

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія
**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 23

Частина 1

Ужгород-2019

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

- Головний редактор:** **Палінчак Микола Михайлович** – декан факультету міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор політичних наук, професор
- Заступники головного редактора:** **Приходько Володимир Панасович** – завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Химинець Василь Васильович – професор кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
- Відповідальний секретар:** **Дроздовський Ярослав Петрович** – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
- Члени редколегії:** **Ярема Василь Іванович** – завідувач кафедри господарського права Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Мікловда Василь Петрович – завідувач кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Національної академії наук України
Філіпенко Антон Сергійович – доктор економічних наук, професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, заслужений професор КНУ ім. Тараса Шевченка, академік АН ВШ України
Газуда Михайло Васильович – професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Луцишин Зоряна Орестівна – професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор
Старостіна Алла Олексіївна – завідувач кафедри міжнародної економіки економічного факультету КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор
Слава Світлана Степанівна – професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук, доцент
Черленяк Іван Іванович – професор Ужгородського національного університету, доктор наук з державного управління
Заяць Олена Іванівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Ерфан Єва Алоїсівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Кушнір Наталія Олексіївна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Шинкар Віктор Андрійович – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Король Марина Михайлівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Рошко Світлана Михайлівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат філологічних наук
Бурунова Олена – доктор економічних наук, професор Полонійського університету (Республіка Польща)
Andrzej Krynski – доктор габілітований, професор, ректор Полонійського університету (Республіка Польща)
Ioan Horga – доктор історичних наук, професор Університету Орадеа (Румунія)
Eudmila Lipková – доктор економічних наук, професор Братиславського економічного університету (Словаччина)

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus

Науковий вісник Ужгородського національного університету.
Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказ МОН України від 21 грудня 2015 року № 1328.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Державного вищого навчального закладу
«Ужгородський національний університет»
на підставі Протоколу № 2 від 24 січня 2019 року.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія KB № 21015-10815P,
видане Державною реєстраційною службою України 29.09.2014 р.

ЗМІСТ

Алексєєва А. В., Васильєва В. Г. УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ТА ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ.....	5
Баторшина А. Ф., Кузнєцова І. І. ІСЛАМСЬКИЙ БАНКІНГ: ГЛОБАЛЬНІ ТРЕНДИ ТА КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ.....	10
Бєлова Т. Г., Войтович Н. Ю. СУЧАСНІ ТРЕНДИ У МАРКЕТИНГОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ ПІДПРИЄМСТВА.....	16
Борщ В. В. СИСТЕМА ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ЯК СТРУКТУРНИЙ ЕЛЕМЕНТ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....	19
Босак А. О., Михайлов В. О. МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ НАФТОЮ: ХАРАКТЕРИСТИКИ МЕРЕЖІ ТА МОДЕЛІ РИНКОВОЇ КОН'ЮНКТУРИ.....	23
Брензович К. С. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ БІЗНЕС-ПОСЛУГАМИ.....	30
Власенко Д. О. СУЧАСНІ АСПЕКТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	34
Волохова І. С. ВЕКТОРИ ЗРОСТАННЯ НАДХОДЖЕНЬ ДО МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ	39
Гаврилко Т. О., Гавриленко А. В. МІЖНАРОДНИЙ БАНК РЕКОНСТРУКЦІЇ ТА РОЗВИТКУ: ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ СВІТОВИХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	43
Гарашук О. В., Куценко В. І. ЯКІСНА ОСВІТА – ІНСТРУМЕНТ СТАЛОГО РОЗВИТКУ (ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ).....	49
Гегедош К. В. ЛОГІСТИЧНІ ІНФОРМАЦІЙНІ СКЛАДНИКИ В КОНТЕКСТІ МАРКЕТИНГОВИХ ІНТЕРАКТИВНИХ ВІДНОСИН: ТРАНСКОРДОННИЙ АСПЕКТ.....	56
Гнатенко І. А. ФЕНОМЕН ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	61
Гудзь О. Є., Маковій В. В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ.....	65
Демиденко М. А. ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ НАУКОВО ОБҐРУНТОВАНОГО ВИБОРУ СИСТЕМИ ERP ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	70
Демченко К. В. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОЛОГІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ЦЕМЕНТУ ЗА МЕТОДИКОЮ, ЗАСНОВАНОЮ НА ТЕОРІЇ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ.....	75
Добриніна Л. В. ПІДПРИЄМСТВО ЯК УЧАСНИК ФІНАНСОВОГО РИНКУ, ЙОГО ІНВЕСТИЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ.....	80
Загарій В. К., Бружа А. А. ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОЛОГІЮ УКРАЇНИ.....	83

Захарчин Г. М., Миханцю О. О. ГЕНДЕРНА ПОЛІТИКА У СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	87
Ілляшенко С. М., Шипуліна Ю. С., Ілляшенко Н. С. УПРАВЛІННЯ ВИБОРОМ ПЕРСПЕКТИВНИХ НАПРЯМІВ ВИКОРИСТАННЯ ЗНАНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	91
Калівошко О. М. ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ КРЕДИТНИХ СПІЛОК В УКРАЇНІ.....	96
Капінус Л. В., Семененко К. Ю., Грищенко Т. І. ПРОСУВАННЯ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В ОНЛАЙН-РИТЕЙЛІ.....	104
Кацемир Я. В. ФОРМИРОВАНИЕ ПОЗИТИВНОГО ИМИДЖА УКРАИНЫ КАК ТУРИСТИЧЕСКОГО ГОСУДАРСТВА.....	109
Кваша О. С., Синякова А. В. УКРАЇНА ТА ЄС: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	112
Кемарська Л. Г. ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ.....	118
Коваленко А. В., Бабміндра Д. І. ПРОБЛЕМАТИКА ЕКОЛОГІЧНОГО ОПОДАТКУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	122
Ковальчук Т. Г. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА.....	126
Колєватова А. В., Коваленко А. С. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАУКОВОЇ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ, ОСНОВНІ ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ.....	130
Колодяжна І. В., Букріна К. А. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА В СИСТЕМІ СТАЛОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА.....	135
Корецька О. В. МОДЕЛЮВАННЯ РІВНІВ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ПОРТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	140
Лазоренко Л. В. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПЕРСОНАЛУ ПРАТ «КИЇВСТАР».....	144
Лазоренко Т. В., До Тхі Мінь Тхао КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ СУЧАСНИХ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ.....	148
Rodionova Tatiana, Kyfak Andrii, Manchenko Kristina COMPARATIVE ANALYSIS OF FINANCIAL-ECONOMIC INDICATORS AND EXTERNAL SECTOR DYNAMICS OF POLAND AND THE CZECH REPUBLIC.....	152

Алексєєва А. В.
студентка
Університету митної справи та фінансів
Васильєва В. Г.
кандидат економічних наук, доцент
Університету митної справи та фінансів

Aliexsieieva Anastasiya
Student
University of Customs and Finance
Vasileva Valentina
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
University of Customs and Finance

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ТА ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Анотація. У статті розкрито економічний зміст витрат на виробництво і формування собівартості продукції, розглянуто класифікацію та склад витрат виробництва, системи і методи обліку витрат та калькулювання собівартості продукції. Статтю присвячено розробленню теоретико-методичних засад управління витратами підприємства. В основі дослідження лежить аналіз понять «витрати», «витрати виробництва», «управління витратами», чинників та методів впливу на ці економічні категорії. Об'єктом дослідження є процес управління витратами підприємства, предметом дослідження – сукупність теоретичних, методичних і практичних підходів до процесу управління витратами підприємств. Досліджено економічну сутність понять «витрати» та «управління витратами» як одних із найважливіших категорій, які мають прямий вплив на результати фінансово-господарської діяльності підприємства, тобто її ефективність.

Ключові слова: витрати, витрати на виробництво, собівартість продукції, калькулювання собівартості, вдосконалення обліку витрат.

Вступ та постановка проблеми. У ринкових умовах господарювання головними умовами ефективного управління виробничим підприємством є повнота, достовірність та оперативність інформації про витрати, які формують собівартість виготовленої продукції. Таку інформацію надає облік витрат виробництва, що є центральною підсистемою в інформаційній системі бухгалтерського обліку. Від належної організації обліку витрат та калькулювання собівартості продукції залежать рівень економічного управління підприємством, ступінь впливу результатів діяльності окремих підрозділів на підвищення ефективності виробництва, обґрунтованість планування якісних та кількісних показників й оптимальне ціноутворення.

Виробництво призначене для виготовлення продукції, виконання робіт і надання послуг для задоволення потреб людей.

У процесі виробництва використовуються основні, оборотні кошти і праця робітників. Усі витрати матеріальних і трудових ресурсів утворюють витрати виробництва. Сукупні витрати підприємства на виготовлення та реалізацію продукції (робіт і послуг) у грошовому виразі називаються собівартістю продукції.

Розмір собівартості – один із показників ефективності виробництва – визначає, у що обходиться підприємству виготовлення і збут продукції. Чим нижча собівартість, тим ефективніше виробництво. Зниження собівартості дає змогу підприємству впевнено відчувати себе на конкурентному ринку.

Мета управління витратами і калькулювання собівартості продукції, робіт полягає у своєчасному, повному й достовірному визначенні фактичних витрат, пов'язаних із виробництвом і збутом продукції, виконанням робіт, визначенні фактичної собівартості окремих видів і всієї продукції, робіт, контролі над використанням ресурсів і

грошових коштів. Виявлення можливих відхилень від установлених норм, причин, винуватців цих відхилень повинно задовольнити потреби оперативного управління виробництвом.

Також важливу роль відіграє контроль над витратами виробництва. Контроль витрат є невід'ємною, постійно діючою функцією системи управління підприємством. Кожному підприємству необхідно мати чітко врегульовану систему внутрішнього контролю, оскільки це основа для прийняття управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми обліку витрат і калькулювання собівартості продукції постійно знаходяться у центрі уваги багатьох відомих учених. Значна увага їм приділена в працях економістів: Ф.Ф. Бутинця, М.Г. Чумаченка, С.Ф. Голова, М.С. Пушкаря, В.І. Єфіменка, Б.М. Литвина, Ю.Я. Литвина, М.Р. Лучка, В.В. Сопка, З.В. Гуцайлюка та ін. Вагомий внесок у розвиток методологічних питань обліку витрат виробництва зробили зарубіжні вчені: О.П. Аксененко, Т. Скоун, Р. Вандер Віл, Д. Фостер, Ф. Гюнтер, К. Друрі, П.С. Безруких, В.Ф. Палій, В.І. Ткач, Ч.Т. Хорнгрен, А. Яругова та ін. Одержані протягом багатьох років результати теоретичних і практичних розробок по проблемах удосконалення обліку витрат на виробництво мають велике значення для розвитку вітчизняної теорії обліку витрат і калькулювання собівартості продукції.

Метою даної роботи є дослідження теоретичних та методологічних особливостей обліку витрат на виробництво, визначення основних аспектів формування собівартості продукції, а також розгляд питань з удосконалення обліку витрат на виробництво.

Результати дослідження.

Процес виробництва є сукупністю операцій із виготовлення продукції та одним з основних процесів господарської діяльності. У процесі виробництва використо-

вуються природні ресурси, сировина, матеріали, паливо, енергія, трудові ресурси, основні засоби, здійснюються інші витрати. У зв'язку із цим на рахунках бухгалтерського обліку повинна своєчасно, повно та правдиво відображатися інформація про фактичні витрати на виробництво продукції, яка використовується для обчислення (калькулювання) фактичної собівартості окремих її видів, а також для контролю над раціональним використанням трудових, матеріальних і фінансових ресурсів [1].

Витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.

Витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені.

Витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені.

Якщо актив забезпечує одержання економічних вигід протягом кількох звітних періодів, то витрати визнаються шляхом систематичного розподілу його вартості (наприклад, у вигляді амортизації) між відповідними звітними періодами.

Не визнаються витратами й не включаються до звіту про фінансові результати:

- платежі за договорами комісії, агентськими угодами та іншими аналогічними договорами на користь комітента, принципала тощо;
- попередня (авансова) оплата запасів, робіт, послуг;
- погашення одержаних позик;
- витрати, які відображаються зменшенням власного капіталу відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку;
- балансова вартість валюти [2].

Придбані (отримані) або вироблені запаси зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю.

Первісною вартістю запасів, що придбані за плату, є собівартість запасів, яка складається з таких фактичних витрат:

- суми, що сплачуються згідно з договором постачальнику (продавцю) за вирахуванням непрямих податків;
- суми ввізного мита;
- суми непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, які не відшкодовуються підприємству;
- транспортно-заготівельні витрати (заграти на заготівлю запасів, оплата тарифів (фрахту) за вантажно-розвантажувальні роботи і транспортування запасів усіма видами транспорту до місця їх використання, включаючи витрати зі страхування ризиків транспортування запасів). Сума транспортно-заготівельних витрат, що узагальнюється на окремому субрахунку рахунків обліку запасів, щомісячно розподіляється між сумою залишку запасів на кінець звітного місяця і сумою запасів, що вибули (використані, реалізовані, безоплатно передані) за звітний місяць;
- інші витрати, які безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання у запланованих цілях. До таких витрат, зокрема, належать прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати підприємства на доопрацювання і підвищення якісно технічних характеристик запасів.

Якщо на момент оприбуткування запасів неможливо достовірно визначити їх первісну вартість, такі запаси

можуть оцінюватися та відображатися за справедливою вартістю з подальшим коригуванням до первісної вартості [3].

Основним документом, що визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття у фінансовій звітності, є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». Норми цього Положення (стандарту) застосовуються підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами незалежно від форм власності (крім банків, бюджетних установ та підприємств, які, відповідно до законодавства, складають фінансову звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності). У Положенні (стандарті) зазначено, як визнаються витрати, з чого вони складаються, з чого формуються собівартість реалізованої продукції та виробнича собівартість.

Витрати операційної діяльності за їх економічним змістом групують за економічними елементами та статтями витрат.

Під економічними елементами витрат розуміють сукупність економічно однорідних витрат у грошовому виразі за їх видами (це групування дає змогу відповісти на запитання, що витрачено за даний звітний період).

Статті витрат характеризують склад використаних ресурсів залежно від напрямів діяльності (операційна, фінансова, інвестиційна діяльність) та об'єкта витрат.

Статті витрат показують, як формуються ці витрати з метою їх аналізу та контролю: одні витрати показують за їх видами (елементами), інші – за комплексними статтями (включаючи декілька елементів). При цьому один економічний елемент витрат може бути присутнім у декількох статтях калькуляції.

За періодами витрати поділяють на витрати поточного періоду та витрати майбутніх періодів.

Витрати поточного періоду – це витрати на управління, збут товарів (продукції) та інші операційні витрати, які належать до того періоду, у якому вони були здійснені.

Витрати майбутніх періодів – це витрати, що мали місце протягом поточного або попередніх звітних періодів, але належать до наступних звітних періодів.

Віднесення витрат майбутніх періодів до витрат певного періоду здійснюється в повному обсязі або на основі їх розподілу між декількома звітними періодами [4].

Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат.

До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включаються:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати [2].

Основним призначенням калькулювання є створення інформації про витрати на одиницю їх носія, що потрібно для організації та управління бізнесом, контролю над рівнем витрат, визначення прибуткових, другорядних і збиткових сегментів діяльності.

Калькулювання є способом одержання інформації для:

- оцінки випущеної з виробництва продукції та визначення фінансового результату;
- обґрунтування виробничої стратегії;
- ціноутворення (у т. ч. в нестандартних ситуаціях, у точці беззбитковості);

– оцінки ефективності діяльності керівників центрів відповідальності.

Метою калькулювання є:

1. Оцінка випущеної готової продукції та напівфабрикатів власного виробництва за виробничою собівартістю для її оприбуткування та підготовки в подальшому фінансової звітності.

2. Підготовка інформації для прогнозування, планування, контролю над витратами, доходом, прибутком, зокрема для:

– планування величини витрат на наступний період;
– обґрунтування економічної ефективності від упровадження нової техніки, вибору сучасних технологічних процесів;

– прийняття рішень щодо проведення ремонтних робіт господарським способом чи із залученням спеціалізованих будівельних організацій;

– визначення на основі витрат адекватної, справедливої, конкурентоздатної ціни;

– контролю витрат у виробництві та на всіх стадіях життєвого циклу продукту;

– визначення рентабельності окремих видів продукції;
– контролю витрат за всіма процесами, які здійснюються на підприємстві, визначення процесу, який є найдорожчим;

– визначення сегменту, який потребує скорочення (розширення) обсягів виробництва;

– оцінки;

– ефективності окремих підрозділів;

– якості управління;

– діяльності центрів відповідальності, персоналу;

– виявлення залежності «витрати – обсяг – прибуток»;

– визначення трансфертної ціни, яка застосовується під час комерційних операцій між підрозділами одного й того ж підприємства, зокрема за наявності права підрозділу виходити на зовнішній ринок [5].

Для визначення доцільності виробництва певного виду продукції підприємство має знати поточні витрати, пов'язані саме із цією продукцією. Процес обчислення собівартості окремих видів продукції називають калькулюванням. Результатом цього процесу є калькуляція – економічний документ, з якого можна дізнатися про собівартість одиниці (1 кг, 1 л) конкретного виду продукції. Калькуляційна одиниця – це засіб вимірювання об'єкта калькулювання (продукції, послуг) у визначених вимірниках [6].

Важливим моментом організації первинного обліку матеріальних витрат на виробництві є поняття «відпуск зі складу на виробництво», тобто безпосередньо у виробничий процес або ж у виробництво – у підзвіт матеріально відповідальній особі цеху, дільниці, комірнику.

В іншому разі роль складу виконує цехова комора, а передача матеріалів зі складу в комору розглядається як переміщення матеріалів усередині підприємства. Матеріально відповідальна особа виробничого підрозділу або цеху у цьому разі складає матеріальний звіт про витрату матеріалів за місяць за формою, розробленою підприємством.

Слід зазначити, що на створення первинних облікових документів великий вплив має організація виплати заробітної плати. Що складніші застосовувані на підприємстві системи і форми оплати праці, тим складніший і трудомісткіший облік.

Під час проектування і вибору форм первинних документів у промисловому виробництві враховують такі широко застосовувані на практиці, системи обліку:

1) індивідуально-операційна система, за якої на кожну операцію обробки деталі або вид роботи випикується

наряд на відрядну (або погодинну) оплату праці і вимога (лімітна картка) на відпуск матеріалів;

2) маршрутна система обліку, основним документом обліку витрат якої є маршрутний лист. Маршрутний лист створений як комплексний документ, призначений для обліку руху напівфабрикатів і деталей, виробітку заробітної плати. Залежно від технологічного процесу виробництва і виду продукції на практиці підприємства використовують велику кількість форм маршрутних листів;

3) облік по кінцевій продукції деталі, вузла, напівфабриката, готової продукції (робіт, послуг). За такої системи обліку виробітку і заробітної плати списання матеріалів проводиться на кількість зданої продукції на склад (у комору цеху), замовникам за накладними, актами і довідками прийому-здачі виконаних робіт.

Застосовуються три види контролю використання сировини і матеріалів на виготовлення продукції:

– попередній контроль (лімітування відпуску матеріалів зі складу в цехи на основі норм витрати);

– облік використання виданого у виробництво сировини і матеріалів (партії сировини і матеріалів);

– інвентарний.

В основі всіх видів контролю знаходиться порівняння фактичної витрати матеріалів із витратою їх за нормами на той самий фактичний обсяг продукції, тобто виявлення відхилень від норм. Усе це стосується й витрат на оплату праці і визначає вибір застосування форм первинних документів [7].

Для узагальнення інформації про витрати на виробництво продукції (робіт, послуг) призначено рахунок 23 «Виробництво». Зокрема, цей рахунок використовується для обліку на окремих субрахунках витрат:

– промислових і сільськогосподарських підприємств на виробництво продукції;

– підрядних, геологічних та проектних організацій на виконання будівельно-монтажних, геологорозвідувальних та проектно-вишукувальних робіт;

– підприємств транспорту та зв'язку на надання послуг;

– науково-дослідних підприємств на виконання науково-дослідних і конструкторських робіт;

– підприємств громадського харчування на випуск власної продукції;

– дорожніх господарств на утримання й ремонт автомобільних шляхів;

– підприємств, які здійснюють виробництво, транспортування, постачання теплової енергії та надають послуги із централізованого водопостачання та водовідведення і ведуть окремі облік витрат за кожним видом діяльності, що підлягає ліцензуванню;

– інших підприємств та організацій;

– допоміжних (підсобних) виробництв [8].

Процес ведення бухгалтерського обліку на підприємстві являє собою сукупність інформаційних і контрольно-організаційних операцій. До інформаційних відносяться операції збирання, реєстрації, передачі, зберігання і обробки даних. Контрольно-організаційні операції пов'язані з контролем і використанням одержаної в результаті виконання інформаційних операцій, які становлять найбільшу питому вагу у діяльності бухгалтерського апарату та є відображенням об'єкту бухгалтерського обліку як функціональної управлінської роботи.

Організація процесу обліку витрат на виробництво представляється у вигляді деякої системи робочих місць, яка відображає їх взаємодію під час здійснення реалізації облікових функцій. У цю схему повинні входити робочі місця робітників, функціональні обов'язки яких будь-

якою мірою пов'язані з веденням бухгалтерського обліку. До них слід віднести не тільки осіб, які здійснюють документування, систематизацію та узагальнення інформації, її використання під час виконання функцій бухгалтерського обліку, а й технічний персонал, який забезпечує оформлення документів, їх архівування, відображення і тому подібне.

Цільова функція обліку витрат на виробництво, виявлення й усунення недоліків організації виробництва і матеріально-технічного забезпечення спрямовані на максимальну економію матеріальних і трудових витрат, підвищення продуктивності праці.

Більше уваги слід було б приділити обліку і розподілу непрямих витрат. Варто було б вести облік витрат на утримання та експлуатацію машин й устаткування в підрозділах підприємства. Доцільно було б фіксувати у спеціальних журналах фактичну завантаженість окремих апаратів і обладнання, щоб можна було оцінити рівень ефективності їх використання. Крім того, це дало б змогу більш чітко і точно визначити фактичну участь конкретних видів обладнання у виробництві конкретних видів виробів, таким чином, більш точно розподілити витрати на утримання й експлуатацію машин і механізмів у розрізі видів виробів.

На основі інформації про витрати сировини і матеріалів за кожну зміну в розрізі видів виробів у порядку викладеному вище, і даних про вихід продукції за кожну зміну можна і необхідно аналізувати результати виробничого процесу за кожну зміну шляхом зіставлення фактичних даних із нормативними, виявляти відхилення й оперативно визначати причини відхилень, що дає можливість своєчасно впливати на хід того чи іншого процесу, використовувати в потрібному напрямі.

Фіксація виробничих активів і запуску сировини основних матеріалів на виробництво і вихід півфабрикатів і готової продукції з виробництва за кожну зміну створили б умови для залучення до аудиту результатів виробни-

цтва не тільки спеціалістів економічних і технологічних служб, а й безпосередніх виробників: майстрів, бригадирів і навіть робітників. Для цього в первинних документах, а також б фіксувалися дані про фактичний обсяг витрат сировини: основних матеріалів за кожну зміну і виходу продукції, необхідно передбачити реквізити (норми, позиції) для відображення в них нормальних даних [9].

Висновки. У статті досліджено теоретичні та методологічні особливості обліку витрат на виробництво, визначено основні аспекти формування собівартості продукції, а також розглянуто питання з удосконалення обліку витрат на виробництво. Основні висновки, що підтверджують результати проведеного дослідження, мають таке трактування:

1. Досліджено економічне поняття витрат, розглянуто класифікацію витрат, а також поняття виробничої собівартості.

2. Визначено основне призначення калькулювання, яке необхідне для організації та управління бізнесом, контролю над рівнем витрат, визначення прибуткових, другорядних і збиткових сегментів діяльності.

3. Для проектування і вибору форм первинних документів для промислового виробництва запропоновані системи обліку та види контролю використання сировини і матеріалів на виготовлення продукції, що широко розповсюджені на практиці.

4. Запропоновано вести облік витрат на утримання та експлуатацію машин й устаткування в підрозділах підприємства та фіксувати в спеціальних журналах фактичну завантаженість окремих апаратів і обладнання для оцінки рівня ефективності їх використання.

5. Запропоновано вирішення питань удосконалення первинного обліку витрат виробництва, адже в недалекому майбутньому виробничий облік відділиться від фінансового, бо саме на виробництві потрібно обліковувати операції виробничого процесу і здійснювати аудит результатів.

Список використаних джерел:

1. Садовська І.Б., Божидарнік Т.В., Нагірська К.Є. Бухгалтерський облік : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2013. 688 с. URL : http://pidruchniki.com/1635031853207/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/buhgalterskiy_oblik. Назва з екрана.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.99 № 318. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>. Назва з екрана.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 № 246. URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>. Назва з екрана.
4. Методичні рекомендації з формування складу витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності : Наказ Міністерства економіки України від 22.05.2002 № 145. URL : <http://www.uazakon.com/big/text1380/pg1.htm>. Назва з екрана.
5. Карпенко О.В. Управлінський облік : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 296 с. URL : http://pidruchniki.com/1420101951030/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/upravlinskiy_oblik. Назва з екрана.
6. Ковальчук І.В. Економіка підприємства : навчальний посібник. Київ : Знання, 2008. 679 с. URL : http://pidruchniki.com/1584072047478/ekonomika/ekonomika_pidpriyemstva. Назва з екрана.
7. Кім Ю.Г. Бухгалтерський та податковий облік: Первинні документи та порядок їх заповнення : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2014. 600 с. URL : http://pidruchniki.com/1278021263610/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/buhgalterskiy_ta_podatkoviy_oblik_pervinni_dokumenti_ta_poryadok_yih_zapovnennya. Назва з екрана.
8. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291. URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>. Назва з екрана.
9. Живко З.Б., Ревак І.О., Живко М.О. Контрольно-ревізійна діяльність : навчальний посібник. Київ : Алерта, 2012. 496 с. URL : https://pidruchniki.com/1584072041535/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/kontrolno-reviziyna_diyalnist. Назва з екрана.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И ФОРМИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Аннотация. В статье раскрыто экономическое содержание затрат на производство и формирование себестоимости продукции, рассмотрены классификация и состав издержек производства, системы и методы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции. Статья посвящена разработке теоретико-методических основ управления затратами предприятия. В основе данного исследования лежит анализ понятий «затраты», «издержки производства», «управление затратами», факторов и методов воздействия на данные экономические категории. Объектом исследования является процесс управления затратами предприятия, предметом исследования – совокупность теоретических, методических и практических подходов к процессу управления расходами предприятий. Исследована экономическая сущность понятий «затраты» и «управление затратами» как одних из важнейших категорий, которые имеют прямое влияние на результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия, то есть ее эффективность.

Ключевые слова: расходы, расходы на производство, себестоимость продукции, калькуляция себестоимости, совершенствование учета затрат.

IMPROVEMENT OF ACCOUNT COSTS ON PRODUCTION AND FORMATION OF PRODUCT COST

Summary. The article discloses the economic content of the costs of production and the formation of the cost of production, considered the classification and composition of production costs, systems and methods of accounting for costs and calculating the cost of production. The article is devoted to the development of theoretical and methodological principles of enterprise cost management. The basis of this study is an analysis of the concepts of “costs”, “production costs”, “cost management”, factors and methods of influencing data economic categories. The object of the study is the process of managing the costs of the enterprise, the subject of the study is a set of theoretical, methodological and practical approaches to the process of managing the costs of enterprises. In this paper, the economic essence of the concepts of “cost” and “cost management” as one of the most important categories that have a direct impact on the results of financial and economic activity of the enterprise, that is, its efficiency, is investigated. The article gives a general overview of the current state of accounting of the company's activity, identifies the advantages and disadvantages of the current state, as well as the proposed directions of development of transportation on the other hand its improvement. Essence of economic concepts of “expense” and prime “price”, their kinds and classification, is found out, principles of construction are considered on the enterprise of the accounting system and financial accounting of forming prime prices, considered basic methods of calculation of unit cost, on the basis of information of record-keeping the analysis of charges is conducted. It is conducted the general review of the modern state of accounting of production charges. It is determined advantages and lacks of the today's state and offered the directions of their development with the purpose.

Key words: costs, production costs, products' prime cost, prime cost calculation, cost accounting improvements.

Баторшина А. Ф.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних фінансів
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

Кузнцова І. І.

*магістр з міжнародної економіки
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

Batorshyna Adilia

*PhD in Economics, Associate Professor
Associate Professor of Department of International Finance
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

Kuznietsova Iryna

*Master in International Economics
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

ІСЛАМСЬКИЙ БАНКІНГ: ГЛОБАЛЬНІ ТРЕНДИ ТА КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ

Анотація. Статтю присвячено дослідженню ісламського банкіngu, аналізу глобальних тенденцій його розвитку, а також визначенню шляхів поширення ісламського банкіngu в Україні. Особливу увагу приділено причинам виникнення та поширення ісламських банків, динаміці розвитку ісламського фінансового сектору у світі. Визначено потенціал та основні чинники зростання ісламського банкіngu на глобальному рівні. Проаналізовано обсяги ісламських банківських активів та їх географічний розподіл у світовому господарстві. Автори аналізують ключові конкурентні переваги ісламського банкіngu, виокремлюючи основні переваги від поширення ісламського банкіngu для національних економік. Визначено перспективи поширення ісламського банкіngu в Україні, запропоновано дієвий спосіб використання ісламських банківських продуктів на вітчизняному ринку за наявних умов. Виокремлено переваги для національної економіки в результаті поширення ісламського банкіngu в Україні.

Ключові слова: ісламський банкінг, ісламські фінанси, мудароба, ісламські банківські активи, ісламські банківські продукти.

Вступ та постановка проблеми. У період із 2000 по 2016 р. капітал ісламських банків збільшився з 200 млрд дол. до 2,2 трлн дол., і очікується, що до 2022 р. сягне рівня 3,8 трлн дол. [9]. Нині зростання ісламського ринку капіталу становить 19,7% на рік, що значно випереджає темпи зростання традиційних банків. Усе це впливає на традиційні фінансові інститути, які диверсифікуються, пропонуючи своїм клієнтам ісламські фінансові послуги, сумісні з нормами шаріату.

Центральна ідея ісламського банкіngu полягає у тому, що гроші не можуть зростати лише тому, що були видані у вигляді позики. Кредитор може розраховувати на дохід тільки в тому разі, якщо гроші вкладаються в реальний сектор економіки і створюють додану вартість. Ця унікальна характеристика є дуже привабливою для багатьох економік, оскільки виступає запорукою стабільності, надійності та успішного соціально-економічного розвитку країни.

Тема дослідження є важливою і з того погляду, що ісламський банкінг виявився більш стабільним ті підтвердив свою здатність майже безперервно працювати під час глобальної фінансової кризи. Більше того, ісламське фінансування активно розвивається не тільки в мусульманських, а й у немусульманських країнах, зокрема у Великобританії, Франції, Швейцарії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку ісламських фінансів та ісламського банкіngu знаходять своє відображення в працях зарубіжних учених (Мансур Хан, Ісхак Батті, Х. Аскарі, З. Ікбал, Н. Кричен, А. Мірахор, Мухаммад Умер Чапра, Ф. Суфіян, М. Ноор, М. Зулькібри, Махмуд Ель-Гамал, Мохаммед

Ель Корчі), учених пострадянського простору (Р.І. Беккін, А.Ю. Журавльов, В.І. Вагізова, А.С. Ігоніна, А. Сабірязнов) та вітчизняних учених-економістів (О.М. Мозговий, О.В. Субочев, О.М. Юркевич, Є.М. Киян). Разом із тим питання визначення конкурентних переваг ісламського банкіngu на глобальному та національному рівнях і впровадження ісламських банківських продуктів на вітчизняному ринку потребують подальших досліджень.

Метою даної роботи є вивчення механізмів і принципів функціонування ісламського банкіngu, аналіз глобальних тенденцій його розвитку, а також визначення шляхів поширення ісламського банкіngu в Україні.

Результати дослідження.

В останні 50 років країни, в яких переважно сповідується іслам, активно розробляють власну концепцію соціально-економічного розвитку. Ця концепція являє собою принципово інший підхід до організації системи господарського життя, який за своїми етичними, правовими й економічними установками істотно відрізняється від принципів і цінностей, що лежать в основі економіки індустріально розвинених країн.

Одним з інститутів господарської системи ісламу є ісламські банки – особлива форма організації фінансового бізнесу, за якої послуги надаються клієнтам на безвідсотковій основі.

Фундаментальні особливості ісламської економіки та фінансів орієнтують діяльність економічних суб'єктів на важливі соціальні цілі, а не лише на забезпечення добробуту своєї сім'ї, стимулюють розвиток торгівлі та надання різних фінансових послуг, водночас істотно обмежують можливості недобросовісної торгівлі й торгівлі уяв-

ними фінансовими активами, запобігають лихварству, необґрунтованому зростанню боргового навантаження, прив'язують фінансові зобов'язання до реального економічного ефекту та реальних активів. Завдяки цьому ісламські принципи економіки, фінансів та банківської справи за їх практичного втілення дають змогу створювати більш фінансово стабільні господарюючі суб'єкти, які, своєю чергою, сприятливо впливають на розвиток національної економіки.

Фінансова система ісламського світу базується на п'яти основних положеннях, що визначаються Кораном:

- 1) заборона процентної ставки [12];
- 2) принцип розподілу ризиків, прибутків і збитків для партнерів [6];
- 3) заборона спекулятивної діяльності та невизначеності;
- 4) неприпустимість фінансування заборонених видів бізнесу (у т. ч. виробництво зброї, алкоголю, тютюну, свинини та діяльність, що пов'язана з розвитком азартних ігор);
- 5) принцип підтримки активів [8].

Заборона процентної ставки. Одним із постулатів ісламської економічної концепції є ототожнення експлуатації людини з отриманням доходу особою, котра особисто не бере участі у виробничому процесі й не ризикує своїм майном. Символом такої експлуатації в Корані є лихварство. Позичковий, або банківський, відсоток називається «ріба» – лихварський відсоток.

Принцип розподілу ризиків. Ще однією особливістю побудови ісламського фінансового ринку є заборона на використання інструментів, в основі яких лежить надмірний ризик – «гарар». Необхідно відзначити, що шариат не засуджує ризик узагалі, оскільки ризик є невід'ємною частиною комерційної угоди. Гарар – навмисний ризик, що виходить за рамки неминучої випадковості, та є забороненим [7].

Заборона спекулятивної діяльності, «мейсір». З поняттям гарара в ісламській господарській етиці тісно пов'язане поняття «мейсір», під яким розуміється дохід, отриманий не в результаті продуктивного використання ресурсів, а такий, що виник за випадкового збігу обставин. Мається на увазі заборона на скупку з метою спекуляції.

Принцип підтримки активів. Гроші розглядаються як потенційний капітал, тобто вони перетворюються на реальний капітал лише тоді, коли вкладаються у виробничу діяльність. Отже, грошові кошти не вважаються реальним капіталом доти, доки власник не почне їх інвестувати. Крім того, фінансові інструменти мають бути підтвержені активами.

Серед кола ісламських фінансових інститутів найбільш швидко поширюються та динамічно розвиваються ісламські банки. Дані інститути ісламської фінансової системи швидко поширюються не лише в мусульманських країнах, а й у немусульманських, де частка мусульманського населення є досить високою.

Ісламські банківські установи слід розглядати як ісламські не за географічним походженням їх капіталу, а передусім за принципами операційної та інвестиційної діяльності. Вони здійснюють

операції в суворій відповідності з принципами ісламу. Таким чином, система ісламських банків відрізняється значною специфікою, а самі вони виступають як відокремлений організм у міжнародній банківській структурі.

Ісламську банківську систему становлять:

- 1) повноцінні ісламські банки;
- 2) «ісламські вікна» (допоміжні банківські підрозділи) звичайних банків.

Із використанням головних принципів ісламських фінансів ісламські банки пропонують різні форми ісламського фінансування, що є сьогодні основою операційної та інвестиційної діяльності ісламських банків.

Еволюція ісламського банкінгу показала ефективність і життєздатність цієї системи в рамках капіталізму. І хоча частка ісламського банкінгу порівняно з традиційним банкінгом усе ще лишається незначною, провідні західні банківські корпорації, вбачаючи потенціал у цьому бізнесі, приєднуються до цього всесвітнього руху. Саме ісламський банкінг є конкурентоспроможним в умовах ринкової економіки і буде продовжувати зростати високими темпами.

Основна частина світових активів (77%) в ісламському банківському бізнесі розташована на Близькому Сході і в Північній Африці (MENA); за ними йдуть Азія (18%), Європа (3,73%) і країни Африки на південь від Сахари (менше 1%) (рис. 1).

Така сама тенденція прослідковується з ісламськими банками:

- 50% ісламських банків розташовано на Близькому Сході і в Північній Африці;
- 30% ісламських банків розміщуються в Азії;
- 15% – у країнах Африки на південь від Сахари, незважаючи на наявність менше ніж 1% від загальних активів.

У 2015 р. у світі налічувалося 363 ісламські кредитні установи, з яких приблизно 69% були повністю ісламськими «автономними» банками, тоді як інші 31% – традиційними банками, що пропонують ісламські послуги через «ісламські вікна» [5].

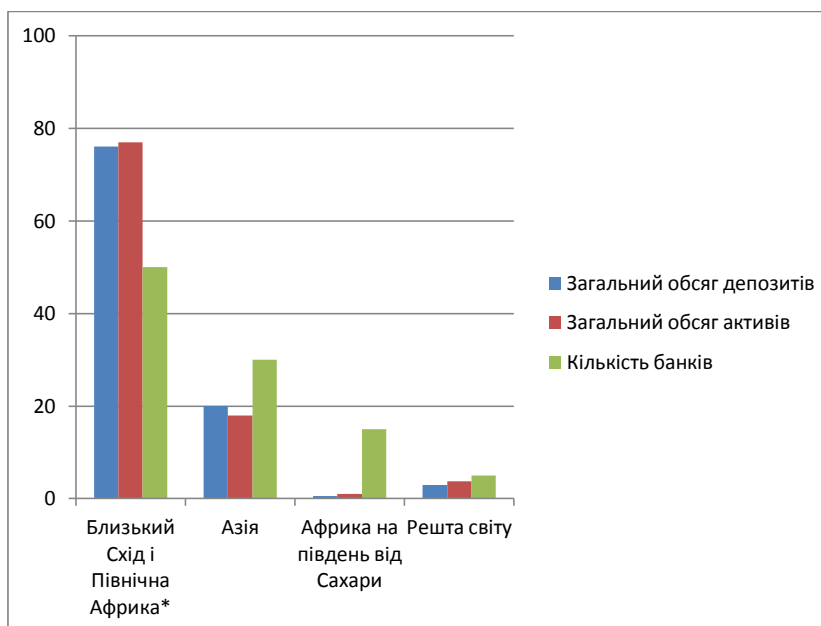


Рис. 1. Регіональний розподіл показників роботи ісламських банків у світі, % [10]

* Країни Близького Сходу і Північної Африки це називають країнами регіону MENA (Middle East and North Africa, MENA).

В останні роки ісламські банки посилили зовнішню експансію, прагнучи розширити сфери свого впливу в приймаючих країнах і вписатися в сучасну транснаціональну банківську структуру, посівши вагомe місце на міжнародному ринку банківських капіталів й у сфері міжнародних інвестиційних потоків.

На світовому рівні на Ісламську Республіку Іран припадає третина активів ісламських банків (табл. 1).

Таблиця 1

Ісламські банківські активи за регіоном, 2013 р. [4]

Регіон / Країна	Загальна кількість активів (у млрд. дол.)
<i>Близький Схід, включаючи Ісламську Республіку Іран</i>	
Ісламська Республіка Іран	482,40
Саудівська Аравія	121,70
Об'єднані Арабські Емірати	100,30
Кувейт	78,70
Катар	59,00
Бахрейн	46,20
<i>Південна та Південно-Східна Азія</i>	
Малайзія	156,70
Бангладеш	17,00
Індонезія	13,00
Пакистан	6,20
<i>Африка</i>	
Судан	6,50
Арабська Республіка Єгипет	5,00
Туніс	0,76
Гамбія	0,02
<i>Інші</i>	
Туреччина	44,80
Великобританія	3,30

Судан та Ісламська Республіка Іран є єдиними країнами з фінансовою системою, заснованою виключно на ісламському фінансуванні. Швидке зростання ісламського банкігу і важливість галузі для економіки інших країн, зокрема країн – членів Ради співробітництва арабських держав Перської затоки (Gulf Cooperation Council, GCC), Індонезії, Малайзії та Пакистану, роблять важливим поглиблене розуміння останніх подій, поточних тенденцій та галузевих чинників.

Нещодавнє зростання ісламського банкігу було зумовлене низкою чинників.

Перший: підвищення цін на нафту до 2015 р., зокрема у державах GCC, посилює ліквідність у цих економіках, що збільшило попит на фінансові послуги. Однак істотне зниження цін на нафту в 2014 і 2015 рр. підняло питання стосовно стійкості.

Другий і більш позитивний: ісламські банки не зазнали негативного впливу глобальної фінансової кризи 2008–2009 рр. на відміну від звичайних банків.

Нарешті, ісламський банкіг посилює позиції як надійний конкурент традиційній банківській справі. Його продукти та послуги продовжують розвиватися разом з юридичними і регуляторними рамками, в яких він діє.

Отже, є дві явні потенційні сфери для розширення ісламського банкігу:

1) вихід на ринок нових ісламських банків, а також розширення існуючих банків у країнах, де ісламський банкіг вже існує;

2) вихід на ринок нових ісламських банків та розширення існуючих установ, де ісламський банкіг недостат-

ньо розвинений, незважаючи на істотну частку мусульманського населення.

Ісламські банки фінансують різні сектори економіки. Світова статистика свідчить про те, що більше чверті фінансування забезпечує придбання споживчих товарів довгострокового користування (рис. 2).

Фінансування нерухомості та будівництва, виробництва і торгівлі налічує 16%, 12% і 8% відповідно. Усі ці сектори є двигунами економічного розвитку та необхідною умовою для загального процвітання.

Найбільшу популярність серед немусульманських країн ісламський банкіг отримав у США, Великобританії, Німеччині та Франції. Ще в 1996 р. Citibank заснував у Бахреїні своє відділення Citi Islamic Investment Bank із капіталом у 20 млн дол. Такі відомі світові банки, як HSBC, DeutscheBank, Calyon, Citibank, Standard Chartered, Banque Nationale de Paris and Paribas (BNP Paribas), International Netherlands Group bank (ING bank), The No-mura Securities, JP Morgan, Lloyds та ін., відкривають у своїх структурах ісламські підрозділи для фінансування клієнтів не тільки в ісламських країнах, а й у США, Великобританії, Німеччині, Франції.

Серед немусульманських країн Великобританія займає провідне місце за показником накопичення ісламських активів у фінансовому секторі й є головним європейським центром ісламського банкігу.

Передусім це пов'язано з роботою Ісламського банку Британії (Islamic Bank of Britain, IBB) – першим повністю ісламським банком в Європі. Розпочав він свою роботу в 2004 р. та сьогодні надає весь спектр банківських продуктів і послуг, що відповідають нормам шаріату. У грудні 2014 р. змінив свою назву на Al Rayan Bank, оскільки на початку того ж року було підтверджено, що материнською компанією банку є один із найбільших ісламських банків світу – Masraf Al Rayan (Катар). Британський ісламський банк Al Rayan Bank є роздрібним банком і єдиним ісламським банком, що має п'ять філій, десять офісів, що стратегічно розміщені по всій країні, і близько 50 тис. клієнтів. У грудні 2016 р. Al Rayan Bank оголосив про те, що вартість його роздрібних та комерційних активів уперше досягла розміру 1 млрд фунтів стерлінгів [15].

Є емпіричні докази того, що ісламська фінансова діяльність сприяє позитивному зростанню, а публікації стверджують, що для відігравання значної ролі у цьому зростанні шаріатських фінансових продуктів існує великий потенціал. Це говорить про те, що лакмусовим папірцем корисності ісламського банкігу буде його здатність стимулювати зростання і знизити бідність через головну характеристику – розподіл ризиків [1]. Ісламські банки мають соціальні обов'язки, які виходять за рамки мети максимізації прибутку.

Уважне вивчення ісламських методів фінансової діяльності показує, що вони прив'язують фінанси до реальної економічної діяльності. Ісламські методи отримання прибутку і розподілу збитків характеризуються тим самим, будь то партнерство (*мушарака*), довірче фінансування (*мудароба*), торгові контракти, такі як: продаж із відстроченим платежем (*мурабаха*), продаж товарів, які повинні бути виготовлені (*істісна*), або продаж із відстроченою поставкою (*салам*). Ця концепція фінансування сприяє зростанню фінансового сектору разом із реальним сектором економіки.

Прихильників переходу від фінансування на основі боргу до фінансування на основі власного капіталу в провідних економіках стає дедалі більше. Збільшення опори на власний капітал також відкриває двері до великого попиту інвесторів на акціонерні цінності. Міжнародний

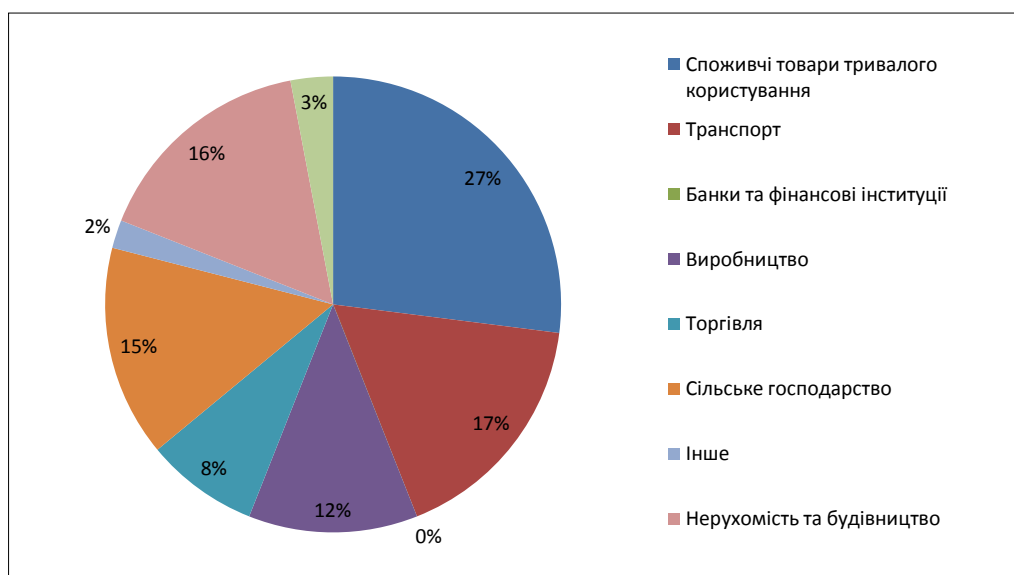


Рис. 2. Фінансування ісламськими банками різних секторів економіки [4]

валютний фонд у Світовому економічному огляді (World Economic Outlook) причин і показників фінансової кризи визнає переваги фінансування власного капіталу в підтримці фінансової стабільності, відзначаючи, що іноземні прямі інвестиції на відміну від надходжень, що створюють борги, часто розглядаються як забезпечення більш безпечного і стабільного способу фінансування розвитку [3].

Як не дивно, але одним із перспективних ринків поширення ісламського банкігу в Східній Європі багато експертів уважають саме Україну. Це пов'язано з кількістю населення, що сповідує іслам. Кількість мусульман в Україні перевищує 1 млн, що становить близько 5% кількості населення країни, до складу якого входять представники різних національностей: кримські татари, які мають тюркські корені, казанські татари, які прийшли з Кавказу й оселилися на території України сотні років тому, а також азербайджанці, чеченці, узбеки. Є тут також і арабська мусульманська діаспора [13].

Україна відчайдушно потребує інвестицій. Саме їх, а не короткострокових кредитів. І арабські країни можуть допомогти, вони готові це робити, якщо в Україні буде створено відповідний інвестиційний клімат. Але це не означає, що необхідно створювати радикальний ісламський банк. Це повинен бути звичайний світський банк, який, в першу чергу, регулюється нашим законодавством, але працює за правилами шариату [11].

Головними торговельними партнерами України є країни ЄС, країни СНД та країни МЕНА. На країни МЕНА разом із Туреччиною припадає 19,3% вітчизняного експорту і лише 3,6% імпорту. Із цього можна зробити висновок, що вони є цільовими експортними ринками для України, які забезпечують щорічне позитивне торговельне сальдо. У 2015 р. воно становило майже 7,5 млрд дол., у 2014 р. – понад 9,5 млрд дол. Серед країн МЕНА головними торговельними партнерами України, за підсумками 2015 р., за показниками товарообігу були: Єгипет – 2,2 млрд дол., Саудівська Аравія – 926 млн дол., ОАЕ – 654 млн дол., Іран – 572 млн дол. (8,7%), Ірак – 486 млн дол. (7,4%). Частка вказаних країн у загальному обсязі товарообігу України з країнами МЕНА становить 74,0%, а саме: Єгипет – 33,5%, Саудівська Аравія – 14,1%, ОАЕ – 9,9%, Іран – 8,7%, Ірак – 7,4% [17].

Дослідження свідчать про те, потенціал розвитку міжнародних економічних відносин із мусульманськими країнами в Україні значний, однак можливість запровадження моделі ісламського фінансування є завданням нелегким. Положення національного законодавства поки перешкоджають широкому поширенню ісламських фінансових продуктів в Україні. Ситуація ускладнюється ще й тим, що немає точного списку ісламських продуктів, які можна вже сьогодні застосовувати без відповідних законодавчих змін у країні.

Але спочатку необхідно сформувати інституційне середовище, підвищити рівень знань щодо специфіки ісламського банкігу та підготувати фахівців-практиків у цій сфері. Вирішення даних питань потребує тривалого часу та значних інтелектуальних зусиль.

Більш реалістичним способом запровадження ісламських банківських продуктів на вітчизняний ринок за відносно короткої термін часу є, на нашу думку, залучення ісламських банків за синдикуваного кредитування. Деякі розроблені ісламськими банками за законами шариату операції можуть бути здійснені спільно з традиційними банками. Ісламські банки стимулюватимуть розвиток реального сектору економіки, зокрема малого та середнього бізнесу мусульман.

Фактично, приймаючи участь у синдикуваному кредитуванні, ісламський банк переводить кредитну основу фінансового бізнесу на інвестиційну. Кошти клієнтів ісламського банку, що вносяться на спеціальний інвестиційний рахунок, будуть інвестуватися банком у різні фінансові проекти. І прибуток, отриманий власником рахунку, залежатиме виключно від результатів інвестування, що здійснюється банком.

Інвестиційні рахунки, що відкривають інвестиційні банки своїм клієнтам, називають також рахунками на основі системи розподілу прибутків та збитків. В основі таких рахунків лежить мудараба (довірче фінансування). Інструмент мудараба за своєю природою здебільшого відповідає нормам шариату та підходить як інструмент у рамках банківського синдикату.

Мудараба дає змогу не брати участь в управлінні компанією, яка потребує фінансових ресурсів, та не включає купівлю конкретного активу, який не входить у цілі банківського синдикату. Також мудараба дає змогу укласти

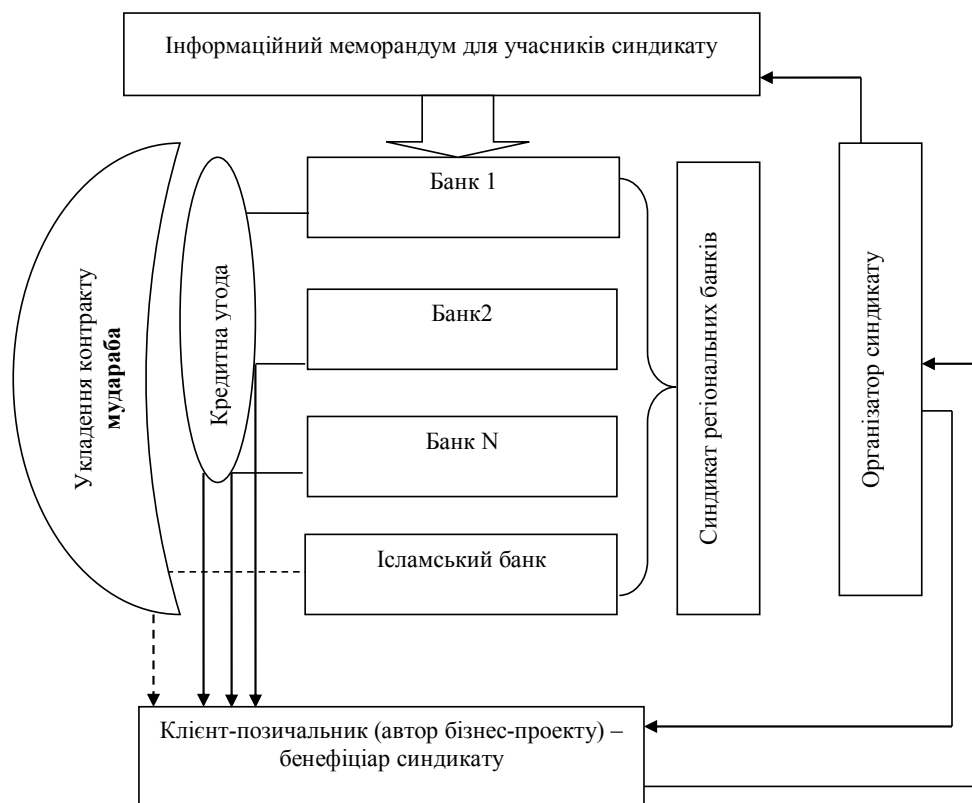


Рис. 3. Схема синдикованого кредитування з участю ісламського банку

Джерело: складено на основі [16]

з бенефіціаром власний контракт, що відрізняється від кредитних угод інших банків – учасників синдикату та не містить позичкового відсотка і спекуляцій (рис. 3).

У схемі синдикованого кредитування з участю ісламського банку можна виділити низку етапів: розроблення інвестиційного проекту позичальником і пошук джерел фінансування за допомогою синдикованого кредиту; формування банком-організатором інформаційного меморандуму, в якому описуються діяльність бенефіціара та зміст інвестиційного проекту; підбір відповідних банків регіону та передача потенційним учасникам синдикату інформаційного меморандуму; оцінка ефективності проекту та платоспроможності клієнта-позичальника (ісламські банки оцінюють можливість одержання прибутку від реалізації проекту на умовах партнерства); створення синдикату банків; укладення кредитних договорів між бенефіціаром (позичальником) і традиційними банками; укладення контракту мудараба між бенефіціаром та ісламським банком на умовах партнерської участі; передача коштів бенефіціару (позичальнику); отримання процентів традиційними банками та частини прибутку ісламським банком за результатами реалізації проекту; закриття синдикату.

За участі ісламського банку можливим виявляється саме схема спільного синдикованого кредитування, оскільки кожний із банків укладає власний контракт на фінансування бенефіціара. Ця характеристика дає змогу ісламському банку укласти контракт, що відповідає законам шаріату.

Висновки. Стрімке збільшення темпів зростання ісламських банківських активів за останні десятиліття зумовлене підвищенням рівня інформованості та попиту, а також полегшенням доступу до ісламських банківських

послуг. Разом із тим ісламські фінансові продукти все ще становлять невелику частку глобального банківського сектору. Перспективною перевагою ісламського банкінгу також є залучення ісламських фінансових інструментів традиційними банками.

Враховуючи наявність певних проблем із залученням необхідних фінансових ресурсів на європейських та американських ринках, а також за умов підготовки необхідного підґрунтя для розширення торговельно-економічних відносин із мусульманськими країнами (зокрема, країнами регіону МЕНА), розвиток ісламського банкінгу в Україні може стати досить вигідним із багатьох причин:

1) ресурси, що наявні в мусульманських країнах, можна залучити для фінансування інвестиційних проектів в Україні;

2) використання ісламських фінансових інструментів і практична робота з ісламськими інвестиціями – запорука майбутнього оздоровлення банківської системи України;

3) розвиток ісламського банкінгу в Україні сприятиме розвитку діяльності вітчизняних фінансових інститутів через запровадження нових банківських продуктів;

4) участь ісламських банків у фінансовому просторі України стимулюватиме подальший розвиток бізнесу в країні через залучення інвесторів із числа мусульманських країн.

Хоча ісламський банкінг не може бути єдиним рецептом у поліпшенні соціально-економічної справедливості й спільного процвітання, проте етичні аспекти, закріплені в принципах ісламського банкінгу, можуть призвести до підвищення прозорості та соціальної відповідальності, що, своєю чергою, може допомогти країнам досягти економічного зростання та процвітання.

Список використаних джерел:

1. Askar H., Z. Iqbal, N. Krichene, and A. Mirakhor. Risk Sharing in Finance: The Islamic Finance Alternative. Singapore: John Wiley and Sons (Asia), 2012.
2. Batorshyna A., Igonina A., Vagizova V., Sabirzyanov A. Liquidity management in Islamic banking industry. Social Sciences and Interdisciplinary Behavior: CRC Press, 2016. P. 265–269.
3. IMF (International Monetary Fund). World Economic Outlook: Financial Crises: Causes and Indicators. Washington, DC: International Monetary Fund, 1998.
4. Islamic Finance: A Catalyst for Shared Prosperity? Global Report on Islamic Finance 2016. Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI), 2016. 251 p.
5. Islamic Financial Services Industry Stability Report 2016. Kuala Lumpur: Islamic Financial Services Board, 2016. 164 p.
6. Jobst A. The Economics of Islamic Finance and Securitization. *IMF Working Paper*. 2007. № 4. P. 120–127.
7. Mahmoud A.El-Gamal. Islamic Finance Law, Economics and Practice. UK, 2006. 221 p.
8. Standard & Poor's, «Islamic Finance Outlook 2008». The National Bureau of Asian Research. *Islamic Finance: Global Trends and Challenges*. 2008. № 4. V. 18.
9. Toward A. Global Islamic Finance Standard. 2018. URL : <https://www.gfmag.com/magazine/march-2018/toward-global-islamic-finance-standard> (дата звернення: 04.12.2018).
10. World Bank and Islamic Development Bank Group. 2016. Global Report on Islamic Finance: Islamic Finance: A Catalyst for Shared Prosperity. Washington, DC: World Bank. 218 p.
11. Исламский банкинг: перспективы развития. *Банкирь*. 2015. № 3–4(53/54). С. 65–68.
12. Кулієва Е. Коран ; переклад російською з арабської, аят 275. URL : www.musulmanin.com/suri-002-baqara.html (дата звернення: 23.11.2018).
13. Міністерство закордонних справ в Україні. URL : www.mfa.gov.ua/mfa/ua/publication/content/22415.html (дата звернення: 22.03.2018).
14. Мозговий О.М., Субочев О.В., Юркевич О.М. Сутність та розвиток доктрини ісламських фінансів. *Економіка України*. 2018. № 1(674). С. 71–81.
15. Офіційний сайт ісламського банку Al Rayan Bank. URL : <https://www.alrayanbank.co.uk/useful-info-tools/about-us/branch-finder/> (дата звернення: 05.10.2018).
16. Рыкова И.Н., Андреева Е.В., Развитие исламского банкинга и новых финансовых инструментов. *Банковское дело*. 2011. № 7. С. 38–43.
17. Субочев О.В., Юркевич О.М., Киян С.М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності України з макрорегіоном МЕНА. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 22. С. 13–18.

ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ: ГЛОБАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ И КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Аннотация. Статья посвящена исследованию исламского банкинга, анализу глобальных тенденций его развития, а также определению путей распространения исламского банкинга в Украине. Особое внимание уделено причинам возникновения и распространения исламских банков, динамике развития исламского финансового сектора в мире. Определены потенциал и основные факторы роста исламского банкинга на глобальном уровне. Проанализированы объемы исламских банковских активов и их географическое распределение в мировом хозяйстве. Авторы анализируют ключевые конкурентные преимущества исламского банкинга, выделяя основные преимущества от распространения исламского банкинга для национальных экономик. Определены перспективы распространения исламского банкинга в Украине, предложен действенный способ использования исламских банковских продуктов на отечественном рынке в существующих условиях. Выделены преимущества для национальной экономики в результате распространения исламского банкинга в Украине.

Ключевые слова: исламский банкинг, исламские финансы, мудараб, исламские банковские активы, исламские банковские продукты.

ISLAMIC BANKING: GLOBAL TRENDS AND COMPETITIVE ADVANTAGES

Summary. Today, Islamic banking is experiencing rapid development associated with the growth of globalization and the growing interest in the mechanisms of its functioning. Currently, the growth of the Islamic capital market is 19.7% per year, which is significantly ahead of the growth rates of traditional banks. Islamic banks perform functions similar to traditional banks, acting as financial intermediaries and ensuring the operation of the national payment system. The main difference of Islamic banking is strict adherence to the norms of Islam, according to which lending with loan interest is prohibited. The article is devoted to the study of Islamic banking, the analysis of global trends of its development, as well as the definition of the ways of expansion of Islamic banking in the world. The main goals and principles of the Islamic economy are defined. Particular attention is given to the causes of the creation and expansion of Islamic banks, the dynamics of the development of the Islamic financial sector in the world. The potential and the main factors of growth of Islamic banking at the global level are identified. The volumes of Islamic banking assets and its geographical distribution in the world economy are analyzed. The sectors of the economy that are funded by Islamic banks are identified. The authors analyze the key competitive advantages of Islamic banking, highlighting the main benefits of the expansion of Islamic banking for national economies. The features of the development of Islamic banking in non-Muslim countries are revealed. The main European center of Islamic banking is highlighted. The prospects of the expansion of Islamic banking in Ukraine and the potential of the development of its international economic relations with Muslim countries are defined. A range of issues that will contribute to the development of Islamic banking in Ukraine is outlined. An effective way of using Islamic banking products in the domestic market with the existing conditions is proposed. The advantages for the national economy as a result of the expansion of Islamic banking in Ukraine are highlighted.

Key words: Islamic banking, Islamic finance, Mudaraba, Islamic banking assets, Islamic banking products.

Бслова Т. Г.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу*

Національного університету харчових технологій

Войтович Н. Ю.

магістр із маркетингу

Національного університету харчових технологій

Belova Tatyana

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor Department of Marketing*

National University of Food Technologies

Voytovych Natalia

Master in Marketing

National University of Food Technologies

СУЧАСНІ ТРЕНДИ У МАРКЕТИНГОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Статтю присвячено аналізу сучасних трендів, що наповнюють маркетингове середовище. Наведено тлумачення поняття «тренд». Обґрунтовано його значення для перспективного розвитку бізнесу. Визначено чотири найпопулярніші групи класифікації тенденцій: для сфери технологічної продукції, за Дж. Біном, за «теорією поколінь» та Інтернет-маркетингу. Проаналізовано основні новітні тренди у різноманітних галузях, які отримують позитивну реакцію від споживачів. Доведено зацікавленість у маркетингових трендах. Представлено конкретні приклади останніх трендових напрямів, які допоможуть компаніям поліпшити свою позицію на ринку. Встановлено, що кожна організація задля свого розвитку повинна аналізувати тренди й слідувати їхнім тенденціям.

Ключові слова: тренд, маркетингові тренди, трендові напрями, «теорія поколінь», Інтернет-маркетинг, соціальні мережі.

Вступ та постановка проблеми. Середовище фірми зазнає найрізноманітніших коливань під впливом всезагальних тенденцій. Тому одними з головних функцій маркетингового управління будь-якої компанії є їх виявлення, спостереження та реакція на них. Для маркетингологів процес полювання за трендами стає звичайною справою.

У сучасному світі виділяється чимало різноманітних тенденцій, які щорічно прогресують, розвиваються або ж доповнюються певними елементами. Це притаманне не лише модним рухам у світі стилю та одягу, а й звичайним виробникам різноманітних галузей, їхній продукції, послугам, а також уподобанням споживачів, які формуються на основі соціального впливу, досвіду, бажань. Бути в тренді означає «йти в ногу з часом», не відставати від розвитку, залишатися постійно в курсі останніх новинок у сфері, яка є найближчою.

Будь-яке підприємство повинне не лише знати своїх покупців (їхні вподобання, вікові категорії, фінансові можливості), а й слідувати за всіма змінами (суттєвими для фірми), що відбуваються в їхньому житті, за тенденціями, які вони наслідують. Змін буває безліч, вони можуть відбуватися у поведінці споживачів, сприйнятті тих чи інших елементів маркетингу, ставленні до рекламних кампаній, наслідуванні модних тенденцій тощо. Оскільки сила впливу трендових хвиль на загальний стан фірми є надто великою, це потребує більшої уваги та глибокого аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення теоретико-методологічних основ аналізу та класифікації трендів зробили провідні зарубіжні вчені Дж. Бін, М. Линдстром, Д. Хиз, Ч. Хиз, Н. Хоув, У. Штраус та ін. Серед вітчизняних учених, які займалися цією проблемою, – І.В. Лилик, В.П. Пилипчук, В.А. Соколенко, Ю.В. Мартинюк, І.Р. Лошенко тощо.

Розкриття цієї проблеми провідними вченими почало виходити за межі кабінетних досліджень. Свідченням

того є її розгляд у багатьох Інтернет-джерелах. До неї звертаються у соціальних блогах. Але глибоких досліджень трендових напрямів, що домінують у сучасному маркетинговому середовищі, та впровадження отриманих знань для формування відповідної поведінки фірми на ринку ще не вистачає.

Метою даної роботи є розгляд сучасних маркетингових тенденцій та їх урахування у діяльності підприємств, що активно розвиваються.

Результати дослідження.

Розглянемо тлумачення поняття «тренд», щоб розуміти його значення і важливість у маркетинговій сфері діяльності.

Тренд (тенденція) – це: 1) новий, тривалий, сучасний напрям діяльності, стилю, моди; 2) діюча тенденція; 3) напрям розвитку в будь-якій сфері життя (наприклад, в одязі, рекламі, технологіях) або певне явище, продукт, предмет, що задає тон у цій галузі [1; 2].

Варто зазначити, що існує декілька варіацій класифікації тенденцій у маркетинговій сфері, які спираються на різні ключові дані. Загалом розглядають чотири види трендів: для сфери технологічної продукції, за Дж. Біном, за «теорією поколінь» та Інтернет-маркетингу.

Наприклад, для сфери технологічної продукції виділяють таку низку напрямів маркетингових трендів: глобальні, у сфері використання інструментів маркетингу, державного впливу на маркетингове управління підприємством та зміни поведінки споживачів.

Глобальними трендами враховуються:

– урбанізація населення (з кожним роком зростає чисельність населення у містах і основне джерело доходів, покупок, попиту на різноманітні інтелектуальні, косметологічні, розважальні товари та послуги теж знаходиться у містах, тому виробники зосереджуються на покупцях, що не живуть у селі, виготовляють продукцію, орієнтуючись на зміну бажань саме місцевих людей);

– створення стратегічних альянсів виробників (за рахунок тяжкої нестабільної ситуації в країні виробникам для безпеки роботи легше поєднати свої потужності із суміжними галузями, розподіляючи обов'язки та функції);

– розміщення виробничих потужностей близько до ринку споживання та в місцях дешевих ресурсів (еконія на паливі, логістичних функціях, а також забезпечення безперебійного, своєчасного постачання продукції до покупця) [1].

Трендами у сфері використання інструментів маркетингу є:

– інновації («розумна» техніка, оновлення програмного забезпечення, нові можливості смартфонів, гарнітури та аксесуарів для них тощо);

– диверсифікація продукції (виробники смартфонів додатково випускають гарнітуру та допоміжні гаджети для них);

– діджиталізація (вплив Інтернету та можливостей, які він надає, як для виробників, так і для клієнтури);

– створення віртуальних магазинів (онлайн-магазини, автосалони, супермаркети і т. д.);

– зростаюча роль сервісу проданої продукції (велику роль для сучасного покупця відіграє не лише сама продукція, а ще й додаткові гарантії, умови сервісної підтримки, навчання, тест-драйв тощо) [3; 4].

До трендів державного впливу на маркетингове управління підприємством належать:

– посилення ролі державного регулювання бізнесу у сфері безпеки та екологічних норм (різноманітні податкові системи не лише на внутрішньому ринку, а й на закордонних);

– бережливе використання природних ресурсів (наголос на використанні нешкідливих ресурсів, матеріалів, а також на тому, що всі використані ресурси не завдають шкоди природі; підвищена відповідальність та податки).

Трендами зміни поведінки споживачів є:

– раціоналізм у споживанні (виробники намагаються переконати раціональних покупців спробувати користуватися новинками, розповідаючи про всі переваги даних нововведень);

– диференціація смаків залежно від розвитку ринку (внаслідок розвитку відбувається й оновлення техніки, гаджетів, програм, вони стають легшими у використанні та більш функціональними, вміщують більше можливостей тощо);

– ускладнення процесу рішення споживачів щодо покупки (це пов'язано з тим, що сучасний ринок має багато конкурентів і кожному виробнику важко привернути увагу до своєї продукції якомога більшої кількості споживачів) [1; 5].

За Дж. Біном можна розглядати такі тенденції: пріоритетність цифрових маркетингових каналів, децентралізація соціальних медіа, створений споживачами контент, бренд-новинки, циклічний перехід онлайн у офлайн, ігри, мобільний маркетинг, інноваційні підходи, влада споживачів [1].

Тренди «теорії поколінь» поділяють усіх покупців на такі групи: «бєбі буми», «покоління Х», «покоління У», «покоління Z» [1; 6]. На цій основі можна виділити такі тенденції у споживчому середовищі: вибагливість споживачів (більш уважне ставлення до якості, смакових характеристик, співвідношення «ціна – якість»); культ молодості (інтерес до занять фітнесом, оздоровчих клубів); горизонтальне зростання (постійне навчання, розширення знань, інтерес до майстер-класів, практичних семінарів, тренінгів); основні переваги пошуку і вибору

товарів: швидко, зручно, вигідно (оскільки процес пошуку та купівлі товару займає певний час, намагання зменшити його за рахунок купівлі на Інтернет-майданчиках); недовіра до реклами (реклама поступово втрачає вплив на споживача, але суспільна думка у соціальних мережах сприймається з довірою) [1; 5].

Треба відзначити, що значного розвитку за останні роки набуває Інтернет і всі пов'язані з ним сфери діяльності, тому в галузі Інтернет-маркетингу теж виділяють певні трендові напрями, а саме: соціальну комерцію (все більше товарів, навіть великих компаній, продається через Інтернет); інтеграцію офлайн- і онлайн-продажів (прикладом є електронний магазин Rozetka, який має онлайн-майданчики та офлайн-склад); модернізовану презентацію продукту (пошук нових форм представлення товарів, щоб спонукати споживачів до їх купівлі); активне використання месенджерів; геоонування (оскільки концентрація споживачів та їх місцезнаходження різне, то враховувати цей момент під час реклами відповідного продукту); просування в соціальних мережах (рекламування продукції в Instagram, Facebook, Youtube) [4; 5; 7].

Як бачимо, існує чимало найрізноманітніших напрямів та видів тенденцій у сучасному маркетинговому середовищі компаній. Це далеко не всі, що є, але було наведено найактивніші та ті, що найчастіше зустрічаються для пересічних покупців, виробників. Загалом така ситуація демонструє те, що все навколо розвивається, тому й з'являються трендові напрями. Для фірм важливим є постійне орієнтування не лише на свою галузь діяльності, а е й на паралельні, прилеглі, навіть на новітні, адже й у них спостерігається розвиток, тому варто в бізнес-діяльності враховувати процеси, які відбуваються в навколишньому середовищі, розвиваючи внутрішні складники власної фірми.

Розглянемо сучасні тренди в маркетингу, до яких удаються частіше останнім часом. Серед них виділяють:

– «фентезі» (це використання різноманітних вигаданих, казкових, міфічних звірів, чарівних пейзажів, символів, які дають змогу споживачам поринути у новий світ);

– «новий мінімалізм» (споживачі активніше проявляють увагу до «простих» упаковок продукції: з екоматеріалу, виконаних в одному тоні, де лише декілька слів, а не цілий список рекламного тексту; до коротких, але доречних рекламних повідомлень; до фото з мінімалістичними мотивами);

– «космос» (напрямок креативності, чудових поєднань кольорів, які дивують своєю схожістю і різноманітністю водночас) [8].

Звісно, це не єдині тренди маркетингу. Сучасний світ знаменується надзвичайним розвитком техніки, Інтернету, новітніх, модернізованих технологій виробництва продукції, і маркетинг не відстає від такого руху. Він теж розвивається в тих самих напрямках та поліпшує свою взаємодію зі споживачами.

Новим гучним трендом став Інтернет речей. Смарт-гаджети та «розумні прилади» підкорюють ринок. Надзвичайно популярними є смарт-годинники, фітнес-браслети, смарт-ваги (контролюють не лише вагу, а й розраховують уміст жирів, інших елементів в організмі, встановлюють норму споживання води тощо), «розумні» пілососи (контролюються смартфонами, мають різні режими роботи, подібні на міні-роботів, безшумні, розраховані на тих, хто має домашніх тварин і не хоче лякати їх шумом, тощо), системи безпеки (керуються дистанційно смартфоном, мають режими, що дають змогу на відстані вмикати та вимикати електроприлади, керувати ними та встановлювати необхідні режими) [7].

Сучасне населення досить сильно відрізняється навіть від того, яке було 5–10 років тому. Основна відмінність полягає у тому, що споживачі приділяють значну увагу не лише продукції, якості, ціні, а й упаковці, кольорам, дизайну, оригінальності, сервісу, формі подачі тощо.

У сучасному світі чітко помітна тенденція цінності креативності, що пронизала майже всі сфери діяльності. Кожен покупець мріє про те, щоб куплена ним річ була унікальною і неподібною на мільйони інших. Це такий сучасний світ, де кожен прагне виділитися, і виробники намагаються це підтримати.

Зміни в естетичних і творчих уподобаннях споживачів спостерігаються у найрізноманітніших галузях. Під час вибору, наприклад, одягу всім покупцям хочеться оригінального дизайну, фасону, цікавих кольорових рішень, елегантної упаковки. Споживачі кави надають перевагу нестандартній упаковці, яку після споживання продукції можна використати та вписати в інтер'єр.

Не варто забувати про таке нововведення серед сучасного населення, як фотографування навколишнього світу. Враховуючи бажання робити фото, ділитися ними у соціальних мережах, виробники старанно вибирають кольорову гаму упаковок і в подальшому відслідковують фото споживачів, де було відзначено продукцію. Таким чином, компанія задовольнила естетичне бажання клієнтів, додала «родзинки» своєму товару і дещо зекономила на рекламі (бо працював ефект «сарафанного радіо»).

Із розвитком технологій, запровадженням та модернізацією різних гаджетів у нашому житті рекламні звернення повинні також змінювати свій формат подачі. Люди сприймають лише те, що є актуальним для них саме зараз.

Для сучасних покупців дієвою є та реклама, яку вони можуть побачити у своїх смартфонах, на різних дисплеях у магазинах. Нині дуже цікавим та ефективним рекламним засобом є взаємодія зі споживачем у формі гри (наприклад, різні опитування біля касових зон у супермаркетах, які демонструються на екранах, а після вибору покупцями відповідей включається позитивне відео з рекламним підтекстом) [3; 4].

Тенденції проявляються у демографічному сегментуванні та посиленні впливу «активної жінки». Щодо цих змін, то слід зазначити, що вони знайшли прояв у тому, що жінки почали піклуватися про своє здоров'я, а також про здоров'я своєї сім'ї. Хоча така турбота була притаманна вітчизняним жінкам весь час, але за останні роки вона проявила себе ще яскравіше. Це пов'язано з тим, що зараз не лише необхідно, а ще й модно бути здоровим, вести такий спосіб життя, займатися спортом. Оскільки багато

жінок в Україні ведуть активний спосіб життя, перебувають постійно в русі (чи то на роботі, чи піклуються про родини, виховують дітей), їм не завжди вистачає часу на відвідування спортивних залів, тож найоптимальнішим варіантом підтримання себе у формі залишається здорове харчування, якого легко дотримуватися, споживаючи, наприклад, молочну продукцію. Таким чином, попит на неї зростає, що дає можливість галузі розвиватися.

Мода на здоровий спосіб життя була завжди, але за останні роки відбувся своєрідний «бум»: у новинах наголос робився на рекламі товарів без ГМО, корисності та необхідності вживати по три види молочної продукції на день. Значна увага почала приділятися тому, що жителі великих міст не мають часу на корисні перекуси, тому їм пропонували молочну продукцію у зручних упаковках (йогурти з ложечками, у пляшечках, що закриваються; молочні напої із соломинками для зручного споживання). Це стало цікавим для споживачів, і вони активно перейняли такий формат споживання, замінивши бутерброди та каву на справді корисні товари.

Коли продукція зручна, містить бажані наповнення, оригінальна, функціональна, то вона автоматично стає актуальною для сучасного покупця. А виробник, щоб бути у тренді, «живе разом» зі своїми споживачами, спостерігаючи за всіма аспектами діяльності активних клієнтів. Таким чином, він не тільки розуміє його потреби сьогодні, а й намагається зазирнути в майбутнє для з'ясування того, якими вони будуть завтра.

Висновки. Отже, існує чимало найрізноманітніших напрямів та видів тенденцій у сучасному маркетинговому середовищі компаній. Це далеко не всі, тому що наведено найактивніші та ті, що найчастіше зустрічаються для пересічних покупців від відомих виробників. Загалом така ситуація демонструє те, що все навколо розвивається, тому й з'являються трендові напрями. Незважаючи на тяжкі кризові ситуації в країні, споживачі прагнуть, щоб їх дивували. Сучасна людина прагне швидко все отримувати, не хоче витратити час на рутинні справи, адже його можна витратити на саморозвиток, творчість, креативність, навчання. Цим і диктує суспільство нові тенденції для виробників. А ті фірми, які сліdkують за життям свого споживача, вловлюють подібні напрями і розробляють новинки, щоб не втратити аудиторію. Це дасть їм також змогу виробляти конкурентоспроможну продукцію, залучити нових покупців та утримати існуючих, поліпшити виробничо-господарські показники діяльності, зміцнюючи тим самим свої позиції на ринку.

Список використаних джерел:

1. Тренд. URL : <https://uk.wikipedia.org/wiki>.
2. Тренд (значення). URL : <http://slovopedia.org.ua/42/53410/291386.html>.
3. ТОП-10 трендів в Інтернет-маркетингу в 2019 році. URL : <https://lemarbet.com/ua/razvitie-internet-magazina/10-trendov-internet-marketinga/>.
4. SMM в 2019 году. URL : <https://vc.ru/marketing/46331-smm-v-2019-godu>.
5. Дослідження Deloitte Global у сфері розвитку галузей високих технологій, медіа та телекомунікацій – 2019. URL : <https://www2.deloitte.com/ua/uk.html>.
6. Шамис Е., Никонов Е. Теория поколений. Необыкновенный Икс. URL : <http://bookash.pro/ru/book/204842/teoriya-pokolenii-neobyknovennyi-iks-evgeniya-shamis>.
7. Хиз Ч., Хиз Д. Сделано, чтобы прилипать. Почему одни идеи выживают, а другие умирают. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2018. 564 с.
8. Криптовалюта и фэнтези: креативные тренды 2018, по версии Shutterstock. URL : http://mmr.ua/show/kriptovalyuta_i_fentezi_kreativnye_trendy_2018_po_versii_shutterstock#1626586413.1519900415.

СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ В МАРКЕТИНГОВОЙ СРЕДЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Статья посвящена анализу современных трендов, наполняющих маркетинговую среду. Приведены толкования понятия «тренд». Обосновано его значение для перспективного развития бизнеса. Определены четыре самые популярные группы классификации тенденций: для сферы технологической продукции, по Дж. Бину, по «теории поколений» и Интернет-маркетингу. Проанализированы основные новейшие тренды в различных отраслях, которые получают положительную реакцию от потребителей. Доказана заинтересованность в маркетинговых трендах. Представлены конкретные примеры последних трендовых направлений, которые помогут компаниям улучшить свою позицию на рынке. Установлено, что каждая организация для своего развития должна анализировать тренды и следовать их тенденциям.

Ключевые слова: тренд, маркетинговые тренды, трендовые направления, «теория поколений», Интернет-маркетинг, социальные сети.

MODERN TRENDS IN THE MARKETING ENVIRONMENT OF THE ENTERPRISE

Summary. The article is devoted to the topic of analysis and research of modern trends, which filled the marketing environment. It undergoes a variety of fluctuations under the influence of general tendencies. Therefore, one of the main functions of the marketing management of any company is the discovery, observation and reaction to the latest trends, is trends in the development of marketing, the market and the surrounding industries in general. The article presents several definitions of the term “trend”. It is explained that there are many interpretations of its contents, because they have manifestation in all fields using different points of view. The importance of the trend for perspective business development is substantiated. The four most popular types of trend classification are considered: for technological products, by J. Binom, for “Theory of Generations” and Internet marketing. It is based on different ways of targeting and appointment. Modern marketing trends are considered, among which are: “Fantasy”, “New minimalism” and “Cosmos”. The main new trends in various industries, which receive a positive reaction from consumers, are analyzed. Proved interest in the marketing trends of both the manufacturer and the consumer. Trends affect, for example, the choice of package colors for products, social networks, communication methods, types of gadgets, musical elements, and more. Consumers actively perceive them, follow them and try to take into account in all spheres of their lives. Companies must pre-examine these possible trend directions. A modern person does not want to spend time on routine business, as it can be spent on self-development, creativity, learning. This dictates the society new trends for manufacturers. And those firms that follow the life of their consumer, catch such lines and develop new products. This enables them to produce competitive products, attract new customers and keep existing ones, improve production and economic performance and strengthen their position in the market.

Key words: trend, marketing trends, trend directions, “theory of generations”, Internet marketing, social networks.

УДК 351.77:351.86

Борщ В. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та інновацій
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

Borshch Viktoriia
PhD in Economics,

*Associate Professor of Department of Management and Innovations
Odessa National I.I. Mechnikov University*

СИСТЕМА ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ЯК СТРУКТУРНИЙ ЕЛЕМЕНТ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Анотація. У статті пропонується розглядати проблему розвитку національної системи охорони здоров'я як структурний елемент національної безпеки України. Із цього погляду досліджено поняття економічної, соціальної та демографічної безпеки. Проблема вітальної безпеки як ефективної системи розвитку національної галузі охорони здоров'я розглядається як ключовий сполучний елемент вищезазначених видів національної безпеки. Доведено, що система охорони здоров'я є основним чинником розвитку людського капіталу країни. Запропоновані показники, які характеризують рівень розвитку галузі охорони здоров'я, що структуровані за принципом соціальної, медичної та економічної ефективності галузі охорони здоров'я. Досліджено структуру основних загроз вітальній безпеці України, а саме чинники природного, екологічного та фінансово-господарського походження.

Ключові слова: система охорони здоров'я, національна безпека, економічна безпека, соціальна безпека, демографічна безпека, вітальна безпека, загрози вітальній безпеці України.

Вступ та постановка проблеми. Проблеми забезпечення міжнародної та національної безпеки як основи ефективного функціонування та розвитку процесів державного управління з початку ХХІ ст. науковці почали приділяти особливу увагу. Система національної без-

пеки – це складний багаторівневий комплекс, який формується на основі об'єктивних та суб'єктивних процесів під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників. Ця система являє собою сукупність державних інституцій та недержавних організацій, що функціонують із метою захисту

прав та свобод громадян України й основних цілей суспільства від зовнішніх та внутрішніх загроз.

У Законі України «Про національну безпеку» [1] національна безпека визначається як «захищеність державного суверенітету, територіальної цілісності, демократичного конституційного ладу та інших національних інтересів України від реальних та потенційних загроз» та спрямована на дотримання національних інтересів України, тобто «життєво важливих інтересів людини, суспільства і держави, реалізація яких забезпечує державний суверенітет України, її прогресивний демократичний розвиток, а також безпечні умови життєдіяльності і добробут її громадян» [1]. Отже, основною метою забезпечення національної безпеки України є дотримання національних інтересів, що спрямовані на прогресивний демократичний розвиток, сталий розвиток країни та забезпечення сприятливих умов для життя її громадян. Таким чином, Закон визначає, що для забезпечення національного інтересу є необхідність у забезпеченні економічної, соціальної, політичної безпеки, безпеки людини від загроз техногенного, природного та соціально-політичного характеру, проте ми маємо наголосити на тому, що проблема національної безпеки є набагато ширшою, оскільки на проблему економічної, соціальної безпеки та безпеки людини значно впливають рівень розвитку та ефективність функціонування національної системи охорони здоров'я.

Розвиток системи охорони здоров'я безпосередньо впливає на найважливіші показники життя. Таким чином, сфера охорони здоров'я має розглядатися як стратегічна з урахуванням державного економічного потенціалу та пріоритетів соціальної політики, що забезпечують сталий розвиток держави.

Проте проблема сучасного українського суспільства полягає у тому, що кризова ситуація у сфері охорони здоров'я та соціального захисту населення і, як результат, небезпечне погіршення фізичного та психічного стану здоров'я населення, поширення наркоманії, алкоголізму та соціальних хвороб не розглядаються як загрози національній безпеці, сталому розвитку українського суспільства в соціальній та гуманітарній сферах. Отже, постає необхідність розмежування економічної, соціальної та вітальної безпеки та потреба акцентувати увагу на останній для забезпечення якісного формування та розвитку людського капіталу України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблематики безпеки та національної безпеки присвячено чимало наукових праць як закордонних, так і українських науковців із різних сфер діяльності. Серед українських науковців слід виділити праці вчених, які присвятили свої роботи комплексному аналізу питання національної безпеки, а саме: В. Батюка, О. Бодрука, Г. Волинка, О. Дергачова, О. Гончаренка, О. Данильяна, О. Дзьобаня, Є. Марчука, М. Мельника тощо.

Важливим елементом національної безпеки в контексті господарської діяльності є економічна безпека. Свої наукові доробки цій проблематиці присвятили такі українські вчені-економісти, як Л. Абалкін, І. Богданов, В. Богомолов, М. Єрмошенко, В. Кірюнов, Г. Козаченко, О. Ляшенко, В. Мутріян, Е. Олейніков, В. Паньков, В. Пономарьов, В. Рубанов, В. Савін, В. Ткаченко, В. Шлемко та ін.

Проблемі соціальної безпеки, яка набула особливого значення в умовах соціально-політичної кризи в Україні, присвячено праці М. Волгіна, В. Гошовської, І. Гнибіденка, А. Колота, В. Куценка, Е. Лібанової, О. Новікової, Г. Ситника, В. Трошинського, В. Удовиченка та ін.

Проте, як ми бачимо, більшість згаданих дослідників приділяє особливу увагу національній, економічній, війсьній або соціальній безпеці, не беручи до уваги проблему забезпечення вітальної безпеки держави.

Метою даної роботи є дослідження ролі та місця вітальної безпеки у структурі національної безпеки України.

Результати дослідження.

Вперше особливу увагу проблемі безпеки по відношенню до особистості почали приділяти лише наприкінці ХХ ст., коли у Програмі розвитку ООН (ПРООН, 1994 р.) із розвитку людського потенціалу [2] було виділено такі компоненти безпеки життєдіяльності людини, а саме:

- 1) економічна безпека (гарантований мінімальний дохід);
- 2) продовольча безпека (фізична й економічна доступність продуктів харчування);
- 3) безпека для здоров'я (профілактика захворювань);
- 4) екологічна безпека (доступність чистої питної води, незабрудненого повітря, система землекористування, що зберігає родючість ґрунту);
- 5) особиста безпека (свобода від фізичного насильства і погроз);
- 6) безпека меншин (збереження культурної своєрідності);
- 7) політична безпека (захист основних прав і свобод людини) [2].

Беручи до уваги той факт, що сучасне суспільство та наука розглядають населення країни як людський капітал, можемо стверджувати, що воно є ключовим елементом демографічної та соціальної безпеки країни. Виникає необхідність дати визначення категоріям «демографічна» та «соціальна» безпека країни. Ці види безпеки розглядаються у науковій літературі як елементи економічної безпеки країни, тобто забезпечення такого «стану, за якого гарантується захист національних інтересів, гармонійний, соціально спрямований розвиток країни у цілому, достатній економічний та оборонний потенціал за найнесприятливіших варіантів розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів» [3, с. 21].

Згідно з Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» [4]:
– демографічна безпека являє собою «стан захищеності держави, суспільства та ринку праці від демографічних загроз, за якого забезпечується розвиток України з урахуванням сукупності збалансованих демографічних інтересів держави, суспільства й особистості відповідно до конституційних прав громадян України»;

– соціальна безпека являє собою «стан розвитку держави, за якого держава здатна забезпечити гідний і якісний рівень життя населення незалежно від віку, статі, рівня доходів, сприяти розвитку людського капіталу як найважливішого складника економічного потенціалу країни».

У контексті нашого дослідження цікавою є позиція українського науковця Л. Шевченко, який упровадив поняття безпеки людського розвитку як елемента економічної безпеки країни. Науковець стверджує, що основними елементами забезпечення безпеки людського розвитку є (1) демографічна, у т. ч. вітальна безпека; (2) освітня безпека; (3) безпека зайнятості, у т. ч. промислова (виробнича) безпека; (4) безпека у сфері матеріального добробуту [5, с. 139]. Отже, ми бачимо, що він розглядає елементи людського капіталу як концепцію безпеки людського розвитку, що має стратегічний рівень.

Наведені вище визначення підтверджують наше твердження, що головним складником і демографічної, і соці-

альної безпеки є населення держави, а його основним показником – якість системи охорони здоров'я. Можемо встановити такий зв'язок: система охорони здоров'я є одним із засадничих елементів економічної безпеки, що, своєю чергою, є елементом системи національної безпеки країни.

У зв'язку із забезпеченням надання якісної медичної допомоги та сталого розвитку системи охорони здоров'я постає проблема вітальної безпеки країни. Проблема вітальної безпеки лежить у площині створення безпечних умов для реалізації конституційного права громадян на охорону здоров'я. «Вітальна безпека суспільства і держави гарантується здатністю системи охорони здоров'я забезпечувати реалізацію права людини на життя і здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування, усувати небезпеки, що загрожують життю та здоров'ю, стало функціонувати за будь-яких несприятливих умов, а також здатністю держави до захисту національних інтересів у сфері охорони здоров'я від можливих загроз» [5, с. 145].

Інший український науковець В. Пашков розглядає вітальну безпеку як елемент національної безпеки та наголошує, що проблема визначення, кваліфікації та господарсько-правової регламентації забезпечення вітальної безпеки як об'єкта правового господарського порядку може бути запорукою ефективного функціонування системи охорони здоров'я [6, с. 25]. Він стверджує, що чинниками забезпечення вітальної безпеки є:

- 1) гарантії надання медичної допомоги та якісного медичного обслуговування;
- 2) здійснення ефективної санітарно-профілактичної діяльності;
- 3) державна підтримка фармацевтичного сектору охорони здоров'я; державна підтримка науково-інноваційної діяльності у цій сфері;
- 4) дієвий контроль над імпортом лікарських засобів і виробів медичного призначення;
- 5) екологічний контроль, який пов'язаний зі створенням єдиного контролюючого органу;
- 6) створення відповідних господарсько-правових режимів щодо запровадження господарсько-правових стимулів та обмежень [7, с. 308].

Отже, з проблемою забезпечення вітальної безпеки пов'язані такі питання, як забезпечення медичної, соціальної та економічної ефективності діяльності установ охорони здоров'я; ефективної санітарно-профілактичної діяльності; фармацевтичної безпеки та безпеки лікарських засобів; епідеміологічний та екологічний контроль. Якість забезпечення перерахованих заходів має своє відображення у таких показниках:

1. Соціальна ефективність:

- ступінь відповідності лікувально-профілактичних заходів потребам суспільства у збільшенні тривалості життя;
- поліпшення стану здоров'я населення країни;
- зменшення рівня захворюваності за класами хвороб;
- зменшення рівня передчасної смертності тощо.

2. Медична ефективність:

- забезпеченість населення амбулаторно-поліклінічною допомогою;
- укомплектованість закладу охорони здоров'я медичним персоналом;
- результативність медичної допомоги та медичної послуги;
- ефективність використання ресурсів під час здійснення медичної допомоги та надання медичної послуги тощо.

3. Економічна ефективність:

- рівень економічних збитків у разі тимчасової втрати працездатності, що викликана захворюваністю чи травматизмом;
- сукупні витрати на попередження соціальних утрат суспільства, пов'язаних із захворюваністю, інвалідністю, передчасною смертністю;
- результати фармакоекономічного аналізу;
- результати фінансово-господарської діяльності установ охорони здоров'я тощо.

Аналіз структури основних показників, що відображають ефективність забезпечення вітальної безпеки держави, підтверджують наше основне твердження, що здоров'я людини як економічна категорія являє собою основний чинник розвитку людського капіталу держави. Втрата здоров'я призводить до економічних збитків людини, сім'ї, суспільства та держави у цілому, зумовлених:

- 1) збільшенням рівня смертності;
- 2) скороченням періоду активного трудового життя;
- 3) зниженням продуктивності праці, а отже, зниженням обсягу виробленої продукції, зокрема національного доходу в цілому;
- 4) зміною кон'юнктури на ринку праці;
- 5) витратами на лікування, профілактику та утримання хворих та інвалідів;
- 6) скороченням інвестицій на освіту та професійне вдосконалення;
- 7) відмовою від ведення науково-дослідної, інноваційної та підприємницької діяльності.

Отже, інвестиції у сферу охорони здоров'я, якщо розглядати з позиції розвитку людського капіталу, є такими ж необхідними, як і інвестиції в матеріальне виробництво, оскільки система охорони здоров'я забезпечує збереження, зміцнення і відновлення фізичного і духовного стану здоров'я населення, формує виробничий потенціал країни, бере активну участь у формуванні національного доходу (за рахунок заощадження та збільшення індивідуальних та громадських коштів).

Проте невід'ємною характеристикою аналізу поняття «безпека» є проблема загрози. Закон України «Про національну безпеку» трактує поняття загрози як «явище, тенденції і чинники, що унеможливають чи ускладнюють або можуть унеможливити чи ускладнити реалізацію національних інтересів та збереження національних цінностей України» [1].

Визначаються такі загрози вітальній безпеці країни:

- недостатній рівень фінансової підтримки галузі охорони здоров'я та пов'язана із цим загроза втрати наукового, людського та інтелектуального капіталу країни загалом та сфери охорони здоров'я зокрема;
- занепад виробництва інноваційної продукції і пов'язана із цим загроза зростання залежності від імпорту медичних засобів, медичного обладнання та наукоємної продукції;
- зростання рівня тінізації у сфері охорони здоров'я та пов'язані із цим економічні та фінансові втрати від несплати податків, відсутності реінвестування у діяльність закладів охорони здоров'я та загроза існування проблем на фармацевтичному ринку, пов'язані зі збільшенням обігу фальсифікованих лікарських засобів тощо;
- низький рівень ефективності державного управління та регулювання у сфері охорони здоров'я [8].

Проте, на нашу думку, всі перераховані вище загрози пов'язані з відсутністю адекватного механізму державного управління та розвитку ринкового механізму гос-

подарування в галузі охорони здоров'я України, що, своєю чергою, призводять до деструктивних тенденцій у національній системі охорони здоров'я. Отже, криза, яка склалася в системі охорони здоров'я України, потребує нагального вирішення перерахованих завдань, що нами були визначені як загрози вітальній безпеці країни.

Загалом розрізняють таку структуру загроз вітальній безпеці країни:

1) природні загрози, пов'язані зі спадковістю, віковими та статевими характеристиками, способом життя тощо, які впливають на рівень захворюваності та смертності (чинники цієї групи становлять найбільшу частку впливу на стан здоров'я населення – приблизно 40%);

2) екологічні чинники, пов'язані із забрудненням навколишнього середовища техногенного та природного характеру (близько 20%);

3) чинники господарсько-фінансової діяльності, які характеризуються процесами управління, господарсько-фінансового регулювання, правового забезпечення діяльності системи охорони здоров'я (близько 20%).

Хоча, як ми бачимо, чинникам господарсько-фінансової діяльності відводиться лише 20% у структурі, проте в українських реаліях розвитку галузі охорони здоров'я, на нашу думку, вони відіграють найбільшу роль, що призводить до відсутності концепції вдосконалення управління

національною сферою охорони здоров'я саме в умовах ринкової економіки.

Висновки. Галузь охорони здоров'я є ключовим елементом соціальної сфери та представляє особливий інтерес для забезпечення економічної безпеки країни як визначальний чинник якості життя та людського капіталу. Держава має визнати науково обґрунтовану концепцію сталого розвитку національної сфери охорони здоров'я як пріоритетної, на рівні з розвитком економічної, політичної та воєнної потужності України. Йдеться про активізацію державного сприяння економічному динамічному розвитку всіх галузей суб'єктів галузі та створення сприятливого конкурентного середовища в галузі охорони здоров'я. Проте ключовим заходом щодо поліпшення якості національної системи охорони здоров'я є збільшення обсягів фінансування цієї сфери. Отже, стан системи охорони здоров'я можна поліпшити лише на основі комплексного підходу, у тому числі шляхом розв'язання екологічних, економічних, фінансових та політичних проблем, притаманних Україні.

Подальший розвиток досліджень із питання вітальної безпеки (як теоретичних, так і прикладних аспектів) буде сприяти ефективному функціонуванню галузі охорони здоров'я не тільки як одного зі складників економіки країни, а й дасть змогу побудувати дієву систему нейтралізації загроз здоров'ю населення України.

Список використаних джерел:

1. Про національну безпеку України : Закон України від 21.02.2018 № 2469-VIII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19> (дата звернення: 15.01.2019).
2. Програма розвитку ООН, 1994. URL : <http://www.un.org/ru/ga/undp/docs.shtml> (дата звернення: 15.01.2019).
3. Данилишин Б., Куценко В. Соціальна безпека – підґрунтя сталого розвитку. *Вісник національної академії наук України*. 2010. № 1. С. 20–28.
4. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 № 1277. URL : <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-A&tag=MetodichniRekomendatsii> (дата звернення: 15.01.2019).
5. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування : монографія / за ред. Л.С. Шевченко. Харків : Право, 2009. 312 с.
6. Вороніна І.С. Фармацевтична безпека як складова економічної безпеки держави в умовах інноваційної моделі соціально-економічного розвитку. *Право та інноваційне суспільство*. 2016. № 2(7). С. 24–28.
7. Пашков В.М. Проблеми правового регулювання відносин у сфері охорони здоров'я (господарсько-правовий контекст) : монографія. Київ : МОПОН, 2009. 448 с.
8. Пашков В.М. Загрози у галузі охорони здоров'я. Господарсько-правова характеристика та класифікація. *Аптека.online.ua*. URL : <https://www.apteka.ua/article/34918> (дата звернення: 15.01.2019).

СИСТЕМА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ КАК СТРУКТУРНЫЙ ЭЛЕМЕНТ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

Аннотация. В статье предлагается рассматривать проблему развития национальной системы здравоохранения в качестве структурного элемента национальной безопасности Украины. С этой позиции автором исследованы понятия экономической, социальной и демографической безопасности. Проблема витальной безопасности как эффективной системы развития национальной отрасли здравоохранения рассматривается как ключевой связующий элемент вышеупомянутых видов национальной безопасности. Доказано, что система здравоохранения является основным фактором развития человеческого капитала страны. Предложены показатели, которые характеризуют уровень развития отрасли здравоохранения и структурированы по принципу социальной, медицинской и экономической эффективности. Исследована структура основных угроз витальной безопасности Украины, а именно факторы природного, экологического и финансово-хозяйственного происхождения.

Ключевые слова: система здравоохранения, национальная безопасность, экономическая безопасность, социальная безопасность, демографическая безопасность, витальная безопасность, угрозы витальной безопасности Украины.

HEALTHCARE SYSTEM AS A KEY ELEMENT OF THE NATIONAL SECURITY OF UKRAINE

Summary. Issues of ensuring international and national security as the basis for functioning and developing the processes of the effective public administration have come to the forefront in the beginning of the 21st century. Existing practice shows, that in regard to the ensuring the national and human security, man-made, natural and socio-political sources of a national security threats are viewed. But the issues of human security are much wider and should include the issues of functioning healthcare sector. This explained an urgency of the research. The goal of this paper is to identify the role and place of the vital security in the structure of the national security of Ukraine. This study combines economic, legal, and managerial analysis of the concept of vital security of Ukraine. In this study complex of the general scientific and special research methods were used to achieve the goal of the study. The method of historical and logical analysis of the literature was used. The structural analysis was used with purpose to research the main indicators of healthcare system's efficiency. Method of comparative analysis was used to study the structure of threats for vital security. Method of summarization was used to make a conclusion. Scientific works of national scientists in the sphere of vital security, national and international legal documents were used as the informational basis for the conducted research. It is proposed to view the problem of national healthcare system's development as the structural element of the national security. From this point of view, the concepts of economic, social and demographic security were studied. The issue of vital security as the efficient system of national healthcare system's development is viewed as a key binding element of above mentioned types of security. It is proved in the paper, that healthcare system is the main trigger of human capital's sustainable development. Also the main indicators, which characterize the level of healthcare system's development, are proposed by the author. Author distinguishes three main groups of these indicators, including indicators of social, medical and economic efficiency of healthcare sector. The structure of the threats for the vital security of Ukraine is researched, among which we can highlight such as natural, ecological, economic and financial ones.

Key words: healthcare system, national security, economic security, social security, demographic security, vital security, threats for vital security of Ukraine.

УДК 339.56:665.61:338.12.017

Босак А. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національного університету «Львівська політехніка»*

Михайлов В. О.

*студент
Національного університету «Львівська політехніка»*

Bosak Andriy

*Ph.D., Associate Professor of Department
of Management and International Business
National University «Lviv Polytechnic»*

Mykhailov Volodymyr

*Student of Department of Management and International Business
National University «Lviv Polytechnic»*

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ НАФТОЮ: ХАРАКТЕРИСТИКИ МЕРЕЖІ ТА МОДЕЛІ РИНКОВОЇ КОН'ЮНКТУРИ

Анотація. Світовий ринок нафти, особливості і тенденції міжнародної торгівлі сировою нафтою впливають на конкурентоспроможність окремих галузей та цілих національних економік. Від параметрів кон'юнктури нафтового ринку залежить енергетична безпека імпортерів. Особливо важливі результати прогнозування цінових коливань нафти для країн із перехідною економікою, у т. ч. для України. У статті подано результати дослідження сучасного стану та перспектив розвитку міжнародної торгівлі сировою нафтою. Досліджено структуру і характеристики мережі світової торгівлі нафтою. Здійснено порівняльний аналіз існуючих моделей міжнародної торгівлі нафтою. Виявлено тенденції зміни параметрів кон'юнктури нафтового ринку і чинники впливу на них. Визначено напрями використання існуючих моделей нафтового ринку в процесі формування стратегії енергозабезпечення України.

Ключові слова: сира нафта, міжнародна торгівля нафтою, модель нафтового ринку, ціна нафти, прогнози кон'юнктури нафтового ринку, енергетична безпека, нетрадиційні вуглеводні.

Вступ та постановка проблеми. Світовий ринок нафти розвивається нерівномірно, на нього впливають багато економічних і політичних чинників. Умови економічного зростання світової економіки, структурні зміни її секторів і сегментів, глобалізація, рух чинників виробництва, геополітичні інтереси розвинутих країн, зміна

структури енергоспоживання, екологічні виклики та соціальна відповідальність урядів і бізнесу – ось далеко не повний перелік змінних, які визначають кон'юнктуру ринку сирої нафти. Нафта є унікальним стратегічним продуктом, основним енергоносієм, ціни на неї визначають параметри розвитку всіх галузей промисловості. Водно-

час боротьба за цей енергоресурс є причиною політичних, торгових і військових конфліктів, а також інструментом вирішення геополітичних проблем. Однак частка нафти в загальному споживанні енергоресурсів почала скорочуватися. Якщо у ХХ ст. вона зросла з 3% до 65% світового енергоспоживання, то станом на 2017 р. вже становила 34% [1]. Поява альтернативних джерел енергії, розвиток атомної енергетики у країнах із перехідною економікою, екологічні вимоги – все це сприяє зменшенню частки вуглеводнів. Прогнозування параметрів ринку сирової нафти є ключовим питанням енергетичної безпеки країн, які імпортують енергоносії. Особливо це актуально для України, враховуючи її геополітичне становище і сучасні економічні, політичні, військові і міжнародні проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні тенденції розвитку світового ринку нафти та нафтопродуктів свідчать про суттєві структурні зміни, які визначають інтерес дослідників із різних країн. Нафтовий ринок дуже складний, має багато різних аспектів, характеризується швидкою динамікою цін, обсягів видобутку, квот продажу. Суттєвий внесок у моделювання мережі світової торгівлі нафтою зробили Руй Цзинь Ду, Гаогао Донг, Ліксін Тянь, Яо Ванг, Єхао Ліу, Мінганг Ванг, Гуочанг Фанг [2], Сайж Ванг, Бін Чен [3], Надер Аль Казірі, Язід Аль Рашед [4]. Тенденції розвитку нафтового ринку, їхній вплив на фондовий ринок та політику організації країн – експортерів нафти (ОПЕК) досліджували Надер Трабелсі [5], Рольф Голомбек, Альфонсо А. Іраразабал, Лін Ма [6], Генрік Вахтмайстер, Петер Генке, Мікаель Гюк [7]. Внесок зарубіжних учених представлено в аналітичних матеріалах міжнародних організацій та енергетичних компаній: ОПЕК [8], British Petroleum (BP) [1], Forbes [9]. Особливості функціонування світового ринку нафти представлено в працях вітчизняних учених О.А. Крагт, І.О. Кірнос [10], В.П. Мазуренко, О.С. Шапрана [11], С.В. Волошиної, Л.Д. Костакової, Н.І. Логвиненко [12], С.В. Сапегина, Г.Л. Рябцева [13], П.Б. Юр'євої [14]. Специфіка розвитку ринку нафтопродуктів України та вплив на ринок нафти нетрадиційних вуглеводнів описано в роботах Г.Л. Рябцева [15; 16], С.В. Сапегина та М.І. Кривогуза [16]. Численні публікації, присвячені світовому ринку нафти, залишають чимало дискусійних питань щодо моделювання кон'юнктури міжнародного ринку сирової нафти, а швидка зміна структури виробництва і споживання зумовлює актуальність подальших досліджень у цьому напрямі.

Торгівля сировою нафтою відбувається переважно у напрямках, визначених наприкінці ХХ ст. Основні запаси розвідані, є чимало країн, економічний розвиток яких критично залежить від імпорту вуглеводних енергоносіїв. Однак удосконалення технології видобування сланцевої нафти, підвищення вимог до екологічності виробництва та геополітичні зрушення на Близькому та Середньому Сході сильно змінили кон'юнктуру нафтового ринку. Існуючі моделі прогнозування параметрів ринку нафти і нафтопродуктів частково враховують ці зміни, але вони не мають глобального характеру. Виникає питання, чи відображають ці моделі ситуацію на нафтовому ринку Східної і Центральної Європи. Слід визначити умови й обмеження використання існуючих моделей торгівлі нафтою і сформулювати рекомендації щодо їх застосування у стратегії енергозабезпечення України з урахуванням можливих економічних та геополітичних загроз.

Метою даної роботи є визначення напрямку зміни потенціалу міжнародної торгівлі нафтою. Для цього слід виконати такі завдання: 1) дослідити структуру і характеристики мережі світової торгівлі нафтою; 2) здійснити

порівняльний аналіз існуючих моделей міжнародної торгівлі нафтою; 3) виявити тенденції зміни параметрів кон'юнктури нафтового ринку і чинники впливу на них; 4) визначити напрями використання існуючих моделей нафтового ринку в процесі формування стратегії енергозабезпечення України.

Результати дослідження.

Прогнози щодо достовірно доступних вичерпних паливно-енергетичних ресурсів загалом песимістичні, але завдяки інноваційним технологіям розвідки та видобутку обсяг розвіданих запасів нафти стабільний. За дослідженнями компанії British Petroleum, за збереження поточних обсягів споживання нафти її запасів вистачить до 2065 р. [1, с. 89]. Із боку попиту напрямки та обсяги торговельних потоків на світовому ринку нафти залежать від вартості видобутку, якісного складу видобутої нафти, технологічної здатності нафтопереробних заводів та прогнозів щодо споживання нафтопродуктів із боку традиційних та нових споживачів. На пропозицію впливають наявність і ступінь вичерпання нафтових родовищ, витрати на їх розвідання, видобуток нафти та виробництво нафтопродуктів, технологічний рівень виробництва.

Світова торгівля сировою нафтою зумовлена незбалансованим розподілом видобутку нафти та її споживання. Світова торгівля нафтою є складною системою, яку можна описати методом мережевого аналізу. Цей метод використовують для опису структури складних систем, а у випадку світової торгівлі нафтою він ідентифікує зв'язки між країнами зі спільними торговими партнерами. Китайські науковці побудували модель мережі з використанням екологічного мережевого аналізу, щоб цілісно оцінити безпеку постачання сирової нафти в Китай [2, с. 222]. Визначено глобальні схеми торгівлі нафтою за допомогою складного мережевого аналізу, який показує, що глобальна мережа експорту нафти демонструє безконтрольний поведінку. Руй Цзинь Ду та ін. детально проаналізували топологічну структуру та еволюційні характеристики схем торгівлі нафтою [2]. Комплексна теорія мережі – це потужна системно орієнтована методика моделювання, що використовується для вивчення структури, функціонування та напрямів торгівлі сировою нафтою в торговельній системі. Мережева модель світової торгівлі нафтою побудована так, що її елементами є учасники транзакцій (нації), а торгові відносини, пов'язані з нафтою, є зовнішніми межами.

Існує два типи мережевих моделей торгівлі нафтою – на основі експорту та на основі імпорту. Загальні характеристики мережі світової торгівлі сировою нафтою можуть відображати схеми торгівлі безпосередньо. Руй Цзинь Ду та ін. для аналізу структурних характеристик мережі світової торгівлі сировою нафтою пропонують чотири показники: ступінь розподілу, проміжна центральність, ступінь кореляції та взаємності [2, с. 224]. Проблема визначення вузлів, які відіграють ключову роль, є основною ідеєю традиційного аналізу складних мереж. Проміжна центральність – це показник, який указує на відносну важливість вузла в комунікаціях мережі. Багато реальних мереж завжди містять різні типи вузлів, крайові зв'язки між ймовірними вершинами часто залежать від типу вершин. Міра адекватності для мережевих моделей визначається за допомогою коефіцієнта асортименту (кореляції) r :

$$r = \frac{M^{-1} \sum_i j_i k_i - \left[M^{-1} \sum_i \frac{1}{2} (j_i + k_i) \right]^2}{M^{-1} \sum_i \frac{1}{2} (j_i^2 + k_i^2) - \left[M^{-1} \sum_i \frac{1}{2} (j_i + k_i) \right]^2}, \quad (1)$$

де M – кількість послань (зв'язків) у мережі; j, k_i – ступені вузлів у кінці i -ї межі, причому $i = 1, 2, \dots, M$.

Якщо $r > 0$, то мережа є асоціативною (адекватною), а це означає, що вузол із вищим ступенем прагне підключитися до вузла з вищим ступенем сортності (рис. 1а). Коефіцієнт взаємності R визначається як коефіцієнт кореляції між записами матриці суміжності спрямованої мережі ($a_{ij} = 1$, якщо є зв'язок між i та j , $a_{ij} = 0$, якщо зв'язку немає).

$$R = \frac{\sum_{i \neq j} (a_{ij} - \bar{a})(a_{ji} - \bar{a})}{\sum_{i \neq j} (a_{ij} - \bar{a})^2}, \quad (2)$$

де середнє значення $\bar{a} = \frac{\sum_{i \neq j} a_{ij}}{N(N-1)}$ (щільність зв'язку) вимірює співвідношення спостережуваних до можливих послань (зв'язків).

Якщо $R > 0$, то мережа торгівлі сировою нафтою є взаємна (зворотна), якщо $R < 0$, то незворотна (рис. 1б).

У даній моделі $r < 0$ для всього періоду вибірки, отже, мережа є неадекватною. Малі країни торгують із великими для організації економічного співробітництва. Після 2010 р. коефіцієнт кореляції зростає, показуючи, що одна країна вважатиме за краще торгувати з багатьма країнами та регіонами (стратегія диверсифікації постачання нафти). Взаємність мережі збільшується, двосторонні торгові відносини здійснюються у все більшій кількості країн.

Автори моделі вважають, що нормальному розподілу відповідають три типи мереж. Більшість країн має мало торговельних партнерів, а лише декілька мають таких партнерів багато. Еволюція ступеня кореляції показує, що торговельна мережа нафтопродуктів є неадекватною. У світовій мережі торгівлі нафтою є вузли з великою проміжною центральною, які завжди мають великий ступінь розподілу. Це означає, що деякі країни мають більше торговельних партнерів, ці країни є важливими транзитними вузлами. Аналіз взаємності показує, що чим більше країн приймає участь у світовій торгівлі нафтою, тим більш упорядковані їхні статуси, поліпшується ступінь економічної інтеграції.

На основі цього Руй Цзинь Ду та ін. пропонують: 1) оптимізувати стратегію торгівлі основних імпортерів та експортерів для досягнення безпеки поставок та стабілізації попиту на нафту (наприклад, шляхом диверсифікації джерел поставок); 2) заохочувати будувати більше транзитних центрів сирової нафти, щоб регулювати розподіл нафти через усю мережу [2, с. 226].

Сайж Ванг та Бін Чен відзначають, що країни стають усе більш взаємопов'язаними через глобалізацію,

а нерівномірність розподілу нафти можна пом'якшити імпортом та експортом енергоносіїв через міжнародну мережу енергетичної торгівлі. Автори аналізують екологічну мережу, яка оперує прямими та непрямими зв'язками ключових компонентів системи, дає змогу вивчити відносини контролю та взаємозв'язку між компонентами й визначити критичні вузли та шляхи потоку в мережах [3].

Міжнародна мережа торгівлі нафтою встановлюється шляхом обчислення потоку енергії між країнами та регіонами, що включає 14 спільних вузлів. Фундаментальну матрицю потоку F можна записати як матрицю суміжності:

$$F = \{F_{i,j}\}_{(N+2) \times (N+2)}; i, j \in \{0, 1, \dots, N+1\}, \quad (3)$$

де F_{ij} – потік від i -го до j -го вузла.

Інтегральний потік використовують для пояснення впливу одного компонента системи на інші. У межах системи існують прямі (N) і непрямі (N') потоки:

$$N = (n_{ij}) = \sum_{n=0}^{\infty} G^n = (I - G)^{-1}; N' = (n'_{ij}) = \sum_{n=0}^{\infty} G'^n = (I - G')^{-1}, \quad (4)$$

де $N = (n_{ij})$ – інтегральна безрозмірна матриця метаболічних потоків; $G = (g_{ij})$ – пряма безрозмірна матриця метаболічного потоку; $g_{ij} = f_{ij}/T_i$; f_{ij} відноситься до торгівлі нафтою від i -го сектора до j -го сектора; T_i відноситься до загального через потік i -го вузла; $TST = \sum_{i=1}^n T_i$ – є загальним входом/виходом усієї системи [3, с. 210].

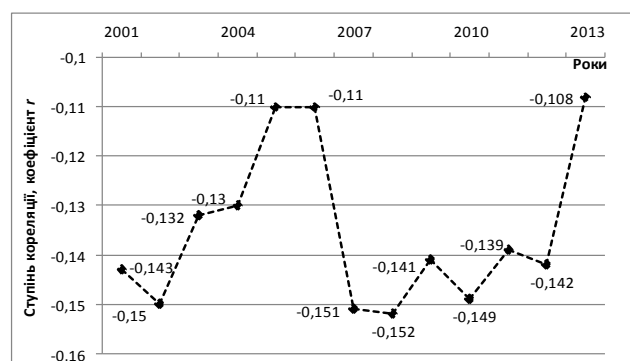
Аналіз мережевого контролю дає змогу оцінити домінування одного компонента над іншим через попарне оточення, яке часто використовується для представлення мікродинаміки компонентів. Об'єднуючи дві інтегральні матриці N та N' , ми можемо обчислити CA та DA для кількісної оцінки відносин контролю та залежності між вузлами.

$$CR = n_{ij} - n'_{ji} \quad (5)$$

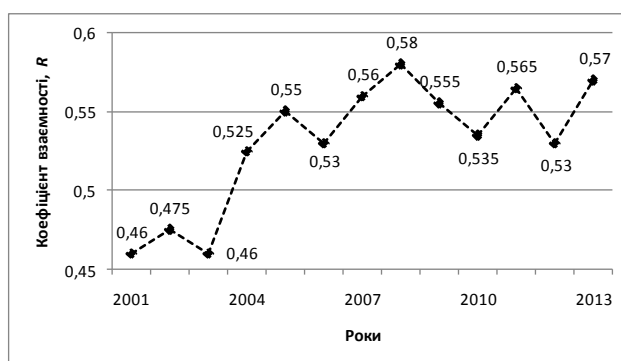
$$CA = (ca_{ij}) = \begin{cases} n_{ij} - n'_{ji} > 0, ca_{ij} = \frac{n_{ij} - n'_{ji}}{\max(n_{ij}, n'_{ji})} \\ n_{ij} - n'_{ji} \leq 0, ca_{ij} = 0 \end{cases} \quad (6)$$

$$DA = (da_{ij}) = \begin{cases} n_{ij} - n'_{ji} > 0, da_{ij} = \frac{n_{ij} - n'_{ji}}{\max(n_{ij}, n'_{ji})} \\ n_{ij} - n'_{ji} \leq 0, da_{ij} = 0 \end{cases} \quad (7)$$

Контроль та взаємозв'язок між компонентами міжнародних систем торгівлі нафтою показано в табл. 1.



а) зміна ступеня кореляції



б) зміна коефіцієнта взаємності

Рис. 1. Еволюція мережевої моделі світової торгівлі сировою нафтою

Джерело: побудовано за даними [2, с. 225]

Міжнародна мережа нафтової торгівлі між 14 країнами та регіонами

№	Територія	Імпорт	Експорт
1	США	2, 3, 4, 5, 7	4
2	Канада	7	1
3	Мексика	1	1
4	Південна та Центральна Америка	1	1, 5, 10, 11, 14
5	Європа	4, 6, 7	1
6	Російська Федерація	–	5, 10, 14
7	Близький Схід	–	1, 5, 10, 11, 12, 13, 14
8	Африка	–	–
9	Австралія	–	–
10	Китай	4, 6, 7	–
11	Індія	1, 4	–
12	Японія	7	–
13	Сінгапур	7, 14	14
14	Інша Азія Тихого океану	4, 6, 7	13

Джерело: побудовано за даними [3, с. 213]

Контроль США над Канадою, Канадою над США, Російською Федерацією над Європою, Близьким Сходом над Індією, іншими країнами Азіатсько-Тихоокеанського регіону над Сінгапуром є сильним ($CA > 0,5$). США та Канада мають сильний взаємний контроль, тобто тісну взаємодію в торгівлі нафтою. Залежність США від Канади, Канади від США, Сінгапуру від Близького Сходу, Європи від Росії є сильною ($DA > 0,5$).

Відповідно до ширини потоків, Сайж Ванг та Бін Чен визначили суму потоку між компонентами. Із напрямків потоків вони зробили висновок, що Європа, США та Китай є основними компонентами міжнародної мережі торгівлі нафтою. Ці компоненти забезпечують і найбільший транзит. Автори відзначають, що «відстань потоку першого переміщення, загальна відстань потоку та симетрична відстань потоку між компонентами також визначаються та обчислюються на основі аналізу «витрати – відстань» для з'ясування ролей та позицій регіонів на міжнародному ринку нафти» [3, с. 213].

Надер Аль Казірі, Язід Аль Рашед та ін. запропонували модель глобальної торгівлі нафтою, яка зосереджується на трьох основних атрибутах: вартість вантажоперевезень між вузлами попиту та пропозиції, якість різних ступенів постачання сирової нафти, конфігурація обробки НПЗ у вузлах попиту. Вчені дослідили відносні можливості великих експортерів та імпортерів впливати на міжрегіональні динамічні ціни за рахунок регіонального розподілу їх продажів або покупок відповідно. Модель оцінює різницю цін на сирю нафту за місцем розташування, напрямок та обсяг торговельних потоків нафти з екзогенно-фіксованими регіональними обсягами пропозиції й попиту та транспортними витратами [4, с. 412].

На прикладі імпорту нафти азійськими країнами Надер Аль Казірі та ін. доводять, що регіон може відмовитися від найдешевших поставок із Західної Африки за наявності великого постачальника сирової нафти. Азіатські імпортери можуть купувати нафту з більш віддалених джерел, бо нафта Близького Сходу більше не є граничною сировиною в Азії. Через підвищення вартості транспортування західноафриканської сирової нафти в Азію, підвищення цін на ринках Азії та Близького Сходу зростають доходи від інфрамаргінальної або місцевої ренти [4, с. 413].

Основні експортери Близького Сходу (Саудівська Аравія та Кувейт) зазнають суттєвих витрат через «атлантичну знижку» на неочікувані ціни продажу, яка введена для забезпечення відносно високого рівня експорту сирової

нафти до США та Європи. Натомість ці експортери отримують політичну підтримку. Постачання сирової нафти до США та Європи з Близького Сходу призводить до того, що до Азії додаткові поставки швидше підуть із більш віддаленої Західної Африки. Потенційні довгострокові реконфігурації ринку, наприклад експорт нафти з Північної Америки до Тихоокеанського басейну або збільшення російського експорту в Північно-Східну Азію за рахунок зменшення традиційного експорту до Європи, можуть зменшити потенціал експортерів Близького Сходу [4, с. 420].

Фахівці в галузі енергетики очікують, що процес виробництва нафти залишатиметься заниженим через наявний дисбаланс між поставками в умовах глобальних економічних потрясінь. Падіння цін на нафту вигідне імпортерам, однак при цьому різко знижуються фондові індекси країн Перської затоки. Надер Трабелсі зосереджує увагу на негативній залежності між американським нафтовим ринком (сиря нафта West Texas Intermediate (WTI)) та трьома найбільшими фондовими ринками – експортерами нафти (Саудівська Аравія, ОАЕ та Росія) на загальному та галузевому рівнях. Під час кризи з грудня 2008 р. по квітень 2009 р. ціни на нафту впали до 33,87 дол. за барель. У квітні 2009 р. ціни на WTI знову зросли до 51,55 дол. Від початку 2013 р. до середини 2014 р. ціна нафти стрибкоподібно росла до 110 дол. через обмеження поставок ОПЕК. Від середини 2014 р. ціни на нафту неухильно падали до рівня 29,42 дол. у січні 2016 р. У травні 2016 р. ціна знову підвищилася до 49,33 дол. За весь описаний період фондові ринки рухалися в тому ж напрямку, що й ціна на нафту. Однак коли відбулася друга нафтова криза, велике падіння спостерігалось на фондових ринках Аравії, а не Росії [5, с. 231].

Рольф Голомбек, Альфонсо А. Іраразабал, Лін Ма оцінили домінуючу ринкову конкурентоспроможну модель на ринку сирової нафти з використанням щоквартальних даних про ціни на нафту в період 1986–2016 рр. Автори визначили чинники управління цінами на нафту за допомогою оцінювання параметрів витрат та попиту за різними ринковими підходами. Такими чинниками є індекс WTI, світовий видобуток сирової нафти, зміна запасів ОЕСР та ОПЕК. Для пояснення різких змін цін на нафту протягом останнього десятиліття науковці розробили домінуючу модель для глобального ринку сирової нафти. ОПЕК позиціонується як домінуючий учасник ринку, решта країн – як конкурентна база. Ціна трактується як націнка

над граничними витратами. Значний попит та еластичність постачань сирої нафти з країн, які не належать до ОПЕК, дають змогу виміряти ступінь ринкової сили ОПЕК. Автори стверджують, що конкурентоспроможна модель не враховує специфіку світового нафтового ринку: не спостерігається суттєва еластичність попиту та пропозиції, лінійна конкурентна система не дає достовірних прогнозів. Використовуючи параметри домінуючої моделі ринку, автори показують, що світовий ВВП був головною рушійною силою цін на нафту в останні роки, а з 2004 р. зростання цін сприяло збільшенню виробничих витрат [6, с. 113].

Нестабільна еластичність ціни на нафту ОПЕК та низька еластичність попиту викликають сумніви щодо емпіричної значимості конкурентної моделі світової торгівлі нафтою. Домінуюча модель здатна спрогнозувати зниження світового споживання нафти в 2009 р., а також відновлення після 2010 р. Ця модель дає змогу прогнозувати тенденції пропозиції нафти країн, які не є членами ОПЕК. Зокрема, прогнозоване збільшення пропозиції поза ОПЕК після 2012 р. Ця подія збігається зі збільшенням видобутку «легкої» нафти у США. Проте модель не фіксує різких змін цін на нафту, наприклад різке падіння у 2014 р. Модель фіксує довгострокові тенденції, але має проблеми прогнозування короткострокової динаміки [6, с. 106].

Рівні споживання та виробництво країн, що не є членами ОПЕК, залишаються приблизно постійними і навіть знижуються після 2005 р. Очікуване зростання цін на нафту пов'язане з вищим доходом: динаміка світового ВВП пояснює більшу частину зростання цін на нафту в 1986–2016 рр. Але за останні шість років зросла собівартість видобутку через екологічні вимоги, що сприяло зростанню ціни на нафту [6, с. 106].

Прогнози щодо рівня видобутку та цін на нафту важливі з огляду на те, що вона забезпечує 33% споживання первинної енергії, в транспортній галузі – 94%. До того ж нафтовий ринок визначає обсяги та напрями міжнародних торгових потоків, рентабельність деяких найбільших сві-

тових компаній, впливає на глобальне екологічне середовище і, врешті, визначає безпеку націй. Генрік Вахтмайстер, Петер Генке та Мікаель Гюк моделюють нафтовий ринок у кількох напрямках. Рівень запасу нафти, ціна на нафту та пов'язані з ними інвестиції в нафтовий сектор, необхідні для задоволення прогнозованого попиту, оцінюються регіональним модулем «знизу – вверх». Цей модуль можна описати як модель області, де попит є екзогенним (але чутливим до ціни), а майбутній видобуток нафти, ціни та інвестиції ендогенно визначаються чистою теперішньою вартістю нових проєктів постачання та зменшенням існуючого виробництва. Основними екзогенними чинниками моделі є економічне зростання, демографічні показники, технологічний розвиток. Модуль постачання поєднує виробництво на місцевому, регіональному та глобальному рівнях. Прогнози пропозиції нафти, представлені в WEO, отримуються за допомогою світової енергетичної моделі (World Energy Model (WEM)). WEM була розроблена Міжнародною агенцією енергетики і з 1993 р. є частковою моделлю рівноваги, яка охоплює глобальне енергопостачання, енергетичні перетворення та попит на енергію [7, с. 141].

Існує декілька різних показників точності прогнозу, яка визначається розміром похибки прогнозованого значення від фактичної величини. Коли всі відхилення позитивні, як у випадку з прогнозами WEO, найпростіше використати середню абсолютну відсоткову похибку (рис. 2).

Обсяги видобутку (верхня лінія) більш прогнозовані, бо пов'язані зі зростанням попиту. Цінові коливання (нижня лінія), особливо в часи фінансових криз, важко піддаються прогнозуванню через політичні чинники та спекуляції на рівні урядів великих країн [7, с. 142–143].

Важливим чинником ціноутворення стали технологічні зрушення в галузі добування нафти. За даними аналітика Forbes Джуда Клементе, продуктивність буріння у Пермійському басейні (Техас) зростає рекордними темпами і в липні 2018 р. становила 3,33 млн. барелів на день. Побіжно добувається природний газ обсягом 10,7 млрд. кубічних футів на день. Інвестиції у цей нафтовий басейн

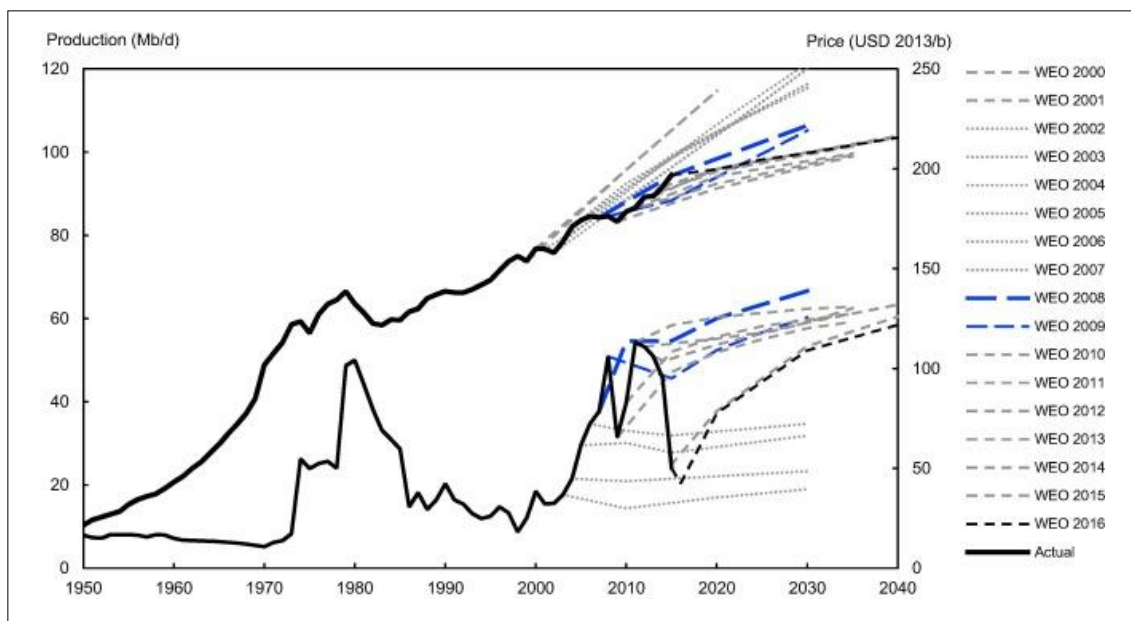


Рис. 2. Світовий видобуток нафти і ціни за 1950–2015 рр. та прогнози щодо світових цін на нафту із центральних сценаріїв WEO 2000–2016 рр.

Джерело: складено за [7, с. 143]

за 2016–2018 рр. становили близько 20% від загальносвітових. За умови розбудови інфраструктури трубопроводів у бік Мексики можливе збільшення видобутку до 13 млн. барелів на день у 2022 р. Зростання експорту американської нафти пояснює появу нових ф'ючерсних контрактів на нафту WTI [9].

Кон'юнктура світового ринку нафти є предметом дослідження багатьох вітчизняних учених. Україна залежить від імпорту енергоносіїв, тому цінові коливання на них критично важливі для вітчизняної економіки. О.А. Кратт, І.О. Кірнос відзначають, що світовий ринок нафти має два аспекти: 1) забезпеченість країн світу природними запасами нафти; 2) диференціація видобутку і споживання [10, с. 89]. В.П. Мазуренко, О.С. Шапран досліджують кон'юнктуру світового ринку нафти з позиції перевищення обсягів виробництва над обсягами споживання окремих країн. Автори відзначають тенденцію до формування великих незалежних мереж із торгівлі нафтопродуктами, які стабілізують ціни та роблять ринок нафти більш прогнозованим [11, с. 108].

Світовий ринок нафтопродуктів має свою специфіку, кон'юнктура цього ринку має подібні, але не тотожні тенденції з ринком сирої нафти. С.В. Волошина, Л.Д. Костакова, Н.І. Логвиненко на основі оцінювання основних детермінант нафтового ринку проводять його сегментацію за найбільшими видобувачами нафти з поділом за рівнем конкурентної позиції країни та інтенсивністю її зміни. Автори визначили характеристики світового ринку нафтопродуктів, надали прогнозні оцінки розвитку ринку, узагальнили чинники функціонування ринку нафтопродуктів України та їх відповідність факторам розвитку світового ринку нафтопродуктів. Надано пропозиції щодо відродження нафтовидобувної і нафтопереробної галузей промисловості [12].

С.В. Сапегин, Г.Л. Рябцев досліджують спекулятивний та інфляційний складники нафтового ринку, показують, як пов'язані між собою сировинні, валютні та фондові ринки. Автори доводять, що ціна вуглеводнів насправді слабо залежить від обсягу їх поточного видобутку, оскільки великі виробники мають величезні запаси у сховищах, які можуть використовувати для впливу на кон'юнктуру ринку. Так само слабкий зв'язок між нафтовими когирванням і ціною на газ в Україні. Більше того, вартість нафтопродуктів можна зменшити вдвічі навіть за поточного рівня цін на сиру нафту [13].

Дослідження П.Б. Юр'євої свідчать про те, що світовий ринок нафти перебуває у стані глибоких змін, які впливають на поточні та перспективні можливості виробництва та споживання нафти та нафтопродуктів. Серед основних тенденцій автор називає: суттєве збільшення доведених запасів нафти; різке збільшення обсягів поточного видобутку; зростання попиту на нафту з боку слабо-розвинутих країн; ситуаційний дефіцит нафти в окремих регіонах. Усе це призводить до зміни механізму формування світових цін на нафту та збільшення рівня невизначеності цінових очікувань [14, с. 92–93].

Світовий ринок нафти і нафтопродуктів не є однорідним, оскільки різні країни мають різну державну політику щодо розвитку внутрішніх ринків, а отже, вступають у різні ситуаційні домовленості чи формують стратегічні альянси. Г.Л. Рябцев, досліджуючи державну політику розвитку ринку нафтопродуктів в Україні, пропонує модель, яка містить такі складники: 1) формування сукупності параметрів, що характеризують ринок та встановлення їх граничних значень; 2) виділення ключових параметрів; 3) опис інтересів суспільних груп; 4) визначення і ранжування загроз розвитку ринку; 5) побудова системи ней-

тралізації виявлених загроз; 6) побудова інформаційної системи моніторингу ринку; 7) побудова логічної моделі розвитку ринку нафтопродуктів [15, с. 264–265]. Серед іншого, автор пропонує концептуальні засади створення гнучкого стратегічного енергетичного резерву, призначеного для пом'якшення впливу цінових коливань на сиру нафту [15, с. 312–317], підходи до розв'язання проблеми інформаційної асиметрії [15, с. 322–327] та заходи щодо поліпшення конкурентного середовища на внутрішньому ринку нафтопродуктів (удосконалення ринкового ціноутворення, підвищення якості нафтопродуктів, удосконалення системи державних закупівель, створення державної мережі автозаправних станцій тощо) [15, с. 347–360].

Чинник зміни структури споживання енергоносіїв стає все більш вагомим під час прогнозування кон'юнктури нафтового ринку. Крім альтернативних джерел енергії, у світі швидкими темпами розвиваються технології видобутку і перероблення нетрадиційних вуглеводнів. До них відносяться важкі ($\rho > 0,904 \text{ г/см}^3$), в'язкі і високов'язкі ($> 30 \text{ мПа}\cdot\text{с}$) нафти; горючі «чорні» сланці; низькопроникні продуктивні колектори і складні нетрадиційні резервуари; гази вугільних басейнів. Г.Л. Рябцев, С.В. Сапегин, М.І. Кривогуз дослідили технології освоєння нетрадиційних вуглеводнів, вивчили закордонну практику, виявили шляхи зменшення ризиків освоєння нетрадиційних вуглеводнів та описали проблеми їх використання з погляду екології та суспільства [16].

Власні дослідження статистики міжнародної торгівлі сирою нафтою також свідчать про різнобіжні тенденції. З одного боку, світове споживання нафти і нафтопродуктів зростає, однак з іншого – структура цього споживання змінюється по-різному в різних групах країн. Статистичні дані щодо видобутку і споживання сирої нафти, динаміки цін і запасів дають можливість оцінити енергетичний потенціал держави та рівень її економічної безпеки. Якщо ж дослідити структуру торгівлі сирою нафтою і продуктами її переробки в Україні, то можна опосередковано оцінити рівень тінзації економіки [17, с. 53].

Висновки. Розвиток світового ринку нафти пов'язаний із чинниками попиту і пропозиції, вплив яких неоднорідний у різних частинах світу. Із боку пропозиції це вдосконалення видобутку, виробництва, розвиток технологій видобування і перероблення нетрадиційних вуглеводнів. Із боку попиту – збільшення споживання слабо-розвинутих економіками, впровадження енергозберігаючих технологій та диверсифікація джерел енергоресурсів. Дослідження кон'юнктури ринку нафти та тенденцій міжнародної торгівлі доводять, що фізичний обсяг торгівлі має потенціал зростання найближче десятиліття, однак у структурі товарообігу збільшуватиметься частка нафти, видобутої нетрадиційними методами.

Проведений порівняльний аналіз існуючих моделей міжнародної торгівлі нафтою свідчить про те, що жодна з них не є універсальною. Мережева модель торгівлі нафтою, розроблена китайськими науковцями на чолі з Руй Цзинь Ду, яка базується на еволюції коефіцієнтів кореляції та проміжної центральності, свідчить про те, що в часи структурних зрушень світової економіки прогнози ринку не є адекватними. Модель мережі нафтової торгівлі Сайж Ванга та Бін Чена базується на розрахунку показників контролю (*CA*) та домінування (*DA*) між 14 країнами та регіонами, серед яких домінують США, Канада, Мексика, країни Близького Сходу та Росія. Однак ця модель ніяк не враховує взаємодії країн ОПЕК та зміну політики енергоспоживання у країнах ЄС, Китаю та Індії.

Інші моделі, зокрема модель глобальної торгівлі нафтою (Надер Аль Казірі та ін.), модель домінуючої

ринкової конкурентоспроможності (Р. Голомбек та ін.), модель регіонального споживання (Г. Вахтмайстер та ін.), не враховують окремих аспектів торгівлі сировою нафтою, пов'язаних зі зміною технології видобування, екологічними аспектами та переорієнтацією на альтернативні джерела енергоспоживання. Дослідження вітчизняних науковців зосереджені на енергетичній безпеці України і не враховують перспектив створення ймовірних стратегічних альянсів з іншими учасниками ринку на противагу Росії. Прогнози експертів у торгівлі нафтою доводять, що

світ стоїть на порозі системної зміни інфраструктури, сховищ, мережі трубопроводів.

У подальшому отримані результати стануть основою для розроблення власної економіко-математичної моделі євразійського нафтового ринку. Нова модель дасть змогу прогнозувати параметри кон'юнктури ринку нафти за різних сценаріїв, у т. ч. введення в дію нафтопроводів в обхід України та переорієнтація на інші джерела постачання традиційних вуглеводнів чи їх заміників.

Список використаних джерел:

1. BP Statistical Review of World Energy – all data, 1965-2017. London : BP's publications, 2018. URL : <https://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy/downloads.html>.
2. Ruijin Du, Gaogao Dong, Lixin Tian, Ya Wang, Yixiao Liu, Minggang Wang, Guochang Fang. A complex network perspective on features and evolution of world crude oil trade. *Energy Procedia*. 2016. Volume 104. P. 221–226. URL : <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1876610216315946>.
3. Saige Wang, Bin Chen. Hybrid ecological network and flow-distance analysis for international oil trade. *Energy Procedia*. 2016. Volume 104. P. 209–214. URL : <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1876610216315922#bibl0005>.
4. Nader AlKathiri, Yazeed Al-Rashed, Tilak K. Doshi, Frederic H. Murphy. «Asian premium» or «North Atlantic discount»: Does geographical diversification in oil trade always impose costs? *Energy Economics*. 2017. Volume 66. P. 411–420. URL : <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0140988317302426>.
5. Nader Trabelsi. Tail dependence between oil and stocks of major oil-exporting countries using the CoVaR approach. *Borsa Istanbul Review*. 2017. Volume 17, Issue 4. P. 228–237. URL : <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2214845017300613>.
6. Rolf Golombek, Alfonso A. Irarrazabal, Lin Ma. OPEC's market power: An empirical dominant firm model for the oil market. *Energy Economics*. 2018. Volume 70. P. 98–115. URL : <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0140988317304012>.
7. Henrik Wachtmeister, Petter Henke, Mikael Höök. Oil projections in retrospect: Revisions, accuracy and current uncertainty. *Applied Energy*. 2018. Volume 220. P. 138–153. URL : <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0306261918303428>.
8. Annual Statistical Bulletin. Organization of the Petroleum Exporting Countries. 2018. URL : <https://asb.opec.org/index.php/interactive-charts/oil-trade>.
9. Jude Clemente. Permian oil and natural gas production continues to grow. *Forbes*. 2018. July 20. URL : <https://www.forbes.com/sites/judeclemente/2018/07/20/permian-oil-and-natural-gas-production-continues-to-grow/#2420e10b2e3c>.
10. Кратт О.А., Кірнос І.О. Світовий ринок нафти: вибір інструментарію пізнання. *Научные труды ДонНТУ. Серія: економічна*. 2014. Вып. 37–2. С. 89–93.
11. Мазуренко В.П., Шапран О.С. Розвиток світового ринку нафтопродуктів в умовах глобалізації. Стратегія розвитку України. *Економіка, соціологія право*. 2013. № 4. URL : <http://ecobio.nau.edu.ua/index.php/SR/article/viewFile/7099/7944>.
12. Волошина С.В., Костакова Л.Д., Логвиненко Н.І. Світовий ринок нафтопродуктів: тенденції розвитку і перспективи для України. *Ефективна економіка*. 2017. № 12. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5998>.
13. Сапегин С.В., Рябцев Г.Л. Світові ринки нафти і газу: ризики і можливості для України. *Дзеркало тижня*. 2018. № 24–25. URL : https://dt.ua/energy_market/svitovi-rinki-nafti-i-gazu-riziki-i-mozhливosti-dlya-ukrayini-281351_.html.
14. Юр'єва П.Б. Світовий ринок нафти: ключові характеристики та тенденції. *Економіка і суспільство*. 2018. № 15. С. 85–94.
15. Рябцев Г.Л. Державна політика розвитку ринку нафтопродуктів в Україні: формування та реалізація : монографія. Київ : НАДУ, 2011. 416 с.
16. Рябцев Г.Л., Сапегин С.В., Кривогуз М.И. Нетрадиционные углеводороды: настоящее и будущее : монография. Киев : Психея, 2014. 352 с.
17. Босак А.О., Михайлов В.О. Статистика міжнародної торгівлі сировою нафтою: світові тенденції і глобальні прогнози. *Проблеми економіки, фінансів та управління експортно-імпортною діяльністю* : матеріали III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, м. Львів, 16 травня 2018 р. Львів : Львівська політехніка, 2018. С. 52–53.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ НЕФТЬЮ: ХАРАКТЕРИСТИКИ СЕТИ И МОДЕЛИ РЫНОЧНОЙ КОНЬЮНКТУРЫ

Аннотация. Мировой рынок нефти, особенности и тенденции международной торговли сырой нефтью влияют на конкурентоспособность отдельных отраслей и целых национальных экономик. От параметров конъюнктуры нефтяного рынка зависит энергетическая безопасность импортеров. Особенно важны результаты прогнозирования ценовых колебаний нефти для стран с переходной экономикой, в т. ч. для Украины. В статье представлены результаты исследования современного состояния и перспектив развития международной торговли сырой нефтью. Исследованы структура и характеристики сети мировой торговли нефтью. Осуществлен сравнительный анализ существующих моделей международной торговли нефтью. Выявлены тенденции изменения параметров конъюнктуры нефтяного рынка и факторы влияния на них. Определены направления использования существующих моделей нефтяного рынка в процессе формирования стратегии энергообеспечения Украины.

Ключевые слова: сырая нефть, международная торговля нефтью, модель нефтяного рынка, цена нефти, прогнозы конъюнктуры нефтяного рынка, энергетическая безопасность, нетрадиционные углеводороды.

INTERNATIONAL OIL TRADE: NETWORK CHARACTERISTICS AND MARKET CONDITIONS MODELS

Summary. The global oil market, the peculiarities and trends of international crude oil trade affect the competitiveness of individual industries and entire national economies. The energy security of the importers depends from the parameters of the oil market situation. The results of forecasting oil price fluctuations for transition economies, including Ukraine, are especially important. The development of the world oil market is linked to the factors of demand and supply, the impact of which is heterogeneous in different parts of the world. On the supply side, it is the improvement of oil extraction and production, development of technologies for the unconventional hydrocarbons extraction and processing. On the demand side, it is an increase in consumption by underdeveloped economies, the implementation of energy saving technologies and diversification of energy sources. The share of oil in global energy consumption is declining. The results of the world oil market research and trends in international trade prove that physical volume of trade has a growth potential in the next decade, but in the structure of trade turnover the share of oil extracted by non-traditional methods will increase. The main method of research is a comparative analysis of existing oil market models by key parameters (universality, time forecasting interval, reliability of forecasts, probability of system errors occurrence). The statistical base of international organizations and major oil producers served as the information base of the study. The article presents the results of research on the current state and prospects of the development of international crude oil trade. The structure and characteristics of the network of world oil trade are investigated. The comparative analysis of existing models of international oil trade is carried out. The tendencies of changing the parameters of the oil market conjuncture and factors influencing them are revealed. The directions of using of existing oil market models in the process of Ukraine energy supply strategy formation are determined. In the future, the results will be the basis for developing economic and mathematical model of the Eurasian oil market.

Key words: crude oil, international oil trade, oil market model, oil price, forecasts of the oil market conditions, energy security, unconventional hydrocarbons.

УДК 339.5:658.64

Брензович К. С.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Brenzovych Kateryna

*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of International Economic Relations Department
Uzhhorod National University*

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ БІЗНЕС-ПОСЛУГАМИ

Анотація. У статті досліджено основні тенденції розвитку міжнародної торгівлі послугами та місце в ній світового обміну діловими послугами. Визначено загальні тенденції розвитку третинного сектору економіки та його ролі в сучасній економіці. Окреслено особливості ділових послуг як предмету торгівлі, які ускладнюють їх дослідження та наукове тлумачення. На основі аналізу існуючих статистичних підходів до класифікації послуг узагальнено поняття «бізнес-послуги» уточнено структуру сектору ділових послуг. Проведено оцінку основних показників міжнародної торгівлі діловими послугами загалом, у розрізі їхніх підгруп та досліджено географічні особливості торгівлі інженерно-конструкторськими, науковими, консультативними, рекламними та іншими видами послуг.

Ключові слова: ділові послуги, бізнес-послуги, міжнародна торгівля послугами, експорт послуг, світовий ринок послуг.

Вступ та постановка проблеми. Характерною ознакою сучасного «постіндустріального суспільства», за визначенням автора даного терміну Д. Белла, є пріоритет виробництва послуг над виробництвом товарів. Сучасний етап розвитку світової економіки отримав назву постіндустріального через зростаючу роль у ньому третинного сектору економіки: на зміну лідерству промислового виробництва у зайнятості населення і вартісних обсягах створеного світового продукту розвинутих країн прийшов сектор послуг, у якому нині працює, за різними оцінками, близько двох третин населення розвинутих країн і створюється до 70% світового ВВП.

Особливе місце у структурі сучасних послуг слід відвести діловим послугам, або так званим бізнес-послугам (business services), що на відміну від традиційних і найбільш «вагомих» у структурі світового експорту послуг (транспорт, подорожей, фінансових послуг), темпи розвитку яких сповільнюються, розвиваються більш форсовано. Важливість дослідження тенденцій розвитку світового ринку ділових послуг пояснюється специфікою зазначеного сектору нематеріального виробництва: послуги з інжинірингу, юридичні та консультативні, ІТ-послуги, рекламні та маркетингові послуги здебільшого надаються на користь підприємств, а тому їхня

якість безпосередньо впливає на подальше функціонування підприємств-споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток світового ринку послуг та місце України в ньому розглядають К. Антонюк, І. Мушкало, А. Олефір, О. Ридченко, І. Пойта, В. Тіпанов, Ю. Чириченко та ін. Водночас дослідженню сектору ділових послуг загалом присвячена незначна кількість досліджень, а більшість наукових праць має за мету вивчення окремих видів послуг: інжинірингових, науково-дослідницьких, маркетингових чи рекламних.

Метою даної статті є аналіз структури сучасного світового ринку послуг та дослідження тенденцій міжнародної торгівлі бізнес-послугами. Для досягнення мети поставлено такі завдання: визначити місце ділових послуг у загальній структурі ринку послуг на підставі вивчення класифікаційних ознак та підходів до класифікації послуг у світовій економічній статистиці; проаналізувати тенденції розвитку сектору ділових послуг, його географічну та видову структури; узагальнити перспективи розвитку сектору ділових послуг.

Результати дослідження.

Визначити місце ділових послуг у світовому ринку як диверсифікованій системі спеціалізованих ринків послуг, а також узагальнити сутність послуг даного виду дасть змогу детальний аналіз існуючих у міжнародній статистиці класифікацій послуг.

У світовій практиці застосовуються класифікації, розроблені міжнародними організаціями, такими як СОТ, МВФ, Світовий банк. Національні класифікації видів економічної діяльності, віднесених до сервісних, ґрунтуються здебільшого на Міжнародній стандартній галузевій класифікації всіх видів економічної діяльності (International Standard Industrial Classification of All Economic Activities). В Україні економічна діяльність класифікується згідно з КВЕД, який гармонізовано зі статистичною класифікацією видів економічної діяльності у ЄС (NACE), що, своєю чергою, є гармонізованою з міжнародною стандартною галузевою класифікацією (ISIC).

На думку О. Пальчук [1], найповнішою та найрозгорнутішою класифікацією галузевої структури міжнародного ринку послуг є розроблений у ході Уругвайського раунду багатосторонніх переговорів СОТ Класифікатор послуг. Він містить 152 види послуг, які поділяють на 12 розділів. Сектор бізнес-послуг включає шість груп:

А. професійні послуги; В. комп'ютерні та пов'язані з ними послуги; С. дослідження та розробки; D. послуги, пов'язані з нерухомістю; Е. оренда/лізинг; F. Інші ділові послуги.

Євростат до сектору професійних та ділових послуг відносить такі сектори (відповідно до ISIC): А. 69 – юридичні, бухгалтерські та аудиторські послуги; В. 70 – управління та консультації; С. 71 – архітектура, інжинірингові послуги, технічне тестування та аналіз; D. 72 – наукові дослідження та розробки; Е. 73 – реклама та дослідження ринку; F. 74 – інші наукові та професійні послуги; G. 77 – оренда та лізинг; H. 78 – діяльність із працевлаштування; I. 82 – адміністрування та інша підтримка бізнесу.

Глосарій Євростату дає таке тлумачення ділових послуг: «...це діяльність, що виконується одним підприємством на користь іншого та/або для державних органів. До них належать технічні послуги (інжиніринг, архітектура та технічні дослідження), комп'ютерні послуги (розроблення програмного забезпечення, управління базами даних), інші професійні послуги (юридичні, бухгалтерські, консультаційні тощо)» [2].

Північноамериканська класифікаційна статистична система, зокрема державна статистика США (North

American Industry Classification System), виділяє у структурі сектору послуг підсектор ділових та професійних послуг, до якого відносять [3]:

- професійні, наукові та технічні послуги;
- послуги управління компаніями (менеджмент);
- допоміжні, супровідні послуги, управління відходами та санацію.

І, зрештою, за Класифікацією зовнішньоекономічних послуг України поділ здійснюється у такий спосіб: послуги дослідження та розроблення; професійні та консалтингові послуги; наукові та технічні послуги; послуги з обробки та усунення забруднення навколишнього середовища; послуги операційного лізингу; послуги, пов'язані з торгівлею, та посередницькі послуги; інші ділові послуги.

Хоча термін «ділові послуги» («бізнес-послуги», «послуги для бізнесу») застосовується під час статистичної оцінки тенденцій розвитку ринку послуг, його структури, у науковій літературі його застосування пов'язане з певною неоднозначністю. Щонайперше – це проблема з визначенням кінцевого споживача послуги. Семантично назва «бізнес-послуги» схилає до думки, що споживачем є бізнес, однак не виключено, що отримувати окремі з указаних видів послуг можуть як держава в особі органів державного управління (технічні дослідження, розроблення програмного забезпечення тощо), так і фізичні особи (консультації, юридичні послуги, комп'ютерні). Оскільки частка ділових послуг, наданих населенню, статистично незначна, особливо у масштабах міжнародної торгівлі, то допустимо вважати, що ділові послуги надаються здебільшого юридичним особам. Разом із тим не можна виключати органи державного управління, а також державні підприємства зі списку потенційних замовників ділових послуг.

Інша перешкода на шляху чіткого окреслення структури ринку ділових послуг полягає у тому, що часто підприємства, які надають послуги, пропонують комплекс близьких або супутніх одна одній послуг, що ускладнює відслідковування потоків таких послуг й їх розрізнення за видами. Так, аудиторський бізнес, що нині динамічно розвивається, передбачає надання клієнтам широкого спектру додаткових послуг: бухгалтерських, експертних, юридичних, консультаційних. І, зрештою, динаміка росту та поява нових видів послуг призводять до подальшого їх видового різноманіття, що, своєю чергою, спричинить розширення сектору.

Узагальнюючи типологію послуг за переліченими класифікаціями, можна підсумувати, що ділові послуги, або бізнес-послуги, – це послуги, що надаються одними підприємствам іншим і включають послуги: технічного та наукового характеру (комп'ютерні та ІТ-послуги, проведення досліджень та розробок, інженерні послуги); адміністративного та управлінського характеру (менеджмент та адміністрування, підбір кадрів та управління персоналом, консультування бізнесу з юридичних питань та питань обліку, дослідження ринку, реклама); пов'язані з орендою та обслуговуванням майна підприємства (лізинг), усуненням екологічних наслідків роботи підприємства (усунення шкідливого впливу компонентів виробничого процесу, так звані екологічні послуги).

Таким чином, зі сферою послуг у сучасному економічному просторі пов'язані практично всі види діяльності, причому послуги надають не тільки традиційно сервісні, а й промислові підприємства, що здійснюють гарантійне і постгарантійне обслуговування виробленого продукту, транспортні послуги, інформаційну підтримку тощо. У зв'язку із цим слід погодитися з автором праці [4] щодо

необхідності більш глибокого розуміння ринку послуг, що розглядається вже не як єдина галузь, а як масштабний сектор економіки, що володіє розгалуженою і складною структурою.

За даними ЮНКТАД, обсяг світової торгівлі послугами в 2017 р. становив понад 5,4 трлн. дол. США. За період із 2005 р. обсяг світового експорту послуг зріс утричі, а частка послуг у світовому ВВП становить 69% [5].

Лідерами в експорті послуг є країни з розвинутою економікою. У 2017 р. країни з розвинутою економікою експортували послуг на суму 3,6 трлн. дол. США, країни, що розвиваються, – 1,6 трлн. дол. США, решту – перехідні економіки. Найбільше експорту послуг припадає на США (781 млрд. дол., або 15% світового експорту) та країни ЄС (17% світового експорту). Серед країн, що розвиваються, найбільша роль належить Китаю, Індії, Сінгапуру, Гонконгу та Республіці Корея (15% світового ринку).

Характерною є й видова структура експорту послуг за групами країн: країни, що розвиваються, головним чином, екпортують туристичні послуги (на них припадає 40% світового експорту туристичних послуг), транспорт є основним видом експорту послуг перехідних економік, розвинуті ж країни екпортують передусім ділові послуги (1,2 трлн. дол. США на рік), транспортні та туристичні послуги займають друге (760 млрд. дол.) та третє (573 млрд. дол.) місця відповідно.

Після декількох років майже нульового росту ринок послуг виявив активне зростання у 2017 р. (+7,8%) та 2018 р. (+9,5%). Найбільш динамічно розвивається експорт послуг у транзитивних економіках (зростання експорту 13,8%, імпорту – 14,6%), у країнах Африки, що розвиваються (+13,7% експорту, +10,4% імпорту) [5]. Таким чином, на ринках, що розвиваються, зростання є більш очевидним, однак відбувається воно за рахунок традиційних видів послуг – транспорту та туризму, тоді як у країнах із розвинутою економікою експорт послуг зростає помірними темпами, при цьому змінюючись структурно – головна роль відводиться відносно новим видам ділових послуг.

У структурі ділових (нефінансових) послуг можна виділити найвагоміші групи:

- інформаційні, телекомунікаційні та комп'ютерні;
- послуги з наукових розробок та досліджень, інженерно-конструкторські;
- професійні послуги та консалтинг (включають послуги з менеджменту, аудиторські та бухгалтерські послуги, юридичне консультування, маркетингові дослідження та рекламу).

Обсяг світового експорту інформаційно-комунікаційних та комп'ютерних послуг у 2017 р. становив 527 млрд. дол. США (близько 10% загального експорту послуг). За період 2007–2017 рр. обсяги торгівлі зросли майже вдвічі (порівняно з 283 млрд. дол. США в 2007 р.). Якщо в 2007 р. світовим лідером з експорту таких послуг була Індія, то в 2017 р. вона займає другу позицію після Ірландії, а загалом країни ЄС екпортують 289 млрд. інформаційно-комунікаційних та комп'ютерних послуг, або 55% усього світового експорту. Очевидним є укріплення позицій Китаю як світового лідера: з десятої позиції у списку провідних експортерів у 2007 р. країна перемістилася на п'яту в 2017 р. та екпортувала послуг на 27,7 млрд. дол. США [6]. У табл. 1 наведено інформацію щодо обсягів експорту послуг у розрізі регіонів.

Як видно з табл. 1, попри лідерство країн Європи, головним чином, країн ЄС, на ринку даного виду послуг зростає роль азійських країн. За період 2010–2017 рр. частка Північної Америки та Європи у світовому експорті телекомунікаційних, комп'ютерних та інформаційних послуг зменшилася на 4,1 в. п. Також надзвичайно динамічно зростає сектор на пострадянському просторі (лідерами регіону є Російська Федерація, Україна та Білорусь). Основними імпортерами послуг є США, Швейцарія, Японія, Сінгапур, Китай та Російська Федерація.

У структурі світового експорту телекомунікаційних, комп'ютерних та інформаційних технологій майже 72% припадає на комп'ютерні послуги, 23% – на телекомунікаційні та 5,3% – на інформаційні.

Зростання світового ринку інжинірингових послуг пов'язують зі зростаючою спеціалізацією виробництва, бурхливим розвитком науково-технічного прогресу та активною діяльністю транснаціональних корпорацій. Інжинірингові послуги надають спеціальні компанії, чисельність яких неухильно зростає. Так, станом на 2016 р. у США успішно діють понад 30 тис. фірм, у країнах ЄС – близько 15 тис., причому найбільша кількість концентрувалася у Німеччині та Австрії. Майже 95% експорту інжинірингових послуг припадає на фірми з високорозвинених країн, тоді як основними імпортерами інжинірингових послуг виступають країни, що розвиваються (80% світового імпорту). Найбільшими ринками інжинірингових послуг у розвинених країнах є азійсько-тихоокеанський (53% експорту інжинірингових послуг) та європейський (38,2%) [8].

Динамічно розвивається ринок послуг із наукових розробок та досліджень. Традиційно провідні позиції належать розвинутим країнам (92% світового експорту), зокрема країнам Європи (лідери – Німеччина, Франція,

Таблиця 1

Показники світового експорту телекомунікаційних, комп'ютерних та інформаційних послуг за регіонами світу

Регіони	Обсяг експорту, млрд. дол. США		Частка, %		Темп росту, %	
	2016	2017	2010	2017	2010-2017	2017
Світ	491	527	100,0	100,0	7	7
Північна Америка	44	47	10,2	8,9	5	7
Центральна та Південна Америка	8	9	1,7	1,6	6	12
Європа	282	307	61,0	58,2	6	9
у т. ч. Європейський Союз	264	289	57,3	54,8	6	9
Країни СНД, у т. ч. асоційовані та колишні члени	9	10	1,4	2,0	12	20
Африка	6	6	1,5	1,1	3	3
Середній Схід	22	23	-	4,4	5	6
Азія	121	125	21,2	23,8	9	4

Джерело: сформовано за даними [7]

Нідерланди) та США (25% усього світового експорту), Японії (5% світового експорту). ЮНКТАД наводить статистику щодо торгівлі в розрізі розвинутих економік, перехідних економік та країн, що розвиваються. Найбільш швидкими темпами розвивається експорт таких послуг із країн, що розвиваються (експорт зріс з 6740 млн. дол. у 2012 р. до 9210 млн. дол. у 2016 р.), тоді як перехідні економіки, до яких, за статистикою ЮНКТАД, належать країни СНД, скоротили експорт таких послуг майже на третину [9].

Аналіз місяця та ролі окремих економік у міжнародній торгівлі такими видами послуг, як дослідження і розробки, професійно-консультаційні, рекламні та маркетингові, ускладняється тим, що всі зазначені послуги статистично об'єднані в одну загальну групу з назвою «інші ділові послуги», а тому видається можливим лише виділити ті з країн, що є лідерами в експорті та імпорті всієї групи таких послуг. Лідером в експорті та імпорті є Європейський Союз, країни-члени якого експортували у 2016 р. послуг на 585 млрд. дол. США, з них половину – до країн за межами об'єднання. Також найбільше послуг з-поміж країн Європи експортувала Швейцарія (понад 50% з них – це послуги, пов'язані з розробленням технологій, наукові послуги, інженерно-конструкторські). Як відомо, Швейцарія нині є країною, що входить до топ-10 країн із найвищою часткою високотехнологічного експорту [10] та до десятки країн із найвищим показником Індексу розвитку інформаційно-комунікаційних технологій ICT [11]. У розрізі окремих економік найбільше інших ділових послуг експортують США, Китай, Індія, Сінгапур, Японія.

Провідні позиції у світовій торгівлі послугами консультативного, правового та професійного характеру належать США та Великобританії, що є країнами базування провідних аудиторських та консалтингових транснаціональних корпорацій із багатомільярдними доходами, багатотисячним персоналом та філіями у більшості країн світу. У 2016 р. американські консалтингові ТНК McKinsey&Company, The Boston Consulting Group, Bain & Company, Deloitte Consulting LLP отримали доходи обсягом понад 33 млрд. дол. США, а зайнято на роботі у зазна-

чених компаніях було понад 270 тис. працівників у понад 100 країнах світу [12]. У десятих провідних консалтингових компаній за сукупним доходом шість були зареєстровані у Великобританії та дві – у США.

Не менш активно розвивається й ринок рекламних послуг. За прогнозами, у 2018 р. сукупний обсяг наданих рекламних послуг становитиме 558 млрд. дол. США, з них більше половини надаватиметься на ринках США та Китаю [13], і найближчим часом географія експорту залишиться незмінною. При цьому зростатиме роль нових рекламних послуг, здебільшого цифрової реклами, а доходи провідних компаній, що надають послуги цифрової реклами, таких як Google, Facebook, Alibaba, надалі зростатимуть.

Висновки. Проведене дослідження виявило актуальні зміни та тенденції на світовому ринку послуг: міжнародна торгівля послугами надалі зростає, розширюються існуючі види та з'являються нові. Однак тоді як країни, що розвиваються (здебільшого найбільш слабозрозуміні країни Африки та Латинської Америки), нарощують зовнішній експорт послуг за рахунок транспорту та туризму, то розвинені країни, де зазначені традиційні види послуг вже досягли свого піку, активізують зовнішню торгівлю відносно новими бізнес-послугами. Поряд зі США та країнами Західної Європи, яким належить лідерство у торгівлі більшістю підгруп сектору ділових послуг, активізують свої позиції країни Азії. Так, якщо Японія, Сінгапур та Південна Корея вже укріпилися на ринках інженерно-конструкторських, науково-дослідних послуг, то динамічні зрушення в експорті послуг із Китаю та Індії дають підстави прогнозувати їм у майбутньому лідерство на цьому ринку. Що стосується ринку юридичних, консультаційних та аудиторських послуг, то тут беззаперечне лідерство утримують західні економіки – США та Великобританія, а враховуючи багаторічний досвід консалтингу, кадрову підготовку та розгалужену мережу транснаціональних корпорацій, що надають такі послуги, ближчим часом найбільші доходи від експорту таких послуг належатимуть компаніям Північної Америки та ЄС.

Список використаних джерел:

1. Пальчук О. Значення та роль світової торгівлі послугами в сучасній економіці. *Дослідження міжнародної економіки*. 2011. Вип. 1(66). С. 72–78.
2. Glossary: Business Services. EuroStat Statistics explained. URL : http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Business_services.
3. United States Department of Labor. About the Professional, Scientific, and Technical Services sector. URL : <https://www.bls.gov/iag/tgs/iag54.htm>.
4. Пойта І.О. Світовий досвід розвитку ринку послуг та можливості його застосування в Україні. *Економіка в умовах сталого розвитку: контекст підприємств, регіонів, країн* : матеріали міжнародної наукової конференції, м. Дніпропетровськ, 20 листопада 2013 р. ; ред. кол.: В.Я. Швець та ін. Дніпропетровськ : НГУ, 2013. С. 29–31. URL : http://eprints.zu.edu.ua/11719/1/тези_СВІТОВИЙ_ДОСВІД_РОЗВИТКУ.pdf.
5. UNCTAD handbook in statistics. Total trade in services 2017. URL : <http://stats.unctad.org/handbook/Services/Total.html>.
6. International Trade and Market Access Data. World Trade Organization. URL : [https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_bis_e.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MAPS&file=Map.wcdf&bookmarkState=%7b"impl":"client","params":"%7b"langParam":"en"%7d%7d](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_bis_e.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MAPS&file=Map.wcdf&bookmarkState=%7b).
7. World trade statistical review 2018. URL : https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2018_e/wts2018chapter08_e.pdf.
8. Кондратюк А.А., Манаєнко І.М. Розвиток міжнародного інжинірингу: світові тенденції та вітчизняні реалії. *Актуальні проблеми економіки та управління*. 2017. № 11. URL : <http://ape.fmm.kpi.ua/article/viewFile/102775/97854>.
9. Exports and imports by service-category and by trade-partner, 2005-2017. UNCTAD. URL : <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=135718>.
10. High-technology exports (% of manufactured exports). URL : <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS>.
11. ICT Development Index 2017. URL : <http://www.itu.int/net4/ITU-D/idi/2017/index.html#idi2017map-tab>.
12. Дослідницьке агентство Plunkett Research, Ltd: Дослідження консалтингового ринку. URL : <https://www.plunkettresearch.com/industries/consulting-market-research/>.
13. Advertising spending in the world's largest ad markets in 2017 (in billion U.S. dollars). URL : <https://www.statista.com/statistics/273736/advertising-expenditure-in-the-worlds-largest-ad-markets/>.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ БИЗНЕС-УСЛУГАМИ

Аннотация. В статье исследованы основные тенденции развития международной торговли услугами и место в ней мирового обмена деловыми услугами. Определены общие тенденции развития третичного сектора экономики и его роли в современной экономике. Определены особенности деловых услуг как предмета торговли, затрудняющие их исследование и научное толкование. На основе анализа существующих статистических подходов к классификации услуг обобщенно понятие «бизнес-услуги», уточнена структура сектора деловых услуг. Проведена оценка основных показателей международной торговли деловыми услугами в целом, в разрезе их подгрупп и исследованы географические особенности торговли инженерно-конструкторскими, научными, консультационными, рекламными и другими видами услуг.

Ключевые слова: деловые услуги, бизнес-услуги, международная торговля услугами, экспорт услуг, мировой рынок услуг.

CURRENT STATE AND PROSPECTS FOR INTERNATIONAL TRADE IN BUSINESS SERVICES

Summary. The article investigates the main tendencies of the development of international trade in services and the place of global business services exchange in it. The general tendencies of the tertiary sector of the economy and its role in the modern economy are determined. Particular attention is granted to changes in the structure of global trade in services, within the role of traditional transport and tourist services and new types of business services. The features of business services as traded items, which complicate their research and scientific interpretation, are outlined, namely the problem of identifying the businesses or individuals as consumers of services and the diversity of services which are supplied as additional to the existing ones. Based on the analysis of existing statistical approaches to the classification of services, developed by the World Trade Organization, the International Monetary Fund, the Global Bank and national statistical classifications of some countries, the concept of business services is generalized, the structure of the business services sector is specified. The dynamics of the main indicators of services market development are studied which showed the specific features of the services export structure of developed, developing and transitional economies. The evaluation of the main indicators of international trade in business services in general, in terms of their subgroups, and geographic features of trade in engineering, design, scientific, consulting, advertising and other types of services are investigated. The study of geographical allocation of main exporters and export flows made it possible to define the main trends of external trade in services in the Northern America, Europe and Asia. Basing on the statistics and analytical information, the prediction is made regarding the future structure of the international trade in business services, where the European Union and the United States will keep their leadership followed by the most developed countries of Asia.

Key words: business services, international trade in services, export of services, global services market.

УДК 338.47:629

Власенко Д. О.

*кандидат економічних наук, доцент
Конотопського інституту Сумського державного університету*

Vlasenko Дмитро

*Ph.D. in Economics, Associate professor
Konotop Institute of Sumy State University*

СУЧАСНІ АСПЕКТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У роботі розглядаються сучасні проблеми реструктуризації транспортних підприємств. Перехід до ринкових відносин, формування товарних, фінансових ринків і конкуренція висувають нові жорсткі вимоги до транспортних підприємств. Однією з таких вимог є реструктуризація, внаслідок якої відбуваються глибокі зміни структури і технології виробництва, управління господарськими процесами і збутом продукції, а в кінцевому підсумку поліпшуються фінансово-економічні показники. Але більшість транспортних підприємств не змогла адаптуватися до ринку і системи управління. Збитковість виробництва, а також неможливість набору і навчання нових кадрів без скорочення працюючих для формування служб фінансового, маркетингового та іншого менеджменту стримують можливість підвищувати ефективність і конкурентоспроможність виробництва. У такому становищі опинилися багато транспортних підприємств, керівники яких усе більше усвідомлюють необхідність оновлення виробничої діяльності та організації управління, комплексного перетворення структури активів і пасивів.

Ключові слова: транспорт, підприємство, реструктуризація, стратегія розвитку, економічне обґрунтування, техніко-економічний аналіз.

Вступ та постановка проблеми. Транспортні підприємства змушені працювати в умовах підвищеного ризику і невизначеності зовнішнього середовища, що впливають на кінцеві результати їхньої діяльності. Розвиток управління транспортними підприємствами не встигає за ради-

кальними змінами в економіці транспорту і найчастіше є відірваним від сучасних досягнень менеджменту.

У цих умовах виникає потреба в глибокому вдосконаленні традиційної методології управління транспортним підприємством, орієнтованим на умови, коли попит

на транспортні послуги значно перевищував провізні можливості й була відсутня конкуренція. Необхідне розроблення нових методичних основ управління транспортним підприємством, що дадуть змогу забезпечувати стійку роботу в динамічному економічно нестабільному середовищі, в умовах ризику та невизначеності.

Для вироблення управлінських рішень в умовах нестабільного, швидкоплинного ринкового середовища, для пристосування транспортних підприємств до умов ринкової конкуренції необхідно формування адаптивного підходу до управління, який базується на стохастичних методах і моделях. Такий підхід повинен об'єднати традиційні інформаційно-обчислювальні технології на основі економіко-ймовірнісного моделювання із системами експертних оцінок, а також використанням сучасних технічних засобів комунікацій, що дасть змогу моделювати різні варіанти управлінських рішень і оцінювати їхні наслідки практично в режимі реального часу.

Таким чином, формування ефективної системи управління транспортним підприємством вимагає розроблення нової концепції розвитку методичних основ управління в умовах динамічного, швидкоплинного середовища.

Реструктуризаційні заходи транспортні підприємства повинні розробляти та впроваджувати самостійно, без будь-якої підтримки уряду у зв'язку з відсутністю чітких програм розвитку. За рівнем технології українські транспортні підприємства (ТП) відстають у середньому від західних на 10-15 років, а за рівнем організаційної свідомості – на 20 років. У подальшому розроблення концепції державної транспортної політики і цільової програми розвитку повинна мати мету – виведення підприємств транспортного комплексу з кризового стану, створення передумов для його стійкого та безпечного функціонування, збільшення потреб у транспортних послугах населення і галузей економіки в умовах економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У світовій економічній науці дослідження процесів реструктуризації підприємств знайшли відображення в працях І. Ансофа [1], Д. Харрісона [10], М. Портера [6], М. Померлеано [8], А. Томпсона [7], Г. Хансена [9] та ін. Однак особливості національної економіки обмежують сферу використання теоретичних підходів, висновків і пропозицій, розроблених для країн із розвинутою ринковою економікою та провідних підприємств із великим досвідом проведення процесів реструктуризації. Тому використати концептуальні положення наукових праць зазначених авторів у вітчизняних умовах можливо лише після здійснення їх осмисленої адаптації до особливостей суспільно-економічної системи України. Пошуку ефективних методів реструктуризації підприємств присвячено праці багатьох українських учених: М. Бідняка [3], І. Бланка [2], В. Гесця [4], С. Довбні [5] та багатьох інших. Їхні наукові розробки дають змогу ефективно вирішувати низку важливих завдань у напрямі проведення успішної реструктуризації вітчизняних підприємств та в цілому вдосконалити їхню діяльність в умовах ринку. Останніми роками з'явилася низка праць, які висвітлюють та досліджують, окрім різних аспектів теорії і практики, здійснення процесів реструктуризації на транспортних підприємствах у сучасних умовах розвитку економіки України. Разом із тим окремі питання реструктуризації вітчизняних транспортних підприємств досліджено недостатньо, у результаті чого виникла необхідність вивчення окремих аспектів здійснення реструктуризації підприємств транспортної галузі.

Метою даної роботи є розроблення принципів формування технології економічного обґрунтування процесу реструктуризації транспортного підприємства.

Результати дослідження.

Розроблення технології економічного обґрунтування процесу реструктуризації транспортного підприємства повинна базуватися на таких принципах:

- необхідне збереження якості та конкурентоспроможності транспортно-логістичних послуг;
- процес реструктуризації – це спрямована, еволюційна зміна стану діючого транспортного підприємства для досягнення їм свого нового якісного стану;
- характер зміни стану транспортного підприємства визначається поточним фінансово-економічним станом самого підприємства та наявністю ресурсів для реалізації цих заходів;
- програма реструктуризації підприємства, що розробляється, повинна забезпечувати необхідну гнучкість, мобільність і надійність його функціонування.

У найбільш загальному вигляді технологія економічного обґрунтування процесу реструктуризації транспортного підприємства припускає розроблення та вибір еталонного оптимального варіанта заходів щодо її здійснення та на основі аналізу поточного стану діючого підприємства формування програми з його зміни для досягнення цього еталона (рис. 1).

Вищевикладене дало змогу розробити технологію економічного обґрунтування процесу реструктуризації транспортного підприємства.

Розглянемо загальну послідовність процедури складу завдань, що розв'язуються у технології економічного обґрунтування процесу реструктуризації транспортного підприємства, та їх короткий зміст, докладніше розкриваючи ключові та принципово нові положення (рис. 2).

Обґрунтування необхідності проведення на підприємстві процесу реструктуризації.

Аргументом для дій, пов'язаних із проведенням процесу реструктуризації на підприємстві та її глибини, є оцінка його поточного фінансово-економічного стану. Результати такої оцінки дають змогу виявити дві основні стадії в розвитку підприємства:

1. *негативну*, пов'язану з підприємством, що перебуває в кризовій ситуації, на якому триває спад виробництва, зниження конкурентоспроможності аж до зупинки та банкрутства;

2. *позитивну*, пов'язану з підприємством, яке не потрапило в кризовий стан і продовжує нормально функціонувати або стабілізувало свій стан, або забезпечує зростання обсягів перевезень, рентабельності, поліпшення фінансового стану.

До складу процедур технології економічного обґрунтування процесу реструктуризації підприємства входить вирішення комплексів завдань, які укрупнено можна розділити на дві групи:

1. Визначення та реалізація першочергових заходів, мета яких – гранично швидко зупинити процес погіршення ситуації на підприємстві та почати створювати умови для підвищення ефективності його діяльності. Ці заходи включають: створення управлінської команди, вироблення першої версії стратегії та антикризової програми, заходів для фінансового оздоровлення, виявлення та швидкого використання наявних і резервів, мотивації персоналу тощо.

2. Поглиблене опрацювання головних напрямів розвитку підприємства (зміна переліку транспортно-логістичних послуг та організаційної структури управління, освоєння нової системи управління фінансами, перепідготовка персоналу тощо), що дають основний результат.

Перейдемо до докладного розгляду складу процедур двох основних фаз технології економічного обґрунтування процесу реструктуризації підприємства.

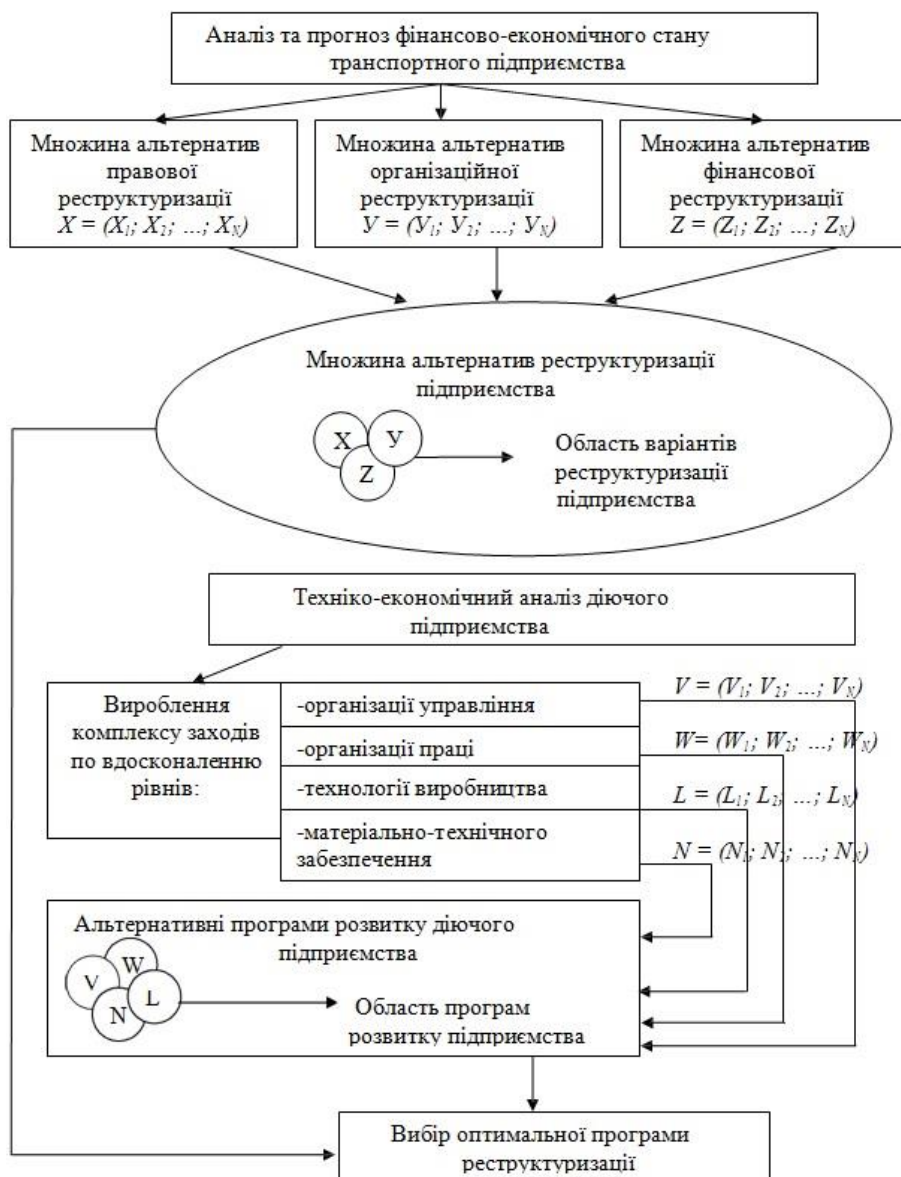


Рис. 1. Схема формування альтернативних програм реструктуризації транспортного підприємства

Процедура вибору напрямів (стратегії) розвитку підприємства.

1. Визначення цілей розвитку та критеріїв їх досягнення. Як показує досвід, практично на жодному підприємстві немає чітко сформульованих стратегічних цілей, а якщо вони є, то або давно не переглядалися, або їх досягнення неконтрольоване (вони сформульовані в лозунговому стилі, й неясно, що ж таке результат, а ступінь його досягнення не піддається виміру).

Роботу з формування стратегії та цілей, тобто вироблення погляду на образ майбутнього підприємства в термінах специфікації цілей підприємства, необхідно почати з попереднього обговорення питань, які повинні недвозначно пояснити такі моменти:

- Що ми хочемо?
- Хто є клієнтами та конкурентами підприємства? Як оточення змінюється в даний момент?
- Чому підприємство повинно задовольняти потреби клієнтів інакше, чому зараз?
- Як конкуренти задовольняють потреби клієнтів?
- Що робиться неправильно? Чому це робиться так?

– Чому підприємство повинно фундаментально переосмислити методи роботи та радикально змінити її операції?

– Які наслідки непроведення реструктуризації на підприємстві?

Формування стратегії та цілей – це складний процес, реалізований у кілька ітерацій. На цьому етапі дається загальне попереднє формулювання стратегії й цілей, намічається структура підрілей і критеріїв ступеня їх досягнення.

Формування стратегії нового підприємства повинно здійснюватися з урахуванням таких вимог:

– стратегія не повинна ґрунтуватися винятково на фінансових цілях;

– стратегія повинна бути сформульована так, щоб її ефект можна було виміряти;

– стратегія повинна фокусуватися на обмеженій і реальній ідеї бізнесу підприємства;

– стратегія повинна надихати, а не примушувати працівників кожного рівня створювати підприємство відповідно до встановлених цілей, тобто стратегія та цілі процесів підприємства повинні підсилювати один одного та звучати в унісон.

2. Аналіз сильних і слабких сторін підприємства.

Для опису обстановки, комплексної оцінки стану підприємства і його можливостей використовуються такі класичні методи:

– аналіз сильних і слабких сторін підприємства, сприятливих можливостей і загроз (SWOT-аналіз);

- оцінка ринкового потенціалу;
- оцінка провізних можливостей: стан рухомого складу, рівень якості обслуговування, потенціал технологій перевезень, гнучкість по строках виконання замовлень, по обсягах перевезень тощо;

- оцінка людських ресурсів: чисельність, укомплектованість, уніфікація фахівців і менеджерів, наявність команди, корпоративного відношення до змін тощо;
- оцінка забезпеченості матеріальними ресурсами;
- оцінка фінансових ресурсів.

3. Формування «проблемного поля» і виділення ключових проблем.

Більш конструктивні висновки можна одержати аналітично, рухаючись від кінцевих цілей і з'ясовуючи спочатку головні чинники успіху та неуспіху, що впливають на кінцевий результат, аналізуючи причини низьких результатів і формулюючи проблеми (вузькі місця) і завдання, які потрібно вирішувати, щоб досягти бажаних цілей.

Формування шляхів і проектів реалізації стратегії.

Це найважливіша процедура, пов'язана з виявленням і формуванням інноваційного потенціалу підприємства.

Дана процедура помітно відрізняється від інших тим, що вона повинна бути орієнтована на генерацію максимально можливої кількості ідей, бути найбільш творчою та чутливою до перешкод.

Звичайно, ідеї формуються укрупнено, тому на наступному етапі по групах проводиться уточнення ідей. Із числа уточнених ідей виділяються ті, які можуть дати віддачу найближчим часом.

Аналогічно проробляються не тільки проблемні, а й інші завдання, по яких є ясність, і формуються теми проектів.

Усі проекти зводяться в єдине «поле проектів», і робиться оцінка кожного з них за єдиним переліком критеріїв і за єдиною методикою.

Наприкінці цього етапу з'являється стратегічно важливий результат – уточнена оцінка потенційних можливостей підприємства, які й конкретизуються у формі переліку (поля) можливих проектів.

1. Оцінка інноваційного потенціалу.

Під час оцінки фінансово-економічного стану підприємства непряме уявлення про потенціал дає перерахування сильних сторін підприємства.

Більш точна експертна оцінка робиться за інноваційним потенціалом, який впливає на головний чинник підвищення конкурентоспроможності – ефективність. У цьому разі виділяються три групи основних способів підвищення ефективності: за рахунок управлінських рішень, що реалізують уже наявні резерви, за рахунок структурних змін і за рахунок інновацій.

Процедура прогнозу, аналізу та оцінки варіантів реструктуризації підприємства.

Виконується оцінка наслідків реалізації пріоритетних напрямів діяльності. Оцінка проводиться за критеріями, що характеризують ступінь досягнення поставленої мети (наприклад, «вихід на беззбиткове функціонування»). Уточнюються бажані строки досягнення мети.

Процедура формування програми для реалізації вибраного варіанта реструктуризації підприємства.

Основне завдання процедури – деталізація виділених пріоритетних напрямів діяльності до переліку конкретних робіт і відповідальних виконавців, тут же відбувається попередня оцінка очікуваних результатів, строків, необхідних ресурсів; розроблення системи управління ходом реалізації робіт; системи мотивації (стимулювання) виконавців.

1. Оцінка джерел ресурсів.

Проводиться оцінка джерел, насамперед фінансових ресурсів, для реалізації програми реформування. Типовими джерелами фінансування є: власні фінансові кошти підприємства, кредити та інші види позикових коштів.



Рис. 2. Технологія економічного обґрунтування процесу реструктуризації транспортного підприємства

2–3. Виділення першочергових проектів. Розподіл ресурсів.

Важливо відзначити, що заходи щодо програми реструктуризації, як правило, є високоефективними та значною мірою можуть бути джерелом самофінансування (за рахунок реінвестування частини фінансів, одержаних за рахунок реалізації таких заходів, як скорочення дебіторської заборгованості, реалізація наднормативних запасів тощо). Фіксується передбачувана динаміка надходження фінансів, за допомогою якої можна уточнити пріоритети та порядок фінансування заходів, що включаються в програму реструктуризації підприємства.

Виділяються першочергові за часом і високоефективні проекти, на які керівництвом виділяються фінансові ресурси, з урахуванням часу їх реалізації. При цьому перевіряється збалансованість фінансових потоків.

4–5. Формування команд. Опрацювання першочергових проектів.

Основні завдання: продемонструвати можливості ефективної роботи в команді; провести попереднє опрацювання першочергових проектів і відібрати частину з них для подальшої доробки та реалізації.

Команди формуються за участю консультантів-психологів і навчаються основним правилам командної роботи.

6. Вибір і фіксація стратегії та програми реструктуризації.

У цьому завданні з урахуванням опрацювання проєктів знову обговорюються й фіксуються цілі і стратегія розвитку, необхідні зміни в організації, уточняється програма розвитку. Фіксуються і можливі джерела ресурсів (у цьому разі через борги не можна було розраховувати на серйозні позикові кошти та довелося орієнтуватися переважно на власні можливості). Усі проміжні та кінцеві результати оформляються у вигляді звіту.

Висновки. Отже, ефективна діяльність підприємств транспортної галузі залежить передусім від здатності підприємства своєчасно та конструктивно реагувати на зміни, що загрожують його нормальному функціону-

ванню, намагатися переналадити внутрішній економічний механізм так, щоб забезпечити ефективну діяльність навіть в умовах кризи.

Наукова новизна даного дослідження полягає в обґрунтуванні необхідності проведення заходів із реструктуризації транспортних підприємств задля подальшого розвитку галузі. Теоретична та практична значущість результатів дослідження вбачається у тому, що виявлені проблеми діяльності транспортної галузі вказують на необхідність у проведенні структурних змін. Перспектива подальших досліджень полягає у визначенні напрямів реструктуризації транспортних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Ансофф И. Стратегическое управление. Москва : Экономика, 1989. 519 с.
2. Бланк И.А. Стратегия и тактика управления. Киев : АДЕФ-Украина, 1996. 534 с.
3. Бідняк М.Н., Біліченко В.В. Виробничі системи на транспорті: теорія і практика : монографія. Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2006. 176 с.
4. Геєць В.М. Трансформаційні процеси та економічне зростання в Україні. Харків : Форт, 2003. 440 с.
5. Довбня С.Б. Методические основы и направления реструктуризации предприятий в промышленности : монография. Донецк : Наука и образование, 2002. 312 с.
6. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость ; пер. с англ. Е. Калининой. Москва : Альпина Паблишер, 2008. 720 с.
7. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учебник для вузов ; пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. Москва : Банки и биржи, 1998. 576 с.
8. Corporate restructuring. Lessons from experience : Edited by Michael Pomerleano, William Shaw. The World Bank, 2005. 436 p.
9. Gary V. Hansen. Guide to Enterprise Restructuring and Competitiveness: A Labor and Human Resource Approach. 2003. 288 p.
10. Harrison J.S. Strategic Management of Organizations and Stakeholders ; 2nd ed. Cincinnati : South-Western College Publishing, 1998. 432 p.

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В работе рассматриваются современные проблемы реструктуризации транспортных предприятий. Переход к рыночным отношениям, формирование товарных, финансовых рынков и конкуренция предъявляют новые жесткие требования к транспортным предприятиям. Одним из таких требований является реструктуризация, в результате которой происходят глубокие изменения структуры и технологии производства, управления хозяйственными процессами и сбыта продукции, а в конечном итоге улучшаются финансово-экономические показатели. Но большинство транспортных предприятий не смогло адаптироваться к рынку и системе управления. Убыточность производства, а также невозможность набора и обучения новых кадров без сокращения работающих для формирования служб финансового, маркетингового и другого менеджмента сдерживают возможность повышать эффективность и конкурентоспособность производства. В таком положении оказались многие транспортные предприятия, руководители которых все больше осознают необходимость обновления производственной деятельности и организации управления, комплексного преобразования структуры активов и пассивов.

Ключевые слова: транспорт, предприятие, реструктуризация, стратегия развития, экономическое обоснование, технико-экономический анализ.

MODERN ASPECTS OF TRANSPORT ENTERPRISES RESTRUCTURING

Summary. The article is devoted to the issues of restructuring of transport enterprises. Restructuring transport companies should be developed and implemented on their own, without any government support, due to the lack of clear development programs. By the level of technology, Ukrainian transport companies lag behind on average from the West for ten to fifteen years, and by the level of organizational consciousness – for twenty years. In the future, the development of the concept of state transport policy and target development program should have the goal – the withdrawal of enterprises of the transport complex from the crisis, the creation of prerequisites for its stable and safe functioning, increase in the needs of transport services of the population and the economy in conditions of economic growth. For the current situation, the exit from the crisis, enterprises need to carry out global modernization – both production and management. One can cite a typical example – the transition to self-financing schemes of the functioning of enterprises, in which many enterprises were limited. Independence that collapsed on enterprises as a result of the introduction of state transparency, inability to use it, violation of the normal cycle of work of the enterprise in the background of a sharply changing political and social life, violation of traditional ties between suppliers and consumers of products, and as a result, in some cases of restoration of solid centralization – all this goes against the backdrop of an imperfect banking system. Therefore, the restructuring should be considered as the main stage of reforming the enterprise for the further implementation of measures for the investment development of production and the formation of the optimal structure of owners. However, it must be remembered that the restructuring of the transport enterprise is possible and yields positive results only if there are production and investment programs, justifying the financial and economic feasibility of creating new structures, potential investors, registration of movable and immovable property in accordance with the current legislation, support of options for reorganization by business owners.

Key words: transport, enterprise restructuring, development strategy, economic assessment, technical and economic analysis

Волохова І. С.

доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри фінансів

Одеського національного економічного університету

Volokhova Iryna

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Manager of Department of Finances,
Odessa National Economic University

ВЕКТОРИ ЗРОСТАННЯ НАДХОДЖЕНЬ ДО МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

Анотація. Статтю присвячено дослідженню основних векторів зростання надходжень до місцевих бюджетів України. Розкрито основні проблеми у фінансовому забезпеченні органів місцевого самоврядування. Процеси фінансової децентралізації та її складників гальмуються порушенням пропорцій «власні доходи – власні видатки», «закріплені доходи та міжбюджетні трансферти – делеговані видатки», що змушує органи місцевого самоврядування витратити частину власних фінансових ресурсів на виконання делегованих повноважень. Доведено, що вирішення розкритих проблем можливе за умови реформування міжбюджетних відносин шляхом забезпечення органів місцевого самоврядування достатнім обсягом власних доходних джерел, необхідним обсягом надходжень загальнодержавних податків, зборів та обов'язкових платежів, зменшення обсягу міжбюджетних трансфертів, збільшення частки їх нецільової частини (дотацій).

Ключові слова: місцеві бюджети, доходи місцевих бюджетів, податкові надходження, місцеві податки та збори, міжбюджетні трансферти.

Вступ та постановка проблеми. Досягнення цілей бюджетної децентралізації безпосередньо пов'язане з обґрунтованим розподілом видаткових повноважень між органами державної влади та органами місцевого самоврядування, наданням податкових повноважень останнім, відповідним формуванням видаткової та доходної частин місцевих бюджетів.

Реалізація принципу субсидіарності передбачає, що розподіл видів видатків між державним бюджетом та місцевими бюджетами, а також між місцевими бюджетами ґрунтується на необхідності максимально можливого наближення надання гарантованих послуг до їх безпосереднього споживача [1]. Лише за таких важливих умов можна розраховувати на досягнення максимального ступеня задоволення потреб населення як показника ефективності перерозподільчих процесів.

Принцип субсидіарності вимагає максимально можливого розширення власних видаткових повноважень органів місцевого самоврядування.

Відповідно до формування видаткових повноважень, органи місцевого самоврядування повинні мати можливість забезпечити себе фінансовими ресурсами в необхідних розмірах.

Зволікання з розширенням власних повноважень органів місцевого самоврядування, порушення пропорцій «власні доходи – власні видатки», «закріплені доходи та міжбюджетні трансферти – делеговані видатки», що нині спостерігаються в Україні, призводять до зіткнення загальнодержавних і місцевих інтересів. Процеси фінансової децентралізації та її складників гальмуються. І для територій-донорів, і для територій-реципієнтів актуальним є подолання вказаних фіскальних дисбалансів та створення ефективного механізму використання наявних фінансових ресурсів.

Необхідність вирішення вказаних проблем створює теоретичні та прагматичні аргументи в обґрунтуванні актуальності вибраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед робіт вітчизняних науковців вирішенню проблем формування доходної бази місцевих бюджетів присвячено

праці: В. Андрущенко, А. Ібатуллої [2], О. Кириленко [3], А. Крисоватого, М. Крупки, І. Луніної [3], В. Опаріна [4], В. Письменного [5], І. Руденко [6], А. Соколовської [7], М. Тарасюка [6] та ін. Зазвичай учені ґрунтовно аналізують сучасний стан місцевого оподаткування в Україні, досліджують зарубіжний досвід із цього питання для його використання в Україні, розглядають можливості запровадження додаткових місцевих податків та зборів.

Водночас у переважній більшості наукових праць теоретичні питання формування доходів місцевих бюджетів розглянуто недостатньо, мало приділено уваги пошуку оптимального співвідношення власних, закріплених доходів місцевих бюджетів та міжбюджетних трансфертів.

Також потребує оцінки ефективність останніх змін до Податкового кодексу, що дали змогу органам місцевого самоврядування справляти плату за землю як місцевий податок та платіж.

Метою даної роботи є дослідження змін, що відбулися у складі доходів місцевих бюджетів, аналіз їх ефективності та розроблення пропозицій подальшого зростання надходжень до місцевих бюджетів України.

Результати дослідження.

Протягом багатьох років в Україні існували та досі залишаються невирішеними проблеми формування доходної частини місцевих бюджетів.

Сьогодні в Україні проблеми у фінансовому забезпеченні органів місцевого самоврядування мають такий вигляд.

По-перше, незадовільно низька ступінь децентралізації бюджетних ресурсів (без урахування міжбюджетних трансфертів) (рис. 1). Так, частка доходів місцевих бюджетів у ВВП зазнає значних коливань – від 6,1% у 2015 р. до 8,0% у 2017 р. Частка доходів місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету в 2017 р. становила 22,6%, що на 0,8 в. п. вище попередньорічного показника, проте на 3,0 в. п. нижче показника 2010 р.

По-друге, обмежена частка власних податкових надходжень до бюджетів місцевого самоврядування. Це обґрунтовно доводить структура податкових надходжень місцевих бюджетів України. Так, частка місцевих податків та

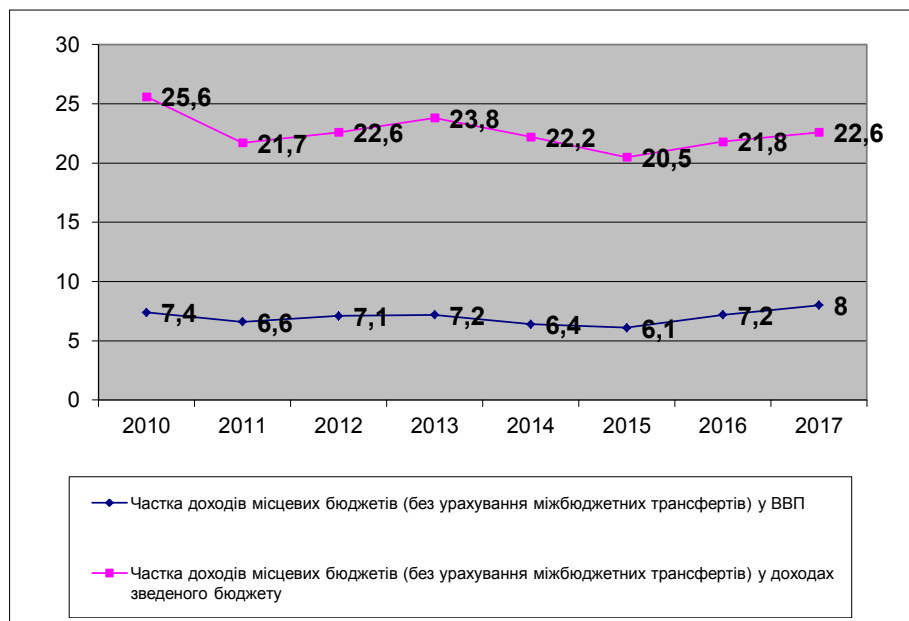


Рис. 1. Частка доходів місцевих бюджетів у ВВП та доходах зведеного бюджету за період 2010–2017 рр., %

Джерело: складено за [8]

зборів у податкових надходженнях місцевих бюджетів із 2015 р. значно збільшилася: з 3,5% в 2011 р. до 27,5% в 2015 р. та до 28,6% в 2016 р. Зростання частки відбулося за рахунок включення плати за землю до складу податку на майно. У 2017 р. частка місцевих податків та зборів зменшилася до 26,2%, тобто на 2,4 в. п.

Із 2015 р. до місцевих бюджетів став надходити акцизний податок із роздрібних продажів. Це збільшило частку акцизного податку в податкових надходженнях місцевих бюджетів з 1,2% в 2011 р. до 7,8% в 2015 р. У 2017 р. частка акцизного податку становила 6,5% податкових надходжень місцевих бюджетів, що на 1,4 в. п. нижче рівня попереднього року.

Чинний розподіл загальнодержавних податків і зборів серед рівнів місцевих бюджетів та склад місцевих податків і зборів є основними чинниками того, що нині найбільше фінансово забезпечені бюджети великих міст та об'єднаних територіальних громад (ОТГ).

Проаналізуємо зміни в розподілі податкових надходжень між рівнями місцевих бюджетів за загальним фондом за останні вісім років (табл. 1). Так, досить суттєво зменшилася частка обласних бюджетів та бюджетів міст Києва та Севастополя, бюджету АРК (переважно через виключення останнього). Зменшилася й частка бюджетів міст обласного значення: із 47,0% у 2010 р. до 42,1% у

2017 р. Хоча порівняно з 2014 р. їхня частка зросла на 2,2 в. п.

Навпаки, частка сільських бюджетів порівняно з 2010 р. зросла на 3,3 в. п., порівняно з 2015 р. – зменшилася з 8,7% до 7,7%.

Суттєво збільшилася також частка районних бюджетів: із 9,6% в 2010 р. до 12,9% в 2017 р. Порівняно з 2015 р. частка районних бюджетів по податкових надходженнях до загального фонду зменшилася на 0,4 в. п.

По-третє, перерозподіл значної частки податку з доходів фізичних осіб на користь державного бюджету України: у 2015 р. – 45,1% загального обсягу надходжень податку, у 2017 р. – 40,4%. Це спричинило суттєве зменшення частки податку з доходів фізичних осіб у податкових надходженнях місцевих бюджетів. У 2015 р. питома вага цього податку становила 55,9%, що на 18,1 в. п.

нижче показника 2011 р. У 2017 р. частка податку з доходів фізичних осіб зменшилася до 55,0% податкових надходжень місцевих бюджетів.

По-четверте, несуттєве зростання надходжень до місцевих бюджетів порівняно зі зростанням надходжень до бюджетів ОТГ. Так, якщо проаналізувати результати виконання доходної частини загального фонду місцевих бюджетів України та бюджетів ОТГ, то в 2017 р. порівняно з попереднім роком загальний фонд місцевих бюджетів України збільшився з 146,6 млрд. грн. до 192,0 млрд. грн., або на 31%. Натомість зростання доходної частини загального фонду бюджетів ОТГ у 2017 р. порівняно з 2016 р. досягло 1,9 рази.

По-п'яте, висока частка міжбюджетних трансфертів у складі доходів місцевих бюджетів. У 2017 р. вона досягла рівня 54,3%, що на 4,8 в. п. вище рівня 2010 р. Порівняно з попереднім роком частка міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів України збільшилася на 1 в. п. (рис. 2). Ми зіткнулися зі значними труднощами під час побудови трендової моделі прогнозування зміни питомої ваги міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів. Лише квадратне рівняння надало найвищий рівень апроксимації – 59,47%. За цією трендовою моделлю частка міжбюджетних трансфертів має з роками зменшуватися.

Таблиця 1

Розподіл податкових надходжень між рівнями місцевих бюджетів (загальний фонд), %

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Бюджети ОТГ							2,3	4,9
Сільські бюджети	4,4	5,5	6,2	6,4	7,0	8,7	8,9	7,7
Селищні бюджети	2,1	2,3	2,3	2,3	2,2	2,3	2,1	1,8
Бюджети міст районного значення	2,1	2,3	2,2	2,2	2,3	2,1	2,1	1,8
Районні бюджети	9,6	10,0	10,2	10,3	11,1	13,3	12,7	12,9
Бюджети міст обласного значення	47,0	45,5	40,4	40,5	39,9	42,9	41,7	42,1
Бюджети обласні, міські (міст Києва та Севастополя), АРК	34,8	34,3	38,8	38,2	37,5	30,7	30,2	28,8
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: складено за [8]

По-шосте, невідповідність між фінансовими ресурсами, що знаходяться у розпорядженні органів місцевого самоврядування, та завданнями, які на них покладені, що вимагає додаткових коштів у вигляді міжбюджетних трансфертів.

Так, станом на 01 січня 2018 р. місцеві бюджети одержали 272,9 млрд. грн., у тому числі:

- базову дотацію – 5,8 млрд. грн.;
- субвенцію на соціальний захист населення – 124,7 млрд. грн.;
- освітню субвенцію – 51,5 млрд. грн.;
- медичну субвенцію – 56,2 млрд. грн.;
- субвенцію на формування інфраструктури ОТГ – 1,5 млрд. грн.;

• субвенцію на соціально-економічний розвиток окремих територій – 6,2 млрд. грн., яка на підставі розпоряджень Кабінету Міністрів України розподілена між місцевими бюджетами та спрямована на реалізацію 10 569 проектів розвитку.

По-сьоме, істотно зміни в структурі міжбюджетних трансфертів, що виділяються на користь місцевих бюджетів. 2017 р. є третім роком реалізації нової моделі міжбюджетних відносин. Основною відмінністю нової системи фінансового вирівнювання є відмова від дотацій вирівнювання (коштів, що передаються до державного бюджету та місцевих бюджетів з інших місцевих бюджетів) і запровадження базової (реверсної) дотації, а також освітньої субвенції, медичної субвенції, інших субвенцій. Зазначеними змінами створено механізм, відповідно до якого держава шляхом надання спеціальних (зв'язаних) трансфертів (субвенцій) майже повною мірою взяла на себе відповідальність щодо фінансового забезпечення поточних видатків бюджетних установ освітньої та медичної сфер, що фінансуються за рахунок місцевих бюджетів і являють собою делеговані повноваження органів місцевого самоврядування.

Підсумовуючи вищезазначене, варто підкреслити, що показники виконання місцевих бюджетів відображають існуючий загальний соціально-економічний стан відповідної адміністративно-територіальної одиниці, її економічний потенціал до подальшого розвитку. Наявність достатніх бюджетних ресурсів у органів місцевого самоврядування є запорукою того, що останні мають можливість надавати більш якісні та більш різноманітні суспільні блага своїм мешканцям, реалізовувати необхідні соціальні та інфраструктурні проекти, створювати належні умови для розвитку підприємництва та поліпшення інвестиційного клімату тощо.

Вирішення цих проблем, на нашу думку, можливе за умови реформування міжбюджетних відносин шляхом забезпечення органів місцевого самоврядування достатнім обсягом власних доходних джерел, необхідним обсягом надходжень загальнодержавних податків, зборів та обов'язкових платежів, зменшення обсягу міжбюджетних трансфертів, збільшення частки їх нецільової частини (дотацій). Необхідним є підвищення прозорості бюджетного процесу на всіх рівнях бюджетної системи, без чого неможливою є реалізація відповідного принципу самостійності. Зокрема, мають бути також ужиті заходи, спрямовані на вирішення проблеми неупублічності управління

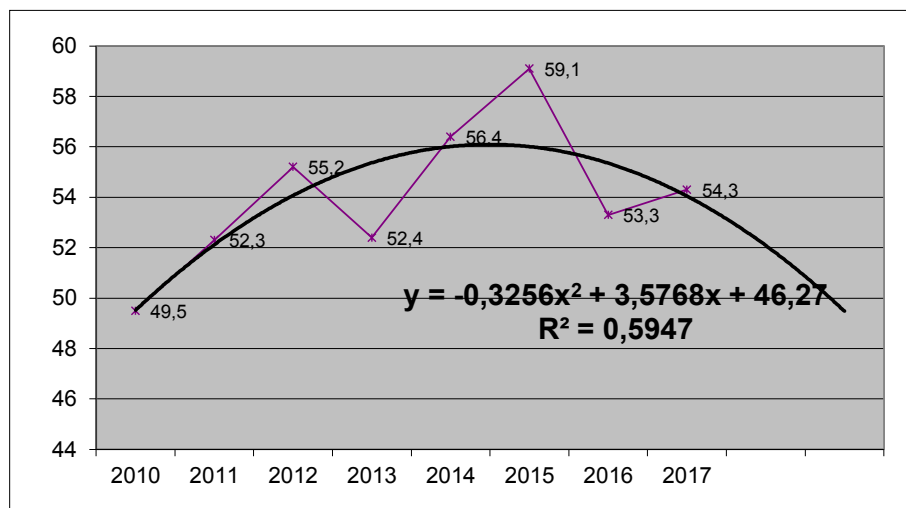


Рис. 2. Частка міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів

Джерело: складено за [8]

місцевими бюджетами, їх доходними та видатковими частинами. Для цього необхідно зацікавити органи місцевого самоврядування в результатах своєї роботи, залучити населення для вирішення проблем відповідної місцевості.

Висновки. Проведений аналіз надходжень місцевих податків та зборів до місцевих бюджетів України засвідчив суттєве зростання з 2015 р. їхньої власної доходної бази. Розширення переліку місцевих податків та зборів було здійснено без відповідного збільшення податкових повноважень органів місцевого самоврядування. Також держава поступово зменшує обсяг загальнодержавних податків, зборів та обов'язкових платежів на виконання органами місцевого самоврядування делегованих повноважень. Вони компенсуються збільшенням питомої ваги міжбюджетних трансфертів, особливо субвенцій. Отже, процеси фінансової децентралізації та її складників гальмуються порушенням пропорцій «власні доходи – власні видатки», «закріплені доходи та міжбюджетні трансферти – делеговані видатки», що змушує органи місцевого самоврядування витратити частину власних фінансових ресурсів на виконання делегованих повноважень.

Удосконалення механізму фінансового вирівнювання адміністративно-територіальних одиниць та проведення реформи міжбюджетних відносин в Україні можуть мати позитивні результати, коли вектором їх проведення буде вирішення таких основних завдань:

- 1) збільшення доходної бази місцевих бюджетів шляхом часткового перерозподілу доходів державного бюджету;
- 2) збільшення питомої ваги бюджетів територіальних громад міст, селищ, сіл та ОТГ;
- 3) розширення переліку та збільшення питомої ваги місцевих податків і зборів;
- 4) перегляд ставок та баз оподаткування місцевими податками та зборами в напрямі їх збільшення та розширення відповідно;
- 5) забезпечення компенсації втрат надходжень місцевих бюджетів, пов'язаних із наданням державою пільг зі сплати податків, зборів і обов'язкових платежів;
- 6) стимулювання соціально-економічного розвитку територій;
- 7) удосконалення механізму надання місцевим бюджетам субвенцій із державного бюджету України. Розподіл фінансових ресурсів держави має здійснюватися з урахуванням мережі закладів соціально-культурної сфери тієї

чи іншої адміністративно-територіальної одиниці, об'єктів інфраструктури та пріоритетних напрямів розвитку, передбачених програмами розвитку місцевості чи регіону;

8) розроблення урядом постанов про розподіл коштів інвестиційних субвенцій та порядок їх використання;

9) забезпечення стабільної нормативно-правової бази.

На нашу думку, розроблені рекомендації та пропозиції наповнять місцеві бюджети, сприятимуть розвитку місцевого оподаткування в Україні, нададуть більшої фінансової автономії органам місцевого самоврядування.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України від 21 червня 2001 р. № 2542-III. *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 2010. № 50–51. Ст. 572.
2. Ібатулліна А.В. Розвиток місцевого оподаткування в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 ; Ін-т аграр. економіки УААН. Київ, 2009. 19 с.
3. Диверсифікація доходів місцевих бюджетів / І.О. Луніна та ін. ; за ред. д-ра екон. наук І.О. Луніної ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. Київ, 2010. 320 с.
4. Опарін В. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти) : монографія. Київ : КНЕУ, 2005. 240 с.
5. Письменний В.В. Міське оподаткування в умовах демократичних перетворень : автореф. дис. ... канд. екон. наук ; Терноп. нац. екон. ун-т. Тернопіль, 2008. 20 с.
6. Тарасюк М., Руденко І. Міське податки та збори в контексті реформування оподаткування в Україні. *Вісник КНТЕУ*. 2012. № 6. С. 92–103.
7. Соколовська А.М., Кошук Т.В. Податкова політика в Україні в контексті тенденцій реформування оподаткування у країнах ЄС. *Фінанси України*. 2012. № 1. С. 94–115.
8. Звіти про виконання місцевих бюджетів України за 2010–2017 роки. URL : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>.

ВЕКТОРЫ РОСТА ПОСТУПЛЕНИЙ В МЕСТНЫЕ БЮДЖЕТЫ УКРАИНЫ

Аннотация. Статья посвящена исследованию основных векторов увеличения поступлений в местные бюджеты Украины. Раскрыты основные проблемы в финансовом обеспечении органов местного самоуправления. Процессы финансовой децентрализации и ее составляющих тормозятся нарушением пропорций «собственные доходы – собственные расходы», «закрепленные доходы и межбюджетные трансферты – делегированные расходы», что вынуждает органы местного самоуправления расходовать часть собственных финансовых ресурсов на выполнение делегированных полномочий. Доказано, что решение раскрытых проблем возможно при условии реформирования межбюджетных отношений путем обеспечения органов местного самоуправления достаточным объемом собственных доходных источников, необходимым объемом поступлений общегосударственных налогов, сборов и обязательных платежей, уменьшения объема межбюджетных трансфертов, увеличения их нецелевой части (дотаций).

Ключевые слова: местные бюджеты, доходы местных бюджетов, налоговые поступления, местные налоги и сборы, межбюджетные трансферты.

VECTORS OF INCREASE OF ENTERING LOCAL BUDGETS OF UKRAINE

Summary. The article is devoted research of basic vectors of increase of entering local budgets of Ukraine. An author is expose basic problems in the financial providing of organs of local self-government. The conducted analysis of receipts of community charges in the local budgets of Ukraine rotined substantial growth from 2015 of their own profitable base. Expansion of list of community charges was carried out without the proper increase of tax plenary powers of organs of local self-government. Also the state diminishes the volume of national taxes and obligatory payments which head for implementation of local self-government of the delegated plenary powers organs gradually. They are compensated gain in specific weight of interbudgetary transfers. Subventions especially grew. Consequently, the processes of financial decentralization and its constituents are braked violation of proportions: own profits are own charges, the fastened profits and interbudgetary transfers are the delegated charges. It forces the organs of local self-government to outlay part of own financial resources on implementation of the delegated plenary powers. It is well-proven that the decision of the exposed problems is possible on condition of reformation of interbudgetary relations by providing of organs of local self-government of own profitable sources a sufficient volume, necessity by the volume of receipts of national taxes and obligatory payments, diminishing of volume of interbudgetary transfers, increase of their no-purpose part (grants). An author offers also: to increase the profitable base of local budgets; to increase specific gravity of budgets of territorial communities; to extend the list of community charges; to increase specific gravity of community charges; to increase the rates of community charges; to extend the base of taxation community charges; to compensate the losses of receipts of local budgets, related to the grant the state of privileges on payment of taxes.

Key words: local budgets, profits of local budgets, tax receipts, community charges and collections, interbudgetary transfers.

Гаврилко Т. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту
факультету економіки та бізнес-адміністрування
Національного авіаційного університету*

Гавриленко А. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту
факультету економіки та бізнес-адміністрування
Національного авіаційного університету*

Gavrilko Tetyana

*PhD in Economics,
Associate Professor of Department of Finance and Accounting,
Faculty of Institute of Economics and Business Administration of
the National Aviation University*

Gavrilenko Anatoliy

*PhD in Economics,
Associate Professor of Department of Finance and Accounting,
Faculty of Institute of Economics and Business Administration of
the National Aviation University*

МІЖНАРОДНИЙ БАНК РЕКОНСТРУКЦІЇ ТА РОЗВИТКУ: ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ СВІТОВИХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Анотація. У статті досліджено особливості діяльності Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР) в умовах світових глобалізаційних процесів. Актуальність дослідження зумовлена посиленням залежності сучасних національних фінансових систем від залучення іноземних кредитних ресурсів, джерелами яких виступають міжнародні фінансові організації. Здійснено оцінку фінансового стану МБРР. Проаналізовано джерела формування кредитних ресурсів МБРР та представлено динаміку основних показників кредитування (зарезервованих та наданих коштів) у розрізі світових регіонів та секторів економіки. Розглянуто країни – найбільші позичальники МБРР. Розглянуто умови та результати співпраці України з МБРР за період 2014–2018 рр. та проблеми, які потребують вирішення для скорочення терміну впровадження України в міжнародні інтеграційні процеси на рівноправних умовах.

Ключові слова: Світовий банк, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, фінансові показники МБРР, зарезервовані кредитні ресурси МБРР, надані кредитні кошти МБРР, фінансові послуги МБРР, позичальники.

Вступ та постановка проблеми. Ефективність фінансової системи будь-якої країни виступає вирішальним чинником її стабільного економічного розвитку. Процеси глобалізації, враховуючи і фінансову глобалізацію, потребують нового рівня міжнародних фінансових відносин, що зумовлюють необхідність пошуку відповідного вектору розвитку національних фінансових систем. Проблеми попередження та подолання кризових ситуацій, що виникають як на рівні світової фінансової системи, так і на національному рівні, зумовлюють необхідність взаємодії країн із міжнародними фінансовими організаціями, що сприяє збільшенню здатності зберігати стабільність в умовах турбулентного зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми ефективності взаємодії країн із міжнародними фінансовими організаціями, у тому числі з основними інституціями Світового банку, присвячено наукові праці провідних вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема: В. Базилевича, А. Гальчинського, О. Доліновської, Т. Кожухової, В. Колосової, Ю.Л. Наконечної, Л. Бальцеровича, Т. Едісона, А. Зіденберга, Т. Кілліка та ін.

Незважаючи на значний обсяг досліджень у цій сфері, ціла низка аспектів потребує подальшого вивчення з позицій оцінки результативності співробітництва країн, включаючи й Україну, з різними структурами Світового банку, насамперед із Міжнародним банком реконструкції та розвитку.

Метою даної роботи є дослідження особливостей діяльності Міжнародного банку реконструкції та розвитку в умовах світових глобалізаційних процесів.

Результати дослідження.

Міжнародний банк реконструкції та розвитку (International Bank for Reconstruction and Development) – міжнародна міждержавна кредитно-фінансова організація, одна з п'яти організацій Групи Світового банку. До Групи Світового банку входять також, окрім Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР), Міжнародна асоціація розвитку (МАР, 1960 р.), Міжнародна фінансова корпорація (МФК, 1956 р.), Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій (БАГІ, 1988 р.) та Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів (МЦУІС, 1966 р.) [1].

Учасниками МБРР можуть бути тільки країни, що є членами Міжнародного валютного фонду (МВФ). Станом на 2018 р. членами МБРР є понад 189 країн, у т. ч. Україна (з 1992 р.). МБРР (у складі Світового банку) є спеціалізованою установою ООН, однак, відповідно до статуту й угоди, укладеної між ООН та МБРР, він володіє правом самостійного прийняття рішень.

Функціонування МБРР, як і всіх інституцій Групи світового банку, підпорядковане досягненню загальної мети – скорочення бідності, нарощування масштабів зростання достатку для всіх прошарків населення та сприяння ста-

лому економічному розвитку країн. На думку президента Світового банку, його діяльність дає змогу здійснювати країнам украй важливі інвестиції, що дадуть можливість ліквідувати крайню бідність до 2030 р., знизивши частку населення світу, що живе менше ніж на 1,9 дол. США на день, і прискорити забезпечення загального добробуту населення найбідніших 40% населення світу [2].

Реалізацію цієї мети МБРР здійснює за рахунок надання кредитів урядам країн із середнім рівнем доходу й урядам платоспроможних країн із низьким рівнем доходу, гарантування приватних інвестицій, сприяння розвитку міжнародної торгівлі. Основні принципи діяльності МБРР викладені в Угоді про МБРР. Вони передбачають, по-перше, надання позик для реалізації потреб таких галузей, як сільське господарство, енергетика, транспорт, зв'язок, легка і харчова промисловість, освіта, охорона здоров'я і т. д. По-друге, наданню позики повинно передувати вивчення її доцільності й неможливості одержання з інших джерел, доступних для конкретної країни [3].

Окрім того, позика може надаватися лише за умови гарантії уряду країни і призначатися для реалізації конкретних фінансово-господарських проектів, пріоритетністю яких є насущність та очікувана результативність. Починаючи з 1980 р. МБРР надаються позики для здійснення інституційних реформ та програм, пов'язаних зі зміною економічної політики урядів країн.

Джерелами формування кредитних ресурсів МБРР є як власний капітал, так і запозичені кошти, які МБРР отримує за рахунок випуску облігацій Світового банку. Основна частина фінансових коштів МБРР поступає від продажу облігацій на міжнародних фінансових ринках, які можуть виступати як у вигляді глобальної пропозиції, так і бути орієнтованими на конкретні ринки чи категорії інвесторів. Боргові цінні папери МБРР можуть мати різну структуру, різні терміни погашення (середні та тривалі), пропонуються у різних валютах.

У 2015 р. МБРР було випущено облігацій у 21 валюті, що дало змогу залучити суму, еквівалентну 57,7 млрд. дол. США; у 2016 р. кількість валют не змінилася, а сума становила 63 млрд. дол. США; у 2017 р. облігації були випущені у 24 валютах (56 млрд. дол. США). У 2018 р. МБРР було випущено облігацій у 27 національних валютах, що забезпечило грошові надходження, еквівалентні 36 млрд. дол. США [2].

Що стосується «гривневих» облігацій, то в жовтні 2017 р. МБРР було випущено дисконтних облігацій на суму 200 млн. грн. терміном обігу два роки (до 4 жовтня 2019 р.). Відповідно до інформації, оприлюдненої Люксембурзькою фондовою біржею, враховуючи ціну випуску облігацій (83% номіналу), банк одержав у результаті їх розміщення 166 млн. грн., а після закінчення тер-

міну обігу паперів інвестори отримають 200 млн. грн. Організатором випуску виступив JP Morgan.

Можливість залучати кошти на достатньо тривалий строк зумовлена високим рейтингом конкурентоспроможності МБРР. Так, рейтинговим агентством Moody's МБРР був присвоєний рейтинг кредитоспроможності Aaa, а агентством Standard & Poor's – рейтинг AAA. Цей рейтинг кредитоспроможності досягнутий МБРР за рахунок таких чинників: фінансової підтримки членів-акціонерів; сталого і виваженого управління фінансовою діяльністю; дотримання відповідного рівня ліквідності активів, що дає можливість здійснювати нові процеси емісії боргових цінних паперів; реалізації раціональної кредитної політики, що призводить до високої якості портфелю позик; співпраці з державами, які є здатними більшою мірою дотримуватися виконання своїх зобов'язань на відміну від приватних позичальників; постійного вдосконалення власної бізнес-моделі, що націлена на спрощення і зменшення терміну проведення процедур, визначення внутрішніх резервів поліпшення фінансового стану та вдосконалення механізмів взаємодії з партнерами [4].

Діяльність МБРР як кооперативної організації не передбачає одержання максимального прибутку, а орієнтується на досягнення величини доходів, які б могли забезпечити його стабільний фінансовий стан. За період 2014–2018 фінансових років (ф. рр.) лише в 2016 та 2018 рр. спостерігається наявність чистого прибутку (495 млн. дол. США та 698 млн. дол. США відповідно) (рис. 1).

Доступний до розподілення дохід за період 2014–2018 ф. рр. демонструє тенденцію до постійного збільшення його величини – від 769 млн. дол. США в 2014 ф. р. до 1 161 млн. дол. у 2018 ф. р. (рис. 2). На розподіл доходу впливають рекомендації Ради виконавчих директорів Раді керуючих МБРР, які передбачають переведення частини коштів до Загального резерву та Міжнародній асоціації розвитку (МАР). Так, величина Загального резерву збільшилася з 36 млн. дол. у 2015 ф. р. до 672 млн. дол. у 2017 ф. р.; у серпні 2018 ф. р. запропонована величина перерахувань становила 913 млн. дол.

Що стосується перерахувань для МАР, їм властива достатня нерівномірність: 635 млн. дол. у 2014 ф. р., 650 млн. дол. у 2015 ф. р., 497 млн. дол. у 2016 ф. р., 123 млн. дол. у 2017 ф. р.; у серпні 2018 ф. р. рекомендована Радою виконавчих директорів величина коштів для перерахувань становила 248 млн. дол.

Рівень достатності капіталу МБРР оцінюється за двома показниками: величиною вільного капіталу та співвідношенням власного капіталу і виданих позик. Вільний капітал формується з вільного оплаченого капіталу та частини нерозподіленого доходу і резервів. Величина вільного капіталу за період 2014–2016 ф. рр. зменшилася з 40 467 млн. дол. у 2014 ф. р. до 39 424 млн. дол.

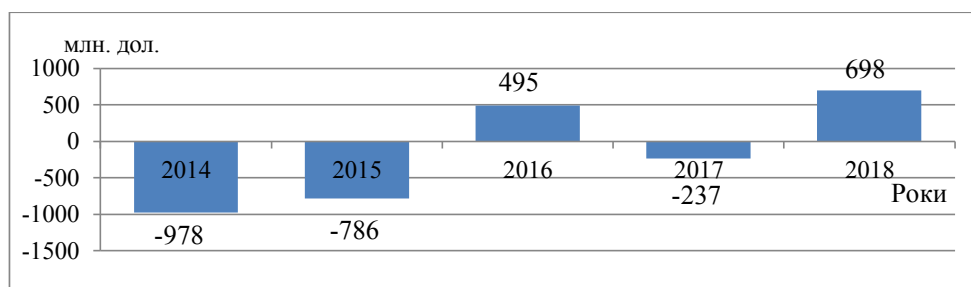


Рис. 1. Чистий прибуток/збиток МБРР за період 2014–2018 ф. рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [2]

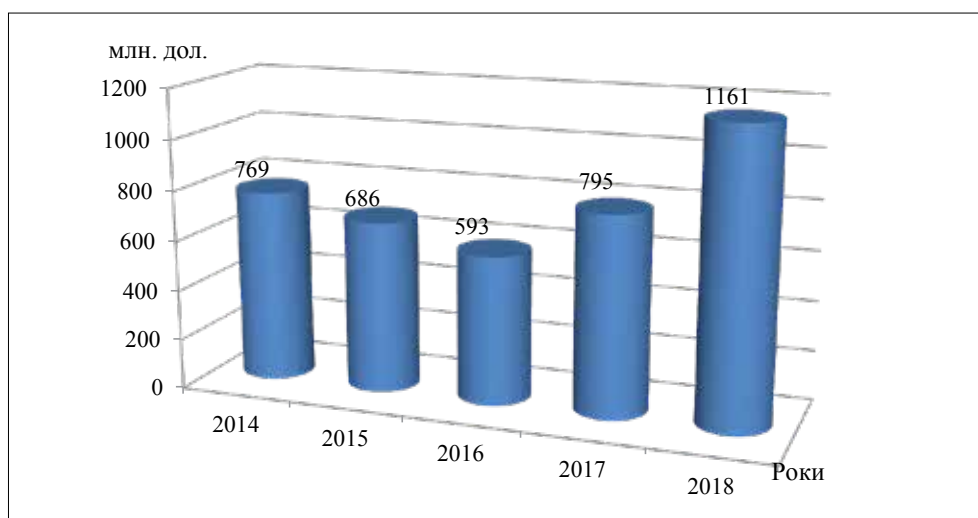


Рис. 2. Доступний до розподілення дохід МБРР за період 2014–2018 ф. рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [2]

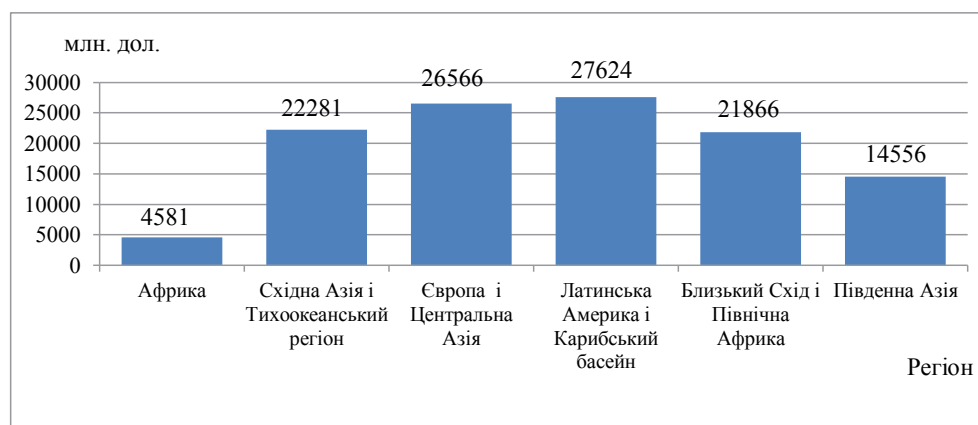


Рис. 3. Зарезервовані кредитні ресурси МБРР за період 2014–2018 ф. рр. у розрізі регіонів

Джерело: побудовано авторами за даними [2]

у 2016 ф. р.; починаючи з 2017 ф. р. спостерігається тенденція до збільшення цього показника: у 2017 ф. р. – 41 720 млн. дол., у 2018 ф. р. – 43 518 млн. дол.

Співвідношення власного капіталу і виданих позик відноситься до сумарних показників рівня ризику; його мінімальна величина повинна знаходитися в межах 20%. У 2014 ф. р. величина цього показника становила 25,7%, у 2015 ф. р. – 25,1%, у 2016 ф. р. – 22,7%, у 2017 ф. р. – 22,8%, станом на 30 червня 2018 ф. р. – 22,9%.

Основними показниками кредитування для МБРР служить величина зарезервованих коштів та наданих коштів, які визначаються як надані кошти бруто та надані кошти нетто. Аналіз величини зарезервованих кредитних ресурсів МБРР за період 2014–2018 ф. рр. у розрізі регіонів дає можливість зробити висновок: у 2014 ф. р. найбільший обсяг зарезервованих коштів припадав на Європу і Центральну Азію (4 729 млн. дол. США), найменший – на Африку (420 млн. дол. США); у 2015 ф. р. відповідно це стосувалося також цих двох регіонів: Європа і Центральна Азія – 6 679 млн. дол. США, Африка – 1 209 млн. дол. США. У 2016 ф. р. та 2017 ф. р. найбільша величина зарезервованих кредитних ресурсів відносилася до Латинської Америки та Карибського басейну (8 035 млн. дол. США та 5 373 млн. дол. США від-

повідно), найменша стосувалася Африки (669 млн. дол. США та 1 163 млн. дол. США). У 2018 ф. р. на перше місце перемістилися Близький Схід та Північна Африка (5 945 млн. дол. США), останнє місце знову зайняла Африка (1 120 млн. дол. США).

За величиною загальної суми зарезервованих кредитних ресурсів за період 2014–2018 ф. рр. регіони розташувалися так: на першому місці – Латинська Америка та Карибський басейн (27 624 млн. дол. США), на другому – Європа і Центральна Азія (26 566 млн. дол. США), далі слідує Східна Азія і Тихоокеанський регіон та Близький Схід і Північна Африка (22 281 млн. дол. США та 21 866 млн. дол. США відповідно). Замикають список Південна Азія та Африка (14 556 млн. дол. США та 4 581 млн. дол. США) (рис. 3).

Величина наданих МБРР кредитних коштів також суттєво відрізняється залежно від регіону: найменшу величину кредитних коштів за період 2014–2018 ф. рр. одержала Африка (3 186 млн. дол. США), найбільшу – Латинська Америка і Карибський басейн (24 575 млн. дол. США). Європа і Центральна Азія одержали 24 465 млн. дол. США, Східна Азія і Тихоокеанський регіон – 19 635 млн. дол. США, Близький Схід і Північна Африка – 16 488 млн. дол. США (рис. 4).

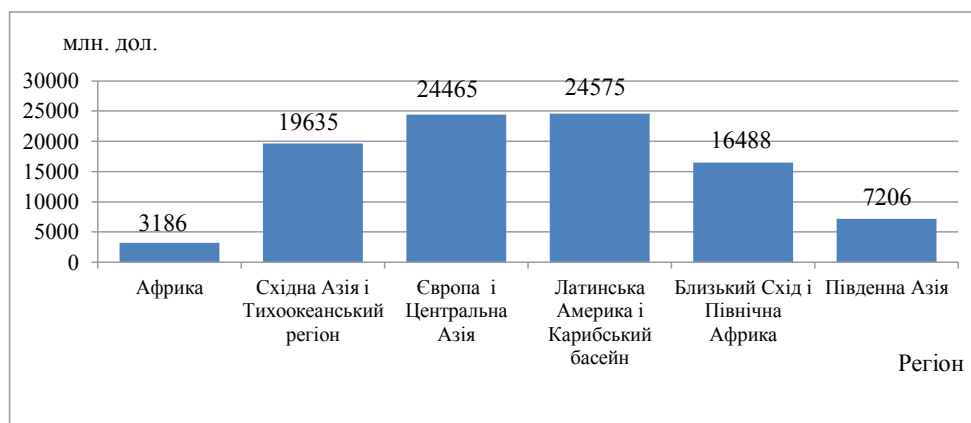


Рис. 4. Надані МБРР кредитні кошти за період 2014–2018 ф. рр. у розрізі регіонів

Джерело: побудовано авторами за даними [2]



Рис. 5. Зарезервовані кредитні кошти за період 2014–2018 ф. рр. у розрізі галузей економіки, %

Джерело: побудовано авторами за даними [2]

Розгляд розподілу зарезервованих МБРР коштів по галузях економіки за період 2014–2018 ф. рр. дає можливість виявити ті сегменти, для яких характерне найбільше значення цього показника: державне управління (19 391 млн. дол. США), енергетика і гірничодобувна промисловість (17 837 млн. дол. США), транспорт (16 485 млн. дол. США), водопостачання, каналізація і утилізація (12 913 млн. дол. США). Для сектору промисловості, торгівлі та послуг величина цього показника становить 12 248 млн. дол. США, фінансового сектору – 10 093 млн. дол. США, соціального захисту – 7 955 млн. дол. США.

Питома вага галузей економіки у загальному обсязі зарезервованих коштів представлена на рис. 5.

На рис. 6 представлено країни, що нині є найбільшими позичальниками коштів МБРР.

Для України співробітництво з МБРР також виступає одним із вагомих умов успішного реформування за рахунок реалізації найважливіших соціальних та економічних проектів. Започаткування взаємодії України з МБРР пов'язане з прийняттям Закону «Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства за гарантіями інвестицій» № 2402-ХІІ від 03.06.1992 [5].

Напрями взаємодії України зі Світовим банком викладені в Концепції партнерства Світового банку з Україною на 2017–2021 рр., схваленій 20.06.2017 Радою директорів Світового банку. До них відносяться: управління державними фінансами та реформа державного управління; антикорупційна діяльність; управління найбільшими

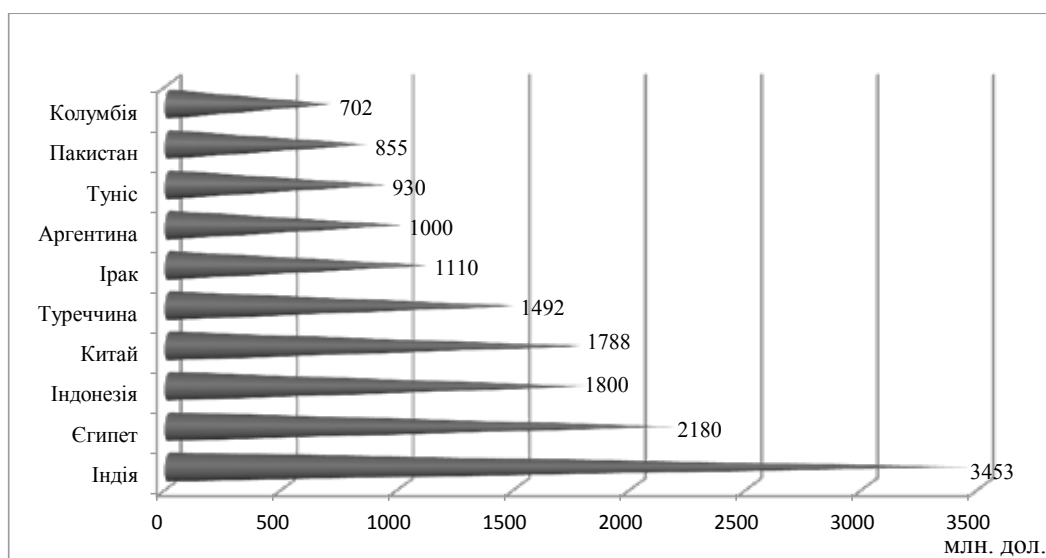


Рис. 6. 10 країн – найбільших позичальників МБРР, 2018 ф. р.

Джерело: побудовано авторами за даними [2]

фіскальними ризиками та поліпшення управління державними інвестиціями; зміцнення фінансового сектору; поліпшення інфраструктури; створення рівноправного партнерства у приватному секторі; земельна реформа; реформа охорони здоров'я; приватизація; ефективне, результативне та комплексне надання послуг; соціальна допомога; цільова допомога постраждалим від конфлікту громадам [6].

Від МБРР Україна отримує інвестиційні та системні позики, що обслуговуються державою або під державні гарантії, та технічну допомогу у вигляді грантів на підготовку проектів і дорадчо-консультативної допомоги [7].

За період 2014–2018 рр. значна кількість інвестиційних програм здійснювалася за рахунок фінансових ресурсів МБРР. У 2014 р. величина залучених від МБРР коштів становила 2 347 352,9 тис. грн., у 2015 р. – 4 610 849,7 тис. грн.; у 2016 р. – 5 110 849,7 тис. грн., у 2017 р. – 5 324 770,5 тис. грн., у 2018 р. – 6 851 513,2 тис. грн.; плановий обсяг на 2019 р. – 6 945 887,7 тис. грн.

До найбільш дорогавартісних інвестиційних проектів за період 2014–2018 рр., які фінансувалися МБРР, можна віднести: проекти поліпшення автомобільних доріг та безпеки руху (перший проект – 400 000 тис. дол. США, другий проект – 450 000 тис. дол. США, третій проект – 560 000 тис. дол. США); проект «Будівництво Канівської ГАЕС» (500 000 тис. дол. США); проект підвищення енергоефективності в секторі централізованого теплопостачання України (382 000 тис. дол. США); проект із передачі електроенергії-2 (378 425 тис. дол. США); проект розвитку міської інфраструктури-2 (350 000 тис. дол. США). Також реалізовувалися проекти щодо модернізації системи соціальної підтримки населення України (300 000 тис. дол. США), модернізації державних фінансів (50 000 тис. дол.

США), поліпшення охорони здоров'я на службі у людей (214 729,837 тис. дол. США) та ін. [8–13].

У цілому, аналізуючи співпрацю МБРР з Україною, яка дає можливість реалізувати її прагнення щодо підвищення рівня конкурентоспроможності країни і скорочення терміну впровадження в міжнародні інтеграційні процеси на рівноправних умовах, слід звернути увагу на необхідність вирішення таких завдань: 1) гармонізувати стратегію співробітництва з МБРР та іншими інституціями Групи Світового банку зі стратегією розвитку зовнішньоекономічної діяльності країни; 2) забезпечити вдосконалення процесу відбору проектів, яке б здійснювалося на основі об'єктивної оцінки їх ефективності і пріоритетності з урахуванням бюджетних та соціально-економічних чинників; 3) збільшити ступінь участі інститутів громадянського суспільства в аналізі доцільності реалізації інвестиційних проектів; 4) створити умови для забезпечення високого рівня професійності працівників, що є відповідальними у вирішенні питань міжнародного співробітництва.

Висновки. Співпраця країн з МБРР, у тому числі й України, потребує зваженого підходу. Залучення іноземних кредитних ресурсів, безперечно, є важливим засобом стабільного соціально-економічного розвитку, захищеності від несприятливих фінансових ситуацій, але за умови ефективної економічної політики та відсутності корупційного механізму відмивання запозичених коштів. Окрім того, постійна залежність від залучених ресурсів сприяє зростанню зовнішнього державного боргу, створює реальну загрозу фінансовій безпеці країни. Перспективи взаємодії України з МБРР будуть визначатися результатами здійснення реформ, оптимізацією портфелю проектів МБРР щодо нашої країни та нормативу кредитування для України.

Список використаних джерел:

1. Група Світового банку. *Економічна енциклопедія*. URL : <http://slovedia.org.ua/38/53395/378570.html> (дата звернення: 09.01.2019).
2. Всемирный банк. Годовой отчет 2018. URL : <http://www.worldbank.org/> (дата звернення: 05.01.2019).
3. Статті Угоди 1945 р. (Про Міжнародний банк реконструкції та розвитку). URL : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996_028 (дата звернення: 08.01.2019).
4. Сравнительная шкала кредитных рейтингов. Moody's. Standard and Poor's. Fitch IBCA. URL : <http://www.gorskiy.ru/Articles/CLASSI-1.HTM> (дата звернення: 09.01.2019).

5. Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства за гарантіями інвестицій : Закон України від 03.06.1992 № 2402-XII. URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2402-12> (дата звернення: 10.01.2019).
6. Концепція партнерства з Україною на 2017–2021 рр. *Офіційний сайт Світового банку*. URL : <http://www.worldbank.org/> (дата звернення: 09.01.2019).
7. Інформаційна довідка щодо співробітництва України зі Світовим банком. *Офіційний сайт Міністерства фінансів України*. URL : <http://www.minfin.gov.ua/> (дата звернення: 09.01.2019).
8. Про Державний бюджет України на 2014 рік : Закон України від 16.01.2014 № 719-VII. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/719-18> (дата звернення: 06.01.2019).
9. Про Державний бюджет України на 2015 рік : Закон України від 28.12.2014 № 80-VIII. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/80-19> (дата звернення: 06.01.2019).
10. Про Державний бюджет України на 2016 рік : Закон України від 25.12.2015 № 928-VIII. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/928-19> (дата звернення: 06.01.2019).
11. Про Державний бюджет України на 2017 рік : Закон України від 21.12.2016 № 1801-VIII. URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1801-19> (дата звернення: 06.01.2019).
12. Про Державний бюджет України на 2018 рік : Закон України від 07.12.2017 № 2246-VIII. URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2246-19> (дата звернення: 06.01.2019).
13. Про Державний бюджет України на 2019 рік : Закон України від 23.11.2018 № 2629-VIII. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2629-19> (дата звернення: 06.01.2019).

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНК РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ: ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ МИРОВЫХ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Аннотация. В статье исследованы особенности деятельности Международного банка реконструкции и развития (МБРР) в условиях мировых глобализационных процессов. Актуальность исследования обусловлена усилением зависимости современных национальных систем от привлечения иностранных кредитных ресурсов, источниками которых выступают международные финансовые организации. Осуществлена оценка финансового состояния МБРР. Проанализированы источники формирования кредитных ресурсов МБРР и представлена динамика основных показателей кредитования (зарезервированных и предоставленных средств) в разрезе мировых регионов и секторов экономики. Рассмотрены страны – наибольшие заемщики МБРР. Проанализированы условия и результаты сотрудничества Украины с МБРР за период 2014–2018 гг. и проблемы, требующие решения для сокращения срока вхождения Украины в международные интеграционные процессы на равноправных условиях.

Ключевые слова: Всемирный банк, Международный банк реконструкции и развития, финансовые показатели МБРР, зарезервированные кредитные ресурсы МБРР, предоставленные кредитные средства МБРР, финансовые услуги МБРР, заемщики.

INTERNATIONAL BANK FOR RECONSTRUCTION AND DEVELOPMENT: FEATURES OF BUSINESS IN THE CONDITIONS OF WORLD GLOBALIZATION PROCESSES

Summary. The development of modern globalization processes promotes the appeal of many countries to international financial organizations, which are a powerful source of funds for the formation of a stable national financial system, the implementation of positive changes in the development of the economy, raising the standard of living of the population, and for a number of countries is a method to overcome poverty. The mission of the World Bank as one of the international financial institutions is to support sustainable development on a global scale; Its activities allow countries to make extremely important investments that will make it possible to liquidate extreme poverty by 2030, reducing the share of the world's population who lives of less than \$ 1.9 per day and to accelerate the common welfare of the poorest 40% of the world's population. The International Bank for Reconstruction and Development (IBRD), which, along with the International Development Association (IDA) is a member of the World Bank, provides loans to governments of middle-income countries and low-income solvent governments, guarantees private investment, facilitates the development of international trade. When deciding on the expediency of cooperating with one or another international financial institution, the borrowing country's representatives must familiarize not only with the terms of granting and repayment of credit funds, but also to analyze the peculiarities of the financial activity of this organization. Based on this, the assessment of the trends of changes in the main financial indicators of IBRD activities, the dynamics of the main indicators of lending (reserved and provided funds) in the context of world regions and sectors of the economy, the use of sources of credit resources is necessary to understand the level of creditworthiness of the Bank. It is important to identify both the positive aspects of cooperation between the borrowing countries with the IBRD and those problems that give rise to a permanent dependence on the attraction of foreign credit resources. Not an exception in this sense is Ukraine, the prospects for further interaction with IBRD should be based on Ukraine's ability to effectively use borrowed funds on the basis of new approaches to the procedures for evaluation and selection of projects, and to improve the monitoring system of their implementation processes.

Key words: World Bank, International Bank for Reconstruction and Development, IBRD financial indicators, IBRD reserved credit resources, IBRD provided credit funds, IBRD financial services, borrowers.

Гаращук О. В.

*доктор економічних наук, професор,
начальник відділу комунікацій та міжнародного співробітництва
Державної служби якості освіти України*

Куценко В. І.

*доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України,
головний науковий співробітник
відділу природно-техногенної та екологічної безпеки
Державної установи «Інститут економіки природокористування
та сталого розвитку Національної академії наук України»*

Garashchuk Olena

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Department of Communications and International Cooperation
State service of education quality of Ukraine*

Kutsenko Vira

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Honored Scientist of Ukraine
Chief Researcher
Department of Natural-Technogenic and Environmental Safety
Public Institution "Institute of Environmental Economics
and Sustainable Development of the National Academy of Sciences of Ukraine"*

ЯКІСНА ОСВІТА – ІНСТРУМЕНТ СТАЛОГО РОЗВИТКУ (ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ)

Анотація. Статтю присвячено огляду сучасного стану освіти в Україні. Висвітлюється значення освіти в соціально-економічному розвитку країни. Розкривається сутність та визначаються складники якості освіти у цілому і вищій зокрема, роль якої в умовах глобалізації, переходу до постіндустріальної стадії суспільного розвитку та інформатизації суспільства надзвичайно зростає. Особливу увагу приділено обґрунтуванню напрямів забезпечення поліпшення підготовки кадрів і вибору відповідного інструментарію, а також визначенню чинників, які на це впливають. Значну увагу приділено аналізу характерної динаміки світових освітніх практик у системі освіти, дослідженню процесів забезпечення якості освіти в зарубіжних країнах та можливостям його використання в українських вищих навчальних закладах у контексті забезпечення сталого розвитку. Проаналізовано переваги та недоліки кожної з форм управління освітніми системами.

Ключові слова: якісна освіта, сталий розвиток, вищі навчальні заклади, ефективність, інноваційні педагогічні технології, управління освітою.

*Той, хто тримає в руках освіту,
здатний змінити обличчя Землі.*
Г.В. Лейбніц

Вступ та постановка проблеми. Сучасне суспільство фахівці називають постіндустріальним, інформаційним, а також суспільством знань. Для нього характерним є зростання ролі інтелектуального потенціалу, знань. Практика засвідчує, що країни, виробництво в яких базується на високих технологіях, мають якісну систему освіти. Це підтверджує досвід США, Японії, Великобританії, Німеччини та інших високорозвинених країн.

У Національній стратегії розвитку освіти в Україні на період до 2021 р. зазначається необхідність підвищення доступності якісної, конкурентоспроможної освіти відповідно до вимог інноваційного сталого розвитку суспільства, економіки, забезпечення особистісного розвитку людини згідно з її індивідуальними здібностями, потребами на основі навчання протягом життя.

Проблеми якості освіти в Україні залишаються актуальними. Особливо вони загострилися в умовах глобалізації, активного впровадження у виробництво науково-інформаційних технологій, які потребують підвищення рівня підготовки фахівців, їхньої адаптації до нових соціально-економічних реалій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тож не дивно, що проблемами якості освіти займається багато науковців і практиків, серед яких: В. Андрущенко, А. Бермус, Г. Бордовський, В. Вікторов, Л. Гаєвська, С. Гільманов, К. Єлисеєв, А. Зязюн, Ю. Ігін, А. Мотрос, А. Нестеров, Н. Островерхова, Л. Редько, Г. Сазоненко, В. Суханцева, С. Тропіцин, Т. Туркот, Є. Яковлев та багато інших, які особливу увагу приділяли якості вищої освіти.

Проте, на жаль, остання, на думку і фахівців, і студентів, ще залишається такою, що не задовольняє реальні вимоги і потреби. Скажімо, за даними міжнародного дослідження «Студенти – образ майбутнього», проведеного Інститутом Горшеніна, на батьківщині хотіли б навчатися лише 15,5% українських студентів, тоді як, приріом, серед поляків – 34,1%. Водночас серед опитаних 45,9% бажають навчатися в університетах Великої Британії, 23,8% – у США, 14,9% – у Німеччині [1, с. 37].

За даними всесвітнього опитування Американського інституту громадської думки Дж. Геллапа щодо рівня задоволення системою освіти, в Україні цей показник становить 38%, тоді як, скажімо, у Білорусі – 52%, у Німеччині – 59%, у США – 70%. Більше половини українців вважає, що якість освіти в Україні не відповідає їхнім вимогам, а за п'ятибальною системою оцінювання якості освіти, наданої вітчизняними вишами,

34,4% громадян оцінюють на три бали, а 20,2% – на два бали [1, с. 33].

Цьому сприяє й те, що українські вищі навчальні заклади посідають край низькі позиції у світових рейтингах*. Впливова британська газета The Times у 2011 р. склала рейтинг «Топ-100 світових репутацій», до якого, на жаль, не увійшов жоден український університет, тоді як, скажімо, у першу сотню входять п'ять університетів Японії.

Метою даної роботи є оцінка якості освіти в Україні та обґрунтування шляхів подальшого поліпшення основних її складників.

Результати дослідження.

Сьогодні перед Україною стоїть завдання забезпечити стабільний соціально-економічний розвиток, суттєво підвищити добробут населення, у вирішенні якого фундаментальна роль відводиться освіті. При цьому не менш важливим завданням залишається забезпечення конкурентоспроможності освіти, випускників навчальних закладів, адже саме високоосвічені, висококваліфіковані фахівці здатні забезпечити модернізацію країни.

Ми погоджуємося з авторами, які якість освіти розглядають як збалансовану характеристику системи освіти щодо її здатності забезпечити ефективну підготовку конкурентоспроможних фахівців, рівень реальних професійних і загальногосподарських якостей, що, з одного боку, відповідають нормативним вимогам національних і міжнародних стандартів, а з іншого – забезпечують задоволення потреби особистості, держави та суспільства отриманим результатом як у контексті його економічного складника, так і з огляду на соціальну значимість [2; 3].

Основною функцією освіти, як відомо, є передача від покоління до покоління досвіду, накопиченого людством. У цих умовах важливим завданням є збагачення змісту освіти відповідно до вимог сучасності. Успішність реалізації цієї функції залежить від якості освіти. Фахівці виділяють такі складники якості освіти (рис. 1).

Якість освіти – це багатопланова категорія, тому й критерії її оцінки можуть бути різними. Так, Європейський центр із вищої освіти ЮНЕСКО (СЕПЕС) до критеріїв оцінки якості освіти відносить:

- інституціональну місію й мету навчального закладу;
- параметри освітньої моделі;
- певні стандарти даної програми або дисциплін;
- гарантоване виконання базових стандартів та еталонів;
- досягнення встановлених цілей на різних етапах навчання (на вході, у процесі, на виході);
- здатність задовольняти попит й очікування освітніх послуг і зацікавлених учасників освітнього ринку;
- прагнення до постійного вдосконалення навчального процесу;
- якість персоналу, що визначається ступенем академічної кваліфікації і наукових співробітників вищих навчальних закладів, якість персоналу та якість освітніх програм у поєднанні з процесом викладання й наукових досліджень за умови їхньої відповідності суспільному попиту, визначають академічну якість навчання;
- якість підготовки студентів за умови диверсифікованості освітніх програм, подолання багатопланового розриву, що існує між середньою та вищою освітою; підвищення ролі механізмів навчально-професійної орієнтації й мотивації молоді;
- якість інфраструктури й фізичного навчального середовища ВНЗ, що охоплює «усю сукупність умов» їхнього функціонування, включаючи комп'ютерні мережі й сучасні бібліотеки;
- якість реалізації освітнього процесу через рівень майстерності педагога та рівень досягнення тих, хто навчається, в освітньому процесі;
- якість умов реалізації освітнього процесу;
- якість управління системою освіти в конкретному освітньому закладі [4].

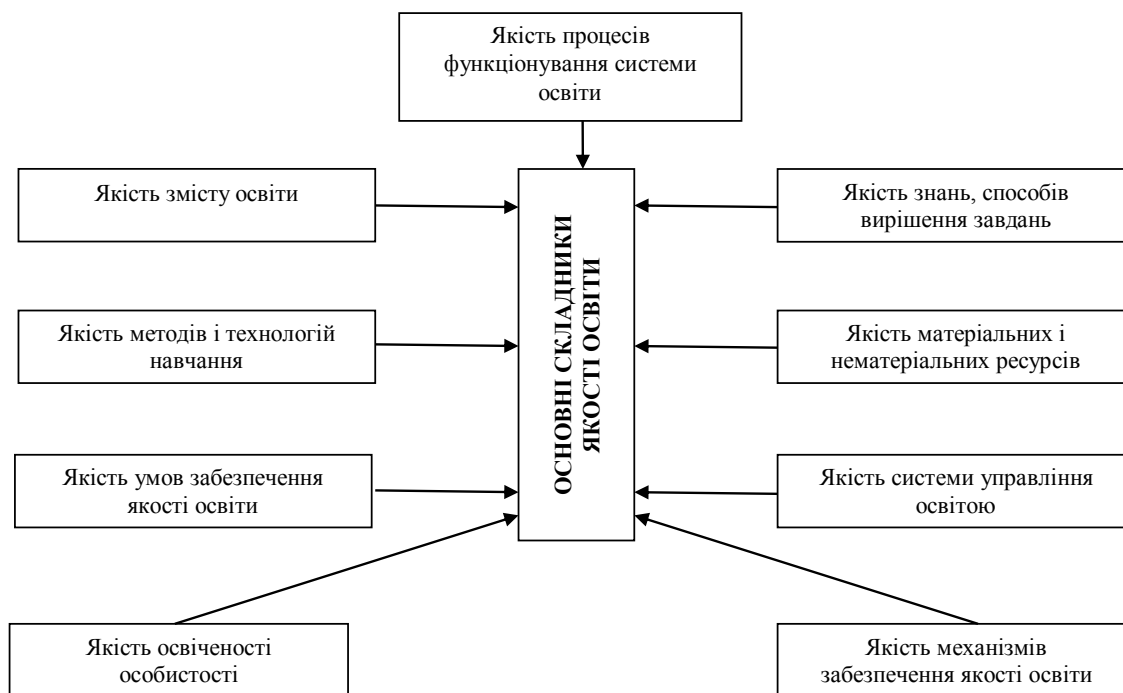


Рис. 1. Складники якості освіти

* Серед критеріїв: рівень освіти, обсяг наукових досліджень, індекс цитування, інноваційність, упровадження розробок у промисловість, рівень обміну студентами.

Якість освіти є ключовою проблемою збереження та подальшого розвитку інтелектуального потенціалу України в XXI ст., адже, як зазначається у Словнику Української мови, якість – це ступінь вартості, цінності, придатності чого-небудь для його використання за призначенням [5, с. 529]. Якість – це ступінь відповідності властивостей якогось об'єкта (продукту, послуги, процесу) певним вимогам; це певна збалансована відповідність певного освітнього рівня потребам, цілям, умовам, які встановлюються для виявлення причин порушення цієї відповідності та управління процесом поліпшення встановленої якості [6; 7].

У Національній доктрині розвитку освіти України XXI ст. зазначається, що якість освіти є національним пріоритетом і передумовою національної безпеки держави, яка постійно здійснює моніторинг якості освіти, забезпечує його прозорість, сприяє розвитку громадського контролю [6].

Категорія «якість» характеризує як освіту у цілому, так і складник освітньої системи (загальноосвітньої, вищої, післядипломної освіти) тощо. До цього часу існують різні критерії визначення якості освіти з урахуванням її складників. Скажімо, у документі ЮНЕСКО «Реформа й розвиток вищої освіти» (1995 р.) визначено критерії якості освітньої діяльності, а саме:

- якість персоналу, що визначається ступенем академічної кваліфікації викладачів і наукових співробітників вищих навчальних закладів, якість персоналу та якість освітніх програм у поєднанні процесу викладання й наукових досліджень, за умови їхньої відповідності суспільному попиту, визначають академічну якість змісту навчання;

- якість підготовки студентів – за умови диверсифікованості освітніх програм, подолання багатопланового розриву, що існує між середньою і вищою освітою, і підвищення ролі механізмів навчально-професійної орієнтації й мотивації молоді;

- якість інфраструктури й «фізичного навчального середовища» вищих навчальних закладів, що охоплює «усю сукупність умов» їхнього функціонування, включаючи комп'ютерні мережі й сучасні бібліотеки, що може бути забезпечено за рахунок адекватного фінансування.

При цьому критерії відбору та групування показників якості можуть бути різними залежно від моделі системи освіти, цілей освітньої системи, актуальних проблем управління тощо.

Болонська декларація до визначальних критеріїв якості освіти відносить:

- якість підготовки фахівців;
- зміцнення довіри між суб'єктами освіти;
- відповідність європейському ринку освіти;
- мобільність студентів і викладачів вищих навчальних закладів;
- сумісність кваліфікації на вузівському та післявузівському етапах підготовки;

- посилення конкурентоспроможності національної системи освіти. Нині обов'язковою вважається наявність внутрішніх і зовнішніх державних і громадських систем контролю над якістю освіти.

Національний освітній глосарій якості вищої освіти визначає як характеристику вищої освіти, що відображає відповідність результатів навчання, освітніх процесів та інституціональних умов актуальним цілям розвитку особи та суспільства [8].

У Законі України «Про вищу освіту» зазначається, що якість вищої освіти – це сукупність якостей особи з вищою освітою, що відображає професійну компетент-

ність, ціннісну орієнтацію, соціальну спрямованість і зумовлює здатність задовольняти як особисті духовні та матеріальні потреби, так і потреби суспільства у цілому. Цьому сприяє перш за все якісна освітня діяльність, спрямована на задоволення потреб населення.

Разом із тим незалежно від вибраних критеріїв групування показників, що характеризують якість вищої освіти, має відповідати таким принципам, як:

- повнота та доступність сприйняття «якості вищої освіти» та показників, що її характеризують;

- можливість оцінювання якості вищої освіти на кількісному або якісному рівні її вимірювання;

- доцільність та корисність групування вищезазначених показників на різних рівнях управління;

- придатність інформації про освітню діяльність за потрібними в управлінні напрямками;

- надійність інформації та її здатність бути значущою протягом кількох років.

На основі існуючих науково-методичних підходів до формування показників якості вищої освіти запропоновано таке їх групування.

Група показників, що охоплюють дані за освітніми системами:

- якість структури і змісту освітніх програм;
- якість організації навчального процесу;
- збалансованість освітньої системи;
- здатність освітньої системи до адаптації під час взаємодії із зовнішнім середовищем;
- рівень застосування новітніх інноваційних технологій;
- якість системи підготовки та перепідготовки педагогічних кадрів тощо.

Група показників якості навчального процесу:

- швидкість та повнота реалізації цілей навчального процесу;

- рівень якості навчального процесу;
- якість культурно-пізнавальної спрямованості навчального процесу;

- якість навчальних програм;
- якість організації самостійної роботи студентів у позааудиторний час тощо.

Група показників контролю та якості результатів навчання:

- система контролю якості підготовленості студентів;
- якість методів отримання додаткової освіти;
- якісний склад студентів;
- частка випускників, які працевлаштовані за спеціальністю;

- рівень застосування комп'ютерних технологій під час здійснення перевірки модульних контрольних робіт, заліків та екзаменів.

Група показників інтенсивності та науково-інноваційної діяльності у вищому навчальному закладі:

- кількість публікацій викладачів у фахових виданнях України;

- кількість публікацій, що цитуються у міжнародних науково-метричних базах;

- участь студентів у науково-практичних конференціях (кількість доповідей);

- участь викладачів у міжнародних і науково-практичних конференціях (кількість доповідей);

- кількість виданих монографій, навчальних посібників і підручників;

- частка інновацій, розроблених викладачами й студентами вишів і впроваджених у навчальний процес, наукову або практичну діяльність;

- частка позитивних наслідків упровадження результатів інноваційної діяльності;

– частка негативних наслідків упровадження результатів інноваційної діяльності.

Група показників методичного забезпечення викладання дисциплін:

– рівень якості методичного забезпечення викладання дисциплін;

– кількість методичних указівок і рекомендацій, що забезпечують дисципліну;

– кількість дистанційних курсів та онлайн-тренінгів для самостійного вивчення певної дисципліни.

Група показників ресурсного забезпечення освітніх закладів:

– обсяги фінансування освітніх закладів;

– рівень матеріально-технічного забезпечення навчального процесу (стан навчальних приміщень, лабораторій, комп'ютерів, обладнання, забезпеченість необхідними витратними матеріалами);

– показник фінансування методичного забезпечення (необхідна кількість навчальної літератури, макетів, навчальних тренажерів);

– обсяги фінансування для проведення наукових заходів (конференцій, науково-методичних семінарів, конкурсів тощо).

Група показників, які характеризують рівень ефективності управлінської діяльності у сфері вищої освіти:

– частка залучених викладачів до управлінської діяльності освітнього закладу;

– рівень залучення студентів до управлінської діяльності освітнього закладу;

– якість управлінської діяльності кожного підрозділу освітнього закладу;

– показник ефективності управлінської діяльності освітнього закладу.

Високу якість освіти, підготовки кадрів можуть забезпечити якісні навчальні заклади. У світовій практиці нерідко для визначення останнього використовується методика незалежної оцінки якості вищої освіти засобами визначення рейтингу вищого навчального закладу з використанням таких показників:

– репутація вищого навчального закладу у суспільстві;

– показники вступного конкурсу;

– науковий потенціал професорсько-викладацького складу навчального закладу;

– фінансові ресурси вищого навчального закладу;

– задоволеність студентів якістю професійної підготовки та організацією навчального процесу, а також роботодавців якістю підготовки фахівців тощо.

У багатьох розвинених країнах формуються рейтинги вищих навчальних закладів з урахуванням:

– кількості лауреатів Нобелівської премії – вихідців із певного університету;

– кількості членів національної академії наук, закордонних академій, керівників національних і світових наукових шкіл і напрямів;

– якості професорсько-викладацького складу – кількість зарубіжних професорів зі світовим ім'ям і докторів наук;

– кількості статей, опублікованих у провідних наукових виданнях світу;

– індексу цитування;

– репутації університету;

– наявності новітніх методичних розробок і програм для забезпечення елітності навчального процесу, індивідуального підходу до студентів, інноваційної системи викладання, впровадження так званої еліто-педагогіки;

– селекційних критеріїв прийому до університету, а також незалежної експертизи вступу;

– розміру бібліотек – кількості одиниць зберігання та якості обслуговування, при цьому особлива увага приділяється спеціалізованим бібліотекам;

– історії вищого навчального закладу, кількості його знаменитих випускників, зокрема президентів, прем'єр-міністрів, відомих політиків, видатних учених;

– попиту на випускників вищих навчальних закладів (до речі, як свідчить статистика, більшість випускників Пенсильванського, Гарвардського, Колумбійського університетів США не переймається пошуком роботи, оскільки на них постійно «полюють» рекрутери, представники відомих фірм);

– даних банку щодо випускників університетів, реалізація їхніх освітніх навичок у практичній сфері, перспективи їхньої подальшої діяльності та кар'єрного зростання;

– зв'язку вищого навчального закладу зі своїми випускниками, допомога їм у разі потреби щодо професійної діяльності;

– рівня спортивного життя в університеті, кількості чемпіонів Олімпійських ігор, переможців світових і національних першостей, знаменитих спортивних тренерів, кількості та якості спортивних споруд [1, с. 35].

Щоб забезпечити високу якість освіти у цілому і вищої зокрема, необхідно визначити чинники, які на це впливають. До останніх фахівці перш за все відносять фінансові ресурси. У цьому контексті Україні важко конкурувати з високорозвиненими країнами. Якщо, скажімо, у США на навчання одного студента витрачається 20 тис. дол. на рік, то в Україні – у 10 разів менше. Як зазначається у доповіді з питань вищої освіти в Євросоюзі, представленій Єврокомісією, недофінансування вищих навчальних закладів підриває їхні можливості щодо залучення до вишу найкращих талантів серед студентів і викладачів для забезпечення виконання ними наукової та прикладної діяльності [1, с. 33]. До речі, більшість випускників американських вищих навчальних закладів уважає своїм обов'язком робити пожертви на користь університетів, яким вони зобов'язані своєю успішною кар'єрою. В Україні благодійництво не лише не є поширеним, а й нерідко переслідується правоохоронними органами.

Поліпшенню фінансового стану вищих навчальних закладів сприяє впровадження фандрайзингу (fundraising), тобто співпраці вишів із бізнесом, фірмами, потужними корпораціями. Це може бути:

– надання приватним структурам відповідних послуг;

– користування останніми брендами знаменитих університетів для підвищення своєї конкурентоспроможності;

– участь вищих навчальних закладів у науково-дослідних проектах;

– консультування провідними представниками вишів комерційних установ тощо.

Усе це спрямовано на формування та розвиток освітньо-наукових закладів, на досягнення високого рівня освіти. Тобто фінансові інтереси мають бути підпорядковані інтересам освіти та науковим цілям, спрямовані на поєднання навчання з науково-дослідною діяльністю, на забезпечення високої наукоємності навчальних дисциплін.

Підвищенню якості вищої освіти, як свідчить зарубіжний досвід, сприяє й упровадження в навчальний процес та наукову діяльність у вищому навчальному закладі інноваційних педагогічних технологій, що передбачає чітке наукове проектування і відтворення технологій, які гарантують успіх педагогу.

Інноваційні педагогічні технології – це:

– технології проблемного та програмованого навчання, технології модульного, особистісно-орієнтованого навчання;

– технології інтерактивного навчання, що включають проведення бінарних занять із широким використанням міжпредметних зв'язків;

– технології інтегрованого навчання, тобто такого навчання, за якого інтеграція трактується як об'єднання, взаємопроникнення, переплетіння, взаємовплив понять і теорій різних галузей знань;

– електронні презентації з використанням мультимедійних проекторів, інтерактивної дошки, тобто технічних засобів, які дають змогу здійснювати демонстрацію презентацій на заняттях;

– технології активного використання в освітній діяльності інноваційної інфраструктури, зокрема технопарків, технополісів, бізнес-інкубаторів, інноваційних центрів тощо. Вони можуть створюватися як договірні об'єднання з метою реалізації інноваційних проєктів, що пройшли відповідну експертизу та державну реєстрацію. Активному їх використанню, зокрема в підготовці кадрів, має сприяти й реалізація Закону України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків», що дає змогу при цьому використовувати потенціал науково-виробничих об'єднань і вищих навчальних закладів.

Усе це є складниками модернізації освіти, що сприяє навчальним закладам використовувати широкий арсенал інформаційних і комунікаційних технологій. Водночас, як свідчить практика, нові технології ефективні лише тоді, коли вони стають невід'ємною частиною освітньої діяльності.

Використання вищезазначених технологій у підготовці кадрів сприяє підвищенню компетентності випускників навчальних закладів. До речі, компетентності, що відносяться до самої людини як суб'єкту діяльності, включають:

– компетентність здоров'язбереження, знання та дотримання норм здорового способу життя; знання небезпеки куріння, алкоголізму, наркоманії, СНІДу; знання дотримання правил особистої гігієни; значення ролі фізичної культури у збереженні та зміцненні здоров'я людини; усвідомлення свободи та відповідальності вибору способу життя;

– компетентність ціннісно-смиислової орієнтації у світі; усвідомлення цінності буття, життя, цінності культури, науки, виробництва, історії цивілізації тощо;

– компетентність інтеграції і структурування знань, ситуативно-адекватна актуалізація знань, розширення, прирощення накопичених знань;

– компетентність громадянськості, тобто знання та дотримання прав і обов'язків громадянина, свобода й відповідальність упевненості у собі, знання та гордість за символи країни (герб, прапор, гімн);

– компетентність самовдосконалення, саморегулювання, саморозвитку, особистісна і предметна рефлексія, сенс життя, професійний розвиток, оволодіння культурою рідної мови тощо. Компетентність, що відноситься до соціальної взаємодії людини й освіти як складника соціальної сфери, – це компетентність соціальної взаємодії із суспільством, громадськістю, колективом, сім'єю, партнерами;

– компетентність у спілкуванні: усному, письмовому, діалоговому, породження й сприйняття тексту, знання та дотримання традицій, ритуалів, етики, культурне спілкування, ділова переписка, діловодство, комунікативні завдання тощо.

Усе це, як і якість підготовки кадрів, що забезпечують формування компетентності, досягається в умовах успішного управління освітою, що передбачає необхідність дотримання таких принципів:

– збалансованості (здійснення контролюючими органами у сфері освіти діяльності в межах і в порядку, встановлених законами та іншими нормативно-правовими актами);

– гласності, що полягає у відкритості діяльності органів, які здійснюють контроль над наданням освітніх послуг, і регулярному інформуванні громадян про дотримання навчальними закладами встановлених стандартів під час надання відповідних освітніх послуг;

– систематичності, яка виявляється в тому, що державний контроль над наданням освітніх послуг повинен здійснюватися постійно;

– всебічності. Ця характеристика допомагає своєчасно виявляти і поширювати позитивний досвід в навчально-науковій діяльності, запобігати помилкам та упущенням;

– результативності, яка зводиться до того, що державний контроль повинен сприяти навчальним закладам досягненню ними у своїй діяльності максимальної ефективності [9]. Реалізація останнього принципу потребує поєднання державного та громадського контролю, зовнішнього та внутрішнього контролю та самоконтролю.

Безперечно, якість знань та підготовки кадрів значною мірою залежить від якісного складу професорсько-викладацького колективу. І тут варто використати досвід інших країн. Відомо, що нині найбільш конкурентоспроможними є американські вищі навчальні заклади. У минулому столітті вищі цієї країни, зокрема Гарвардський, Єльський, Принстонський, Колумбійський, Пенсільванський, Дартмутський, Корнельський, Браунський університети, як відомо, об'єдналися у так звану Лігу Плюща [1, с. 32]. Практично всі вони володіють високим рівнем забезпечення матеріально-технічної бази, новітнім обладнанням для лабораторій, сучасною спортивною базою, а також можливостями запрошувати найкращих викладачів для проведення занять. Фахівці оцінюють капітал, приміром, Гарвардського університету в 25,9 млрд. дол. [10]. Незважаючи на високий рейтинг кожного із зазначених вищих університетів, між ними постійно точиться конкурентна боротьба, що зумовлює підвищення якості освіти та підготовки кадрів [1, с. 32].

Конкурентна боротьба притаманна й вищим навчальним закладам Великої Британії. Лідерами у цьому контексті є Оксфордський та Кембриджський університети, відомі високою якістю підготовки фахівців у всьому світі. Вони займають домінуюче становище в світі у цьому контексті.

Подібна боротьба притаманна й вищим навчальним закладам Японії, де лідером є Токійський університет.

Останнім часом конкуренція в освіті посилюється. Проте слід відзначити, що тут боротьба відбувається не за досягнення оптимального співвідношення якості та вартості продукції, як це має місце в інших видах бізнесу, а, як правило, за високу якість освіти. Природно, що бажаючих отримати освіту в найпрестижніших вишах, по-перше, зростає, а по-друге, кількість бажаючих здобути освіту значно перевищує наявність у них місць.

У Законі України «Про освіту», який визнано базовим у законодавчому забезпеченні освіти, зазначається, що складовими частинами системи забезпечення якості освіти є внутрішній та зовнішній складники. Безперечно, що і перший і другий передбачають необхідність забезпечення високої якості освіти передусім на рівні навчального закладу. Внутрішній складник потребує насамперед необхідності:

– розроблення закладом освіти стратегії та процедур постійного підвищення якості навчально-виховної діяльності;

- створення та реалізації системи механізмів забезпечення академічної доброчесності;
- розроблення та здійснення моніторингу пріоритетного перегляду й постійного вдосконалення освітніх програм;
- забезпечення незалежного оцінювання знань здобувачів освіти на основі чітких оприлюднених критеріїв, правил і процедур;
- постійного оцінювання якості освітньої діяльності педагогічного колективу і науково-педагогічних працівників здобувачами освіти;
- оцінювання якості управлінської діяльності керівників навчального закладу;
- забезпечення наявності необхідних ресурсів для організації освітнього процесу, у тому числі створення умов для самостійної роботи здобувачів освіти за кожною освітньою програмою;
- забезпечення наявності відповідних інформаційних систем для ефективного управління закладом освіти;
- успішного використання процедур і заходів, що визначаються спеціальними законами або установчими документами закладу освіти [9; 11].

Система зовнішнього забезпечення якості освіти включає:

- перелік інструментів, процедур і заходів підвищення якості освіти (стандартизацію, ліцензування освітньої діяльності, акредитацію освітніх програм, зовнішнє незалежне оцінювання результатів навчання, моніторинг якості освіти, сертифікацію педагогічних працівників);
- визначені спеціальними законами органи та установи, що відповідають за зовнішнє незалежне оцінювання якості освіти та розвиток системи забезпечення якості, приймають рішення в межах повноважень на основі чітких та оприлюднених критеріїв, здійснюють періодичні перевірки системи забезпечення якості закладів освіти, надають рекомендації щодо вдосконалення системи забезпечення якості освіти, звітують

перед суспільством на засадах прозорості, доступності та зрозумілості.

Висновки. Освіта, як відомо, значною мірою зумовлює завтрашній день усього світового співтовариства, виступає важливим інструментом сталого розвитку та забезпечення зростання добробуту населення. Особливо помітним останнім часом є підвищення ролі освіти в умовах переходу до високотехнологічного, інформаційного суспільства, в якому зростає важливість якості людського потенціалу, рівень освіченості та культури населення.

Україна має один із найвищих показників частки випускників середніх навчальних закладів, які продовжують навчання у вищих навчальних закладах. Натомість за питомою вагою осіб із вищою освітою наша країна суттєво відстає від європейських країн. Якщо, скажімо, у країнах Західної Європи цей показник сягає 40–50%, то в Україні – менше 30%.

Розвиток науково-технічного прогресу все більше потребуватиме працівників із вищою освітою. Так, за прогнозами Європейської Комісії, до 2020 р. не менше ніж 35% робочих місць у країнах – членах Європейського Союзу вимагатимуть вищої освіти. Прикро, що високого рівня знань на разі прагнуть лише 38% опитаних студентів, а на диплом престижного вищого навчального закладу розраховують лише 10%; 41% вважають, що вища школа в Україні забезпечує посередній рівень освіти; 7,5% – низький і дуже низький; 55% респондентів хотіли б навчатися за кордоном [12, с. 22].

Тому подальший соціально-економічний розвиток України потребує забезпечення якісної освіти, озброєння кожного випускника навчального закладу не фрагментарними, а конкурентоспроможними, інтегрованими знаннями з урахуванням специфіки професійної діяльності фахівця. Це вимагає забезпечення інтеграції та систематизації змісту освіти, забезпечення органічного поєднання предметних навчальних блоків [13], адже майбутнє нашої країни може забезпечити лише якісна освіта.

Список використаних джерел:

1. Боголіб Т.М. Конкуренція університетів: світовий досвід і українські реалії. *Вісник НАН України*. 2012. № 10. С. 31–41.
2. Островерхова Н.М. Оцінка якості освіти. *Освіта і управління*. 2005. Т. 8. № 1. С. 109–133.
3. Лаврик Г.В. Державні стандарти освіти і національне освітнє законодавство. Термінологічний словник. Київ : Центр учбової літератури, 2014. 208 с.
4. Крутий К.Л. Моніторинг як сучасний засіб управління якістю освіти в дошкільному навчальному закладі : монографія. Запоріжжя : ЛПС ЛТД, 2010. 172 с.
5. Тлумачний словник української мови / за ред. В.С. Калашника ; 2-е вид., перероб. і доп. Харків : Прапор, 2005. 991 с.
6. Національна доктрина розвитку освіти України. *Освіта України*. 2002. № 33. 23 квітня.
7. Енциклопедія освіти / гол. ред. В.Г. Кремень. Київ : Юрінком Інтер, 2008. 1040 с.
8. Захарченко В.М. Національний освітній глосарій: вища освіта ; за ред. В.Г. Кременя ; 2-е вид., перероб. і доп. Київ : Плеяди, 2014. 100 с.
9. Парпан У.М. Правова система контролю якості вищої освіти в Україні. *Наукові записки Львівського університету бізнесу та права*. 2018. Вип. 19. С. 227–231.
10. Предпринимательские университеты в инновационной экономике / под общ. ред. Ю.Б. Рубина. Москва : Маркет ДС Корпорейшн, 2005. 402 с.
11. Литвин І.І. Правові засади діяльності контролюючих суб'єктів у сфері надання освітніх послуг. *Прикарпатський юридичний вісник*. 2015. Вип. 3(9). С. 191–195.
12. Денисенко М.П., Бреус С.В. Вища освіта в Україні: проблеми та перспективи. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2013. Вип. 33. С. 17–24.
13. Шляхтун П.П. Методика викладання соціально-гуманітарних наук : навчальний посібник. Київ : Академія, 2011. 224 с.

КАЧЕСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ – ИНСТРУМЕНТ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ (ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И УКРАИНСКИЕ РЕАЛИИ)

Аннотация. Статья посвящена обзору современного состояния образования в Украине. Освещается значение образования для социально-экономического развития страны. Раскрывается сущность и определяются составляющие качества образования в целом и высшего в частности, роль которого в условиях глобализации, перехода к постиндустриальной стадии общественного развития и информатизации общества чрезвычайно возрастает. Особое внимание уделено обоснованию направлений улучшения подготовки кадров и выбора соответствующего инструментария, а также определению факторов, которые на это влияют. Значительное внимание уделено анализу характерной динамики мировых образовательных практик в системе образования, исследованию процессов обеспечения качества образования в зарубежных странах и возможностям его использования в украинских высших учебных заведениях в контексте обеспечения устойчивого развития. Проанализированы преимущества и недостатки каждой из форм управления образовательными системами.

Ключевые слова: качественное образование, устойчивое развитие, высшие учебные заведения, эффективность, инновационные педагогические технологии, управление образованием.

QUALITY EDUCATION – A TOOL FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT (FOREIGN EXPERIENCE AND UKRAINIAN REALITIES)

Summary. In modern conditions it is extremely important to ensure sustainable development, an integral part and at the same time a factor of which high-quality education is. As practice shows, the success of the implementation of sustainable development processes provides precisely the quality of education. The quality of, for example, school education is defined as one of the five key problems of the future. After all, quality education has a significant impact on all aspects of the life and activities of the country, society, human civilization as a whole. The current state of education is characterized by the search for ways to bring its content in line with modern conditions, students' personal needs, and world standards. The article highlights the problems of the current state of education in Ukraine. It is noted that recently the Ukrainian education system has come into conflict with the new, ever-increasing demands of Ukrainian society. Ukrainian education in quality parameters, as noted in the article, occupies low positions in world rankings. The authors of the article pay much attention to the disclosure of the essence of the quality of education, including the following components: quality of educational content, quality of teaching methods and technologies, quality of conditions for ensuring quality education, quality of education of an individual, quality of educational system functioning processes, quality of knowledge, ways of solving problems, quality of material and intangible resources, the quality of the education management system, the quality of quality assurance mechanisms and I. It is emphasized that the quality of education remains the key problem of preserving and enhancing the intellectual potential of Ukraine in the 21st century. To achieve a high quality of education, it is necessary not only to ensure a high level of the resource potential of the industry, but also the efficiency of its use, including through the active introduction of the latest technologies into the educational process. It is significant that countries in which production is based on high technologies have a high-quality education system. Especially effective in this context are such innovative pedagogical technologies as: technologies of programmed, integrated, modular, student-centered education, active use in the educational activities of the innovation infrastructure, in particular, technoparks, technopolises, business incubators, innovation centers and the like. At the same time, it is noted that new educational technologies are effective only when a wide arsenal of information and communication technologies becomes an integral part of educational activities. Considering that education largely determines the future of the entire world community, it is an important tool for sustainable development and growth of the population's well-being, the article focuses on identifying the factors whose implementation will ensure the growth of the quality of education.

Key words: quality education, sustainable development, higher education institutions, efficiency, innovative educational technologies, education management.

Гегедош К. В.
аспірант з економіки
Мукачівського державного університету

Hehedosh Kristian
Postgraduate in Economics
Mukachevo State University

ЛОГІСТИЧНІ ІНФОРМАЦІЙНІ СКЛАДНИКИ В КОНТЕКСТІ МАРКЕТИНГОВИХ ІНТЕРАКТИВНИХ ВІДНОСИН: ТРАНСКОРДОННИЙ АСПЕКТ

Анотація. У роботі досліджено сучасний механізм інформаційної логістики у взаємозв'язку з основами інтерактивного маркетингу в контексті транскордонного євро регіонального співробітництва. Проаналізовано наукові підходи закордонних та вітчизняних учених до понятійного апарату інформаційної логістики, основних положень формування та базових принципів її взаємодії. Наведено авторське бачення категорії «євро регіональна інформаційно-комунікаційна логістика». У контексті останньої розроблено головні функції взаємодії, серед яких: маркетинг отримання, логістичний IT-маркетинг, виробничий IT-маркетинг, маркетинговий запит, логістична IT-обробка та маркетингова IT-логістика. Представлено графічну модель інформаційно-комунікаційної логістики в євро регіональному співробітництві. Досліджено категорії понять інформаційного транскордонного потоку та транскордонних управлінських рішень.

Ключові слова: інформаційна логістика, інтерактивний маркетинг, транскордонне співробітництво, інформаційні потоки, управлінські рішення.

Вступ та постановка проблеми. У сучасній науковій літературі і практиці концепції маркетингу та логістики інтегрувалися в єдиний механізм ефективного функціонування системи – менеджмент. Пояснюється дана теза тим, що маркетингові інструменти дають змогу провести аналітичну частину ринку для визначення, яка тут присутня аудиторія, її сегменти, потреби; яку цінову та асортиментну політику доцільно впроваджувати, а яку ні; наскільки користуватиметься попит на певний вид економічної діяльності (залежно від того, який критерій ураховуємо – чи це попит на товари/послуги, або на зайнятість робочих місць, чи сприятливе законодавче поле, а також державні пільги чи ін.). Логістичні ж інструменти є доповненням маркетингу у тому, що вони дають змогу організувати та доставити продукт діяльності саме туди, де маркетинговий менеджмент завбачав доцільно: у потрібне місце, у потрібний час, у потрібній кількості й якості з мінімальними витратами.

Якщо ж порівнювати маркетинг та логістику з інформаційним складником економіки, то остання змінює своє функціональне призначення по відношенню до маркетингових відносин саме в тому, що якщо в першому випадку логістичні інструменти вважалися доповненням до маркетингових, то в інформаційному забезпеченні логістика виконуватиме роль з'єднувального механізму між зовнішнім і внутрішнім середовищем, без якого не може існувати маркетингова інформаційна система.

У рамках наукових інтересів автора попередньо було досліджено особливості теоретико-практичних компонентів інтерактивного маркетингу в контексті транскордонного співробітництва (ТКС) [1–5]. Але цікавим постає питання вивчення і логістичних інформаційних складників у рамках досліджуваної проблематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорію становлення та формування ТКС із застосуванням маркетингового та інформаційно-комунікаційного механізму досліджено в працях таких учених: А. Гошинського, О. Пастернак, С. Жукова, І. Кравців, Є. Матвєєва, С. Устича та І. Чучки. Проте логістичні інформаційні складники у цьому контексті знаходяться на початковому етапі дослідження.

Метою даної роботи є розроблення системи інформаційно-комунікаційної логістики в ТКС на основі попереднього вивчення основних складників логістичного інформаційного забезпечення.

Результати дослідження.

Як підкреслюється в Окинавській хартії глобального інформаційного суспільства, «інформаційно-комунікаційні технології стають життєво важливим стимулом розвитку світової економіки» [6]. Вони служать також досягненню взаємодоповнюючих цілей стійкого економічного зростання на територіальному рівні, міжрегіональній інтеграції, створюючи соціально-економічну інфраструктуру, яка забезпечує якісно нові можливості доступу до інформаційних ресурсів, відкриває нові перспективи широкого використання свого потенціалу і потенціалу сусідніх територій усіма учасниками транскордонного ринку як на глобальному, так і на регіональному рівні [7, с. 487].

Оскільки сьогоднішні однією з інноваційних форм постіндустріального суспільства є розвиток інформаційних технологій (IT), то більшість учених із різних країн почала трактувати, що логістика дістала новий вектор розвитку. Якщо у звичайному розумінні під логістичною системою або логістичним процесом на підприємствах розуміють сферу фізичних потоків товарів та сировини, то, як зазначає В.П. Пархоменко [8], «інформаційна логістична система розглядається як взаємопов'язана сукупність засобів, методів і персоналу, які використовуються для збереження, обробки, передачі на відповідний ієрархічний рівень та видачі інформаційних ресурсів інтегрованого ланцюга постачання в інтересах досягнення цілі».

Як зазначає В.І. Скіцько [9, с. 310], «метою інформаційної логістики є організація передачі та наявності необхідної інформації належної якості, необхідного змісту, в потрібному місці та часі для необхідної особи, що приймає рішення, за мінімальних витрат. Цього можна досягти за допомогою впровадження на підприємстві відповідної інформаційної системи, яка являє собою сукупність інтелектуально-трудоових ресурсів (персонал підприємства, який безпосередньо працює з комп'ютерною програмою – системою управління підприємством),

матеріального забезпечення (комп'ютери, мережі, ноутбуки та інші технічні засоби), програмного забезпечення (безпосередньо сама система управління підприємством та, можливо, програмне середовище, в якому цю систему розроблено), інформаційного забезпечення (різні довідники, класифікатори тощо), математичного забезпечення (економіко-математичні методи та моделі, які використовуються у комп'ютерній програмі для вирішення низки завдань управління підприємством)».

С.І. Микуланинець та В.Ф. Проскура стосовно використання інформаційних потоків у логістиці, які зумовлюють формування логістичних інформаційних систем, уважають, що «їхньою особливістю є наявність взаємопов'язаних інформаційних мереж, що функціонують із моменту визначення потреб замовника, і включають системи постачання, виробництва та розподілу. Ефективне функціонування логістичних інформаційних систем неможливе без використання прогресивних інформаційних технологій. Інформаційні технології – це сукупність методів, процесів та програмно-технічних засобів, що забезпечують швидке, точне, надійне виконання інформаційних процесів із метою зниження їх трудомісткості» [10, с. 409].

В.В. Трофімов характеризує інформаційну систему як «сукупність механізмів і пристроїв, що забезпечують здійснення елементарних інформаційних актів: прийом або створення інформації, її зберігання, передача і використання» [11, с. 16].

А.Н. Романов і Б.С. Одинцов під інформаційною системою розуміють «організаційно впорядковану сукупність документів (масив документів) і інформаційних технологій, у тому числі з використанням засобів обчислювальної техніки і зв'язку, що реалізують інформаційні процеси (процес збору, обробки, накопичення, зберігання, пошуку і розповсюдження інформації). Вони характеризують інформаційну систему як замкнутий інформаційний контур, що складається з прямого і зворотного зв'язків, де, згідно з інформаційними технологіями, циркулюють управлінські документи та інші повідомлення в паперовому, електронному та іншому вигляді» [12, с. 27].

Російські науковці К.В. Балдін і В.Б. Уткін запропонували визначення автоматизованої інформаційної системи, під якою вони розуміють «сукупність технічних і програмних засобів, а також організаційних заходів, призначених для автоматизації інформаційних процесів у професійній діяльності, основним технічним засобом якої є електронна обчислювальна техніка» [13, с. 13].

Г.А. Титоренко під автоматизованою інформаційною системою розуміє певний «комплекс, який включає комп'ютерне і комунікаційне обладнання, програмне забезпечення, лінгвістичні засоби, інформаційні ресурси, а також системний персонал. Система забезпечує підтримку динамічної інформаційної моделі деякої частини реального світу для задоволення інформаційних потреб користувачів і для прийняття управлінських рішень» [14, с. 13].

М.Б. Букреев використовує більш інноваційне поняття – «електронна логістика», під якою слід розуміти «окремі функції процесу управління логістичним ланцюгом, що пов'язані з електронними інформаційними потоками» [15; 16]. У зарубіжних виданнях [17] електронну логістику називають Інтернет-орієнтованою логістикою.

І.М. Чучка дає комбіноване визначення поняття – інтерактивно-маркетингова логістика. Проте для визначення даної дефініції вчений спочатку розглядає такі основні теоретичні поняття:

– «логістична інформація – це цілеспрямовано зібрана сукупність фактів, явищ, подій, що становлять інтерес і

підлягають реєстрації та обробці для забезпечення процесу управління;

– інформаційний потік – це системна сукупність повідомлень, що циркулюють у логістичній системі, між логістичною системою і зовнішнім середовищем, необхідних для управління і контролю логістичних операцій;

– інформаційна логістика – галузь логістики організації, яка вивчає вирішальні проблеми організації та інтеграції інформаційних потоків для прийняття управлінських рішень у логістичних системах.

На перших стадіях свого розвитку інформаційна логістика розглядалася як інформаційне забезпечення руху матеріального потоку. У міру поширення в діловій практиці логістичного забезпечення більшою мірою стала відчуватися необхідність у розвитку й упровадженні в практику маркетингових складників інтерактивного забезпечення» [18, с. 43]. Тому поняття «інтерактивно-маркетингова логістика» вважається «цифровою інформаційною моделлю, яка складається з програмно-технічних та комп'ютерних баз даних, різноманітних інтерфейсів з їх віртуальними довідниками, де об'єднуються інформаційні потоки транспортно-логістичних систем, результативним продуктом яких є правильно організований процес доставки вантажу з мінімальними витратами та максимальним ефектом до споживача» [18, с. 46].

Також у вітчизняній літературі, під електронною логістикою розуміється «підсистема менеджменту щодо прогнозування, планування, прийняття рішень, координації та контролю електронних інформаційних потоків за допомогою інформаційно-телекомунікаційних систем і технологій із застосуванням математичних методів і моделей (в узгодженні з матеріальними, сервісними, фінансовими потоками та потоком інтелектуально-трудова ресурсів) на макро-, мезо-, мікроекономічному рівнях.

Поняття електронної логістики можна застосовувати тільки до тих суб'єктів економіки, які у своїй діяльності використовують інформаційно-телекомунікаційні системи та технології» [9].

Водночас використання інформації для ефективної підтримки управлінських процесів необхідно будувати на певних принципах взаємодії [19; 20]:

«По-перше, логістична інформаційна система повинна подавати інформацію в тому місці, того виду і повноти, що потрібна для виконання відповідних логістичних функцій і операцій.

По-друге, логістична інформація повинна надходити в систему менеджменту вчасно, як цього вимагає більшість логістичних технологій, особливо заснованих на концепції «точно в термін». Своєчасність інформації важлива практично для всіх комплексних логістичних функцій.

По-третє, інформація в логістичній інформаційній системі повинна бути орієнтована на виявлення додаткових можливостей поліпшення якості продукції, сервісу, зниження логістичних витрат. Способи отримання, передачі, відображення і попередньої обробки інформації повинні сприяти виявленню «вузьких» місць, резервів економії ресурсів і т. д.

По-четверте, інформація, яка циркулює в логістичній інформаційній системі, повинна бути пристосованою до конкретних користувачів і мати найбільш зручний для них вигляд. Це стосується як персоналу підприємства, так і логістичних посередників, і кінцевих споживачів.

По-п'яте, формат даних і повідомлень, який застосовується у комп'ютерних і комунікаційних мережах логістичної інформаційної системи, повинен максимально ефективно використовувати продуктивність технічних засобів (обсяг пам'яті, швидкодію, пропускну здатність

і т. д.). Види і форми документів, розташування реквізитів на паперових документах, розмірність даних та інших параметрів повинні полегшувати машинну обробку інформації. Крім того, необхідна інформаційна сутність комп'ютерних і телекомунікаційних систем логістичних посередників та інших користувачів за форматами даних у логістичній інформаційній системі» [19; 20].

В.І. Скіцько виокремив на основі головних положень логістики [21] такі «принципи її електронної форми:

- системність. Усі дії, що пов'язані з прогнозуванням, плануванням, управлінням, координацією та контролем над електронними інформаційними потоками на всіх етапах їх проходження в логістичній системі (по логістичному ланцюгу поставок), повинні здійснюватися як суцільний процес відповідного рівня, у межах якого кожен з учасників процесу узгоджує свої дії з іншими для досягнення загальної мети електронної логістики;

- комплексність забезпечення. Формування комплексу фінансового, інформаційного, матеріального, інтелектуально-трудоного та іншого забезпечення протікання електронних інформаційних потоків в умовах невизначеності, конфліктності ринку та зумовленого ними ризику за рахунок, зокрема, взаємодії з різними компаніями (наприклад, компаніями, які надають доступ до Інтернету різними способами, послуги розміщення сайту в Інтернеті тощо);

- науковість. Використання сучасного наукового інструментарію (зокрема, економіко-математичних методів і моделей) і новітніх технологій в електронній логістиці, а також постійне підвищення кваліфікації персоналу;

- конкретність. Електронні інформаційні потоки мають нести тільки необхідну та достатню інформацію для досягнення кінцевої мети електронної логістики з найменшими витратами на використання всіх ресурсів;

- конструктивність. Постійний моніторинг електронних інформаційних потоків та оперативна їх зміна у разі потреби;

- надійність. Забезпечення безвідмовної роботи технічних пристроїв, які задіяні в передаванні електронних інформаційних потоків без утрат інформації на високій швидкості;

- варіантність. Можливість внесення оперативних змін в електронні інформаційні потоки або шляхи їх протікання за потреби без значних утрат (матеріальних, у часі тощо) для досягнення кінцевої мети електронної логістики, враховуючи збурення в соціально-економічному середовищі.

У межах електронної логістики вирішується низка завдань, які, зокрема, пов'язані з виникненням, пошуком, аналізом, перетворенням, зберіганням, передачею (розповсюдженням) інформації в електронній формі» [9, с. 311–312].

Отже, з проведеного узагальненого аналізу виявлено, що електронна та/або інформаційна логістика й інтерактивний маркетинг (який нами був досліджений раніше [1–3]) мають надзвичайно важливий вплив на систему менеджменту будь-якого об'єкта дослідження, який хоча й відрізнятиметься залежно від середовища його функціонування, але зміст інструментів залишатиметься незмінним – оперативне надання повної та достовірної інформації в потрібному місці за мінімальних витрат та її отримання для прийняття відповідних обґрунтованих рішень.

І тому на основі узагальненого наукового аналізу вкрай важливо дослідити новий вектор інформаційної логістики, який ляже в основу вирішення проблем транскордонного

співробітництва на євро регіональному рівні. Дана концепція буде продовженням вивчення базових положень інтерактивного транскордонного маркетингу [1–3].

Отже, ґрунтуючись на проведених дослідженнях теорій інформаційної електронної логістики, можемо запропонувати таку її концепцію.

Євро регіональна інформаційно-комунікаційна логістика – це організація бази даних учасників та суб'єктів євро регіону, які формують її шляхом надання відповідних інформаційних ресурсів інтерактивному транскордонному бізнес-центру, який через спеціальні інтерактивні маркетингові системи їх акумулює та систематизує у відповідне інформаційне забезпечення про реальний стан ринкового транскордонного середовища, результатом чого є надання його учасникам через їхні потреби і запити відповідні інформаційні продукти.

Основним завданням даної системи має стати обмін інформацією про всі процеси транскордонного співробітництва на основі віддачі суб'єктом даних та отримання загребуваної цим учасником інформаційного продукту, який формується на основі маркетингових складників досліджень ринку (в інтерактивному середовищі), для встановлення й поглиблення транскордонних економічних відносин. Зокрема, це буде діяльність з управління транскордонними інформаційними потоками, що здійснюється за допомогою сучасних Інтернет-технологій.

Таким чином, інтерактивний транскордонний маркетинг та євро регіональна інформаційно-комунікаційна логістика є взаємопов'язаними та взаємодоповнюючими складниками, які відіграватимуть активну роль у внутрішньому та зовнішньому інформаційному середовищі ТКС. До цієї концепції слід віднести такі функції:

- маркетинг отримання, тобто формування та зберігання всіх вхідних інформаційних ресурсів від суб'єктів – учасників ТКС за допомогою відповідних методів;

- логістичний IT-маркетинг, який включатиме класифікацію інформаційних ресурсів за певними групами їх маркетингової обробки;

- виробничий IT-маркетинг, мета якого – обробити відповідний масив даних відповідно до продукту його майбутнього призначення;

- маркетинговий запит – потреба в наданні певного зведеного інформаційного продукту учаснику ТКС та його відповідний аналіз за критеріями географічного положення і ринкової сфери діяльності;

- логістична IT-обробка, яка включає систематизацію запиту відповідно до тих інформаційних продуктів, які створені функцією виробничого IT-маркетингу;

- маркетингова IT-логістика – процес надання інформаційної послуги за рахунок досліджених й оброблених даних та їх відповідної фільтрації для конкретного учасника ТКС, який є замовником цієї інформації.

Отже, євро регіональна інформаційно-комунікаційна логістика у взаємозв'язку з інструментами інтерактивного транскордонного маркетингу становитиме схему, яку наочно можна відобразити на рис. 1.

У цій системі управління інформаційний транскордонний потік становитиме сукупність даних, які виникатимуть у зовнішній системі маркетингового середовища (країн – учасниць євро регіону з усіма її суб'єктами) та спрямовуватимуться в її внутрішню структуру (наприклад, в інтерактивний транскордонний бізнес-центр), де її оброблюватимуть до тих продуктів, які задовольнятимуть її кінцевого споживача для ефективного управління, аналізу і контролю міжнародних економічних процесів. У такому разі внутрішнє й зовнішнє середовище процесів маркетингової діагностики становитиме логістичну інформа-



Рис. 1. Модель єврорегіональної інформаційно-комунікаційної логістики

Джерело: авторська розробка

ційну систему на єврорегіональному рівні. Тобто в даній концепції інструменти інтерактивного транскордонного маркетингу знаходяться у взаємодії з інструментами єврорегіональної інформаційно-комунікаційної логістики.

Ключове завдання процесу управління транскордонним інформаційним потоком – забезпечити рух інформаційних ресурсів, даних та продуктів, які необхідні для функціонування єврорегіональної інформаційно-комунікаційної логістики. У такому разі інформаційне забезпечення для зацікавлених учасників може надавати необхідні продуктивні дані до відправки запиту останніх (через те, що загальна соціально-економічна транскордонна карта, паспорт прикордонних регіонів та інші продукти знаходяться в загальнодоступному онлайн-режимі) й після відправки запиту (на основі оперативної його обробки через пошук даних у внутрішній структурі маркетингового середовища і віддача певного результату або проведення індивідуальних досліджень за темою запиту).

Система єврорегіональної інформаційно-комунікаційної логістики повинна сприяти об'єднанню всіх елементів зовнішнього маркетингового середовища (бізнесу, влади, науки, освіти, громадськості в транскордонних регіонах) для забезпечення активного процесу їх взаємодії через налагодження інформаційного забезпечення в просторі двох і більше країн, які розділені єдиним кордоном. Для цього дана концепція повинна відповідати таким вимогам: постійний моніторинг усіх явищ та процесів у прикордонних регіонах через аналіз суб'єктів-учасників; належна та оперативна обробка даних із висвітленням актуаль-

ного їхнього змісту; забезпечення потреби в інформації її суб'єктів формування; забезпечення взаємодії між учасниками – суб'єктами ТКС; гарантування якості процесів взаємодії інформації між зовнішнім та внутрішнім маркетинговим середовищем.

Належне забезпечення даної системи інформацією є однією з найважливіших основ її функціонування, оскільки впливає на ефективність міжнародних економічних відносин усіх його суб'єктів, які розміщені на прикордонній території, що мають потенційну можливість розвивати інтеграційні стосунки, які є вигідними для всіх його економічних агентів.

Отже, процес взаємодії між інтерактивним маркетингом та інформаційною логістикою в ТКС ми вбачаємо в тому, основним завданням є дослідити ринок транскордонного середовища за допомогою сучасних методів інтерактивної діагностики, результатом чого стане представлення інформаційно-аналітичних продуктів для задоволення відповідних потреб учасників – суб'єктів транскордонного співробітництва. По-друге, інформаційно-комунікаційна логістика дає змогу побудувати інтерактивні канали зв'язку для надання єврорегіональним утворенням даних, які після обробки направлятимуться їх користувачам для прийняття результативно-ефективних транскордонних управлінських рішень.

Оскільки в даному науковому дослідженні відображається дефініція «транскордонні управлінські рішення», необхідно в загальному виді подати її зміст, тому що розуміння правильності його тлумачення відіграє надзви-

чайно важливу роль у процесах транскордонного співробітництва.

Отже, під транскордонними управлінськими рішеннями слід розуміти процес, який дає змогу на основі інформаційно-аналітичних продуктів суб'єктів – учасників ТКС приймати за допомогою спеціальних методів та засобів стратегічні, оперативні та тактичні організаційно-економічні рішення, які призведуть дане утворення (яке приймає рішення – підприємство, організація, установа місцевого чи регіонального рівня в рамках ТКС, а також євро регіонального утворення) до подальшої результативної діяльності з позитивними тенденціями його функціонування.

Такі рішення можуть прийматися як окремими суб'єктами – учасниками ТКС, так і євро регіональними утвореннями у цілому. Тобто рішення за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій відкривають можливості для безпосередньої участі кожного окремого учасника – суб'єкта ТКС у процесах управління міжнародними відносинами, зокрема через більш тісну співпрацю в інтеграційному напрямі двох і більше країн. Дана система інноваційних транскордонних відносин також забезпечує інформацією кожного члена (учасника євро-

регіону) щодо безпосереднього доступу різноманітних послуг, які пропонують країни – члени інтеграційного утворення.

Висновки. Євро регіон як організаційна форма ТКС є відкритою системою як на регіональному, міжрегіональному, так і міжнародному рівні. Це підтверджується тим, що інформаційні канали зв'язку у цій системі пов'язані з потоками даних місцевих органів влади та їх територіальних громад, торгово-промислових палат, громадських організацій і науково-освітніх установ, як у конкретному взятому регіоні, так й по обидва боки транскордонного, а також міжнародного, якщо говорити, що євро регіони представлені в Асоціації європейських прикордонних регіонів. Однак ці підсистеми (учасники – суб'єкти ТКС) функціонують без налагодженого механізму інтегрованої взаємодії, що й спричиняє труднощі в належному інформаційному забезпеченні й втрати синергетичного ефекту від цих відносин. Ці передумови спричиняють необхідність у дослідженні нових механізмів транскордонного співробітництва з двома взаємопов'язаними складниками – євро регіонального інформаційно-комунікаційною логістикою та інтерактивним транскордонним маркетингом.

Список використаних джерел:

1. Гегедош К.В. Вдосконалення механізму взаємодії України та країн Вишеградської групи в рамках Карпатського євро регіону на засадах інтерактивного маркетингу. *The Visegrad Four – Ukrainian dimension. Integration – step by step : collective monograph* ; ed. T. Derkach. Riga : Baltija Publishing, 2017. P. 147–160. URL : <http://dspace.msu.edu.ua:8080/jspui/handle/123456789/2183>.
2. Гегедош К.В. Вплив інтерактивного маркетингу на вдосконалення механізму транскордонного економічного співробітництва. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2017. Вип. 12. Ч. 1. С. 73–76. URL : <http://dspace.msu.edu.ua:8080/jspui/handle/123456789/2175>.
3. Гегедош К.В. Теоретичні передумови зародження інтерактивного маркетингу в системі менеджменту транскордонного економічного співробітництва. *Бізнес Інформ*. 2017. № 6. С. 275–280. URL : <http://dspace.msu.edu.ua:8080/jspui/handle/123456789/2178>.
4. Гегедош К.В. Особливості становлення інтерактивно-інформаційного забезпечення в європейських інституціях транскордонної співпраці. *Маркетинг і цифрові технології*. 2018. Т. 2. № 3. С. 24–47. URL : <http://dspace.msu.edu.ua:8080/jspui/handle/123456789/2528>.
5. Гегедош К.В. Сучасний стан інтерактивно-інформаційного забезпечення транскордонного співробітництва в Карпатському євро регіоні. *Маркетинг і цифрові технології*. 2018. Т. 2. № 4. С. 57–79.
6. Окинавская хартия глобального информационного общества. *Развитие информационного общества в России*. Т. 2. Концепции и программы : сб. документов и материалов ; под ред. Н.В. Борисова, Ю.Е. Хохлова. Санкт-Петербург : СПб. ун-т, 2001. С. 63–71.
7. Гошинський А.В. Моделі інформаційно-комунікаційного забезпечення конкурентоспроможності прикордонних територій. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Кластери та конкурентоспроможність прикордонних регіонів* : зб. наук. пр. Львів, 2008. Вип. 3(71). С. 485–495.
8. Пархоменко В.П. Інформаційне забезпечення місцевого самоврядування при наданні послуг населенню : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : 25.00.04. Харків, 2009. 18 с.
9. Скіцько В.І. Електронна логістика як складова сучасного бізнесу. *Бізнес Інформ*. 2014. № 7. С. 309–314.
10. Микуланинець С.І., Проскура В.Ф. Ефективність застосування логістичних інформаційних систем у сфері туризму. URL : <http://www.economyandsociety.in.ua/journal-2/9-articles-2/101-mikulaninets-s-i-proskura-v-f>.
11. Информационные технологии : учебник / под ред. В.В. Трофимова. Москва : Юрайт, 2011. 624 с.
12. Информационные системы в экономике : учебное пособие / под ред. А.Н. Романова, Б.Е. Одинцова. Москва : Вузовский учебник, 2008. 411 с.
13. Балдин К.В. Уткин В.Б. Информационные системы в экономике : учебник ; 5-е изд. Москва : Дашков и К, 2008. 395 с.
14. Информационные системы в экономике : учебник / под ред. Г.А. Титоренко ; 2-е изд., перераб. и доп. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. 463 с.
15. Букреев М.Б. Электронная логистика в торговле. Ч. 1. URL : <http://retail-tech.ru/food/articles/1699/29010/>.
16. Букреев М.Б. Электронная логистика в торговле. Ч. 2. URL : <http://retail-tech.ru/food/articles/1699/29009/>.
17. Gunasekaran A., Ngai E.W.T., Cheng T.C.E. Developing an E-logistics System: A case study. *International Journal of Logistics: Research & Applications*. 2007. Vol. 10. № 4. P. 333–349. URL : <http://repository.lib.polyu.edu.hk/jspui/handle/10397/1150>.
18. Чучка І.М. Інтерактивно-маркетингова логістика як новітній інструмент транспортно-логістичних процесів в умовах світової глобалізації. *Маркетинг та менеджмент у фокусі викликів нової економіки* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, 26–28 квітня 2018 р. Ужгород : Говерла, 2018. С. 42–46. URL : <http://dspace.msu.edu.ua:8080/jspui/handle/123456789/2749>.
19. Логістичні інформаційні системи. URL : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=50895>.
20. Принципи організації логістичної інформації. URL : <http://polka-knig.com.ua/article.php?book=865&article=41538>.
21. Гаджинский А.М. Логистика : учебник ; 16-е изд., перераб. и доп. Москва : Дашков и Ко, 2008. 484 с.

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ В КОНТЕКСТЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ИНТЕРАКТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ: ТРАНСГРАНИЧНЫЙ АСПЕКТ

Аннотация. В работе исследуется современный механизм информационной логистики во взаимосвязи с основами интерактивного маркетинга в контексте трансграничного еврорегионального сотрудничества. Для этого были проанализированы научные подходы зарубежных и отечественных ученых к понятийному аппарату информационной логистики, основным положениям формирования и базовым принципам ее взаимодействия. Приведено авторское видение категории «еврорегиональная информационно-коммуникационная логистика». В контексте последней разработаны главные функции взаимодействия, среди которых: маркетинг-получение, логистический ИТ-маркетинг, производственный ИТ-маркетинг, маркетинговый запрос, логистическая ИТ-обработка и маркетинговая ИТ-логистика. В результате представлена графическая модель информационно-коммуникационной логистики в еврорегиональном сотрудничестве. Исследованы категории понятий информационного трансграничного потока и трансграничных управленческих решений.

Ключевые слова: информационная логистика, интерактивный маркетинг, трансграничное сотрудничество, информационные потоки, управленческие решения.

COMPONENTS OF THE LOGISTICS INFORMATION IN THE CONTEXT OF INTERACTIVE MARKETING RELATIONSHIPS: A CROSS-BORDER ASPECT

Summary. In modern scientific literature and practice in particular, the concept of logistics and marketing integrated in a single mechanism for the effective operation of the system management. Comparing this integration with the informational component of the economy, revealed that logistics will perform the functionality in relation to the marketing relationship in the connecting mechanism between the external and internal environment without which it cannot exist marketing information system. The author specifically examines the modern mechanism of information logistics in conjunction with the basics of interactive marketing in the context of cross-border Euroregional cooperation. For this was analyzed the scientific approaches of foreign and domestic scientists: a conceptual framework of information logistics, the main provisions of forming and basic principles of its interaction. Is the author's vision of the category of Euroregional information and communication logistics. In the context of recently developed key collaborative features, including: marketing receiving, logistics IT marketing, production IT marketing, request marketing, logistics processing IT and marketing IT logistics. As a result, presented a graphic model of information and communication logistics in prorenewal cooperation. Thus it is proved that the process of interaction between interactive marketing and information logistics in cross-border cooperation, from the analysis that the first – the main objective is to explore the market of cross-border environment with the help of modern interactive methods of diagnosis, which will result in the presentation of information and analytical products to meet the needs of participants-subjects of transboundary cooperation. And the second information – communication logistics – allows you to build interactive communication channels to provide prorenewal education data by processing which will be sent to users with the aim of making effective an effective cross-border management decisions. And also the article examines the category of concepts of information flow cross-border and cross-border management decisions

Key words: information logistics, interactive marketing, cross-border cooperation, information flows, management decisions.

УДК 338.242.2

Гнатенко І. А.

*кандидат економічних наук,
доцент, докторант*

*Київського національного університету
технологій та дизайну*

Hnatenko Irina

Ph.D., Associate Professor, Doctoral Student

at Kyiv National University of Technologies and Design, Ukraine

ФЕНОМЕН ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Анотація. У статті проаналізовано сутнісні ознаки інноваційного підприємництва. Визначено необхідність розвитку інноваційного підприємництва як органічного елементу національної економіки. Акцентовано увагу на тому, що підприємництво доцільно розглядати як особливу форму господарювання, що постійно трансформується в історичному вимірі через процеси зародження нових поглядів відомих політичних економістів, оновлення господарських відносин, зміни ментальності населення, виникнення різних за розмірами та формами власності підприємств, їх дозрівання, адаптації і відмирання. З'ясовано, що циклічність і нестабільність розвитку національної економіки негативно позначаються на функціонуванні інноваційного підприємництва, що призводить до скорочення робочих місць, зменшення інвестицій у людський розвиток, збільшення безробіття та загострення інших соціально-економічних негараздів. Визначено домінуючу роль держави в розвитку національного підприємництва, заснованого на інноваційній основі.

Ключові слова: інноваційне підприємництво, ринок праці, інвестиції, інновації, конкурентоспроможність, зайнятість, безробіття, міжнародні рейтинги, національне господарство, інституціональні перетворення, людський капітал, регіональна інтеграція, домогосподарства.

Вступ та постановка проблеми. Групою Світового банку визнано, що інновації та підприємництво є рушійними силами забезпечення світової стійкості, економічної безпеки і спільного процвітання. Інноваційне підприємництво, активно домінуючи у провідних країнах світу як інституційний сектор, забезпечує гнучкість, підвищує адаптивність економічної системи та стимулює соціально-економічний розвиток. Підприємництво виступає як основа інноваційного процесу, при цьому новаторство є не тільки визначальною ознакою підприємницької діяльності, а й основним чинником економічної динаміки, за допомогою якого ініціюються й реалізуються нові методи виробництва і збуту продукції. Отже, інноваційне підприємництво є важливим органічним елементом ефективного розвитку національної економіки, яке потребує постійної державної підтримки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема розвитку інноваційного підприємництва, формування інноваційної системи та державного регулювання інноваційних процесів присвячено безліч наукових праць іноземних та вітчизняних учених. Такі найвідоміші дослідники, як Г. Александер, Дж. Бейлі, Б. Буркинський, Л. Вальрас, З. Варналії, Л. Ганущак-Єфіменко, В. Зянько, Г. Кассель, Дж. Кейнс, І. Кука, Дж. Лодердейл, К. Маркс, Г. Марковіц, Ф. Модільяні, А. Маршалл, К. Менгер, А. Пігу, П. Прудон, Ж. Сей, С. Сімонді, І. Фішер, М. Фрідмен, Е. Хансен, Дж. Хікс, Й. Шумпетер, А. Шпітгоф та ін., зробили значний внесок у розвиток теорії інноваційного підприємництва, сформувавши тим самим еволюційну картину розвитку підприємництва в контексті економічної думки. Водночас поліпарадигмальний підхід до явища, що нами аналізується, свідчить про необхідність постійного переосмислення існуючих наукових здобутків з урахуванням швидкозмінності сучасних умов соціально-економічного та політичного розвитку економічної системи.

Метою даної роботи є дослідження інноваційного підприємництва як органічного елементу національної економіки.

Результати дослідження.

Становлення інноваційного підприємництва в національній економіці бере свій початок із глибокої давнини. Попри всю різноманітність підходів (онтологічних, гносеологічних, аксіологічних) інноваційне підприємництво визначається як специфічна форма економічної активності індивіда, який на основі ризику ініціює, на основі підприємливості організовує, на основі відповідальності стабілізує, на основі особистої зацікавленості розвиває ту чи іншу нову форму бізнесу. Проте, за нашим баченням, зародження поглядів на підприємництво, появу примітивних його форм і видів можна було спостерігати у далекому минулому (ще до нашої ери) внаслідок еволюційного переплетення географічних, природних, економічних і політичних чинників. І хоча підприємництво у давні часи ще не стало самостійним предметом наукових досліджень, однак характерні риси ведення господарської діяльності в минулі часи засвідчили історичний відлік запуску підприємництва в межах національної системи. Акцентуємо увагу на тому, що важко, а точніше неможливо точно визначити, скільки років існує на нашій планеті підприємництво. Напевно, з тих самих часів, коли власний видобуток первісної людини не зараховувався у «загальний котел», а обмінювався на еквівалентну кількість зброї чи знарядь виробництва (історична поява обміну). Як зауважив В.З Черняк, «...будемо вважати, що обмін убитого мамонта на кам'яні сокири можна вважати бартерними угодами підприємця. А виготовлення кам'яної зброї це й є перший малий бізнес» [1, с. 158]. Із тих часів

саме підприємництво зумовлює розвиток людства, зміну економічних формацій, вирішує питання війни і миру, рухає науку і техніку, поліпшує умови життя населення. Історичну подію – виготовлення кам'яної зброї – беззаперечно, можна вважати новацією, яка була впроваджена нашими пращурами у суспільне життя.

Підприємництво доцільно розглядати як особливу форму господарювання, що постійно трансформується в історичному вимірі через процеси зародження нових поглядів відомих політичних економістів, оновлення господарських відносин, зміни ментальності населення, виникнення різних за розмірами та формами власності підприємств, їх дозрівання, адаптація і відмирання. Багато в чому як у біологічній, так і в підприємницькій системі постійно відбуваються зовнішні та внутрішні зміни або зрушення, які відкривають принципово нові можливості або спричиняють несподівані виклики підприємцям, тим самим трансформуючи та оновлюючи нестатичне підприємницьке середовище. У цьому розумінні холистичний підхід, уведений у науковий обіг гідробіологом Е. Берджом (1915 р.), повністю трансформується в генезу організаційних та соціально-економічних основ формування парадигми підприємництва, яке подібно біологічній екосистемі, відкрито функціонує, віддає та отримує ресурси, взаємодіючи із зовнішнім оточенням як єдине ціле. Важливо зазначити, що саме активна взаємодія ключових чинників системи підприємництва в межах еволюційних потоків зумовила синергію та поєднання зусиль суб'єктів підприємництва у напрямі необхідності продукування нових знань, навиків та ідей, що запустило виникнення інновацій. Водночас на відміну від біологічної екосистеми штучно створена система підприємництва має певний рівень навмисної організації, яка через антропогенні чинники впливу (зазвичай під впливом дій стейкхолдерів підприємництва) задає координацію або адаптацію зазначеної системи.

Генезу розвитку інноваційного підприємництва в межах національної економічної системи дають змогу простежити теорії наукових хвиль (напрямів) підприємництва. Ці хвилі відображаються сплесками інтересу вчених до різних аспектів проблеми господарювання, які відображають картину двох глобальних етапів розвитку теорії підприємництва, зв'язаних із поступовим формуванням наукової картини світу і виникненням синергетики як теорії самоорганізації. Відомі представники економічних шкіл – французької, англійської, американської, німецької, австрійської тощо – сповідували свою філософію ведення підприємництва, яка або еволюціонувала та знаходила своїх прибічників у майбутньому, або повністю була визнана безперспективною.

«Підприємництво» та «інновація» являють собою діалектичну єдність двох боків специфічного виду діяльності господарюючих суб'єктів. Підприємництво – це тип господарської поведінки, що характеризується креативністю і ризикованістю. Інновація – практичне втілення даного типу поведінки, що складається з удосконалення методів виробництва і збуту продукції, поліпшення її споживчих характеристик і отримання економічного ефекту від нововведень [2; 3]. Отже, підприємницька діяльність виступає як основа інноваційного процесу, як вид господарської діяльності, який продукує інновації.

Тенденції розвитку національного господарства свідчать про підвищений вплив інноваційної діяльності на темпи економічного розвитку. На світовому ринку продукти інтелектуальної праці мають більш високу вартість відносно інших сфер економічної діяльності. Вимоги ринку диктують необхідність створення умов для широ-

кого використання нововведень, підсилення інноваційної активності. Світовий досвід інноваційного розвитку свідчить про те, що інновації є оптимальним шляхом науково-технічного переозброєння та поетапної диверсифікації виробництва. Отже, необхідний «вибух» інноваційної діяльності, який спроможне здійснити ефективно функціонуюче підприємництво. Саме підприємництво в змозі забезпечити інноваційну економіку майбутнього, засновану на різкому зростанні продуктивності праці, підвищенні зайнятості населення та зміцненні соціальних стандартів.

Водночас циклічність і нестабільність розвитку національної економіки негативно позначаються на функціонуванні інноваційного підприємництва, що призводить до скорочення робочих місць, зменшення інвестицій у людський розвиток, збільшення безробіття та загострення інших соціально-економічних негараздів. Несприятливі зовнішні загрози, які впливають на національну безпеку держави, негативно відбиваються на розвитку інновацій, рентабельності великого, малого та середнього бізнесу, знижують адаптаційні можливості національного сектору підприємництва, що викликає мультиплікаційний ефект для всього національного господарства.

Вітчизняні статистичні дані підтверджують низький рівень інноваційності національної економіки. Станом на 01.01.2018 в Україні нараховувалося 1 805 059 од. суб'єктів господарювання (на 3,2% менше, ніж у 2017 р.), із них 338 256 од. юридичних осіб (у т. ч. великих, середніх, малих та мікропідприємств) та 1 466 803 од. фізичних осіб – підприємців (суб'єктів середнього, малого та мікропідприємства). Водночас не всі підприємства можна назвати інноваційними. Зокрема, впродовж 2014–2016 рр. частка підприємств у відсотках до загальної кількості підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, за рекомендованими видами економічної діяльності становила лише 18,4%, із них: здійснювали технологічні інновації – 11,8% (5,7% – продуктові та 10,3% – процесові); нетехнологічні – 13,4% (8,7% – організаційні та 10,2% – маркетингові). При цьому кількість працюючих на інноваційних підприємствах становила 41,2% від загальної кількості зайнятих (табл. 1).

Тобто навіть незадовільна інноваційна активність вітчизняного підприємництва та недостатньо висока позиція України у міжнародних рейтингах все одно доводять значущість інноваційного підприємництва для сталого розвитку ринку праці, зазвичай через стимулювання зайнятості населення. Серед іншого, можемо констатувати, що стабілізаційна функція національного інноваційного підприємництва на ринку праці може реалізовуватися: по-перше, в силу специфіки створюваних робочих місць (залучення розумової, а не фізичної праці) можливе більш широке використання та охоплення працею молоді, жінок та інвалідів, що призведе до скорочення безробіття серед цих верств населення; по-друге, створення робочих місць у секторі інноваційного підприємництва, безперечно, чинить позитивний вплив на дію закону попиту і

пропозиції на ринку праці окремих регіонів України, де існує необхідність у розвитку інноваційного підприємництва специфічного спрямування (військового, авіаційного, космічного тощо); по-третє, створення додаткових робочих місць на інноваційних підприємствах призводить до зростання числа вакансій у службах зайнятості та приватних кадрових агенціях, що забезпечить мобільність робочої сили та зменшить напруження на ринку праці; по-четверте, наявність великої кількості вакансій за секторами національної економіки на базі різноманітних форм власності інноваційних підприємств призведе до формування нових рис професійної мобільності робочої сили, що, своєю чергою, призведе до скорочення застійних форм безробіття; по-п'яте, гнучкість (наприклад, робочого часу або способів використання робочої сили), яка притаманна інноваційному підприємству, амортизує і пом'якшує різкі коливання на національному ринку праці, які виникають у зв'язку із закриттям підприємств або скороченням чисельності персоналу.

Світові тенденції інноваційного розвитку національного підприємництва демонструють необхідність постійних інституціональних перетворень та переосмислень системи підтримки підприємництва з боку держави. Особлива увага повинна належати розвитку людського капіталу, за допомогою якого продукуються інноваційні ідеї. Вже сьогодні чітко простежується процес формування принципово нової моделі підприємця-новатора, здатного адекватно сприймати технологічні, економічні та інші глобальні виклики, які провокуються внаслідок підсилення синергії наднаціональних інститутів у межах регіональної інтеграції [5]. В інституціональних перетвореннях національного підприємства слід уникати шаблонного копіювання досвіду інших країн у розвитку інноваційного бізнесу. Залучення позитивного досвіду слід здійснювати лише з урахуванням принципу цілепокладання в межах державної стратегії, враховуючи соціально орієнтовану модель підприємництва з неповторною ментальністю (неформальними правилами) українського народу.

Роль держави як найважливішого інституту національного підприємства важко переоцінити. Зокрема, держава як організація володіє конкурентними перевагами в реалізації засобів регуляторного впливу (примусу, контролю, відповідальності, покарання), що за вдалого їх застосування підсилює результативність інноваційного розвитку національного підприємства. У цьому полягає унікальність впливу державного апарату як інституціонального суб'єкта на підприємництво. Держава на відміну від фірми та домогосподарства не тільки зобов'язана підкорятися правилам гри, а й розробляти формальну частину цих правил. Отже, постає картина двоєстичної ролі держави з позицій інституціонального підходу. Держава утворює законодавчу базу (правила гри), які стимулюють інноваційний розвиток національного підприємства, наприклад: захист приватної власності; заохочення інноваційних ідей; залучення інвестицій до інноваційних проєктів; надання пільг підприємцям, які створюють нові

Таблиця 1

**Розподіл кількості працюючих за видами економічної діяльності у 2016 р.
(відсотків до загальної кількості працюючих на обстежених підприємствах)**

	Кількість працюючих на інноваційно активних підприємствах	Кількість працюючих на неінноваційно активних підприємствах
Усього	41,2	58,8
Промисловість	46,6	53,4
Послуги	29,1	70,9

Джерело: складено за даними [4]

робочі місця та активізують нестандартні форми зайнятості; захист від недобросовісної конкуренції; антимонопольне законодавство тощо.

Державний протекціонізм інноваційності, творчості, креативності та неординарності мислення взагалі визначає ефективність інституціонального перетворення за ринкових умов. Комерціалізація будь-якого інноваційного проекту передбачає наявність гаранту, який би фіксував та захищав інтелектуальне право, тож держава у цьому сенсі виступає як зовнішня сила, яка наглядає за дотриманням прав суб'єктів підприємницької діяльності, які комерціалізують ідею. Ще один важливий інституціональний аспект держави полягає у тому, що державні інститути регламентують доступ резидентів та нерезидентів до інноваційного підприємництва, що є чинником впливу на ступінь монополізованості національного підприємництва. Тож чим справедливіші умови створює держава

до, наприклад, фінансового забезпечення інноваційної діяльності різним суб'єктами господарювання, тим більш конкурентніша національна економіка.

Висновки. Інноваційне підприємництво являє собою складний соціально-економічний інститут, що включає сукупність господарюючих суб'єктів, які здійснюють активну цілеспрямовану інноваційну діяльність, спрямовану на зростання вартості власного капіталу, а також на задоволення потреб суспільства. Стратегічно важливими завданнями національного господарства сучасної України є інноваційний розвиток вітчизняного наукомісткого виробництва, розроблення, впровадження та засвоєння інноваційно-інформаційних технологій, орієнтованих на вироблення конкурентоспроможної продукції. Зазначене дасть змогу задовольнити економічні інтереси за рахунок упровадження та примноження науково-технічного потенціалу країни.

Список використаних джерел:

1. Черняк В.З. Історія підприємництва : навчальний посібник. Москва : ЮНІТІ-ДАНА, 2015. 607 с.
2. Кукса І.М. Механізм державного регулювання інноваційного розвитку АПК : монографія. Київ : СІК ГРУП УКРАЇНА, 2014. 328 с.
3. Гнатенко І.А. Специфічні проблеми оцінювання партнерської взаємодії малих і великих виробничих підприємств. *Український соціум*. 2014. № 4. С. 104–112.
4. Державна служба статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Норт Д. Інститути, інституційна зміна, функціональна економіка ; пер. з англ. А.Н. Нестеренко. Київ : Основи, 2000. 198 с.

ФЕНОМЕН ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. В статье проанализированы существенные признаки инновационного предпринимательства. Определена необходимость развития инновационного предпринимательства как органического элемента национальной экономики. Акцентировано внимание на том, что предпринимательство целесообразно рассматривать как особую форму хозяйствования, которая постоянно трансформируется в историческом измерении через процессы зарождения новых взглядов известных политических экономистов, обновление хозяйственных отношений, изменение ментальности населения, возникновение различных по размерам и формам собственности предприятий, их созревания, адаптации и отмирания. Выяснено, что цикличность и нестабильность развития национальной экономики негативно сказываются на функционировании инновационного предпринимательства, что приводит к сокращению рабочих мест, уменьшению инвестиций в развитие общества, увеличению безработицы и обострению других социально-экономических проблем. Определена доминирующая роль государства в развитии национального предпринимательства, основанного на инновационной основе.

Ключевые слова: инновационное предпринимательство, рынок труда, инвестиции, инновации, конкурентоспособность, занятость, безработица, международные рейтинги, национальное хозяйство, институциональные преобразования, человеческий капитал, региональная интеграция, домохозяйства.

THE PHENOMENON OF INNOVATION ENTERPRISES IN THE NATIONAL ECONOMY

Summary. The article analyzes the essential features of innovative entrepreneurship. The necessity of development of innovative business as an organic element of the national economy is determined. The emphasis is on the fact that entrepreneurship should be considered as a special form of economic activity, which is constantly transformed in the historical dimension through the processes of the emergence of new views of the known political economists, the renewal of economic relations, changes in the mentality of the population, the emergence of different sizes and forms of ownership of enterprises, their maturing, adaptation and death. It has been found out that cyclicity and instability of the development of the national economy negatively affect the functioning of innovative entrepreneurship, which leads to job cuts, reduction of investments in human development, increase of unemployment and aggravation of other socioeconomic disadvantages. The dominant role of the state in the development of national entrepreneurship based on an innovative basis is determined. Innovative entrepreneurship is a complex socioeconomic institute, which includes a set of business entities that carry out active targeted innovation activities aimed at increasing the value of equity capital, as well as meeting the needs of society. Strategically important tasks of the national economy of modern Ukraine are the innovative development of domestic science-intensive production, development, implementation and mastering of innovation-information technologies focused on the development of competitive products. The above will allow to satisfy economic interests at the expense of introduction and increase of scientific and technical potential of the country. In the institutional transformations of national business, template copying the experience of other countries in the development of innovative business should be avoided. Involvement of positive experience should only be carried out taking into account the principle of goal-setting within the framework of the state strategy, taking into account the socially-oriented model of entrepreneurship with a unique mentality (informal rules) of the Ukrainian people.

Key words: Innovative entrepreneurship, labor market, investment, innovation, competitiveness, employment, unemployment, international rankings, national economy, institutional transformation, human capital, regional integration, households.

Гудзь О. Є.
доктор економічних наук, професор,
Державний університет телекомунікацій
Маковій В. В.
аспірант кафедри менеджменту
Державного університету телекомунікацій

Gudz Olena
Doctor of Economics, Professor,
State University of Telecommunications
Makovii Viktoria
Postgraduate Student
of the Department of Management
State University of Telecommunications

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Розроблено концептуальні основи формування інформаційної політики підприємств, зокрема уточнено сутність інформаційної політики та її особливості, визначено мету, функції, принципи, обґрунтовано напрями, завдання, етапи та заходи її формування. Запропонований підхід до розроблення концептуальних основ формування інформаційної політики підприємств урахує їхні інформаційно-комунікаційні можливості, різноманітні чинники впливу на їхні бізнес-процеси, що забезпечить генерування, поширення, ефективне використання та захист інформаційних потоків і ресурсів та, як наслідок, ухвалення ефективних управлінських рішень.

Ключові слова: інформація, політика, інформаційна політика, підприємства, концептуальні основи.

Вступ та постановка проблеми. Інформація та комунікаційні технології змінили розуміння часу, простору та діяльності у цілому, інформаційний складник функціонування сучасних підприємств переважає над усіма іншими його компонентами. Високі технології, економіка, управління, культура, знання й інформація стають взаємодоповнюваними. Від якості інформації став залежати сам розвиток підприємств та економічного простору загалом. Найголовнішим ресурсом розвитку суспільства є люди, їхні інтелектуальні, творчі, духовні здібності. Сьогодні найбільш обмежений і найдорожчий ресурс – знання й компетенції. Завдання суспільства – створити умови для реалізації потенціалу кожної людини за допомогою інформації, знань, інформаційно-комунікативних технологій [18]. Тобто стрімка глобалізація інформаційної сфери, якісне вдосконалення інформаційно-комунікаційних технологій помітно впливають на економічний, інноваційний, безпековий та інші складники розвитку підприємств, а інформаційні ресурси за таких умов стають системоутворюючим чинником їх функціонування. Тому важливим напрямом наукового пошуку постає необхідність визначення концептуальних основ формування інформаційної політики підприємств, спроможної забезпечити генерування, поширення, ефективне використання та захист інформаційних потоків і ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження окремих теоретичних та практичних аспектів інформаційної політики знайшли висвітлення у наукових працях відомих вітчизняних учених, таких як В. Іванов, О. Литвиненко, А. Москаленко, Г. Почепцов, С. Чукут та ін. Проте слід зауважити, що в більшості сучасних теоретико-методологічних і прикладних наукових розвідках відсутній опис концептуальних основ формування інформаційної політики підприємств, що спричиняє різновекторність інформаційного забезпечення їхньої діяльності, неврахування їхніх інформаційно-комунікаційних можливостей, різноманітних чинників впливу на виконання

бізнес-процесів та, як наслідок, ухвалення неефективних управлінських заходів. Усе зазначене підтверджує доцільність подальшого дослідження й розроблення проблематики концептуальних основ формування інформаційної політики підприємств.

Метою даної роботи є розроблення концептуальних основ формування інформаційної політики підприємств, зокрема уточнення сутності інформаційної політики та її особливостей, визначення мети, функцій, принципів, обґрунтування напрямів, завдань, етапів та заходів її формування.

Результати дослідження. Інформаційні технології та комунікаційні засоби модернізувалися паралельно з розвитком світової економіки, вони проникли в усі інститути суспільства та сфери функціонування підприємств. За ствердженням О. Зернецької, природа нових глобальних трансформацій широко визначається тим фактом, що людство входить до нової ери розвитку – ери складних процесів революції комунікацій та інформаційного буму, які призводять до встановлення нового світового порядку [12]. Нині інформація як ресурс має великий попит, завдяки процесам інформаційної глобалізації й поширення Інтернету стерлися кордони для інформаційних потоків, підприємства можуть отримати актуальну інформацію у будь-який час та у будь-якому місці й скористатися нею для реалізації своїх бізнес-ідей та інтересів. «Реальна вартість компаній залежить більше від ідей і інформації ... ніж від вантажівок, заводського устаткування й інших матеріальних активів, якими вона може володіти» [16]. Інформаційна інфраструктура та сучасні інформаційні технології кардинально змінюють повсякденну діяльність мільйонів підприємств.

Уважається, що поняття «інформаційна політика» з'явилося порівняно недавно. У кінці минулого століття у зв'язку з визнанням вирішальної ролі інформації назріла необхідність понятійного визначення складників інформаційного менеджменту. Як наслідок, у структурі кате-

горіального апарату, що окреслює концептуальні основи про інформаційні процеси, а також формує методологію для їх вивчення, науковці почали використовувати поняття «інформаційна політика».

Щоб розібратися із сутністю цього поняття, спробуємо визначитися зі змістовим наповненням термінів «інформація» та «політика».

У словнику за редакцією Ю. Шемшученка «інформація» (від. лат. *informatio*) – це одна з трьох основних (поряд із матерією та енергією) субстанцій, що утворюють природний світ, у якому живе людина [8, с. 241]. Н. Вінер стверджує, що «інформація – це позначення змісту, який надходить із зовнішнього світу в процесі нашого пристосування до нього і пристосування до нього наших почуттів» [2, с. 31]. В. Бебик обґрунтовує, що «інформація» – це змістовне відображення об'єктивних і суб'єктивних процесів, явищ і предметів Всесвіту, себто всього, що оточує нас і міститься всередині нас [1, с. 25].

Ф. Махлуп зробив спробу узагальнити різні підходи до визначення поняття «інформація»:

інформація – процес передачі знань, сигналу чи повідомлення;

інформацією є поточні дані про перемінні величини в деякій галузі діяльності, систематизовані відомості щодо основних причинних зв'язків, які містяться у знанні як понятті більш загального класу, по відношенню до якого інформація є підлеглою;

інформація є знання, які передані кимось іншим чи набуті шляхом власного дослідження чи вивчення;

інформація є знання про якусь особу, подію, випадок чи щось подібне [9].

Таким чином, переконаємося, що переважно під інформацією вчені розуміють «будь-яке повідомлення (текст), яке вміщує якісь відомості (нове знання) відносно того чи іншого об'єкта (предмета повідомлення)» [10]. І що важливо: інформацію можна вважати продуктом, який має певні якісні ознаки, собівартість і ціну, оскільки його виробляють так само, як і будь-який інший продукт. Однак особливістю інформації як продукту є те, що вона виготовляється один раз, а далі може лише копіюватися, а також із часом не зникає, як інші матеріальні продукти, хоча може застарівати, тобто втрачати актуальність. У цьому контексті цікавою є позиція Д. Лайона, який особливу небезпеку для поінформованості суспільства вбачав у все більшому перетворюванні інформації на товар, який має приносити не знання, а прибуток власникам [7]. Навіть бібліотека Британського музею, за ствердженням Е. Тавокіна, перетворюється із джерела знань на джерело прибутків [14]. Наприклад, у США в інформаційній сфері задіяно 60% працездатного населення, а у сільському господарстві – лише 2,8% [3, с. 292–293].

Політика (від грец. *Πολιτική*) – діяльність самоуправління у полісі (місті-державі), а подалі – «мистецтво управління». Тобто це певна цілеспрямована діяльність, що пов'язана з ухваленням управлінських рішень та формуванням певної поведінки. Причому політика вважається управлінською діяльністю стратегічного рівня щодо внутрішніх та зовнішніх процесів і взаємодій. У широкому розумінні політику визначають як програму або напрям певної діяльності, сукупність засобів (інструментів, технологій) та методів для забезпечення стратегічних інтересів задля досягнення визначених завдань у певному соціально-економічному середовищі. Таким чином, поняття «політика» більшість учених розглядає як сукупність взаємоузгоджених та взаємозумовлених конкретних концептуальних ідей, що побудована з урахуванням інтересів та потреб громадян, підприємств, суспільства,

держави, організацій, установ у певній сфері життєдіяльності. Варто зауважити, що політика може відрізнятися своїми інструментами, об'єктами, суб'єктами, метою, завданнями і засобами. Так, зокрема, об'єктом інформаційної політики є інформаційна сфера з усіма її компонентами [15, с. 131].

Поняття «інформаційна політика» окреслюють як спосіб генерування, формування, використання інформаційних потоків і ресурсів із боку різних суб'єктів (окремих організацій, підприємств чи установ, які можуть мати свої інтереси в роботі з інформацією). В. Халіпов тлумачить інформаційну політику як «систему сучасних заходів, спрямованих на розвиток процесів формування, перетворення, зберігання, передачі й використання всіх видів інформації, ефективне розв'язання проблем створення, впровадження і використання засобів комп'ютерної і інформаційної техніки, засобів зв'язку і технічних носіїв запису, а також комплексного використання інформаційних систем в управлінській діяльності» [17].

Переважно науковці дають визначення державної інформаційної політики. Так Ю.М. Іванченко стверджує, що під нею слід розуміти сукупність основних напрямів і способів діяльності держави з отримання, використання, поширення та зберігання інформації [5]. Г. Почепцов відзначає, що інформаційна політика займається організацією процесів появи, розповсюдження і зберігання інформації в соціальних системах [11, с. 8].

Залежно від постановки проблеми про наочно-процесуальний і суб'єктно-об'єктний складники виокремлюють три підходи до визначення інформаційної політики: фундаментально-теоретичний, теоретико-прикладний і проблемно-прикладний [6].

Фундаментально-теоретичний підхід поняття «інформаційна політика» представляє як універсальну дефініцію, що претендує на використання її як наочної підстави науково-теоретичних досліджень і навчальних дисциплін [4].

Теоретико-прикладний підхід зорієнтований на розроблення методології для вирішення практичних завдань, зокрема у сфері державного або корпоративного управління. Проблемно-прикладний підхід передбачає визначення предмету, рішення конкретного управлінського завдання, тобто прихильницького підходу, не розкривають суть явища в певному контексті, а формулюють своє визначення і наповнюють його конкретним «прикладним» змістом. Фактично управлінець на основі інформації, яку він отримує з різних джерел, приймає управлінські рішення щодо стратегічної чи поточної діяльності підприємства, його економічної поведінки.

Переважно використання дефініції «інформаційна політика» орієнтується на опис і вирішення конкретного завдання, що стоїть перед суб'єктом, тобто таких елементів дійсності, які інформаційно зачіпають різні сфери певної проблеми і не окреслені чіткими контурами, не мають однотипних зв'язків та інших аналогічних параметрів.

Як і будь-яка діяльність, інформаційна політика формується і реалізується для досягнення певної мети. О.В. Соснін метою державної інформаційної політики вважає створення необхідних економічних і соціокультурних умов та правових і організаційних механізмів формування, розвитку й забезпечення ефективного використання національних інформаційних ресурсів у всіх сферах життя і діяльності громадянина, суспільства й держави [13].

Метою інформаційної політики підприємства слід уважати забезпечення ефективного досягнення його бізнесових завдань шляхом:

– інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень;

– забезпечення співробітників підприємства актуальною, своєчасною, повною, достовірною, об'єктивною інформацією для вирішення конкретних посадових завдань;

– запобігання втраті, витоку, перекручуванню інформації;

– забезпечення швидкого підвищення рівня компетенції працівників до рівня, що дає змогу ефективно вирішувати поставлені завдання;

– забезпечення постановки завдань співробітникам з урахуванням рівня їхньої компетенції;

– підтримки інформаційного забезпечення взаємодіючих із підприємством дружніх і нейтральних контрагентів;

– інформаційної підтримки інтересів підприємства в органах державної влади;

– інформаційної протидії конкурентам.

Фактично під час формування інформаційної політики необхідно враховувати всі аспекти діяльності підприємства, починаючи з комунікаційно-інформаційних можливостей підприємства, регламентації доступу співробітників до конфіденційної інформації і закінчуючи системою безпеки та взаємодії зі ЗМІ.

Отже, основним призначенням інформаційної політики є формування системи дієвих інструментів, регламентів і правил, згідно з якими персонал підприємства зможе оцінити важливість інформації та буде її використовувати для бізнесових інтересів підприємства.

Інформаційна політика підприємства має формуватися відповідно до вимог законодавства України й статуту підприємства як внутрішня програма, що окреслює основні принципи комунікації та формування інформаційного простору підприємства і забезпечує необхідну конфіденційність, безпеку й підвищення іміджу підприємства.

Функціями інформаційної політики підприємства можна вважати:

– розроблення й прийняття рішень, регламентів, норм і правил щодо забезпечення системи управління інформаційними ресурсами та вдосконалення механізмів реалізації правових норм чинного законодавства;

– визначення і здійснення повноважень органів управління щодо стратегічного та оперативного управління (володіння, розпорядження, користування) інформаційними ресурсами;

– розроблення і реалізацію організаційних заходів і нормативно-методичного забезпечення структур у сфері формування та використання інформаційних ресурсів;

– розроблення і реалізацію фінансово-економічних засад регулювання процесів формування та використання інформаційних потоків;

– забезпечення повноти створення первинних і похідних інформаційних ресурсів на засадах використання інформації, що виникає (створюється) у процесі діяльності підприємств;

– уведення технологічно та методологічно єдиних засад оприлюднення інформації за результатами діяльності підприємства;

– забезпечення ефективного використання інформаційних ресурсів для діяльності підприємств;

– оптимізацію інформаційних потоків щодо забезпечення науково-технічних, виробничо-технологічних і організаційно-економічних умов створення та застосування інформаційних технологій, інших елементів інформаційної інфраструктури для формування, розвитку й ефективного використання інформаційних ресурсів та сприяння доступу до світових інформаційних ресурсів, глобальних інформаційних систем;

– забезпечення функціонування ефективно діючої комплексної системи захисту інформаційних ресурсів;

– забезпечення захисту від хибної, спотвореної та недостовірної інформації;

– забезпечення розроблення та застосування правових, організаційних і економічних механізмів стосовно форм та засобів обігу інформаційних ресурсів;

– регулювання інформаційного співробітництва, спрямованого на забезпечення рівноправного і взаємовигідного використання інформаційних ресурсів у процесі партнерського обміну;

– кадрове, технічне та технологічне забезпечення функціонування системи управління інформаційними ресурсами;

– інформаційно-аналітичне забезпечення прийняття управлінських рішень у сфері управління інформаційними ресурсами;

– контроль над установленим порядком і правилами формування, розвитку і використання інформаційних ресурсів;

– нагляд за додержанням законодавства у сфері формування, розвитку, використання інформаційних ресурсів [13].

Виходячи з функцій, інформаційна політика підприємства має формуватися на принципах відкритості та зрозумілості, рівноправності, послідовності, проактивності, своєчасності, об'єктивності, ефективності, оперативності, керованості, єдності, повноти, достовірності, доступності, передбачуваності, аполітичності, регулярності, збалансованості, децентралізації інформаційних потоків, захищеності, професіоналізму, конфіденційності і захисту бізнесових інтересів підприємства.

Інформаційну політику підприємства доцільно формувати за такими напрямками:

– розроблення цільових орієнтирів та критеріїв оцінки ефективності інформаційної політики;

– генерування, виробництво, накопичення і зберігання актуальної інформації для підприємства;

– сприяння постійному оновленню, збагаченню та зберіганню інформаційних ресурсів;

– адаптація, інтерпретація, впорядкування і визначення пріоритетності інформації;

– упорядковане тиражування і розповсюдження інформаційних потоків каналами комунікації;

– забезпечення координації комунікаційних каналів та ланцюгів;

– регулярна перепідготовка кадрів, задіяних в інформаційній сфері підприємства, та підвищення їхньої кваліфікації;

– розвиток інформаційного потенціалу;

– розроблення регламентів у галузі інформаційної діяльності;

– розвиток і зміцнення системи інформаційної безпеки;

– формування і розвиток інформаційних ресурсів;

– забезпечення ефективного використання інформації;

– отримання загальнодоступної інформації;

– створення загальної системи охорони інформації;

– проведення систематичного контролю ефективності інформаційної політики, що реалізується.

Завданнями інформаційної політики підприємства слід визначити:

– ідентифікацію інформаційних потоків і структури даних у технологічних контурах виробництва та споживання інформації;

– оцінка інформаційних об'єктів, розроблення інформаційних класифікаторів (рубрикаторів), правил, регла-

ментів і процедур, що визначають і забезпечують проведення інформаційної політики підприємства;

- побудова сучасної IT-інфраструктури підприємства;
- формування та підтримка інформаційних моделей основних бізнес-процесів та комунікаційних ланцюгів підприємства;
- оптимізація внутрішніх та зовнішніх інформаційних потоків;
- забезпечення створення, ведення та використання інформаційних ресурсів;
- інформаційне забезпечення робочих місць співробітників підприємства;
- оптимізація процедури введення, обробки, зберігання та подання інформації в інформаційній системі підприємства;
- система розмежування доступів до інформації та інформаційної безпеки;
- організація контролю виконання вимог інформаційної політики та усунення недоліків;
- формування лояльного інформаційного середовища;
- експертиза технічних і комерційних пропозицій щодо цифрової трансформації бізнес-процесів підприємства;
- координація зовнішніх і внутрішніх комунікацій підприємства;
- забезпечення цілісності та узгодженості публічної інформації про діяльність підприємства;
- створення системи стратегічних комунікацій;
- своєчасне оприлюднення достовірної інформації про діяльність підприємства;
- підвищення рівня відкритості та довіри у відносинах між підприємством та партнерами;
- сприяння створенню позитивного іміджу підприємства.

Формування та впровадження інформаційної політики підприємства повинно забезпечуватися шляхом реалізації окремих етапів, змістове наповнення яких залежить від особливостей функціонування підприємства та його галузевої спрямованості. Загальний алгоритм етапів формування інформаційної політики може бути таким:

- оцінка інформаційної політики підприємства;
- розроблення концепції інформаційної політики (визначення мети й завдань) та інформаційної стратегії (включаючи цифрову трансформацію);
- ідентифікація бізнес-процесів, інформаційних потоків та комунікаційних ланцюгів;
- розроблення основних класифікаторів (рубрикаторів) внутрішніх та зовнішніх інформаційних потоків з урахуванням ступеня конфіденційності, вартості і зміни характеристик інформації з плином часу;
- визначення функцій персоналу щодо проведення інформаційної політики підприємства;
- розроблення правил, регламентів та процедур, що забезпечують реалізацію інформаційної політики підприємства, вимог до інформаційного забезпечення робочих місць працівників підприємства;
- розроблення вимог до інформаційно-комунікаційного та технологічного забезпечення;
- розроблення концепції інформаційної безпеки;
- вибір систем автоматизації і підрядників на проведення робіт з впровадження програмного забезпечення згідно з розробленими вимогами до інформаційно-комунікаційного, технологічного та інформаційного забезпечення робочих місць;
- підготовка IT-інфраструктури (закупівля обладнання і базового програмного забезпечення);
- розроблення інформаційної стратегії підприємства;
- пілотне впровадження електронного проектного документообігу та інформаційної системи управління,

системи автоматизації контрольно-розпорядчої діяльності;

- поетапне впровадження систем електронного проектного документообігу, електронного візування й узгодження, автоматизації контрольно-розпорядчої діяльності, корпоративного словника термінів та визначень;
- проведення заходів щодо забезпечення інформаційної безпеки;
- розроблення документаційного забезпечення інформаційної політики та інформаційних моделей бізнес-процесів;
- організація контролю над проведенням інформаційної політики;
- організація процесів аналізу інформаційної політики та внесення оптимізаційних змін;
- виявлення шляхів удосконалення інформаційної політики підприємства.

Вказані етапи не є статичними і можуть змінюватися. Тобто етапи формування інформаційної політики підприємства детерміновані не тільки динамічністю економічного розвитку, а й розвитком ІКТ та вимогами державного регулювання інформаційних відносин.

Інформаційну політику підприємства має формувати керівництво спільно з топ-менеджерами. Інформаційна політика вважається обов'язковою для виконання усім персоналом підприємства і має передбачати своєчасне й точне оприлюднення інформації з усіх найважливіших питань, що стосуються діяльності підприємства, включаючи його фінансовий стан, власність та управління. Зокрема, оприлюднюється інформація щодо результатів фінансової та операційної діяльності підприємства (фінансовий план, баланс, звіт про прибутки і збитки, звіт про рух грошових коштів та додатки до фінансового звіту тощо), структура управління та власності, інформація про ключових посадових осіб підприємства, членів Наглядової ради, ради директорів, програми розвитку та навчання персоналу, суттєва інформація про заходи у сфері охорони довкілля, соціальній сфері, з прав людини та боротьби з корупцією тощо.

Канали реалізації інформаційної політики повинні забезпечувати рівноправний, своєчасний і не пов'язаний із надмірними витратами доступ користувачів до необхідної інформації, у тому числі мережею Інтернет. Підприємству доцільно використовувати такі канали реалізації інформаційної політики, як: внутрішня корпоративна мережа підприємства; публікація інформації на офіційному веб-сайті, на офіційних сторінках підприємства в соціальних мережах; випуск і розсилка прес-релізів; публікація інформації в засобах масової інформації; розміщення і розповсюдження фото- та відеоматеріалів про діяльність підприємства або її відокремлених підрозділів; вручення (пересилання) інформації на паперових та/або електронних носіях; публічні виступи менеджменту підприємства; проведення прес-конференцій, прес-турів, зустрічей, круглих столів, семінарів, прес-сніданків, прес-ланчів, експертних обговорень тощо за участю менеджменту підприємства; участь у роботі українських та міжнародних галузевих виставок, конференцій і форумів; надання інформації громадським організаціям; проведення PR-акцій та презентацій; розповсюдження інформаційно-іміджевої поліграфічної продукції (буклети, брошури, інформаційні папки, календарі тощо).

Висновки. Розроблено концептуальні основи формування інформаційної політики підприємств, зокрема уточнено сутність інформаційної політики та її особливості, визначено мету, функції, принципи, обґрунтовано напрями, завдання, етапи та заходи її формування.

Запропонований підхід до розроблення концептуальних основ формування інформаційної політики підприємств урахує їхні інформаційно-комунікаційні можливості, різноманітні чинники впливу на їхні бізнес-процеси, що

забезпечить генерування, поширення, ефективне використання та захист інформаційних потоків і ресурсів та, як наслідок, ухвалення ефективних управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. Бебик В.М. Інформаційно-комунікаційний менеджмент у глобальному суспільстві: психологія, технології, техніка паблік рилейшинз. Київ : МАУП, 2005. 440 с.
2. Винер Н. Кибернетика. Москва : Сов. радио, 1968. 31 с.
3. Грабельников А.А. Русская журналистика на рубеже тысячелетий: итоги и перспективы. Москва : РИП-холдинг, 2001. 334 с.
4. Зуев С.Э. Измерения информационного пространства (политики, технологии, возможности). *Музеи будущего: информационный менеджмент* ; сост. А.В. Лебедев. Москва, 2001.
5. Иванченко Ю.М. Сутність, головні напрями та способи державної інформаційної політики в Україні. *Державне управління: теорія та практика*. 2005. № 2. URL : <http://www.academy.gov.ua/ej/ej2/>.
6. Кушнарев Ф.Ю. Информационная политика государственных органов управления как объект политического анализа : материалы Всерос. науч.-практ. конф. аналит. Работников. *Власть*. 2004. № 8. С. 50.
7. Лайон Д. Інформаційне суспільство: проблеми та ілюзії. *Сучасна зарубіжна соціальна філософія*. Київ, 1996. С. 362–380.
8. Політологічний енциклопедичний словник / упоряд. В.П. Горбатенко ; за ред. Ю.С. Шемшученка, В.Д. Бабкіна, В.П. Горбатенка ; 2-е вид., доп. і перероб. Київ : Генеза, 2004. 736 с.
9. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США. Москва, 1966. С. 36–37.
10. Массовая информация в советском промышленном городе: Опыт комплексного социологического исследования / Б.А. Грушин и др. ; под общ. ред. Б.А. Грушина, Л.А. Оникова. Москва : Политиздат, 1980. С. 20.
11. Почепцов Г.Г. Сучасні інформаційні війни. Київ : Києво-Могилянська академія, 2015. 497 с.
12. Різун В.В. Начерки до методології досліджень соціальних комунікацій. Київ, 2011. URL : http://journalib.univ.kiev.ua/Nacherky_do_metodologiyi.pdf.
13. Соснін О.В. Державна інформаційна політика і національні інформаційні ресурси. URL : http://old.niss.gov.ua/book/D_r2.html.
14. Тавокин Е.П. Информационная политика: системный подход. *Государственная информационная политика: концепции и перспективы*. Москва : ПРАГС, 2001. С. 4–13.
15. Токар О. Державна інформаційна політика: проблеми визначення концепту. *Політичний менеджер*. 2009. № 5. С. 131–141.
16. Тоффлер Э. Третья волна. Москва : АСТ, 1999.
17. Халипов В.Ф. Власть. Основы кратологии. Москва, 1996. С. 220.
18. Tokyo Declaration «Asia-Pacific Renaissance through ICT In the 21st Century», APT Asia-Pacific Summit on the Information Society, 31 October – 2 November 2000, Tokyo. URL : <http://www.aptsec.org/infosummit/Summit%20WEB/Declaration-SOM-Final.htm>.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. Разработаны концептуальные основы формирования информационной политики предприятий, в частности уточнены сущность информационной политики и ее особенности, определены цели, функции, принципы, обоснованы направления, задачи, этапы и меры по ее формированию. Предложенный подход к разработке концептуальных основ формирования информационной политики предприятий учитывает их информационно-коммуникационные возможности, различные факторы влияния на их бизнес-процессы, что обеспечит генерирование, распространение, эффективное использование и защиту информационных потоков и ресурсов и, как следствие, принятие эффективных управленческих решений.

Ключевые слова: информация, политика, информационная политика, предприятия, концептуальные основы.

CONCEPTUAL BASES FOR THE FORMATION OF INFORMATION POLICY OF ENTERPRISES

Summary. Defining the conceptual foundations for enterprise information policy formation is an important area of scientific research since it can provide generation, distribution, efficient and effective use, as well as protection of information resources of enterprises. In the article the conceptual bases for the formation of information policy of the enterprises are presented, in particular, the essence of the information policy and its features are specified, the purpose, functions, principles, goals, stages, and measures of its formation are grounded. Determined that when forming information policy it is necessary to consider all aspects of the life of the enterprise, starting with the information and communication capabilities of the enterprise, regulating the access of employees to confidential information and ending with the security system and the interaction of the enterprise with the media. Found that the main purpose of information policy at the enterprise is to create a system of effective tools, regulations and rules, according to which the personnel of enterprises can evaluate the importance of information, and will use it for business interests of the enterprise. The basic approaches to the definition of information policy are substantiated depending on the statement of the problem of the visual-procedural and subjective-object components. Analyzed the channels of implementation of information policy. Determined that they should ensure that users have access to the necessary information in an equal, timely and unrelated way. Presented the general algorithm of the stages of formation and implementation of the information policy of the enterprise, the contents of which depends on the peculiarities of the functioning of the enterprise and its field of focus. The proposed approach to the development of conceptual foundations for the formation of the information policy of enterprises takes into account their information and communication opportunities, various factors of influence on their business processes which, as a result, will lead to the adoption of effective managerial decisions.

Key words: information, politics, information policy, enterprises, conceptual bases.

Демиденко М. А.
кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри електронної економіки
та економічної кібернетики
Національного технічного університету
«Дніпровська політехніка»

Demydenko Mykhailo
Cand. Sc. (Tech.),
Assoc. Pr. Department of Electronic Economics
and Economic Cybernetics
Dnipro University of Technology

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ НАУКОВО ОБҐРУНТОВАНОГО ВИБОРУ СИСТЕМИ ERP ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Анотація. У роботі пропонуються теоретичні і практичні рекомендації щодо розв'язання економічної проблеми науково обґрунтованого вибору систем ERP (Enterprise Resource Planning) та їх складу для підприємств України із застосуванням економіко-математичного моделювання. Теоретичною і методологічною основою дослідження є фундаментальні положення сучасної економічної теорії, наукові праці вчених. У процесі дослідження використовувалися такі методи: економіко-математичного моделювання (для розв'язання багатокритеріальної оптимізаційної задачі пошуку оптимальних варіантів впровадження автоматизованих інформаційних систем для управління промисловими підприємствами); графічний (для наочного представлення результатів дослідження); аналітичний і структурно-логічний (у процесі оптимізації вибору ERP за аналітично-ієрархічним підходом). Запропоновано комплексний підхід для знаходження в умовах невизначеності з використанням моделювання такого складу ERP, який задовольняє й узгоджує вимоги до системи як окремих підрозділів служб, так і всього підприємства у цілому. Розроблено метод оптимального багатокритеріального вибору ERP-системи в умовах невизначеності, що дає змогу підприємству здійснювати вибір ERP-систем за власними критеріями оптимальності.

Ключові слова: метод, модель, оптимізація, критерій, ERP, експертний аналіз, SAP.

Вступ та постановка проблеми. Широке застосування і постійне вдосконалення інформаційних технологій, наявність великої кількості ERP-систем на ринку, а також відсутність у осіб, що приймають рішення, технічних знань і досвіду для оптимального вибору програмного забезпечення автоматизованої системи управління роблять необхідним розроблення методів і засобів вибору відповідних програмних продуктів із безлічі аналогів. Вибір того, яку ERP використовувати, є складним рішенням, яке має значні економічні наслідки. Завдання вибору вимагає знаходження компромісу між технічними характеристиками, функціональними можливостями і фінансовими питаннями і може бути сформульоване як багатокритеріальна проблема прийняття рішень. Тому необхідне розроблення математичних методів і алгоритмів, які дадуть змогу науково обґрунтовано знаходити оптимальний варіант впровадження автоматизованої системи управління на підприємстві

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенням проблем вибору інформаційних систем для впровадження за допомогою методів математичного моделювання займалися багато вчених, зокрема E. Bernroider [1], Н.А. Длугунович [2], К.Ф. Ковальчук [3], Т. Сааті [4]. У працях цих авторів доведено доцільність використання економіко-математичного моделювання під час пошуку оптимального вибору. Критерії прийняття рішення пропонується вибирати відповідно до вимог підприємства і з урахуванням його економічної та технічної ситуації. Існуюча сьогодні методологія евристичного прийняття рішень по багатокритеріальному вибору систем ERP в умовах невизначеності є досить складною для застосування на підприємствах і дає змогу знайти лише раціональний варіант замість оптимального варіанту впровадження системи.

Метою даної роботи є дослідження теоретичних основ та прикладних проблем під час управління інноваційною діяльністю підприємств щодо впровадження або модернізації ERP. Необхідно:

- розробити економіко-математичний підхід, який дає змогу знайти оптимальний варіант впровадження інформаційної системи з урахуванням багатьох критеріїв, які сформулюються усіма залученими сторонами, які впроваджують систему у виробництва підприємства;
- розробити алгоритм прийняття рішень, який можливо реалізувати в прикладному програмному забезпеченні.

Результати дослідження.

Сучасні підприємства України впроваджують або оновлюють програмне забезпечення систем управління виробництвом (ERP), тому перед ними постає проблема вибору такої системи, яка найкраще задовольняє вимоги підприємства. Керівництво підприємства постає перед умовами невизначеності і складного вибору між багатьма критеріями впровадження системи на підприємстві, їх узгодження і реалізації у практичній виробничій діяльності. Існує велика кількість систем ERP та їх конфігурацій, тому слід звизити коло систем, які можна всебічно проаналізувати.

Вибір системи є багатокритеріальним завданням із таким критеріями.

Завершеність: програмне забезпечення повинно інтегрувати всі аспекти ведення виробничого бізнесу – від закупівлі матеріалів і найму робочої сили до системи продажів готової продукції.

Зручність і простота в роботі: впроваджувана система повинна бути найсучаснішою на даний момент. Робота із системою повинна бути інтуїтивно зрозумі-

лою співробітникам. Це полегшить упровадження та навчання персоналу.

Настроюваність: система повинна давати змогу створювати нові вхідні і вихідні документи і настройки без участі розробника системи.

Гнучкість: програмне забезпечення повинно адаптуватися до умов виробництва підприємства. ERP не повинна вимагати зміни структури підприємства або режиму роботи підрозділів.

Інтегрованість: зміни, внесені в одній точці системи, мають автоматично оновитися в усіх модулях системи.

Вартість: розроблення і супровід системи повинні вкладатися в бюджет підприємства.

Технічні вимоги системи: важливо вибрати ERP, яка не залежить від апаратного забезпечення, операційної системи і системи баз даних.

Репутація і можливості виробника: частка ринку постачальника, відгуки клієнтів, доступність консультантів, приклади впроваджених систем, інфраструктура підтримки і супроводження впровадженої системи.

Післяпродажна підтримка ERP і навчання: постачальник ERP повинен забезпечити навчання користувачів, а також супроводження програмного продукту після впровадження на підприємстві.

Резервування системи: для забезпечення безпеки та надійності систем ERP виконується резервне копіювання баз даних.

Особливості звітності та аналізу: крім стандартних звітів, команда повинна бути в змозі здійснювати свої власні інструменти звітності та аналізу і складати їх у систему для подальшого використання.

Інтеграція з іншими програмами: модулі ERP повинні бути інтегровані й забезпечувати безперервний обмін даними з будь-якими модулями інших виробників чи систем.

Інтернет-інтеграція: програмне забезпечення повинно підтримувати електронний бізнес, електронну комерцію та електронний обмін транзакціями.

Робота в реальному часі: модулі ERP мають функціонувати в реальному часі, підтримувати пакетну обробку інформації і забезпечувати безперебійне цілодобове обслуговування виробничого процесу.

Варіанти фінансування: варіанти розрахунків за інвестиції у систему, що впроваджується, та ліцензії на використання програмного, технічного забезпечення, хмарних просторів даних.

Під час вибору системи ERP та структури і конфігурації модулів, що впроваджуються, необхідно взяти до уваги всю множину можливих критеріїв.

Для застосування оптимізаційних алгоритмів критеріїв, які визначають якісні характеристики системи, мають бути подані як кількісні показники з використанням методу експертних оцінок.

Досвід експлуатації систем указує, що для підприємств, які впроваджують ERP, найважливішим критерієм є вартість системи. Важливість інших критеріїв варіюється залежно від вимог конкретних підприємств. Місце в ієрархії критеріїв може змінюватися від одного підприємства до іншого. Структура важливості критеріїв для вибору системи та її конфігурації може змінюватися у межах одного підприємства залежно від того, яким підрозділом оцінюється ця ієрархія. Крім того, ієрархія критеріїв змінюється у часі. Таким чином, для того щоб зробити науково і економічно обґрунтовані висновки щодо вибору системи, необхідно виконати оцінку різних варіантів упровадження ERP і серед них вибрати оптимальний. Як правило, на підприємствах такий вибір виконується

вручну і містить у собі значну питому вагу суб'єктивних оцінок, які в кінцевому підсумку дають не оптимальне, але раціональне рішення, яке може виглядати привабливим, але не є найкращим, оптимальним. Тому виникає необхідність у розробленні математичних формальних процедур, які б могли бути запрограмовані і реалізовані в програмному забезпеченні, щоб дати можливість розраховувати об'єктивні, оптимальні оцінки для керівництва підприємства в складних задачах інвестування в нову ERP або модернізацію існуючої системи.

На ринку України представлено широкий спектр систем, які відносяться до класу ERP: SAP, Sap Business One, ORACLE, «ІТ-підприємство», «Парус», «ІС: Підприємство», Vaan ERP-Infor, GrossBee, «Галактика» [5; 6].

Розглянемо економіко-математичну модель багатокритеріальної оптимізації.

Задача багатокритеріальної оптимізації включає множину n розв'язків, множину цільових функцій f_i $i = 1, \dots, k$ і множину m обмежень. Цільові функції й обмеження є функціями змінних розв'язку. Метою оптимізації є знаходження максимуму

$$\bar{y} = f(x) = (f_1(x), f_2(x), \dots, f_k(x))$$

$$\text{за обмежень } e(x) = (e_1(x), e_2(x), \dots, e_m(x)) < \Omega$$

$$\bar{x} = (x_1, x_2, \dots, x_n) \in X$$

$$\bar{y} = (y_1, y_2, \dots, y_k) \in Y$$

де \bar{x} – вектор розв'язків, \bar{y} – вектор цільових функцій, X – простір припустимих розв'язків, Y – простір цільових функцій. Обмеження $e(x) < \Omega$, визначають множину можливих розв'язків. Множина припустимих рішень X_f визначається як множина векторів розв'язків x , що задовольняють обмеженням

$$X_f = \{x \in X \mid e(x) \leq \Omega\}.$$

Область допустимості в просторі цільових функцій має вигляд:

$$Y_f = f(X_f) = \bigcup_{x \in X_f} \{f(x)\}$$

Оптимальне значення багатокритеріальної задачі $f(x)$ відповідає найбільшому значенню поверхні, створеної трьома критеріями на рис. 1.

У разі оптимізації за багатьма критеріями множина X_f частково визначена. Розв'язок, представлений точкою В (рис. 2), кращий, ніж розв'язок для точки С. У такий

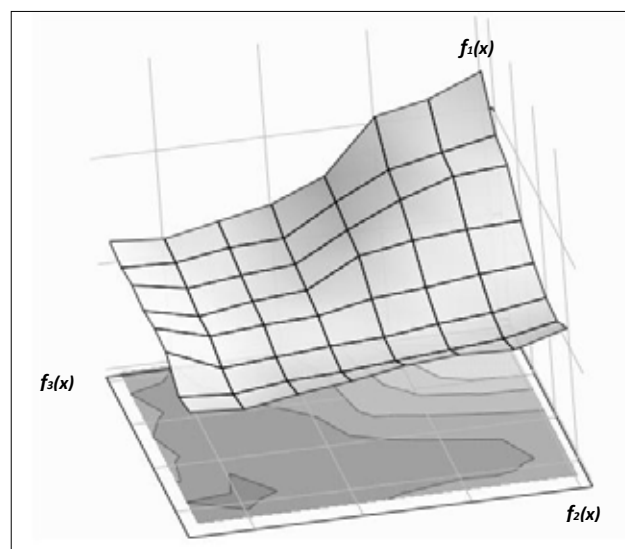


Рис. 1. Взаємозв'язок критеріїв

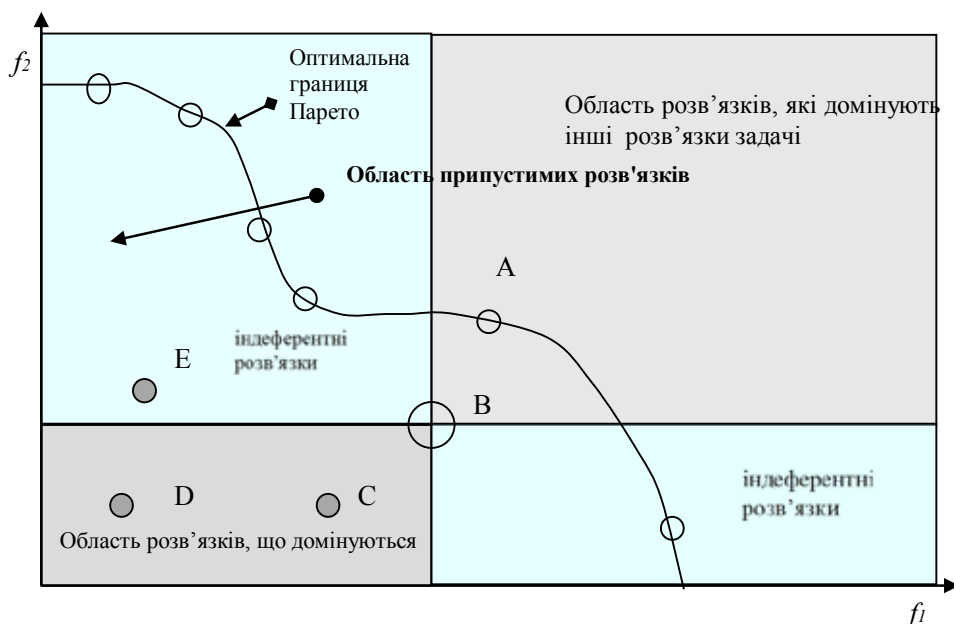


Рис. 2. Оптимальність Парето в просторі цільових функцій і відносини між розв'язками

же спосіб С краще D для рівних вартостей. Тоді якщо u і v – два вектори цільових функцій, то:

$$u = v \Leftrightarrow \forall i \in \{1, 2, \dots, k\} : u_i = v_i$$

$$u \geq v \Leftrightarrow \forall i \in \{1, 2, \dots, k\} : u_i \geq v_i$$

$$u > v \Leftrightarrow u \geq v \wedge u \neq v$$

Використовуючи ці визначення, виявляється, що $B > C$, $C > D$ і, отже, $B > D$. Порівнюючи B і E, знаходимо, що ці рішення не перевищують один одного, у т. ч. $B \neg > E$ і $E \neg > B$. У цьому разі має місце домінування.

$$a > b (a \text{ домінує } b) \Leftrightarrow f(a) > f(b)$$

$$a \geq b (a \text{ слабо домінує } b) \Leftrightarrow f(a) \geq f(b)$$

$$a \sim b (a \text{ індеферентно по відношенню до } b) \Leftrightarrow$$

$$(f(a) \neg \geq f(b)) \wedge (f(b) \neg \geq f(a))$$

На рис. 2 показано домінуючі області, ті, що домінуються, й індеферентні області відносно точки B. На рис. 2 існує одна точка A, серед B, C, D, E, для якої вектор розв'язків не домінується ніяким вектором рішень. Це означає, що A є оптимумом Парето. На рис. 2 білі кружки, позначають оптимальні розв'язки, які індеферентні один до одного. Ці рішення утворюють оптимальну множину Парето, а відповідний вектор цільових функцій – оптимальну межу Парето.

Таким чином, основною відмінністю багатокритеріальних задач є те, що в них немає єдиного оптимального рішення, а існує множина компромісних оптимальних рішень. Жодне із цих рішень не може бути визначено кращим без додаткового визначення його переваги.

Тому алгоритм багатокритеріальної оптимізації повинен задовольняти таким умовам:

- відстань від межі, що не домінується, до оптимальної Парето повинна мінімізуватися;
- у процесі оптимізації мають використовуватися не всі критерії, а тільки підмножина критеріїв, що знаходиться на межі оптимальності Парето або в безпосередній близькості до неї;
- для окремих критеріїв із визначеної підмножини критеріїв доцільно встановлювати поступки, з урахуван-

ням яких знаходити оптимальні розв'язки по компромісних цільових функціях.

Розглянемо алгоритм пошуку оптимальної системи управління виробництвом, яку ми вибираємо за багатьма критеріями.

Нехай маємо низку критеріїв $f_1(x), f_2(x), \dots, f_k(x)$. Знайдемо домінуючий критерій $f_i(x)$, якій знаходиться на межі оптимальності Парето. Обмеженнями в задачі будуть $X_f = \{x \in X \mid e(x) \leq \Omega\}$. До складу обмежень входять інші критерії, які задовольняють вираз $f_j(x) \neq f_i(x)$ $j = \overline{1, k}; i = \overline{1, k}$. Критерії, що входять до багатокритеріальної задачі оптимізації, мають оптимуми в різних точках простору допустимих рішень. Оскільки неможливо знаходитися одночасно в усіх цих точках, то необхідно виконати оптимізацію за одним із цих критеріїв, а інші критерії мають бути в обмеженнях. Прийmemo як змінні x_i ($x_i = 0, 1$) окремі інформаційні системи, які вибираємо для впровадження, далі виконуємо вказану оптимізацію і знаходимо ту систему ERP, яка відповідає оптимальному значенню цього критерію. Оскільки інформаційну систему вибирають по багатьох конкуруючих критеріях, то наступним кроком є вибір іншої цільової функції (критерію) і розрахунок оптимального розв'язку цієї задачі за цими критерієм. При цьому критерій $f_i(x)$, за яким виконувалася попередня оптимізація, стає одним з обмежень. Критерій $f_i(x)$ послаблюється на 1–5% від його оптимального значення. Розв'язок цієї оптимізаційної задачі дасть іншу інформаційну систему для впровадження.

Виконуємо k ітераційних кроків, на кожному з яких виконуємо оптимізацію по чергово за всіма критеріями підмножини, яка знаходиться на межі оптимальності Парето або в безпосередній близькості до неї. У результаті отримуємо низку розв'язків (рис. 3) для критеріїв, які визначають множину можливих варіантів впровадження систем ERP на підприємстві. Критерії, позначені на рис. 3, є конкуруючими між собою, тому для визначення найкращого варіанту кожний із критеріїв доповнюється підмножиною однакових показників, що характеризують ефективність системи.

Загалом показники мають різні впливи на ефективність конкретної ERP, тому за допомогою методу експерт-

них оцінок кожному з показників за окремими системами надається пріоритет. Значення пріоритетів змінюється від 0 до 1, сума пріоритетів для одного критерію дорівнює одиниці. Своєю чергою, підприємство-замовник має свої

вподобання й оцінку переваг систем, що впроваджуються, тому системи ERP мають неоднакові перспективи і пріоритети впровадження. Внаслідок цього доцільно визначити методом експертних оцінок пріоритети фі систем

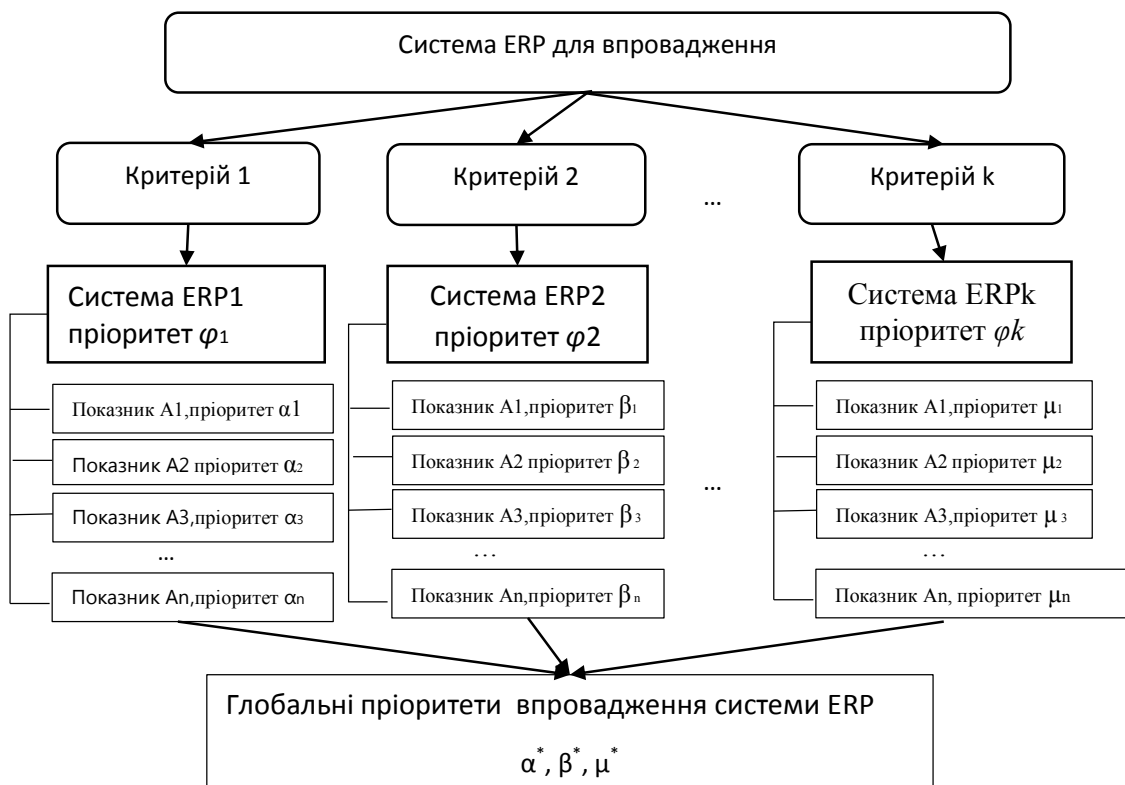


Рис. 3. Алгоритм вибору системи ERP

Таблиця 1

Порівняльний аналіз систем ERP

Показник	IT-Enterprise	1С: Підприємство	Парус	ERP SAP SAPBusiness One	Oracle E-Business Suite
Виробник	IT-Enterprise	ТОВ «1С Київ, Україна	Парус, Київ, Україна	SAP AG, Німеччина	Oracle США
Масштаб підприємства	Малі, середні, великі	Малі, середні, великі	Малі, середні, великі	Малі, середні, великі	Середні, великі
Терміни впровадження	6 міс-1,5 року і більше	3 – 1 рік. і більше	4 міс. – 1 рік і більше	1-5 років і більше	1-5 років і більше
Орієнтовна вартість впровадження	Вартість одного робочого місця від \$100 і вище	Ліцензія на одне робоче місце – \$150-600. Вартість упровадження на одне робоче місце – \$200-1000	Вартість ліцензії на одне робоче місце – \$1-2 тис. Вартість упровадження – 100-200% ціни рішення	Близько \$ 390 тис. на 50 користувачів (включає вартість ліцензії і витрати на реалізацію)	Вартість рішення на одне робоче місце становить близько \$5 тис. Остаточна вартість порівнянна з SAP
Політика ціноутворення	Необхідно домовлятися з IT-Enterprise або посередником	Фіксовані ціни на ліцензії	Фіксовані ціни на ліцензії	Складна і непрозора	Складна, необхідно домовлятися через посередника корпорації ПАРУС
Вартість супроводу	За один рік близько 10% -20% від вартості системи	Супровід здійснює розробник, а не 1С. До 30% від вартості ПО	30% на рік від вартості ПО	За один рік близько 18% від вартості системи	За один рік близько 15% -20% від вартості системи
Наявність фахівців і фірм-розробників	Великий вибір	Досить великий вибір	Помірний вибір	Недостатньо	Недостатньо
Масштабованість ERP	Відмінно	Добре	Добре	Добре	Добре
Операційна система	Windows	Windows,	Windows,	Windows, Unix, Linux,	Windows, Unix, Linux,

ERP, що впроваджуються. Сума всіх пріоритетів фі дорівнює одиниці.

На останньому кроці обчислюємо глобальні пріоритети. За кожним критерієм розраховується один показник глобального пріоритету відповідно α^* , β^* , ..., μ^* . Показники пріоритетів указують частку ваги, або переваги одних систем автоматизованого управління перед іншими, з урахуванням усіх критеріїв і обмежень, прийнятих у конкретній багатокритеріальній задачі оптимального вибору системи ERP. Розрахунки виконуються за такими формулами:

$$\left\{ \begin{array}{l} \alpha^* = \sum_{i=1}^n \alpha_i^* \varphi_1 \\ \beta^* = \sum_{i=1}^n \beta_i^* \varphi_2 \\ \dots \\ \mu^* = \sum_{i=1}^n \mu_i^* \varphi_k \\ \alpha^* + \beta^* + \dots + \mu^* = 1 \end{array} \right.$$

Система ERP, яку буде рекомендовано до впровадження, має глобальний пріоритет, який задовольняє формулі: $F_{max} = \max(\alpha^*, \beta^*, \dots, \mu^*)$.

Дослідження, які було проведено для машинобудівних підприємств, дали змогу зробити порівняльний аналіз поширених в Україні систем ERP. Наведені в табл. 1 дані доцільно враховувати під час формулювання критеріїв і

обмежень у процесі вибору системи ERP на конкретному підприємстві.

Висновки. Розроблено чітку систему методичних положень, придатних та зручних для використання на практиці. Розроблено метод оптимального багатокритеріального вибору ERP-системи в умовах невизначеності, що дає змогу підприємству здійснювати вибір ERP-систем за власними критеріями оптимальності. Отримані результати дослідження дадуть змогу підприємствам знизити видатки на впровадження ERP-систем, запропонований метод та алгоритм можуть бути реалізовані в додатках для комп'ютерів та мобільних пристроїв для автоматизації процесу вибору системи ERP та її складу.

Запропоновано метод багатокритеріальної порівняльної оцінки і вибору най-кращих систем ERP для автоматизації управління підприємством на основі сучасних стандартів.

Запропоновано двоетапний алгоритм пошуку оптимального рішення визначення найкращих систем за багатьма критеріями і вибору серед них оптимального з використанням експертних оцінок і аналітичного ієрархічного аналізу.

На основі проведених досліджень, які було проведено для машинобудівних підприємств, зроблено порівняльний аналіз поширених в Україні систем ERP, який доцільно враховувати під час формулювання критеріїв і обмежень у процесі вибору системи ERP на конкретному підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Bernroider E. Differences in Characteristics of the ERP System Selection Process between Small or Medium and Large Organizations: Americas Conference on Information Systems (AMCIS) at AIS Electronic Library. NY., 2004. P. 1022–1028.
2. Длугунович Н.А., Форкун Ю.В. Формалізація системи вибору ІТ-проектів при створенні інформаційного простору високотехнологічних підприємств. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. Вип. 22.02. С. 318–326.
3. Ковальчук К.Ф., Бандоріна Л.М., Савчук Л.М. Оцінка ефективності інформаційно-інтелектуальних технологій : монографія. Дніпропетровськ : ІМА-прес, 2007. 132 с.
4. Саати Т., Кернс К. Аналитическое планирование. Организация систем. Москва : Радио и связь, 1991. 224 с.
5. Демиденко М.А. Системи підтримки прийняття рішень. Дніпро : НГУ, 2016. 106 с.
6. Демиденко М.А. Управління проектами інформатизації за методологією SCRUM. Дніпро : НГУ, 2017. 80 с.

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ НАУЧНО ОБОСНОВАННОГО ВЫБОРА СИСТЕМЫ ERP ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация. В работе предлагаются теоретические и практические рекомендации для решения экономической задачи научно обоснованного выбора систем ERP (Enterprise Resource Planning) и их состава для предприятий Украины с применением экономико-математического моделирования. Теоретической и методологической основой исследования являются фундаментальные положения современной экономической теории, научные труды ученых. В процессе исследования использовались следующие методы: экономико-математического моделирования (для решения многокритериальной оптимизационной задачи поиска оптимальных вариантов внедрения автоматизированных информационных систем для управления промышленными предприятиями), графический (для наглядного представления результатов исследования); аналитический и структурно-логический (при оптимизации выбора ERP за аналитически-иерархическим подходом). Предложен комплексный подход для нахождения в условиях неопределенности с использованием моделирования такого состава ERP, который удовлетворяет и согласовывает требования к системе как отдельных подразделений и служб, так и всего предприятия в целом. Разработана четкая система методических положений, пригодных и удобных для использования на практике. Разработан метод оптимального многокритериального выбора ERP-системы в условиях неопределенности, что позволяет предприятию осуществлять выбор ERP-систем по собственным критериям оптимальности.

Ключевые слова: метод, модель, оптимизация, критерий, ERP, экспертный анализ, SAP.

ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODEL OF SCIENTIFIC-BASED SELECTION OF ERP SYSTEM FOR MANAGEMENT OF ENTERPRISES.

Summary. The article offers theoretical and practical recommendations for solving the economic problem of a scientifically based choice of ERP systems (Enterprise Resource Planning) and their composition for enterprises of Ukraine with the use of economic and mathematical modeling. The theoretical and methodological basis of the research are the fundamental positions of modern economic theory, scientific works of scientists. In the process of research, the following methods were used: economic-mathematical modeling (for solving the multicriteria optimization problem of finding optimal variants for the introduction of automated information systems for management of industrial enterprises); graphic (for visual presentation of research results); analytical and structural-logical (in optimizing the choice of ERP by analytical hierarchical approach). Extensive and continuous improvement of information technology, the presence of many ERP systems on the market as well as the absence of skilled experts, technical knowledges and experience for the optimal choice of ERP software, make necessary the development of methods and tools of choice among many ERP analogues. The choice of ERP to implement is a complex decision that has important economic consequences. The task of choice requires a compromise between technical characteristics, functional capabilities and financial problems, and can be formulated as a multi-criteria decision-making problem. Therefore, it is necessary to develop mathematical methods and algorithms that will allow to find a scientifically proven optimal variant of the implementation of ERP in the company. The complex approach is proposed for finding with the use of modeling, such an ERP that satisfies all requirements of enterprise. The system of methodological guidelines is developed that is suitable and convenient for use in practice. The method of optimal multi-criteria choice of ERP system in the conditions of uncertainty is developed, which enables the enterprise to select ERP systems according to their own optimality criteria. The method of multicriteria comparative estimation for the selection of the best ERP systems is proposed. A two-stage algorithm for optimal determination of the best systems by many criteria and an optimal choice among them using expert estimates and analytical hierarchical analysis is proposed. Based on the research, carried out for machine-building enterprises, a comparative analysis of the common ERP systems in Ukraine was made.

Key words: method, model, optimization, criterion, ERP, expert analysis, SAP.

УДК 338.01

Демченко К. В.
аспірант

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Demchenko Kseniia
Graduate Student

Taras Shevchenko National University of Kyiv

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОЛОГІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ЦЕМЕНТУ ЗА МЕТОДИКОЮ, ЗАСНОВАНОЮ НА ТЕОРІЇ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

Анотація. У статті розглянуто вплив екологічної модернізації виробництва на діяльність суб'єктів підприємництва цементної промисловості. Зокрема, проаналізовано тенденції зміни матеріаломісткості як одного із ключових чинників формування собівартості продукції, а також виразника рівня впливу цементного виробництва на навколишнє середовище. Для вивчення комплексної дії екологічної модернізації виробництва на успішність суб'єктів підприємництва використано методикою, засновану на теорії конкурентних переваг. Відповідно до методики, оцінено ефективність виробничої діяльності, фінансового стану, маркетингової стратегії, а також конкурентоспроможність товару і проведено зіставлення оцінки з досягнутим рівнем екологічної модернізації виробників цементу. На основі отриманих результатів та висновків розроблено практичні рекомендації для менеджерів підприємств цементної промисловості.

Ключові слова: екологічна модернізація виробництва, конкурентоспроможність, матеріаломісткість, ефективність виробничої діяльності, фінансовий стан, ефективність збутової діяльності, конкурентоспроможність товару.

Вступ та постановка проблеми. Екологічно орієнтоване ведення бізнесу – вимога сучасності, об'єктивно зумовлена станом екосистеми і рівнем антропогенного впливу на неї. Побудова ланцюжка створення економічного блага за принципами екологічної ефективності видається достатньо простою, якщо йдеться про продукт чи послугу, які апіорі не виступають чинниками негативного впливу на навколишнє природне середовище. Проте якщо звернути увагу на підприємства, діяльність яких нерозривно пов'язана з негативним впливом на екосистему, то збалансування економічних і екологічних інтересів стає складнішим. Цементне виробництво є саме одним

із таких, адже основою його діяльності є обробка сировини за високих температур, що неухильно призводить до вивільнення високої кількості парникових газів, значного споживання паливно-енергетичних ресурсів, емісії пилу і забруднення водних ресурсів. Виробництво цементу зумовлює негативний вплив на навколишнє середовище з моменту видобутку сировини до реалізації готової продукції, тобто по всьому ланцюжку створення цінності.

Дослідження питань ефективності екологічної модернізації для вибраної галузі є надзвичайно актуальним, оскільки цементне виробництво є традиційною і важливою галуззю виробництва для економіки країни і чинить

значний вплив на її навколишнє середовище. Цементна промисловість України не відповідає конкурентним вимогам європейських виробників за цінovими і екологічними показниками. Можливість ефективного поєднання екологічних засад із традиціями цементного виробництва є кроком на шляху до якісного перетворення галузі загалом. Саме тому у статті досліджується вплив екологічної модернізації виробництва на рівень матеріаломісткості цементних виробництв, а також взаємозв'язок між екологічною модернізацією виробництва і позицією виробника серед конкурентів. Обґрунтування екологічної модернізації виробництва як чинника конкурентоспроможності виробництва має теоретичне і прикладне значення, оскільки розкриває економічний складник екологічної модернізації виробництва, а також виступає практичною рекомендацією для виробників галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній науковій літературі ефективність цементного виробництва і модернізаційні процеси зокрема висвітлені з декількох позицій. Т.М. Круць [1], О.Т. Мазурак [2], А.І. Симборський [3] присвятили свою увагу вивченню енергоефективності цементного виробництва загалом. С.Я. Хруник [4] поглибив предметне поле дослідження енергоефективності виробництва цементу вивченням варіативної ефективності використання різних видів палива. І.М. Ковальчук, О.А. Миколюк [5] узагальнили практику впровадження екологічної модернізації серед українських суб'єктів підприємства цементної галузі. Аспект фінансово-інвестиційного дослідження розгорнутих процесів оновлення висвітлено у працях Т.Б. Тополь-

ницької [6]. Попри ґрунтовність наукових розробок вітчизняних науковців дослідження впливу екологічної модернізації на конкурентну позицію виробників, тобто вивчення економічного аспекту ефективності екологічної модернізації виробництва цементу, є недостатнім і потребує подальшого розроблення.

Метою даної роботи є обґрунтування доцільності проведення екологічної модернізації українськими виробниками цементу на основі комплексного аналізу маркетингової і виробничої ефективності суб'єктів підприємства та їхнього супутнього фінансового стану.

Результати дослідження.

Головною конкурентною перевагою, отриманою в результаті проведеної екологічної модернізації виробництва підприємствами, стало зниження темпів росту матеріаломісткості. На рис. 1 можна побачити, що для галузі характерна тенденція зростання рівня матеріаломісткості, проте темпи росту даного показника не є однаковими для всіх виробників. Зокрема, нами встановлено, що найнижчий середній темп росту матеріаломісткості демонструють ПАТ «Миколаївцемент», ПрАТ «ХайдельбергЦемент Україна» і ПАТ «Подільський цемент»: -1,00%, 1,74% і 1,81% відповідно. Перелічені виробники повністю або частково оновили техніко-технологічні умови виробництва і досягли уповільнення середніх темпів росту матеріаломісткості в середньому на 30% порівняно з іншими виробниками.

Залежність рівня матеріаломісткості від екологічної модернізації виробництва є закономірною і підтверджується лінійним коефіцієнтом кореляції Пірсона між ним

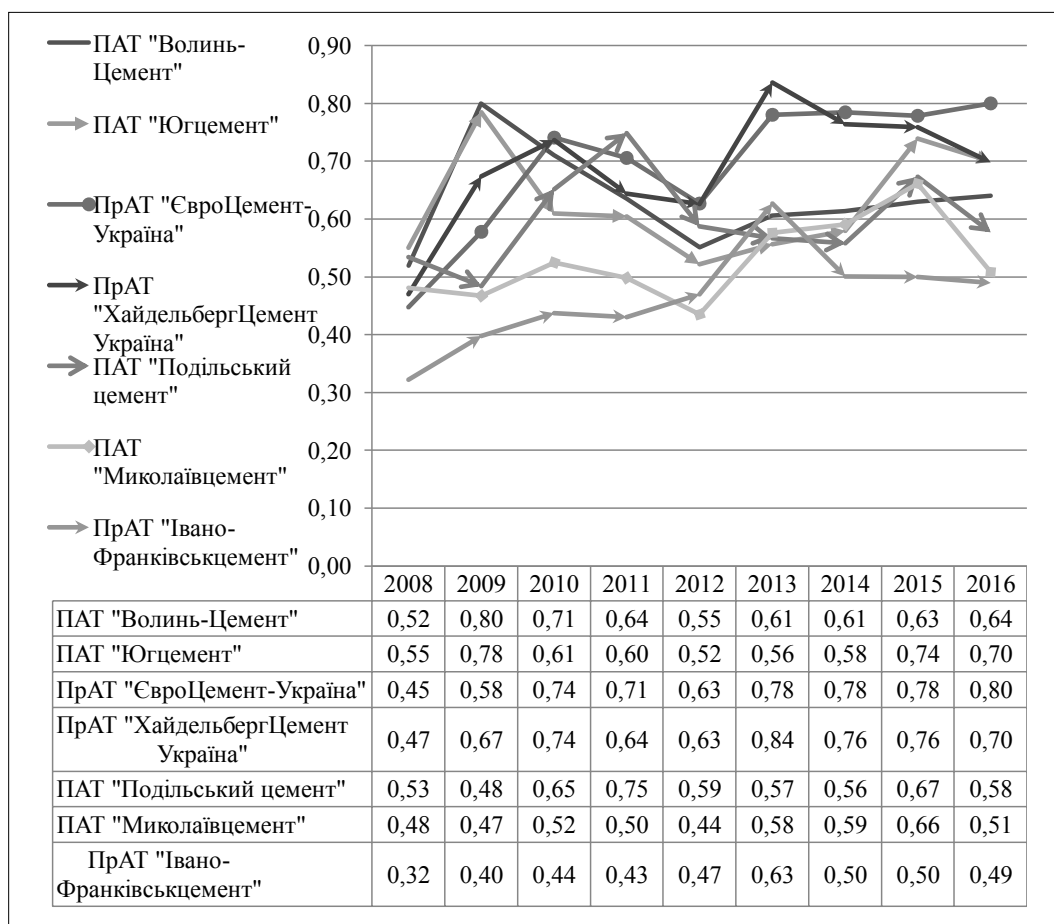


Рис. 1. Значення показника матеріаломісткості для виробників цементу в 2006–2016 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [8–14]

та обсягом загальних капітальних інвестицій, який дорівнює -0,78, указуючи на обернену залежність між двома показниками. Оскільки виробництво цементу є видом переробної промисловості, то лімітування рівня використання сировинних ресурсів є надзвичайно важливим під час здобуття конкурентних переваг на ринку. Цементна продукція є стандартизованою і підлягає чітким вимогам, тому головні конкурентні переваги серед виробників формуються більшою мірою за рахунок економії витрат та підвищення ефективності виробничих процесів. Безпосереднім підтвердженням цього є приведені аналітичні розрахунки і висновки про ринкову позицію цементного виробника та стан модернізації його виробництва.

Окрім переваг, які виникають унаслідок використання більш ефективних технологій і зумовлюють зниження операційних витрат, а також підвищують рівень віддачі від наявного обладнання і продуктивність праці працівників, вплив екологічної модернізації на конкурентну позицію підприємства необхідно розглядати всебічно, не лише з позиції обсягу випуску і супутніх витрат. Оскільки проведення модернізації потребує залучення значних фінансових ресурсів, необхідно оцінити також і фінансове становище підприємств-конкурентів. Для отримання комплексного уявлення про рівень конкурентоспроможності виробників цементу, було прийнято за доцільне використати методику, що дасть змогу оцінити не лише ефективність виробництва і ринкову частку, а й фінансовий складник діяльності підприємств. З огляду на поставлену мету, практичним інструментарієм було вибрано методику, засновану на теорії конкурентних переваг, що включає в себе оцінку чотирьох аспектів діяльності підприємств: виробничого, фінансового, збутового і маркетингового. Для отримання кінцевого рейтингового показника для кожного підприємства спочатку були обраховані окремі показники, які входять до кожного з чотирьох блоків. Отримані значення були порівняні із загальногалузевими, деякі фінансові показники порівняно з рекомендованими значеннями. Як наслідок, кожному показнику було присвоєно відповідне бальне значення, яке дало змогу уніфікувати різні одиниці виміру й абсолютні значення показників. Бальні значення показників у подальшому були зважені на величину їх значимості для діяльності підприємства, що дало змогу отримати єдину

оцінку для кожної з чотирьох груп критеріїв. Результати розрахунків наведено в табл. 1.

Перевагою методики є також наявність можливості встановлення сильних сторін підприємства, крім виняткового визначення конкурентної позиції серед інших підприємств. Проведені розрахунки продемонстрували (рис. 2), що підприємства з найбільш високою часткою модернізованих виробничих процесів, а саме ПАТ «Подільський цемент» і ПрАТ «Івано-Франківськцемент», до своїх сильних сторін можуть віднести результативність збутової діяльності і просування товару на ринок. Дані підприємства мають одні з найвищих показників рентабельності продажів і завантаження виробничих потужностей. Проте критерії фінансового стану й ефективності виробничої діяльності є нижчими, що зумовлено достатньо низькою рентабельністю товару через незавершеність процесу окупності капітальних інвестицій і велику вартість придбаних основних засобів, що вплинуло на показник фондовіддачі. Інша група підприємств (ПрАТ «ХайдельбергЦемент Україна») відзначилася достатньо високим значенням критерію ефективності виробничої діяльності: за середнього рівня витрат на виробництво одиниці продукції підприємства продемонстрували вищий рівень продуктивності праці і вищу рентабельність товару. Для даної групи підприємств характерна стадія освоєння переваг, згенерованих попереднім періодом капітального інвестування. За умов стабілізації фінансового стану і набуття значної фінансової незалежності від кредитних ресурсів, підприємства поступово вирівнюють рівень рентабельності діяльності й акумулюють зростаючу додану вартість, забезпечену автоматизованим та оновленим виробництвом. Дана група підприємств є прикладом, який дає змогу прослідкувати тенденцію до пролонгованого результату від модернізації виробництва, а також демонструє довгострокові переваги капітальних інвестицій. ПАТ «Волинь-Цемент» і ПАТ «Югцемент» – два підприємства однієї групи, які мають збалансовані показники всіх груп, мають наміри і фактичне підґрунтя для масштабної виробничої реструктуризації. Для ПрАТ «СвроЦемент Україна» характерна значна перевага у сфері збуту продукції, що зумовлена низькою реалізаційною ціною. Високі значення показників виробничої сфери спричинені порівняно незначною вартістю основних засобів і

Таблиця 1

Результати визначення конкурентної позиції підприємств на основі методики, заснованої на теорії конкурентних переваг

№ з/п	Підприємство/Критерій	Критерій ефективності виробничої діяльності, бали	Критерій фінансового стану підприємства, бали	Критерій ефективності організації збуту і просування товару на ринку, бали	Критерій конкурентоспроможності товару, бали	Коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства, бали
1	ПАТ «Волинь-Цемент»	8,6	8,6	8,4	1,5	6,2
2	ПАТ «Югцемент»	11,5	10,1	11,3	1,5	7,7
3	ПрАТ «СвроЦемент-Україна»	11,4	7,5	10,5	0,7	6,5
4	ПрАТ «ХайдельбергЦемент Україна»	11,1	8,2	7,9	1,5	6,3
5	ПАТ «Подільський цемент»	9,1	10,1	11,5	1,5	7,4
6	ПАТ «Миколаївцемент»	9,9	6,5	9,4	1,5	6,0
7	ПрАТ «Івано-Франківськцемент»	9,6	9,0	13,0	1,5	7,5

Джерело: складено автором на основі [8–14]

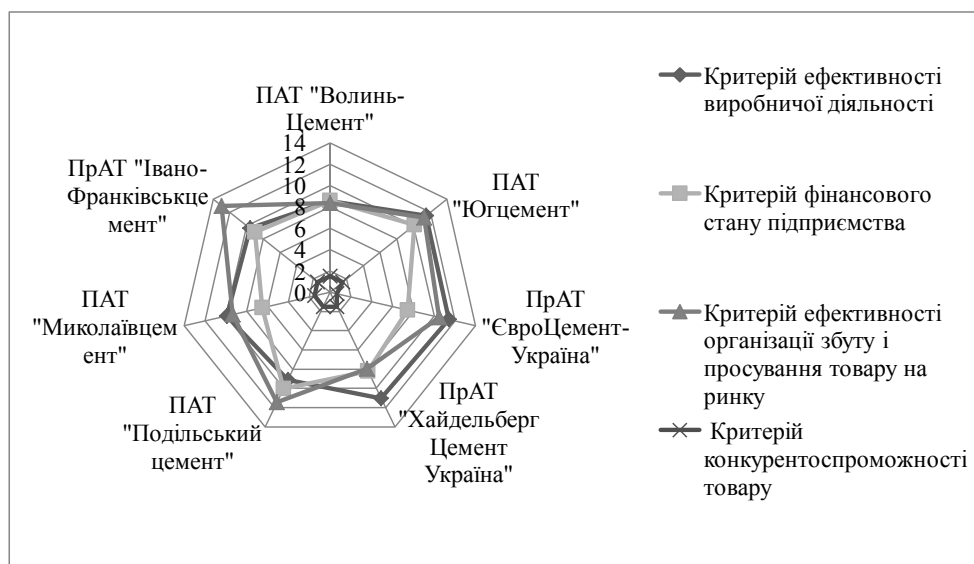


Рис. 2. Діаграма значень базових критеріїв методології конкурентних переваг для виробників цементу

Джерело: складено автором на основі [8–14]



Рис. 3. Рейтинг конкурентоспроможності підприємств за результатами оцінювання за методикою, заснованою на теорії конкурентних переваг, бали

Джерело: складено автором на основі [8–14]

доступом до дешевого газу. Попри це виробничі потужності підприємства є недовантаженими, а головні конкурентні переваги базуються на енергетичному підґрунті, а не на технологічній прогресивності.

Загалом результати рейтингового оцінювання відповідають попереднім висновкам, сформованим на основі аналізу окремих показників діяльності підприємств. Комплексна оцінка, що включає в себе аналіз виробничої діяльності, фінансове забезпечення підприємства, ефективність збуту і позицію товару по відношенню до конкурентів за якісно-ціновими показниками, демонструє лідерство у галузі тих виробників, які мають вищий рівень екологічної модернізації виробництва (рис. 2).

Найкращий бальний показник, за винятком ПАТ «Югцемент», належить підприємствам «Івано-Франківськцемент» і «Подільський цемент», що можна побачити на рис. 3. Лінійний коефіцієнт кореляції Пірсона між кількістю освоєних і спрямованих на екологічну модернізацію виробництва

інвестицій і рангом підприємств становить 0,63 і вказує на наявність стійкої залежності між показниками.

Висновки. Проведений аналіз сучасного стану екологічної модернізації серед виробників цементу та її фактичного впливу на їхню діяльність дає змогу дати такі рекомендації для керівників підприємств:

1. першочергове завдання – перехід на суху технологію виробництва для тих підприємств, які виготовляють продукцію за мокрою технологією;
2. спрямування наявних акумульованих внутрішніх ресурсів на інвестиції у проведення екологічної модернізації виробництва;
3. залучення коштів інвесторів, приділення уваги розробленню привабливих інвестиційних проектів;
4. використання можливостей проектів спільного впровадження;
5. приділення уваги партнерству між підприємством і наукою, втілення у життя новітніх ідей стосовно

можливостей використання альтернативного палива і виробництва сучасних видів цементу;

б. стратегічними напрямками розвитку виробництв повинні стати зниження споживання енергоносіїв,

загального зменшення матеріаломісткості через регулювання клінкерного фактору, зростання екологічності виробництва через мінімізацію викидів пилу і парникових газів.

Список використаних джерел:

1. Круць Т.М. Енергетичне використання вторинних паливних матеріалів під час випалу поргладцементного клінкеру. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Теорія і практика будівництва*. 2010. № 664. С. 293–300.
2. Мазурак О.Т., Лозовицька Т.М., Хруник С.Я. Дослідження викидів цементних виробництв у разі використання природних і альтернативних палив. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. № 20.11. С. 44–48.
3. Симборський А.І., Станиціна В.В. Потенціал енергозбереження у цементній промисловості. *Проблеми загальної енергетики*. 2010. Вип. 3. С. 25–29. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/PZE_2010_3_7.
4. Хруник С.Я., Саницький М.А., Гроховальський А. Математико-статистичні оцінки викидів від співпалювання альтернативного палива у цементній промисловості. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Хімія, технологія речовин та їх застосування*. 2009. № 644. С. 232–236.
5. Миколок О.А., Ковальчук І.М. Практика впровадження енергоефективних технологій на підприємствах цементної промисловості України. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2014. № 1. С. 227–230.
6. Топольницька Т.Б. Фінансово-інвестиційне забезпечення модернізації виробництва підприємств цементної промисловості. *Молодий вчений*. 2014. № 12(2). С. 130–133. URL : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2014_12\(2\)_34](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2014_12(2)_34).
7. Купалова Г.І., Мурована Т.О. Теорія економічного аналізу : практикум. Київ : Освіта України, 2014. 638 с.
8. SMIDA. Фінансова звітність ПАТ «Волинь-Цемент». URL : <https://smida.gov.ua/db/participant/00293054>.
9. SMIDA. Фінансова звітність ПАТ «Миколаївцемент». URL : <https://smida.gov.ua/db/participant/00293025>.
10. SMIDA. Фінансова звітність ПАТ «Подільський цемент». URL : <https://smida.gov.ua/db/participant/00293091>.
11. SMIDA. Фінансова звітність ПАТ «ЮгЦемент». URL : <https://smida.gov.ua/db/participant/00293031>.
12. SMIDA. Фінансова звітність ПрАТ «ЄвроЦемент Україна». URL : <https://smida.gov.ua/db/participant/00293060>.
13. SMIDA. Фінансова звітність ПрАТ «Івано-Франківськцемент» URL : <https://smida.gov.ua/db/participant/00292988>.
14. SMIDA. Фінансова звітність ПрАТ «ХайдельбергЦемент Україна». URL : <https://smida.gov.ua/db/participant/00292923>.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА ЦЕМЕНТА ПО МЕТОДИКЕ, ОСНОВАННОЙ НА ТЕОРИИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

Аннотация. В статье рассмотрено влияние экологической модернизации производства на деятельность субъектов предпринимательства цементной промышленности. В частности, проанализированы тенденции изменения материалоемкости как одного из ключевых факторов формирования себестоимости продукции, а также выразителя уровня влияния цементного производства на окружающую среду. Для изучения комплексного действия экологической модернизации производства на успешность субъектов предпринимательства была использована методика, основанная на теории конкурентных преимуществ. На основе полученных результатов и выводов были разработаны практические рекомендации для менеджеров предприятий цементной промышленности, представленные в виде ключевых шагов в стратегии развития.

Ключевые слова: экологическая модернизация производства, конкурентоспособность, материалоемкость, эффективность производственной деятельности, финансовое состояние, эффективность сбытовой деятельности, конкурентоспособность товара.

ASSESSMENT OF ENVIRONMENTAL MODERNIZATION EFFICIENCY FOR CEMENT MANUFACTURING BY A METHOD, ESTABLISHED ON COMPETITIVE EXPERIENCE THEORY

Summary. In article is considered the influence of ecological modernization of production on the activity of economic entities in the cement industry. The choice of the subject area of the study is due to the low ecological efficiency of the enterprises of the cement industry and their strategic importance for the economy of the country, as well as the insufficient level of theoretical substantiation of achieving the efficiency of environmental modernization of production from an economic point of view. In particular, in the article are analyzed trends in the change in material intensity as one of the key factors in the formation of production costs, as well as the level of influence of cement production on the environment. To study the complex impact of environmental modernization of production on the success of business entities, has been used a methodology based on the theory of competitive advantages. According to the methodology, were evaluated the effectiveness of production activity, financial status, marketing strategy, as well as the competitiveness of goods, as well as comparison of assessments with the achieved level of environmental modernization of cement producers. This methodology, thanks to focusing on the four areas of the company's activity, such as production, finance, marketing and marketing, allows us to give a comprehensive description of the company's competitive position, given its apparent and latent potential. The article establishes the relationship between investments in environmental modernization of production and material opportunities and competitive positions of cement producers, substantiation of expediency of introduction of environmental modernization of Ukrainian cement producers on the basis of complex marketing analysis and efficiency of industrial business. Development of practical recommendations for enterprise managers is based on the obtained results and conclusions, and is presents as a short list of strategic important steps to improve the environmental performance of production processes.

Key words: ecological modernization of production, competitiveness, material consumption, efficiency of manufacturing, financial condition, efficiency of sales activity, competitiveness of goods.

Добриніна Л. В.
викладач кафедри фінансового
менеджменту та фондового ринку
Одеського національного економічного університету

Dobrynina Lyudmila
Teacher of the Department of Financial Management
and Stock Market
Odessa National Economic University

ПІДПРИЄМСТВО ЯК УЧАСНИК ФІНАНСОВОГО РИНКУ, ЙОГО ІНВЕСТИЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ

Анотація. У статті досліджено зміст інвестиційної стратегії та надано визначення інвестиційної стратегії підприємства як учасника фінансового ринку. Розглянуто інвестиційну стратегію з погляду учасника фінансового ринку. Визначено чинники, які впливають на формування інвестиційних стратегій підприємства на фінансовому ринку. Показано, що інвестиційна стратегія є функціональною частиною загальної корпоративної стратегії та складається з низки приватних стратегій. Представлено структуру інвестиційної стратегії. Надано критерії реалізації й оцінки інвестиційної діяльності підприємства завдяки застосуванню інвестиційних стратегій на фінансовому ринку. Обґрунтовано, що інвестиційна стратегія підприємства визначає характер його інвестиційної діяльності, обсяги і напрями вкладення капіталу, формує склад та структуру інвестиційного портфеля.

Ключові слова: підприємство, інвестиційна діяльність підприємства, фінансовий ринок, інвестиційні стратегії, інвестор.

Вступ та постановка проблеми. В умовах трансформаційного розвитку економіки основні завдання у процесі управління інвестиційною діяльністю підприємства полягають у пошуку інвестиційних ресурсів, які необхідні для розвитку підприємства і здійснення серйозних інвестиційних проєктів, використанні наявного на підприємстві потенціалу інвестиційних ресурсів та ін.

Інвестиційні рішення майже завжди є стратегічними, бо безпосередньо передбачають довгострокові вкладення ресурсів, забезпечення інвестиційної привабливості сучасного підприємства як потенційної можливості отримання приросту капіталу, при цьому ефективним інструментом управління інвестиційною діяльністю підприємства виступає інвестиційна стратегія.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інвестиційної діяльності зумовлено зростаючою практичною потребою у науково обґрунтованих стратегіях, концепціях, проєктах та програмах інвестиційного розвитку підприємств. Теоретико-методологічні, методичні та прикладні аспекти дослідження інвестиційної стратегії різних інституційних одиниць економіки знайшли своє відображення у працях таких учених-економістів, як: І.О. Бланк, А.П. Дука, П. Г. Клівець, О.М. Підхонний, О.М. Тридід та ін. [3; 6–8].

Наукові дослідження, які тією чи іншою мірою висвітлюють дане питання, не розкривають усієї сутності поняття інвестиційної стратегії та впливу на інвестиційну діяльність підприємства на фінансовому ринку.

Метою даної роботи є дослідження теоретико-методологічних підходів до визначення, чинників впливу та критеріїв реалізації інвестиційних стратегій підприємства як учасника фінансового ринку.

Результати дослідження.

Сутність стратегії полягає у тому, що інвестиції здійснюються за залишковим принципом: спочатку покриваються поточні витрати, а залишок коштів йде на інвестування або заощадження. Зважаючи на це, поняття «інвестиційна стратегія» розглядається з різних позицій, протилежно трактується науковими школами, що поро-

джує певну плутанину та невизначеність. Так, І.О. Бланк розглядає інвестиційну стратегію як процес формування системи довготермінових цілей інвестиційної діяльності і вибору найефективніших шляхів їх досягнення. А.П. Дука уточнює це визначення з урахуванням мети стратегії, яка полягає у забезпеченні подальшого розвитку інвестиційної діяльності на основі прогнозування умов реалізації інвестиційних задумів та врахування кон'юнктури інвестиційного ринку як загалом, так і в окремих його сегментах. Особливість стратегії інвестиційної діяльності підприємства, як зазначає П.Г. Клівець, полягає у формуванні інвестиційного портфеля (сукупності цінних паперів, що належать юридичній або фізичній особі), який забезпечує підтримання матеріально-технічної бази, товарно-матеріальних запасів підприємства на рівні, необхідному для постійного нарощування його конкурентного статусу [8].

Стратегія відображає специфіку підприємства і його переваги, що виникають у результаті змін в економіці. Інвестиційна стратегія підприємства формується з урахуванням існуючих джерел та форм інвестування, їх доступності та потенційної ефективності використання [2].

Отже, на нашу думку, *інвестиційна стратегія підприємства як учасника фінансового ринку – це механізм, пов'язаний із вкладанням коштів у певні активи для одержання додаткового доходу або ефекту.*

Вихідною передумовою формування інвестиційної стратегії є загальна (корпоративна) стратегія економічного розвитку підприємства. Стосовно неї інвестиційна стратегія носить підлеглий характер і повинна узгоджуватися з нею за цілями й етапами реалізації. Інвестиційна стратегія при цьому розглядається як один із головних чинників забезпечення ефективного розвитку учасника відповідно до вибраної ним загальної економічної стратегії.

Інвестиційна стратегія у складі функціональних стратегій підприємства тісно взаємопов'язана з усіма іншими стратегіями, проте особливо міцним цей зв'язок є для фінансової та інноваційної стратегій, адже окремі питання у них взаємоузгоджуються. Якщо в інвестиційній

стратегії вміщуються дані про вкладення коштів у розвиток нових проектів, модернізацію, переоснащення, реконструкцію і капітальний ремонт виробничих потужностей, застосування нових і розширення вже існуючих напрямів господарської діяльності, наводяться дані про джерела інвестицій, умови їх залучення, очікувану ефективність використання тощо, то фінансова стратегія здебільшого розкриває питання загального руху грошових потоків як на довгострокові, так і на операційні цілі, плани-графіки платежів, обслуговування фінансових операцій тощо [2].

Свою чергою інноваційна стратегія висвітлює форми і напрями впровадження новітньої техніки й технологій, застосування ноу-хау, прогресивних інформаційних, управлінських і комунікаційних систем та загалом усієї сукупності інновацій, тоді як інвестиційна стратегія відображає загальні обсяги необхідних на ці цілі ресурсів, конкретизує джерела та умови їх залучення, вартість, очікувану ефективність тощо [7].

Таким чином, інвестиційна стратегія підприємства визначає характер його інвестиційної діяльності, обсяги і напрями вкладення капіталу, формує склад і структуру інвестиційного портфеля. Загальна інвестиційна стратегія складається з низки приватних стратегій, які водночас є функціональними частинами окремих бізнес-стратегій господарських сегментів підприємства. Проте ці приватні інвестиційні стратегії є взаємопов'язаними, взаємозалежними та взаємодоповнюючими щодо залучення і розподілу інвестиційних ресурсів [7].

Головною метою управління інвестиційною діяльністю підприємства є отримання максимального прибутку не тільки в поточному, а й у перспективному періодах. Це передбачає розв'язання низки питань, зокрема: розроблення інвестиційної стратегії підприємства; пошук і формування інвестиційних ресурсів; оцінку ефективності проектів; формування і оцінювання інвестиційного портфелю; оцінку інвестиційної привабливості підприємства та ін. Для реалізації мети щодо управління інвестиційною діяльністю підприємство звертається на фінансовий ринок та виступає в ролі учасника цього ринку.

Інвестиційна стратегія підприємства як учасника фінансового ринку розглядається як:

- процес формування системи довгострокових цілей інвестиційної діяльності учасника фінансового ринку і вибір найбільш ефективних шляхів їх досягнення на базі прогнозування умов здійснення цієї діяльності з урахуванням кон'юнктури інвестиційного ринку та його окремих сегментів;

- можливість розміщення фінансових активів у вигляді грошей, що являє собою технологію одержання доходу на одному із сегментів фінансового ринку.

Інвестиційна стратегія підприємств у довгостроковій перспективі визначає: основні напрями інвестиційної діяльності; об'єкти інвестиційної діяльності; джерела інвестиційних ресурсів підприємства; етапи та їх послідовність під час реалізації довгострокових інвестиційних цілей підприємства; оптимальну інвестиційну активність підприємства залежно від форм інвестиційної діяльності; сукупність формалізованих критеріїв, за якими підприємство реалізує й оцінює свою інвестиційну діяльність [2].

Під час розроблення загальної інвестиційної стратегії розвитку можна виділити три основні групи об'єктів: інвестиційну діяльність підприємства у цілому; інвестиційну діяльність стратегічної зони господарювання; інвестиційну діяльність стратегічного інвестиційного центру. У цьому аспекті підприємство виступає як відкрита комплексна система, що включає всі напрями і форми інвестиційної діяльності.

Усередині інвестиційної стратегії формується значення основних критеріальних оцінок вибору реальних інвестиційних проектів і фінансових інструментів інвестування. Розроблена інвестиційна стратегія є однією з базисних передумов стратегічних змін загальної організаційної структури управління підприємством та його організаційної культури [4].

Основні цілі, які може переслідувати підприємство у процесі реалізації власної інвестиційної стратегії, можуть полягати у такому:

- забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства;
- оптимізація середньозваженої вартості капіталу;
- максимальне використання ефекту фінансового важеля з метою зростання прибутковості товаровиробника;
- удосконалення майнових відносин власності, забезпечення стабільних виплат доходів власникам;
- зміцнення позицій власників, підвищення їхнього добробуту в результаті розвитку бізнесу;
- підвищення рівня капіталізації;
- забезпечення високих конкурентних позицій на інвестиційному та фінансовому ринках;
- зниження рівня інвестиційних і фінансових ризиків діяльності підприємства;
- забезпечення максимально ефективного використання інвестиційних ресурсів;
- фінансова стабілізація стану підприємства та уникнення загрози банкрутства тощо.

Зважаючи на розмаїття бізнесу, розгалужену структуру національного господарства, специфіку функціонування його окремих сегментів, практичні аспекти реалізації інвестиційних стратегій для конкретних господарюючих суб'єктів можуть істотно різнитися.

Формування інвестиційної стратегії є доволі тривалим і творчим процесом. Воно базується на прогнозуванні окремих умов здійснення інвестиційної діяльності (інвестиційного клімату) і кон'юнктури інвестиційного ринку у цілому та в розрізі окремих його сегментів. Складність цього процесу полягає у тому, що здійснюється постійний пошук і оцінка альтернативних варіантів інвестиційних рішень, найповніше відповідаючи іміджу підприємства. Певна складність (складність) є й у тому, що стратегія не є незмінною, потребує постійного корегування з урахуванням зміни зовнішніх умов та нових можливостей росту підприємства [5].

Основні підвалини, на яких має ґрунтуватися інвестиційна стратегія, – визначена ціль або сукупність цілей, для досягнення яких формується інвестиційна стратегія. Прикладами цілей можуть виступати: збереження капіталу інвесторів, зростання капіталу інвесторів, отримання доходів, підтримка ліквідності інвестицій тощо.

Основна мета інвестиційної стратегії – підтримка відповідних пропорцій між первинним і вторинним резервами, а також мінімізація інвестиційного ризику через диверсифікацію.

Важливим напрямом інвестиційної стратегії є підтримка ліквідності, забезпечення відповідної прибутковості інвестицій за рахунок диверсифікації (розподілу інвестиційного портфеля між різними фінансовими інструментами та іншими активами для зниження ризику).

На співвідношення реальних і фінансових інвестицій має вплив загальний стан економіки, що визначає кон'юнктуру окремих сегментів інвестиційного ринку. В умовах нестабільності економіки, високих темпів інфляції, постійної зміни податкової політики ефективність реального інвестування істотно знижується за одночасного зростання рівня ризиків. У такі періоди фінансові інвестиції, особливо короткострокові, є більш ефектив-

ними. Варто зазначити, що реальні інвестиції мають високий рівень протиінфляційного захисту, оскільки ціни на об'єкти реального інвестування зростають зазвичай пропорційно темпу інфляції.

Основою інвестиційної стратегії є цілі та обмеження діяльності підприємства. Жодне завдання вибору найбільш ефективних інвестицій не може бути раціонально вирішене без попереднього чіткого формулювання цілі [7].

Оптимальна інвестиційна стратегія має відповідати таким критеріям: інвестиційна привабливість запропонованих стратегією напрямів діяльності підприємства; взаємоузгодженість та взаємозв'язок стратегічних цілей, завдань і програм; низька чутливість стратегії до змін у зовнішньому середовищі (можливість максимально визначити чутливість до змін); прийнятий часовий діапазон реалізації стратегії; відсутність суттєвих перешкод на шляху до реалізації стратегії; прийнятний рівень інвестиційних і фінансових ризиків; адекватне ресурсне та організаційне забезпечення стратегії.

Розроблення інвестиційної стратегії підприємства знаходить подальшу конкретизацію в процесі побудови тактики стратегічного управління, зокрема шляхом формування інвестиційного портфелю підприємства. В основі інвестиційної діяльності лежить процес постійного перетворення інвестицій, тобто їх кругообіг. Кругообігу інвестицій на різних господарських суб'єктах притаманні нерівномірність та різна тривалість, що зумовлює необхідність поширення інвестиційного процесу за межі одного підприємства та спонукає до формування на базі окремих кругообігів єдиної інвестиційної системи. Для того щоб реалізувати прогресивні напрями інвестиційної стратегії та досягти її ефективності, необхідно нарощувати та сприяти розвитку інтелектуального персоналу, який займається інвестиційною діяльністю, трансформувати наявний господарський механізм і створити новий на засадах використання світових досягнень науково-тех-

нічного прогресу. Це є життєво необхідним завданням, щоб вижити у складній економічній ситуації та досягти значного рівня конкурентоспроможності. Вибір стратегії та її реалізація є основним змістом стратегічного управління інвестиційним середовищем. Причому всі суб'єкти економічних відносин, що здійснюють діяльність в інвестиційному середовищі, розробляють стратегію свого розвитку відповідно до конкретної ситуації, в якій вони знаходяться, з урахуванням принципів оптимального співвідношення між доходністю та ризиком, швидкого реагування на зовнішні та внутрішні зміни [6].

Можливі й інші критерії класифікації інвестиційних стратегій, у тому числі залежно від інститутів інвестування та заощадження, від часу здійснення та ін. Особливими характеристиками кожної стратегії, крім основних (доходи – ризик), є такі: тип одержуваного доходу (абсолютний, відносний або змішаний), термін реалізації, спосіб одержання доходу від інвестування в акції (акції зростаючих компаній або акції з великим потенціалом зростання вартості). Через ці особливості ефективність і застосовність кожної стратегії на певному етапі розвитку економіки різні [1].

Тому інвестиційна стратегія являє собою сформовану згідно зі стратегічними орієнтирами інвестиційної діяльності підприємств сукупність послідовних етапів, що спрямовані на ефективне формування та використання їхнього інвестиційного потенціалу.

Висновки. Для країн, які знаходяться на стадії трансформаційних перетворень в економіці, можливості мобілізації внутрішніх інвестиційних ресурсів на визначений час стають обмеженими, тому основну увагу варто звернути на управління інвестиційними потоками на підприємстві, виходячи на фінансовий ринок та застосовуючи різні інвестиційні стратегії, які нададуть більшої можливості ефективно проводити інвестиційну діяльність підприємства, враховуючи різні чинники впливу та критерії їх реалізації.

Список використаних джерел:

1. Фінансовий ринок : навчальний посібник / С.С. Арутюнян та ін. ; за заг. ред. С.С. Арутюнян. Київ : Гуляєва В.М., 2018. С. 484.
2. Кізіма Т.О. Стратегії та моделі фінансової поведінки домашніх господарств у сучасних умовах. *Світ фінансів*. 2009. № 2(19). С. 88–96.
3. Клівець П.Г. Стратегія підприємства : навчальний посібник. Київ : Академвидав, 2007. 320 с.
4. Мороз Л.І. Проблеми формування та обґрунтування інвестиційної стратегії інноваційного розвитку підприємства. URL : http://vlp.com.ua/files/94_0.pdf
5. Мельник Л.І., Блинда Ю.О. Інвестиційна стратегія як чинник антикризового управління діяльністю підприємства. Київ, 2015.
6. Підхоний О.М. Управління інвестиційними процесами на фінансових ринках : навчальний посібник. Київ : Кондор, 2003. С. 80–87.
7. Пріб К.А. Інвестиційна складова управління розвитком підприємства. *Інтелект XXI. Інвестиційно-інноваційна діяльність*. 2015. № 1. С. 77–85.
8. Тридід О.М. Розробка інвестиційної стратегії підприємства як напрям забезпечення його інвестиційної привабливості. URL : file:///C:/Users/Tom/Downloads/Uprv_2011_1_17.pdf

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК УЧАСТНИК ФИНАНСОВОГО РЫНКА, ЕГО ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ

Аннотация. В статье исследовано содержание инвестиционной стратегии и дано определение инвестиционной стратегии предприятия как участника рынка. Рассмотрена инвестиционная стратегия с точки зрения участника рынка. Определены факторы, влияющие на формирование инвестиционных стратегий предприятия на финансовом рынке. Показано, что инвестиционная стратегия является функциональной частью общей корпоративной стратегии и состоит из ряда частных стратегий. Представлена структура инвестиционной стратегии. Представлены критерии реализации и оценки инвестиционной деятельности предприятия благодаря применению инвестиционных стратегий на финансовом рынке. Обосновано, что инвестиционная стратегия предприятия определяет характер его инвестиционной деятельности, объемы и направления вложения капитала, формирует состав и структуру инвестиционного портфеля.

Ключевые слова: предприятие, инвестиционная деятельность предприятия, финансовый рынок, инвестиционные стратегии, инвестор.

ENTERPRISE AS A MEMBER OF THE FINANCIAL MARKET, ITS INVESTMENT STRATEGIES

Summary. Strategic management of the enterprise can be considered as an art that studies the laws of economic development and the nature of the course of socio-economic processes and enables the efficient use of the combination of scientific knowledge for the formation of behavior a business entity in the market, which will achieve its pre-formulated strategic goals. The article analyzes the content of the investment strategy and determines the investment strategy of the company as a participant in the financial market. The investment strategy from the point of view of the financial market participant is considered. The factors influencing the formation of the investment strategy of the enterprise in the financial market are determined. The formation of investment strategies involves setting goals, developing strategies, finding the necessary resources, and maintaining links with the external environment, which is appropriate for the capabilities and capabilities of the enterprise and allows you to respond quickly to external changes. It is shown that the investment strategy is a functional part of the overall corporate strategy and consists of a number of private strategies. The structure of the investment strategy is presented. The given criteria for realization and estimation of investment activity of the enterprise are caused by application of investment strategies in the financial market. It is substantiated that the investment strategy of an enterprise determines the nature of its investment activity, volume and directions of capital investments, forms the composition and structure of the investment portfolio. The main objectives of implementing investment strategies include: providing innovative and investment development of the company; optimize the weighted average cost of capital; maximum use of the financial leverage effect; optimization of ownership structure; level of capitalization; provision of strong competitive positions in the investment market; reduction of investment risks; efficient use of investment resources; financial stabilization of the enterprise and so on.

Key words: enterprise, investment activity of the enterprise, financial market, investment strategies, investor.

УДК 339.724.24:502/504 (477)

Загарій В. К.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародних відносин

Київського національного університету культури і мистецтв

Бружа А. А.

студентка

Київського національного університету культури і мистецтв

Zaharii Vita

PhD in Economics Sciences,

Associated Professor of International Relations Department

Kyiv National University of Culture and Arts

Bruzha Albina

Student

Kyiv National University of Culture and Arts

ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОЛОГІЮ УКРАЇНИ

Анотація. У статті на основі досліджень економістів та проаналізованих статистичних даних виявлено основні проблеми залучення іноземних інвестицій в екологію України. Розглянуто втілення екологічної політики в розрізі європейського співробітництва як важливого досвіду щодо поліпшення інвестиційного складника екології України. Наведено перелік принципів, яких мають дотримуватися країни-партнери під час забезпечення розвитку екології та охорони навколишнього середовища. Продемонстровано взаємозв'язок між корупцією, платоспроможністю населення, проблемами банківської сфери та зацікавленістю іноземних інвесторів у вкладанні коштів в екологію України. Проаналізовано функціональний складник інновацій, який необхідний для виконання екологічної політики країни. Запропоновано шляхи поліпшення інвестиційного клімату в економіці України.

Ключові слова: іноземні інвестиції, екологічні інвестиції, екологічні податки, «зелена» економіка, інвестиційний клімат, банківська сфера, екологічні інновації, екологічна політика ЄС.

Вступ та постановка проблеми. У ході розвитку економік країн світу головним аспектом для їх побудови та реорганізації є врахування чинників, які впливають на екологічний стан довкілля. На заміну ресурсно- та енергоємним галузям уряду світу шукають проекти, що спрямовані на збереження та захист навколишнього середовища. Таким чином, у світі з'явилася нова сфера економіки – «зелена», суть якої полягає у вирішенні проблем екології за допомогою економічних інструментів. Та попри успішність запровадження у політиці країн нових законів з ура-

хуванням екологічних чинників рушійною силою залишається фінансове забезпечення. Проекти, метою яких є збереження недоторканості природи та поліпшення її стану, є досить фінансово затратними, тому багатьом країнам для їх реалізації необхідне додаткове інвестування.

Українська економіка, яка працює в режимі євроінтеграційних процесів, не стала винятком. Головною умовою інтеграції кожної країни є дотримання екологічної політики, а саме виконання екологічних принципів як обов'язкових у вирішенні всіх питань галузей країни.

Попередня реорганізація економіки України в ринкову дуже послабила її, тож внутрішніх інвестицій недостатньо. Враховуючи важливу роль іноземних інвестицій у розвитку економіки країни, існує необхідність дослідження основних засад, які потрібні для залучення інвесторів. В Україні проблеми впровадження саме «зеленої» економіки та вирішення проблем екологічного інвестування набувають особливої актуальності. Також уважаємо за необхідне розглянути сучасний стан екології як важливого складника успішної інтеграції та розвитку України в майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розглядаючи питання інвестицій у цілому, слід погодитися з дослідженнями Є.В. Чеботарьова та А.І. Лисогора, що попри інвестиційну привабливість України вона не має чіткого підйому в рейтингах, а в деяких навіть утрачає позиції [1, с. 97]. Це вказує на те, що розгляд інвестиційної привабливості галузей економіки є недостатнім.

Для поліпшення результатів інтеграційної діяльності та для кращих прогнозів галузей економіки слід звертати увагу на проблеми, які стають перешкодами на шляху до зазначених цілей. Усі процеси, які відбуваються в країні, засновані на Угоді про асоціацію між Європейським Союзом і Україною [2]. Була розроблена Стратегія сталого розвитку України. Під час її розроблення були враховані правила, що зазначені в Угоді СОТ, стандартах ISO, Концепції ООН та інших документах. Також у 2018 р. Міністерство екології та природних ресурсів України презентувало нову Стратегію екологічної політики до 2030 р. [3].

Особливості екологічного інвестування в національній економіці та сучасний їх стан досліджували С.І. Варламова та О.В. Лагишева [4]. Проблеми інвестування в екологію у своїх наукових працях висвітлювали такі вчені, як О.Ю. Чигрин [5], С.В. Рилєєв, А.Л. Романчук [6] та ін.

Під час дослідження екологічного інвестування в Україні виникають питання щодо результативності їх упровадження. Так, у процесі аналізу виявлено проблеми, що заважають залучати іноземні інвестиції для збереження та поліпшення навколишнього середовища.

Метою даної роботи є аналіз і висвітлення основних проблем іноземного інвестування в екологію й охорону навколишнього середовища України та надання рекомендацій щодо їх вирішення та запобігання виникненню в майбутньому.

Результати дослідження. Впродовж багатьох років Україна потерпала від ресурсно- та енергоємних галузей і зараз успадкувала наслідки від небезпечного впливу на екологію. Виснаження земельних, мінеральних, водних та біотичних ресурсів негативно впливає на економіку країни. Але головним чинником, який наблизив трансформацію економіки України та екологічної поведінки, стали зміни у міжнародному середовищі. Сьогодні країни ЄС відмовляються від екологічно небезпечного виробництва та контролюють ефективність використання природних ресурсів.

В умовах європейського співробітництва країни повинні дотримуватися таких принципів екологічної політики:

- принципу субсидіарності (полягає у тому, що між державами повинна існувати взаємодопомога, адже вирішення певних питань не може відбуватися на рівні однієї держави);

- принципу попередження дій, що мають відбуватися у майбутньому;

- країни мають бути обережними у своїх діях;

- країни мають запобігати утворенню збитків шляхом заміни шкідливих для навколишнього середовища рішень на безпечні;

- у всіх своїх рішеннях країнам слід враховувати екологічний чинник для збереження природного стану навколишнього середовища [7, с. 1].

Завдяки дотриманню цих принципів, окрім запобігання наслідків минулого неефективного використання природних ресурсів, держави отримують підтримку з боку країн-партнерів у вигляді голосу на політичній арені, відкритість у розвитку інновацій та потужні потоки інвестування.

Стрімкий розвиток ринків світу під впливом глобалізації доводить, що для конкурентоспроможності економіці України необхідні зовнішні інвестиції. У період 2015-2016 рр. в Україні спостерігалось значне збільшення обсягів капітальних інвестицій на охорону навколишнього середовища, проте в 2017 р. цей показник значно зменшився (табл. 1) [8].

Таблиця 1

Капітальні інвестиції на охорону навколишнього природного середовища, 2015–2017рр.

Роки	Освоєно капітальних інвестицій, тис. грн.	% до попереднього року
2015	7675597,0	96,43
2016	13390477,3	174,46
2017	11025535,2	82,34

Також слід звернути увагу на відношення капітальних інвестицій до витрат у період 2014–2017 рр. На графіку (рис. 1) [8] показано, що обсяги витрат значно перевищують обсяги капітальних інвестицій, а доходність екології у 2016 р. мало покращила ситуацію.

Аналізуючи отримані дані, стає зрозуміло, що фінансові вкладення від внутрішніх інвесторів, а це національний бізнес та населення, є недостатніми для розвитку екології та забезпечення охорони навколишнього середовища.

Таким чином, Україна стала залежною від потужних вливань іноземних інвесторів, передусім від Міжнародного валютного фонду. Головною умовою фінансової допомоги МВФ є її втручання в усі сфери економіки та політики, тому ми отримали зміни в структурах, які й так ослаблені внаслідок реорганізації економіки в ринкову. Наприклад, децентралізація створила чітку картину фінансової забезпеченості регіонів. Одні мають достатньо коштів для розвитку та реалізації всіх запланованих проектів, у тому числі щодо поліпшення екології та раціонального використання природних ресурсів, а інші досі відстають у розвитку і потребують допомоги від центральних структур [9], тому нині завданням регіонів є знаходження вигідних проектів, які зацікавили б інвесторів.

Головний показник, що враховується інвесторами у фінансовому плануванні, є інвестиційний клімат. Він являє собою сукупність економічних, політичних, соціально-правових чинників, що формують ситуацію, яка слалася в державі [10]. Враховуючи умови інвестиційного клімату, регіони України змушені підвищувати свою конкурентоспроможність. Але на шляху до успіху вони стикаються з глобальними проблемами на рівні держави.

Dragon Capital, Європейська бізнес-асоціація (ЄБА) та Центр економічної стратегії (ЦЕС) провели опитування іноземних інвесторів у 2018 р., згідно з яким основним ризиком, який перешкоджає інвестиційній діяльності, є недовіра бізнесу. Інвестори позитивно сприймають закони, які були прийняті урядом, проте вони нарікають на корупцію та недосконалу судову систему. Також у інвесторів існують побоювання стосовно банківської



Рис. 1 Капітальні інвестиції та витрати в екології

сфери. Звертаючи увагу на фінансові структури, є проблема вкладання коштів і неповернення їх у майбутньому.

Банківська сфера, а саме ситуація в ній, є яскравим прикладом усіх дій, що відбуваються в економіці, адже керує валютними операціями Національний банк України. Г.Т. Карчева у своїх дослідженнях виявила, що завдяки неефективній діяльності в менеджменті банківської сфери, позбавленню самостійності у їхній роботі відбулася втрата посередницької функції банків. Таким чином, фінансові установи виявили неможливість незалежно управляти своїми активами і пасивами, успішно контролювати колювання своїх витрат, вірно враховувати ризики. Завдяки цьому ми могли бачити, як потужні банки, які тримали чільну частину довіри населення і бізнесу у свої руках, стрімкими темпами втратили свою платоспроможність, а їхні власники понесли колосальні збитки. Своєю чергою, іноземні інвестори засумнівалися у можливості повернення своїх вкладів після націоналізації одного з таких банків [11, с. 34].

Позитивним зрушенням стало прийняття закону, який гарантує іноземним інвесторам, що у разі виникнення подібних ситуацій їхні кошти не підлягають націоналізації, а у разі припинення інвестиційної діяльності вкладення будуть повернуті в натуральному вигляді чи інвестовані у валюті без понесення будь-яких зобов'язань чи зборів.

Одним з економічних чинників інвестиційного клімату є платоспроможність населення. ВВП на душу населення України у 25 разів менше від розвинених країн [11, с. 33]. А це означає, що інвестори не можуть створювати дорогі проекти в Україні. Від цього страждає передусім екологія. Яскравим прикладом є пожежа на сміттєзвалищі у Львові 2016 р., яка принесла нещастя у сім'ї рятувальників. За два роки досі не побудовано жодного сміттєпереробного заводу, безпечного для навколишнього середовища.

У світі за вивіз сміття до сміттєпереробного заводу населення міст платить від 50–150 євро за тону. Якщо перерахувати вартість послуги для українця, враховуючи, що кожен четвертий живе за рахунок субсидій, додаткові 200–300 грн. до комунальних платежів стануть для нього непосильними. І розуміючи, що інвестор не отримуватиме бажаних доходів від побудови екологічно чистого заводу, він не ризикує вкладати свої кошти в такі проекти. Тому поки доходи населення не стануть вищими, реалізація дорого-вартісних проектів не відбудеться.

Альтернативою оплати даної послуги безпосередньо від населення є податки. Так, українськими підприєм-

ствами, що несуть екологічну небезпеку, сплачуються екологічні податки. О.В. Латишева зазначила, що у зв'язку із сьогодишнім екологічним станом України, крім капітальних інвестицій, слід підвищувати ставки екологічного податку та спрямовувати їх на розвиток досліджень та інновацій природоохоронного характеру [4, с. 61].

Але не можна забувати, що головною проблемою нашої держави є корупція, яка передусім впливає на ефективність та якість використання всіх наявних ресурсів країни [12]. Тому в даній ситуації паралельно з підвищенням екологічного податку необхідно посилити контроль над звітністю про добросовісність виплат податків. Своєю чергою, необхідно створити незалежні інститути з контролю над раціональним використанням коштів держави, розробити правове забезпечення для покарання правопорушників.

Поруч із розвитком екології завжди йдуть інновації. Україна, яка має досвід ресурсно- та енергозатратного виробництва, має насамперед шукати інноваційні проекти. Спираючись на досвід Польщі, яка втілила «найкращі доступні технології» (Best Available Technology) у свою екологічну політику, нам слід запровадити свої економічні інструменти, які б зацікавили науковців та інвесторів. Для інвестора такими пільгами можуть виступати дотації (податкові пільги, позики та кредитування) під час запуску таких проектів, а для науковців – надання грантів для створення найкращого інноваційного екологічного проекту.

Висновки. Отже, завдяки проведеним дослідженням та аналізу даних виявлено основні причини недостатнього іноземного інвестування у сферу екології. А позбавляє інвесторів впевненості в успішності реалізації будь-яких проектів недостатня інформованість та пролонгація стратегічного планування в Україні. Впродовж виконання стратегічного планування на десять років в уряді мають бути тактичні плани строком на три роки. Це необхідно для того, щоб інвестори мали можливість спостерігати за змінами в галузях країни та вільно відслідковувати чесність уряду. Крім того, ситуація у сфері екології та охорони навколишнього середовища залежить від багатьох чинників, які мають властивість до різких змін: непередбачувані природні чи техногенні катастрофи, різка зміна клімату та ін. Відповідно, для того щоб стратегія розвитку була більш чіткою та контрольованою, слід дотримуватися короткострокового планування.

Чільною проблемою інвестування є високий рівень корупції в структурах управління розвитком галузей.

Вона проникла в усі сфери та структури не тільки економіки держави, а й інших галузей. На жаль, упродовж років корупція стала характерною рисою окремих громадян, тому не можна допускати під час їх покарання надмірної лояльності. Корупціонери мають відповідати перед жорсткими законами. Відповідно до цього, в Україні мають запрацювати незалежні антикорупційні суди. Альтернативою державним структурам можуть виступати приватні суди, які зацікавлені у створенні своєї репутації в першу чергу і вже потім у фінансовій забезпеченості.

Надмірний контроль державними органами управління банківської системи призвів до її руйнації та занепокоєння інвесторів у поверненні своїх вкладів. Потрібно переформатувати поведінку уряду в банківській сфері. Тут можна взяти досвід США та відокремити банківську систему від безпосереднього контролю з боку влади. Уряд України має забезпечити банківську сферу такою законодавчою базою, що ніяк не вплине на посередницьку функцію.

Для стимулювання будівництва та розроблення екологічно чистого виробництва слід збільшити екологічний податок. Високі ставки цього податку зроблять дві позитивні дії щодо досягнення цілей екологічної політики.

По-перше, вони поповнять фінансові резерви екології. По-друге, в умовах високих податків інвесторам буде невигідно вкладати кошти у виробництва, що шкодять навколишньому середовищу та не відповідають стандартам, узгодженим з Європейським Союзом.

На прикладі сміттєпереробної сфери, ситуація в якій уже має катастрофічний характер, було виокремлено головну проблему неможливості реалізації необхідних та стратегічних проектів – неплатоспроможність населення України. Покращивши фінансовий стан громадян, можна залучити інвесторів до більш серйозних та дорогих проектів.

Байдужість до розроблення інноваційних проектів, що могли б бути альтернативою для дорогих, гальмує розвиток екології країни. Альтернативою дорогим проектам мають бути більш дешеві інноваційні стартапи. Завдяки забезпеченню грантами науковців та винахідників та збільшивши фінансове вливання в інноваційну діяльність України, можна створити робочі місця в країні, зупинити відтік «мізків» та збільшити список ефективних екологічних проектів. У майбутньому Україна має великі шанси посідати чільні місця у світових рейтингах з інноваційного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Чеботарьов Є.В., Лисогор А.І. Розвиток інвестиційної діяльності в Україні. *Економічний вісник Донбасу*. 2017. № 3(49). С. 96–100.
2. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. URL : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/984_011. 2.
3. Прийнята в першому читанні Стратегія державної екологічної політики до 2030 року. URL : <https://menr.gov.ua/news/32796.html>.
4. Латишева О.В. Екологічні інвестиції: сучасний стан та перспективи їх впровадження в Україні для забезпечення сталого розвитку держави. *Економічний вісник Донбасу*. 2018. № 1(51). С. 59–65.
5. Чигрин О.Ю., Красняк В.С. Теоретико-прикладні аспекти розвитку екологічного інвестування в Україні. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2015. № 3. URL : <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/42738>.
6. Рилев С.В., Романчук А.Л. Екологічні інвестиції в Україні: теоретичний аспект. URL : http://www.rusnauka.com/9_SNP_2015/Economics/7_189588.doc.htm.
7. Аналіз досвіду європейського співробітництва щодо формування і втілення інституцій та інструментів екологічної політики : аналітична записка. URL : <http://www.niss.gov.ua/articles/840/>.
8. Державна служба статистики України. Навколишнє середовище. Витрати на охорону навколишнього природного середовища та екологічні платежі. URL : <http://ukrstat.gov.ua/>.
9. Соціально-економічний розвиток регіонів України. *Міністерство економічного розвитку і торгівлі України*. URL : <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Sotsialno-ekonomichnii RozvitokRegioniv>.
10. Аналіз індексу інвестиційної привабливості в Україні, за дослідженням СБА 2008-2013 (IV квартал). URL : <http://infolight.org.ua/content/analiz-indeksu-investiciynoyi-privablivosti-v-ukrayini-za-doslidzhennyam-ieba-2008-2013-iv-kvartal>.
11. Карчева Г.Т. Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України. *Фінансовий простір*. 2018. № 1(29). С. 32–39.
12. Корупція та недовіра до судової системи очолюють рейтинг перешкод для інвесторів третій рік поспіль. URL : <https://eba.com.ua/koruptsiya-ta-nedovira-do-sudovoyi-systemy-ocholyuyut-rejtyng-pereshkod-dlya-investoriv-tretij-rik-pospil/>.

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОЛОГИЮ УКРАИНЫ

Аннотация. В статье на основе исследований экономистов и проанализированных статистических данных выявлены основные проблемы привлечения иностранных инвестиций в экологию Украины. Рассмотрены основы экологической политики в разрезе европейского сотрудничества, а также ее важность применения для улучшения инвестиционной составляющей экологии Украины. Приведен перечень принципов, которых должны придерживаться страны-партнеры при обеспечении развития экологии и охраны окружающей среды. Продемонстрирована взаимосвязь между коррупцией, платежеспособностью населения, проблемами банковской сферы и заинтересованностью иностранных инвесторов во вложении средств в экологию Украины. Проанализирована функциональная составляющая инноваций, которая необходима для выполнения экологической политики страны. Предложены пути улучшения инвестиционного климата в экономике Украины.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, экологические инвестиции, экологические налоги, «зеленая» экономика, инвестиционный климат, банковская сфера, экологические инновации, экологическая политика ЕС.

PROBLEMS OF ATTRACTING FOREIGN INVESTMENTS IN ECOLOGY OF UKRAINE

Summary. Due to the globalization and integration processes in Ukraine, there is a problem of improving competitiveness among powerful economies of the world. For decades, Ukrainian governments have not paid attention to the importance of shifting from resource and energy-intensive production to environmental-friendly and safe. Thus, we have gained exhaustion of biotic, land, mineral and water resources. Therefore, considering the world tendencies of penetration of environmental policy into all sectors and industries, the need of implementing its basic principles in the Ukrainian economy were analyzed. Summarized scientific papers on economics and statistical data allowed to determine and describe in details up-to-date problems of attracting foreign investments into the ecology of Ukraine. Principles of the ecologic policy implemented by European Union countries were determined, their role while European integration process was discovered. Components of the investment climate as an important index, on which foreign investors are paying attention to, were characterized. Separate components, which indicators are not satisfied for the investors, were considered. Dependence of the country's industries from the powerful investments, first of all, from the International Monetary Fund is noted. Ways for eliminating the complications of the banking system due to increased control by the government and improper management was proposed. Consequences of corruption in ecological structures are highlighted, as well as examples of effective eradication of corruption were given. On the example of the waste recycling industry and the consequences of an industrial disaster in Lviv, the shortcomings of the lack of sufficient investment were summarized. Influence of the solvency of the population on the possibility of implementing projects foreign investors are interested in, was determined. Alternative directions for improving investment attractiveness of the environmental sphere were presented. The necessity of introducing innovations into the ecology of the country was demonstrated. Recommendations for strategic planning of environmental policy development of Ukraine were provided.

Key words: foreign investments, environmental investments, environmental taxes, green economy, investment climate, banking sphere, environmental innovations, EU ecological policy.

УДК 331.95

Захарчин Г. М.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту персоналу та адміністрування
Національного університету «Львівська політехніка»*

Миханцю О. О.

*магістр
Національного університету «Львівська політехніка»*

Zakharchyn Halyna

*Doctor of Economic Sciences,
Professor, Professor of HR management and administration,
Lviv Polytechnic National University*

Mykhantsyu Olena

*Master's Degree in HR management and administration
Lviv Polytechnic National University*

ГЕНДЕРНА ПОЛІТИКА У СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Анотація. Обґрунтовано необхідність відображення гендерної політики у стратегії управління персоналом підприємства в умовах розвитку демократичних засад суспільства. Охарактеризовано принципи гендерної взаємодії й основні напрями управління персоналом, в яких відчутний прояв гендерних особливостей, зокрема у стилі управління, прийнятті рішень, формуванні міжособистих відносин, технологій лідерства, командній співпраці, вирішенні проблем. Висвітлено соціально-демографічні характеристики гендерної взаємодії. Проаналізовано стан гендерної взаємодії та її роль у формуванні стратегії управління персоналом на конкретному підприємстві. Зроблено висновок про те, що на досліджуваному підприємстві існує певна гендерна диспропорція як у чисельній, віковій структурі персоналу, особливо в розрізі рівнів і підрозділів, так і в оплаті праці та добру персоналу. Підкреслено необхідність розвитку нових технологій гендерної взаємодії персоналу підприємства, враховуючи активні процеси розбудови інформаційного суспільства, в якому стираються виразні гендерні відмінності.

Ключові слова: гендерна політика, гендерна взаємодія, гендерний дисбаланс, гендерний діалог, принципи гендерної взаємодії, партнерство, стратегія управління персоналом.

Вступ та постановка проблеми. У сучасних реаліях розвитку демократії й побудови громадянського суспільства особливо актуалізується проблематика взаємодії персоналу підприємства в розрізі його гендерної політики. Практично всі сфери діяльності підприємства певною мірою пов'язані з гендерними особливостями, які проявля-

ються в економічному, соціальному, морально-психологічному, правовому та інших аспектах. Мотивація, розвиток персоналу, комунікації, професійна й управлінська культура, лідерство, психологічний комфорт, прийняття управлінських рішень та інші практики менеджменту персоналу яскраво відображають гендерну політику, яку проводять

підприємства. Дуже часто ця політика не позбавлена гендерної диспропорції на всіх рівнях. За твердженням науковців, «гендерна нерівність в економічних можливостях населення має численні виміри, що охоплюють працевлаштування та модель зайнятості, рівень заробітків та володіння активами, можливості кар'єрного зростання або залучення до підприємницької діяльності [3, с. 95].

Гендерний чинник підкреслює тенденції, які склалися в суспільстві й які трансформуються на рівень підприємства, відображаючи кількісні та якісні параметри гендерної взаємодії, тобто він є важливим індикатором, який треба брати до уваги під час формування стратегії управління персоналом.

Однак у реальному житті вітчизняні підприємства здебільшого нехтують гендерним чинником, а гендерно-орієнтований складник зазвичай відсутній у стратегії управління персоналом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Чисельність публікацій, присвячених гендерній політиці, яку розглядають як на макrorівні, так і на мікрорівні, постійно зростає, охоплюючи широке поле проблемних питань. І це закономірно, оскільки гендерна рівність визнана важливою цінністю ООН і державна гендерна політика в Україні зорієнтована на основні міжнародні нормативно-правові акти.

Фундаментальні підходи до розвитку гендерної політики в Україні, концептуальні засади гендерної практики висвітлюються у публікаціях [2; 4; 7] а взаємозв'язок гендерної проблематики із соціальною відповідальністю та гендерну асиметрію на ринку праці відображають наукові статті дослідників [3; 6]. У контексті управління персоналом заслуговують на увагу публікації, в яких розглядаються гендерні аспекти лідерства в управлінні [5] та гендерна взаємодія персоналу в сучасних умовах через призму психології [1; 8].

Незважаючи на широке представлення гендерної проблематики у наукових дослідженнях різних галузей знань, поза увагою лишаються дослідження гендерної політики у формуванні стратегії управління персоналом підприємств.

Метою даної роботи є висвітлення теоретичних і практичних аспектів гендерної політики підприємства під час формування його стратегії управління персоналом.

Результати дослідження.

Серед багатьох чинників підвищення ефективності діяльності підприємства та його конкурентоспроможності виділяють соціально орієнтований менеджмент, в якому особлива увага звертається на гендерну взаємодію. Ідеологія, спрямована на дотримання гендерного балансу в системі менеджменту персоналу, відображає також соціальну відповідальність підприємств, їхню готовність запроваджувати ефективну гендерну практику і відповідати міжнародним стандартам. З огляду на це, у стратегії управління персоналом гендерна політика повинна будуватися на принципах партнерства, релевантності, паритетності, відкритості, гармонійності, прозорості і мати чітко виражений системний характер.

Стан гендерної взаємодії на підприємстві певною мірою визначається рівнем його корпоративної культури, яка встановлює ціннісні орієнтації і впливає на гендерні поведінкові ролі в будь-якому колективі. У цьому контексті науковці зауважують, що «управління різноманітністю робочої сили вимагає змін у культурі роботи організації. Надзвичайно важливо, щоб кожен працівник розумів напрям розвитку й свою роль у процесі змін. Це повинно стати складником кадрової політики, особливо щодо раціонального використання жіночого потенціалу. Введення поняття «гендер» у культуру управління дасть

можливість жінкам посісти гідне місце в будь-якій організації» [1, с. 477].

В управлінській практиці, зокрема в управлінні персоналом, гендерні особливості проявляються, насамперед, у підходах до:

- вирішення проблем;
- стилю управління;
- формування міжособистих відносин;
- формування корпоративної культури;
- технологій лідерства;
- командної співпраці;
- кар'єрного розвитку;
- вирішення конфліктних ситуацій.

Аналіз гендерної політики та її роль у формуванні стратегії управління персоналом проведено на базі ТзОВ «Мінпрод Галичина», яке надає послуги в ресторанній індустрії, оскільки саме у цій сфері жінки та чоловіки майже рівноцінні у своїй професійній компетентності.

Аналізуючи стан гендерної політики на цьому підприємстві, ми виділили чутливі до гендеру основні моменти, зокрема: чисельність у розрізі відділів, вікову структуру, оплату праці, кар'єрний ріст, плинність кадрів, рівень конфліктності, стиль керівництва.

ТзОВ «Мінпрод Галичина» (холдинг емоцій «!FEST») – мережа концептуальних авторських ресторанів та напрямів, заснована у Львові 2007 р., яка налічує 18 ресторанів та кафе, мережу магазинів та пекарень і представлена не тільки у Львові.

Середньооблікова кількість штатних працівників досліджуваного підприємства у 2017 р. становила 1 760 осіб, у 2018 р. зросла і становила 2 010 осіб.

У структурі персоналу аналізованого підприємства переважають чоловіки, частка яких становить 56%, частка жінок, відповідно, – 44%. Суттєва відмінність спостерігається в розрізі рівнів управління, оскільки на інституційному рівні частка чоловіків становить 100%, на управлінському рівні частка чоловіків становить 51%, жінок – 49%, технічний рівень представлений так: 64% – чоловіки, 38% – жінки. Відчутним є структурний гендерний дисбаланс у розрізі відділів підприємства. Найбільша диспропорція спостерігається в архітектурно-дизайнерському відділі, в якому налічується 90% чоловіків і тільки 10% жінок, та логістичному відділі, де частка чоловіків становить 75 %, а частка жінок – 25%. Однак є відділи, в яких домінують жінки, зокрема це відділ управління персоналом, який повністю укомплектований представниками жіночої статі, у структурі бухгалтерії 85% становлять жінки, відповідно, частка чоловіків – 25%. Отже, формуючи стратегію управління персоналом, важливо забезпечити гендерний баланс, урахувавши, звичайно, специфіку роботи і функціональних обов'язків.

Як показало дослідження, на інституційному рівні зовсім немає жінок. Проте досягнути змін на інституційному рівні найважче, отже, зміни потрібно впроваджувати з низових рівнів. Розробляючи стратегію управління персоналом, керівництво підприємства вже врахувало проблемні аспекти і заклало в нову стратегію новачки, спрямовані на зниження гендерної нерівності. Зокрема, заплановано ввести додаткові вакантні місця для жінок, насамперед на технічному рівні. Для цього є вагомі підстави, оскільки мережа концептуальних закладів «!Fest» розширила свою діяльність, відкривши мережу книгарень-кав'ярень із вакансіями для представників жіночої статі.

Цікавою виглядає вікова структура в гендерному розрізі, оскільки на підприємстві переважають чоловіки молодшого віку (70% віком до 25 років і близько 70% віком від 25 до 30 років), а жінки старшого віку (понад 60% віком понад

45 років). Така картина зумовлена тим, що більшість молодих людей працює у виробничому відділі, тобто це весь обслуговуючий персонал у закладах компанії, всі офіціанти, бармени, продавці мережі. А оскільки в мережі більшість закладів, де обслуговуючим персоналом беруть тільки чоловіків, тому і вакансій більше для такої статі в молодому віці. Найменше жінок працює на підприємстві у віці 30–35 років, оскільки це активний репродуктивний вік жінок, які займаються сім'єю і вихованням дітей. Домінують жінки у віці після 40 років, частка яких становить понад 60%. Це пояснюється бажанням жінок мати постійну роботу, тоді як чоловіки у цій віковій категорії прагнуть кар'єрного росту й або шукають ще кращу і вищу посаду в інших компаніях, або відкривають свій бізнес.

Аналіз оплати праці в гендерній площині показав існуючу диференціацію заробітної плати в структурі відділів і підрозділів. Зокрема, на виробничому рівні оплата праці однакова для чоловіків і жінок та залежить від професійних навиків персоналу, а не його статі. Однак, наприклад, у відділі маркетингу, логістики чи сертифікації заробітна плата також є відрядною, проте ставка у жінок є нижчою, ніж у чоловіків.

Програма гендерної політики країни на найближчий період націлена на те, щоб максимально наблизити і зрівняти заробітні плати жінок і чоловіків, тому і підприємству ТзОВ «Мінпрод Галичина» необхідно зробити зміни в системі оплати праці. Доволі великий розрив між заробітними платами є у керівництва середньої ланки – майже 6% розбіжності в середній середньомісячній заробітній платі чоловіків і жінок, які виконують однакові функції. Найбільший розрив між заробітною платою чоловіків та жінок спостерігається у відділі логістики і становить 15%.

Формуючи нову стратегію управління персоналом, для поліпшення ситуації в системі оплати праці на підприємстві в кожному відділі запровадили премію «Найкращий працівник місяця», яка слугує мотиватором для підняття престижу праці жінок та їх стимулювання.

У прагненні кар'єрного розвитку спостерігається більша зацікавленість чоловіків, ніж жінок, оскільки жіноча половина персоналу переважно зорієнтована на комфортні умови праці. І така ситуація є типовою для більшості вітчизняних підприємств. Оцінювання ставлення керівництва до кар'єрного розвитку свого персоналу показало, що вищий менеджмент підприємства зацікавлений у розвитку персоналу, його креативності і докладає зусиль для забезпечення своїх працівників кар'єрним ростом, урахувавши гендерний аспект. На підприємстві є можливість кар'єрного росту, адже воно розвивається, постійно відкриваються нові заклади, куди потрібен персонал і є можливість займати там вищі посади, тобто часто відбувається процес ротації кадрів.

Для поліпшення і спрощення можливостей кар'єрного розвитку для жіночої половини персоналу на підприємстві запровадили курс тренінгів «Кар'єра для жінки», де жінки діляться власним досвідом і порадами як поєднувати сімейне життя і роботу, як правильно будувати кар'єру, як добитися успіхів і професійно вдосконалюватися. Жінки охоче відвідують тренінги і в майбутньому хочуть створити ще й жіночий клуб. Із метою вивільнення часу для професійного вдосконалення жінок при головному офісі підприємства відкрили дошкільний заклад для дітей працівників. Для зручності графік роботи дитячого садочку узгоджено з графіком роботи офісних працівників підприємства.

У ТзОВ «Мінпрод Галичина» спостерігається доволі висока плинність кадрів. Коефіцієнт плинності у 2017 р. становив 0,261, у 2018 р. знизився і дорівнював 0,081.

Майже 68% чоловіків із числа прийнятих вибуло на протязі року, тоді як жінок вибуло 40% із прийнятих протягом року. На плинність кадрів впливає те, що в мережі закладів працює велика частка студентів, які працевлаштовуються тимчасово, прагнучи максимально вигідно поєднати навчання і заробіток. Серед представників студентського середовища особливо багато чоловіків, які здебільшого працевлаштовуються в ресторанній сфері, розуміючи, що це тимчасова праця. Зазвичай працівники звільнюються за власним бажанням.

У політиці набору персоналу керівництво надає перевагу представникам чоловічої статі, орієнтуючись на віковий ценз від 25 до 30 років. Щодо лояльності персоналу, то більшість жінок, яких взяли на роботу ще на самому початку заснування компанії, продовжують плідно працювати на цьому підприємстві і за цей період часу досягнули кар'єрного росту. Водночас багато чоловіків, які на початку функціонування підприємства займали керівні посади, звільнилися з підприємства і перейшли в інші компанії, переїхали в інші міста чи країни, відкрили власні підприємства. З огляду на таку ситуацію, підприємству необхідно вирішувати проблему мотивування персоналу і в стратегії управління персоналом закладати мотиваційні важелі.

Аналіз рівня конфліктності показав, що жінки конфліктують частіше, ніж чоловіки. Причини конфліктів бувають різні, найчастіше через умови праці, недотримання адміністративних своїх обіцянок щодо преміювання чи оплати праці.

Для виявлення наміру керівництва підприємства поліпшувати стан гендерної політики в контексті формування стратегії управління персоналом на підприємстві було проведено дослідження щодо рівня гендерної політики, задоволення системою менеджменту, умовами праці, керівництвом, колективом та підприємством загалом. На думку майже всіх працівників підприємства, значно легше і цікавіше працювати у змішаному колективі, де присутні і жінки, і чоловіки. Більшість опитаних вважає, що жінка однозначно має отримувати заробітну плату нарівні з чоловіком, якщо умови їх праці і функціональні обов'язки однакові. Понад 70% опитаних вважає, що кращим керівником є саме жінка з огляду на лояльніший стиль управління, більший рівень емпатії, виваженість і толерантність. У цілому 75% опитаних задоволені як підприємством, його корпоративною культурою, так і колективом загалом. Також більше 60% опитаних рекомендували б це підприємство як місце працевлаштування, яке має перспективу. Такі результати опитування засвідчують про оптимістичне сприйняття рекомендацій, спрямованих на позитивну гендерну взаємодію та інтеграцію в стратегії управління персоналом підприємства.

Висновки. В умовах розвитку інтеграційних процесів та побудови громадянського суспільства зростає увага до гендерної політики як на макро, так і мікрорівні. Гендерна політика стає не тільки складником гендерної системи, а й ефективним інструментом менеджменту, який відповідає соціогуманістичним тенденціям сучасного світу. З огляду на зазначене, ефективне управління персоналом підприємства повинно враховувати гендерний складник як частину стратегії управління персоналом. Гендерний діалог та партнерство сприятимуть реалізації потенціалу кожного члена колективу підприємства, підвищуючи його конкурентоспроможність. Підтримуємо думку науковців, які стверджують, що «гендерний підхід як багатогранне бачення процесу, що передбачає діалог представників різних статей з урахуванням форм їх взаємодії і взаємодоповнення, повинен посісти чинне місце в сучасній науці державного управління. Саме врахування гендер-

ного аспекту збагатить культуру управління персоналом і допоможе адекватно та своєчасно реагувати на зміни в суспільстві» [1, с. 478].

Досліджуване підприємство ТзОВ «Мінпрод Галичина» є соціально відповідальним, тому намагається вирішувати гендерну проблему, закладаючи в стратегію управління персоналом принципи гендерної рівності, які б гармонізували відносини персоналу і сприяли ефективній співпраці. Дослідження показало, що сьогодні на підприємстві існує певна гендерна диспропорція як у чисельній, віковій структурі персоналу, особливо в розрізі рівнів та підрозділів, так і в оплаті праці та добору персоналу. Однак, розуміючи важливість та актуальність проблеми, вищий менеджмент підприємства докладає зусиль для забезпечення рівноправної участі чоловіків і жінок у всіх процесах та управлінських рішеннях та намагається ефективніше використовувати жіночий потенціал в управлінні.

Перспективи подальших досліджень є багатограними з огляду на актуальність гендерної тематики, її масштабність, відсутність системно-комплексних досліджень та реального поступу у практичній площині.

Насамперед доцільно категоріально збагачувати поле дослідження, ідеологічно, концептуально й методологічно розвивати гендерну політику на всіх рівнях, закладаючи, таким чином, основи культурної репрезентації гендеру. У практичному сенсі важливо експериментувати з технологіями розвитку гендерної взаємодії персоналу, оцінюючи продуктивну та непродуктивну взаємодію та досліджувати тенденції прояву всіх складників гендерної взаємодії персоналу. Крім того, враховуючи активні процеси розбудови інформаційного суспільства, в якому стираються виразні гендерні відмінності, необхідно продовжувати дослідження, спрямовані на формування адекватних моделей ділових відносин у бізнес-середовищі.

Список використаних джерел:

1. Кодацька Н.О. Гендерний підхід в управлінні персоналом. *Науковий журнал «Молодий вчений»*. 2016. № 4(31). С. 475–479.
2. Кулачек О.І. Розвиток гендерної політики в Україні: реалії та перспективи. *Вісник УАДУ*. 2014. № 4. С. 297–303.
3. Курій Л.О. Гендерна рівність як невід'ємна складова корпоративної соціальної відповідальності підприємств. *Економіка розвитку*. 2017. № 4(84). С. 90–99
4. Левченко К.Б. Гендерна політика в Україні: визначення, формування, управління : монографія. Харків : Нац. ун-т внутр. справ, 2015. 344 с.
5. Ортіна Г.В. Гендерні аспекти лідерства в практиці управління. *Економіка та держава*. 2012. № 7. С. 31–33.
6. Покришук В., Коваль С. Проблеми гендерної зайнятості населення на ринку праці України. *Україна: аспекти праці*. 2011. № 2. С. 3–11.
7. Табанова А.І. Теоретичні засади визначення поняття гендерної політики. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. 2017. № 50. С. 101–106.
8. Ткалич М.Г. Проблема стереотипів гендерної взаємодії персоналу організацій в умовах системних змін. *Збірник наукових праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України*. 2012. Т. XIV. Ч. 3. С. 347–354.

ГЕНДЕРНАЯ ПОЛИТИКА В СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Аннотация. Обоснована необходимость отражения гендерной политики в стратегии управления персоналом предприятия в условиях развития социализации, гуманизации и демократических основ общества. Выделены основные проблемы формирования гендерной политики в современных реалиях Украины. Указаны принципы гендерного взаимодействия и основные направления в системе управления персоналом, в которых ощущается проявление гендерных особенностей, в частности: стиле управления, принятии решений, формировании межличностных отношений, технологиях лидерства, командном сотрудничестве, решении проблем. Проанализировано состояние гендерного взаимодействия и его особенная роль в формировании стратегии управления персоналом на конкретном предприятии. Сделан вывод о том, что на исследуемом предприятии существует определенная диспропорция как в численной, возрастной структуре персонала, особенно в разрезе уровней и подразделений, так и в оплате труда и подборе персонала. Обоснована необходимость развития новых технологий гендерного взаимодействия персонала предприятия в условиях построения информационного общества.

Ключевые слова: гендерная политика, гендерное взаимодействие, гендерный дисбаланс, гендерный диалог, принципы гендерного взаимодействия, партнерство, стратегия управления персоналом.

GENDER POLICY IN HUMAN RESOURCE STRATEGY

Summary. In the article reflected the necessity of gender policy in the HR strategy of the enterprise in the development of democratic principles of society. The principles of gender interaction and the main directions of personnel management in which there is a tangible manifestation of gender peculiarities, in particular: style of management, decision making, formation of interpersonal relations, leadership technologies, team collaboration, conflict, problem solving, are outlined. The socio-demographic characteristics of gender interaction are highlighted. The analysis of gender policy and its role in shaping the HR strategy was conducted on the basis of the Minprod Galychyna Ltd., which provides services in the restaurant industry, since it is precisely in this area that women and men are almost equivalent in their professional competence. Limited Liability Company “Minprod Galychyna” (holding of emotions “! FEST”) – a network of conceptual author's restaurants and destinations, founded in Lviv in 2007, which has 18 restaurants and cafes, a network of shops and bakeries, and is presented not only in Lviv. On the basis of the conducted sociological research, the state of gender interaction and its role in shaping the strategy of personnel management in an enterprise have been analyzed. It is concluded that there is a certain gender imbalance in the investigated enterprise as in the numerical, age structure of the personnel, especially in terms of levels and divisions, as well as in wages, career development and personnel selection. The directions of improvement of gender interaction on the investigated enterprise and effective use of women's potential in management are offered. In practical terms, emphasis has been placed on the feasibility of using new technologies for the development of gender interaction among staff based on the evaluation of productive and unproductive interaction. The necessity of forecasting the tendency of manifestation of all components of gender interaction of personnel in the conditions of the information society was emphasized.

Key words: gender policy, gender interaction, gender imbalance, gender dialogue, gender mainstreaming, partnership, personnel management (HR) strategy.

УДК 005.94:334.716:005.332.4

Ілляшенко С. М.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю
Сумського державного університету,
доктор хабілітований,
професор, завідувач кафедри маркетингу
Вищої економіко-гуманітарної школи (WSEH), м. Бельсько-Бяла, Польща

Шипуліна Ю. С.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економічної кібернетики та маркетингу
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,
старший науковий співробітник
Сумського державного університету

Ілляшенко Н. С.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю
Сумського державного університету

Illiashenko Sergiy
Dr of Economics,
Professor, Head of Marketing and MIA Department
Sumy State University (Ukraine);
Habilitation Doctor,
Professor, Head of the Marketing Department
University of Economics and Humanities, Bielsko-Biala, Poland

Shypulina Julia
Dr of Economics, Associate Professor,
Professor of Economic Cybernetics and Marketing Department
NTU «KhPI»,
Senior Researcher
of Sumy State University

Illiashenko Natalia
PhD in Economics, Associate Professor,
Assistant Professor of The Marketing and MIA Department
Sumy State University

УПРАВЛІННЯ ВИБОРОМ ПЕРСПЕКТИВНИХ НАПРЯМІВ ВИКОРИСТАННЯ ЗНАТЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ¹

Анотація. У статті обґрунтовано важливість знань на підприємстві як одного з основних чинників економічного зростання. Визначено послідовність та зміст формалізованих процедур управління вибором ефективних напрямів використання актуальних знань на підприємстві, які можуть бути втіленими у продуктивні, технологічні, управлінські та інші інновації, що дасть змогу посилити відносні конкурентні переваги підприємства, забезпечить умови його тривалого виживання і розвитку в перманентно мінливих умовах зовнішнього середовища. Розробки авторів формують методичні засади організаційно-економічного механізму цілеспрямованого управління знаннями на підприємствах. Їх практичне впровадження дає змогу обґрунтовано і за формалізованими процедурами вибирати ефективні напрями реалізації інтелектуального капіталу підприємства, визначати раціональні шляхи його посилення.

Ключові слова: менеджмент знань, знання підприємства, напрями використання знань, комерціалізація знань, управління розвитком підприємства.

Вступ та постановка проблеми. Світовий досвід свідчить, що в наш час серед чинників економічного зростання на чільні позиції виходять знання, які є основою різного роду інновацій. Опора на знання дає змогу сформувати, посилити і розвивати порівняльні конкурентні переваги як національних економік, так і окремих організацій (підприємств та установ). Для вітчизняних товаровиробників, які шукають шляхи посилення своїх відносних переваг на

національному і зарубіжних ринках, актуалізується проблема отримання і використання нових знань стосовно перспективних напрямів розвитку, видів продукції, які будуть задовольняти запити споживачів більш ефективним, ніж конкуренти, способом, ефективних методів управління на всіх стадіях виробництва і реалізації продукції тощо. Це потребує формування ефективної системи управління знаннями, зокрема їх продукуванням та використанням.

¹ Робота виконана за рахунок бюджетних коштів МОН України, наданих на виконання науково-дослідних тем: «Механізм управління знаннями в системі інноваційного розвитку господарюючих суб'єктів», № ДР 0117U002255; «Механізм управління формуванням стратегій випереджаючого інноваційного розвитку промислових підприємств», № ДР 0117U003928; «Розроблення механізму комерціалізації інноваційної продукції» № ДР 0118U003572.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика формування механізмів управління знаннями на різних рівнях узагальнення досліджується у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Концептуальні засади менеджменту знань, у т. ч. управління їх комерціалізацією, розроблені у роботах С. Vorjigen [14], Т. Davenport [15], А. Khedhaouria, А. Jamal [16], М. Peter [17], Б. Мільнера [10], А. Гапоненко [3]. Проблеми управління знаннями організації досліджували також українські науковці, у розробленні підходів до їх вирішення істотний внесок зробили І.П. Мойсеєнко [11], Я.Ю. Вовк [1], В.В. Томах [12], І.В. Черкасова [13], О.В. Востряков, О.М. Гребешкова [2] та ін.

Проте, незважаючи на наявність чисельних напрацювань, недостатньо дослідженими залишаються питання, що стосуються управління вибором ефективних напрямів використання знань на рівні окремих підприємств, зокрема підприємств промисловості як галузі, що визначає темпи розвитку національної економіки у цілому. Наявний досвід свідчить, що вітчизняні підприємства багато в чому поступаються зарубіжним конкурентам через неефективну систему використання наявних знань.

Метою даної роботи є розроблення і наукове обґрунтування теоретико-методичного підходу до управління за формалізованими процедурами вибору ефективних напрямів використання актуальних знань підприємства, що можуть бути втіленими у нові продукти, технології їх виготовлення, методи управління тощо.

Результати дослідження.

Дослідження виконувалося у такій послідовності (рис. 1). Пунктиром на рис. 1 подано зворотні зв'язки.

Подальше викладення матеріалу дослідження виконане у зазначеній вище послідовності.

У попередніх роботах [5–8] авторами визначено основні напрями використання знань на рівні окремої організації (підприємства чи установи):

- використання для вдосконалення системи управління організацією;
- комерціалізація продукції і технологій її виготовлення, які створені на основі знань;
- безпосередня комерціалізація знань;
- внесення коректив у напрями використання знань;
- внесення коректив у напрями отримання нових знань.

Системний аналіз літературних джерел [1–17] і практики управління знаннями свідчить, що вибір пріоритетних напрямів їх реалізації, які доцільно реалізовувати

конкретним підприємством, що функціонує в конкретних ринкових умовах, слід здійснювати з урахуванням:

- чинників зовнішнього макро- і мікросередовища, які формують ринкові можливості і загрози розвитку в галузі діяльності підприємства на його цільових ринках;
- сильних і слабких сторін діяльності підприємства, які уможливають реалізацію наявних ринкових можливостей і протидію загрозам;
- рівня складників підсистем потенціалу підприємства, зокрема науково-дослідницького, маркетингового, виробничого тощо, який є необхідним і достатнім для ринково орієнтованого його розвитку шляхом реалізації зазначених вище напрямів використання знань.

З урахуванням цього запропоновано таку послідовність процедур вибору ефективних напрямів використання підприємством актуальних знань для забезпечення умов його тривалого виживання і розвитку.

1. Визначення перспективних напрямів розвитку, які можуть привести у відповідність до зовнішніх внутрішніх можливостей розвитку підприємства (методом SWOT-аналізу). Для урахування нечіткої оцінки чинників впливу, переважно зовнішнього макро- і мікросередовища, доцільно застосувати відомий підхід [9].

2. Аналіз достатності знань певного виду, необхідних для реалізації конкретних напрямів розвитку. У разі недостатності – внесення коректив у напрями отримання нових знань. Далі проводять заходи з продукування чи отримання нових знань з одного з таких джерел: маркетинг знань, купівля знань, проведення НДДКР, навчання. Після цього повертаються до п. 1.

3. У разі достатності для кожного з відібраних на етапі 1 напрямів розвитку оцінюють рівень складників підсистем потенціалу підприємства, зокрема: науково-дослідницького, лабораторно-випробувального, маркетингового, виробничого.

Для цього аналізують і оцінюють такі елементи зазначених складників: кадрове, техніко-технологічне, фінансове, інформаційне забезпечення. Їх оцінку (O_c) можна виконати, наприклад, за такою (чи будь-якою іншою) шкалою: $O_c \leq 5$ – низький рівень; $5 < O_c \leq 8$ – середній; $8 < O_c \leq 10$ – високий рівень. Достатнім є високий рівень. Рівень конкретного складника потенціалу підприємства розраховують як середню оцінку її елементів.

4. Вибір напрямів використання знань підприємства у цілому чи його окремих стратегічних бізнес-одиниць (СБО) доцільно виконувати за допомогою табл. 1. Знаком «+» у табл. 1 позначено складники потенціалу, які мають рівень $O_c > 8$.

5. Якщо наявні рівні складників потенціалу ($O_c \leq 8$) не дають змоги вибрати жодну із зазначених у табл. 1 комбінацій і, відповідно, жодного з напрямів використання знань, то проводять удосконалення системи управління знаннями для підвищення рівня відповідних складників.

6. Якщо розраховані значення складників потенціалу підприємства (окремих із них чи всього їх комплексу) мають високий рівень ($O_c > 8$), то здійснюють вибір кращих напрямів використання знань для підприємства у цілому або для його окремих стратегічних бізнес-одиниць (СБО). Для цього доцільно застосовувати таблицю рішень (табл. 1). За можливості вибору кількох варіантів вибір кращого здійснюють виходячи з аналізу порівняльної економічної ефективності, техніко-економічних можливостей підприємства, цільових установок керівництва тощо.

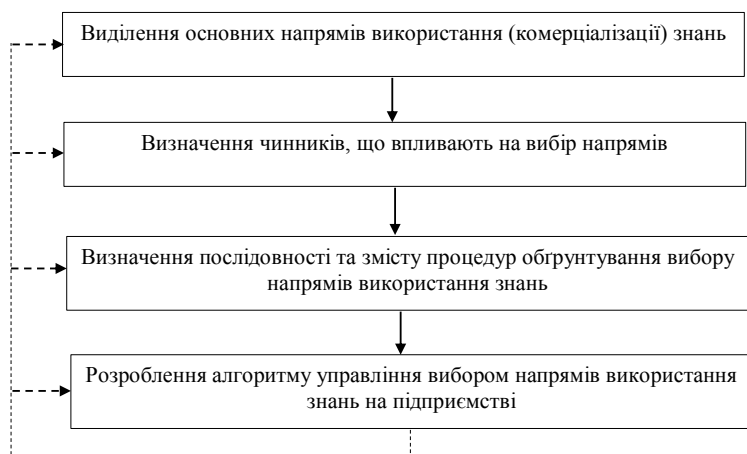


Рис. 1. Основні етапи дослідження

7. Якщо вибрані з використанням табл. 1 варіанти (наприклад, 1.2) є неприйнятними, то вносять корективи у напрям використання знань, наприклад вибирають варіант 1.2, звичайно, якщо він є допустимим з економічних чи інших (див. п. 6) міркувань.

Блок-схема алгоритму вибору напрямів використання знань, яка побудована відповідно до запропонованих процедур, подана на рис. 2. Курсивом у блоках на рис. 2 зазначено напрями використання знань.

Як слідує з рис. 2, вибір напрямів використання знань носить багаторівневий ітераційний характер. Результати вибору повинні містити перелік напрямів (а в їх межах – варіантів, див. табл. 1), які підлягають подальшій конкретизації щодо заходів, що спрямовані на їх використання. Наприклад, якщо вибрано напрям «Комерціалізація продукції і технологій її виготовлення», то визначають, як наявні знання можна втілити у певні продукти і технології, що потрібно для цього зробити, хто відповідальний,

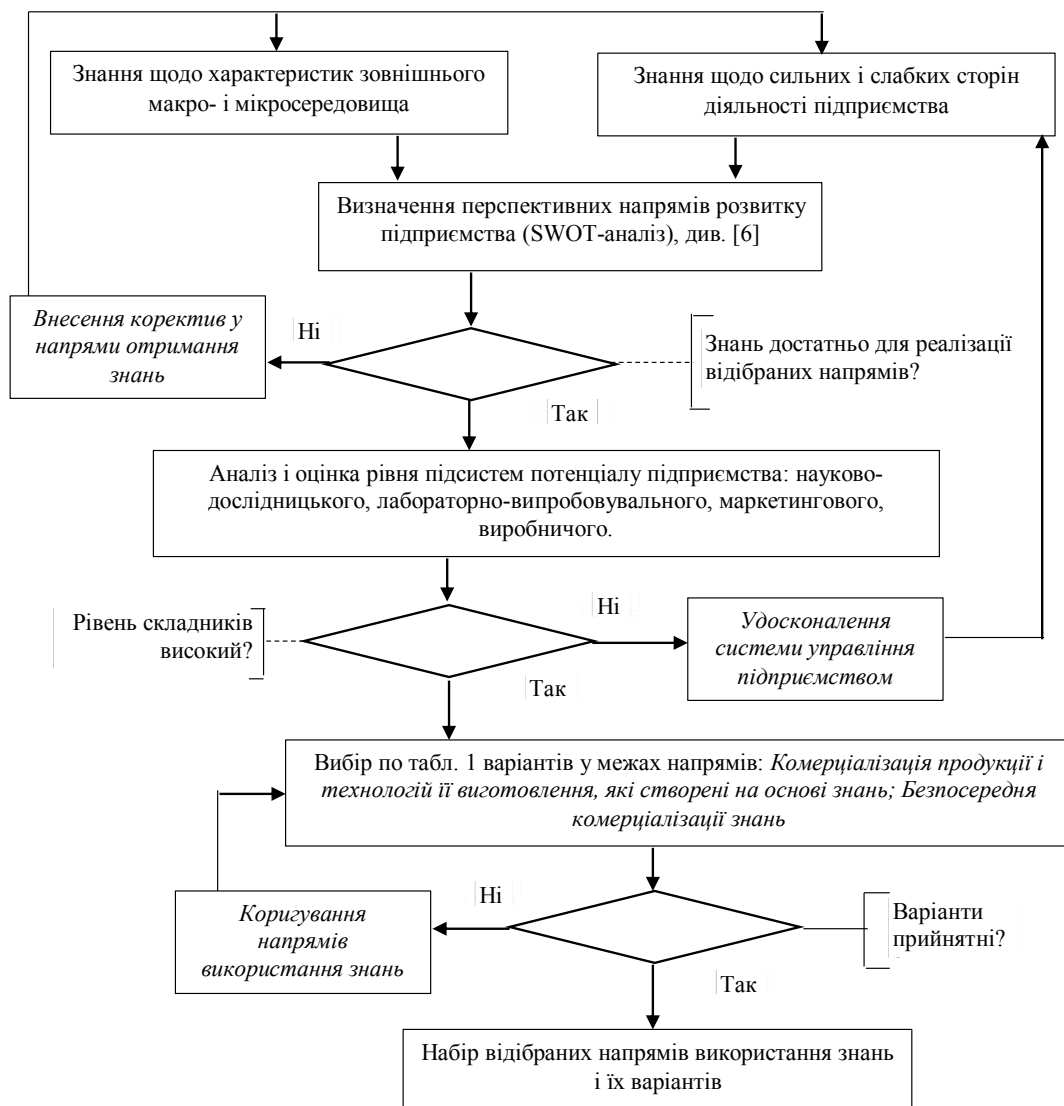


Рис. 2. Укрупнена блок-схема алгоритму управління вибором перспективних напрямів використання знань на підприємстві

Таблиця 1

Таблиця рішень для вибору напрямів комерціалізації знань на підприємстві

Напрями комерціалізації знань та їх варіанти		Складові частини підсистеми потенціалу підприємства			
		Науково-дослідна	Лабораторно-випробувальна	Маркетингова	Виробнича
1. Комерціалізація продукції і технологій її виготовлення, які створені на основі знань	1.1	+	+	+	+
	1.2		+	+	+
	1.3			+	+
2. Безпосередня комерціалізація знань	2.1	+			
	2.2		+		
	2.3	+	+		

Джерело: авторська розробка

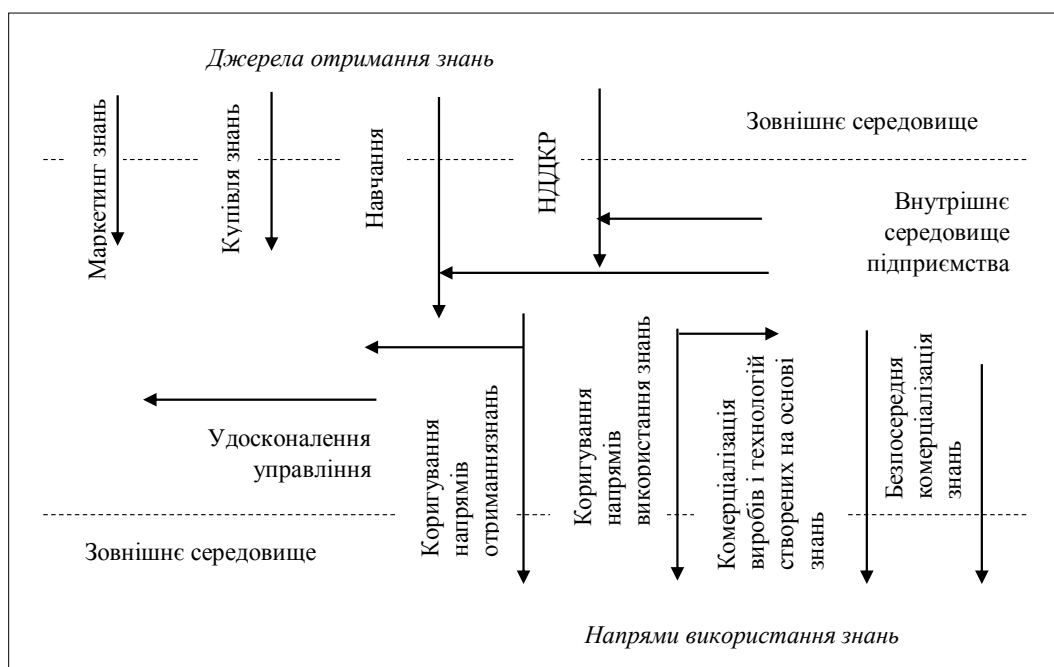


Рис. 3. Схема обігу знань підприємства

яке необхідне ресурсне забезпечення тощо. Далі виконують уточнене техніко-економічне обґрунтування і т. п.

Звичайно, представлений на рис. 2 алгоритм має узагальнений характер, проте він дає уявлення щодо процесу управління вибором перспективних напрямів використання знань на підприємстві. Він також показує необхідність урахування чинників впливу зовнішнього середовища, а також наявного стану (оцінки рівня) підсистем потенціалу підприємства, оцінку ступня їх відповідності. Для забезпечення відповідності внутрішніх можливостей розвитку зовнішніх і здійснюється вибір найбільш ефективних в існуючих умовах (з урахуванням тенденцій їхнього розвитку) напрямів використання знань.

Блок на рис. 2, який відображає внесення корективів у напрями використання знань, ув'язує в єдину систему два складники механізму управління знаннями: продукування (отримання) знань [6; 7]; використання (комерціалізацію знань). Фактично викладені розробки авторів формують основи методичного забезпечення підсистеми використання знань механізму управління знаннями на підприємстві.

Схема взаємодії знань підприємства подана на рис. 3. Як слідує зі схеми на рис. 3, існують зовнішні і внутрішні джерела і напрями використання знань. Механізм управління знаннями повинен забезпечувати взаємодію підсистем продукування (отримання) і використання знань як усередині підприємства, так за його межами. У першу чергу він повинен бути зорієнтованим на ефективне управління комерціалізацією знань. Отримані результати

дають змогу підвищити рівень обґрунтованості відповідних управлінських рішень.

Розроблені процедури управління вибором ефективних напрямів комерціалізації знань пройшли практичну апробацію на підприємствах м. Суми. Отримані результати підтвердили доцільність їх використання для формування системи управління знаннями аналізованих підприємств.

Висновки. Узагальнюючи викладене, можна зазначити, що авторами запропонована блок-схема алгоритму, а також визначено послідовність і зміст формалізованих процедур управління вибором ефективних напрямів використання актуальних знань на підприємстві, які можуть бути втіленими у нові продукти, технології їх виготовлення, методи управління тощо. Отримані результати формують передумови створення організаційно-економічного механізму управління знаннями підприємства. Їх практична реалізація надає принципову можливість цілеспрямовано управляти використанням знань підприємства, зокрема стосовно перспективних напрямів його розвитку, видів продукції, які будуть конкурентоспроможними на ринку, ефективних методів управління тощо. Вони доповнюють і розвивають методичні засади менеджменту знань у частині вдосконалення методичних засад управління знаннями на рівні підприємства.

Подальші дослідження повинні бути спрямованими на розроблення та практичну апробацію механізму комерціалізації знань промислового підприємства.

Список використаних джерел:

1. Вовк Я.Ю. Процес управління знаннями підприємства та його особливості. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. Вип. 23.17. С. 343–352.
2. Востряков О.В., Гребешкова О.М. Управління знаннями в стратегічному процесі підприємства. URL : <http://economica.org.ua/2009/upravlinnya-znannya1/>.
3. Гапоненко А.Л., Орлова Т.М. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал. Москва : Эксмо, 2008. 400 с.
4. Ілляшенко С.М. Концептуальні засади маркетингового прогнозування стратегічних напрямів науково-технологічного інноваційного розвитку України на основі експертних оцінок. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Проблеми економіки та управління. 2010. № 668. С. 68–74.

5. Ілляшенко С.М., Рот-Сєров Є.В. Теоретико-методичні засади вибору напрямів комерціалізації знань на промислових підприємствах. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка»*. 2017. Вип. 2(8). С. 86–93.
6. Управління знаннями в контексті підвищення рівня потенціалу інноваційного розвитку організації / С.М. Ілляшенко та ін. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2018. № 3. Т. 2. С. 98–103.
7. Управління знаннями в системі інноваційного розвитку організації / С.М. Ілляшенко та ін. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2017. № 1. С. 231–241.
8. Ілляшенко С.М., Ілляшенко Н.С., Шипуліна Ю.С. Управління знаннями університету в контексті концепції його інноваційного розвитку. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Логістика»*. 2018. № 892. С. 72–79.
9. Ілляшенко С.Н., Шипуліна Ю.С. Аналіз риночних можливостей інноваційного розвитку підприємства в умовах нечіткої оцінки факторів зовнішньої та внутрішньої середовища. *Вісник СумДУ. Серія «Економіка»*. 2010. № 1. С. 97–102.
10. Мильнер Б.З. Управление знаниями: эволюция и революция в организации. Москва : Инфра-М, 2003. 176 с.
11. Мойсеенко І.П. Системи управління знаннями в умовах постіндустріальної економіки. URL : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/9010/1/28.pdf>.
12. Томах В.В. Сутність процесу управління знаннями підприємств в промисловості. *Економіка та управління національним господарством*. 2014. № 2. С. 161–166.
13. Черкасова І.В. Система управління знаннями як основа інноваційного розвитку підприємства. URL : http://library.kpi.kharkov.ua/Vestnik/2010_5/statti/Cherkasova.pdf.
14. Borjigen C. Mass collaborative knowledge management: Towards the next generation of knowledge management studies. *Program: electronic library and information systems*. 2015. № 49(3). P. 325–342.
15. Davenport T. Working Knowledge – How Organizations Manage What They Know. Harvard Business School Press, 1998. 199 p.
16. Khedhaouria A., Jamal A. Sourcing knowledge for innovation: knowledge reuse and creation in project teams. *Journal of Knowledge Management*. 2015. № 19(5). P. 932–948.
17. Peter M. An evaluation of knowledge management tools: Part 1 – managing knowledge resources. *Journal of Knowledge Management*. 2014. № 18(6). P. 1075–1100. URL : <http://dx.doi.org/10.1108/JKM-11-2013-0449>.

УПРАВЛЕНИЕ ВЫБОРОМ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗНАНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. В статье определены последовательность и содержание формализованных процедур управления выбором эффективных направлений использования актуальных знаний на предприятии, которые могут быть воплощены в продуктовые, технологические, управленческие и другие инновации, что позволит усилить относительные конкурентные преимущества предприятия, обеспечит условия длительного выживания и развития в permanently изменчивых условиях внешней среды. Разработки авторов формируют методические основы организационно-экономического механизма целенаправленного управления знаниями на предприятиях. Их практическое внедрение позволяет обоснованно и по формальным процедурам выбирать эффективные направления реализации интеллектуального капитала предприятия, определять рациональные пути его усиления.

Ключевые слова: менеджмент знаний, знания предприятия, направления использования знаний, коммерциализация знаний, управление развитием предприятия.

MANAGEMENT OF THE PERSPECTIVES SELECTION TO USE KNOWLEDGE AT THE ENTERPRISE

Summary. World experience shows that in our time among the factors of economic growth in the leading positions are the knowledge that are the basis of various types of innovations. Reliance on knowledge enables to form, strengthen and develop comparative competitive advantages of both national economies and individual organizations. For domestic commodity producers, who are looking for ways to strengthen their relative advantages in the national and foreign markets, the problem of obtaining and using new knowledge regarding perspective trends of development is actualized. The article defines the consequence and essence of the formalized procedures to control the selection of the effective directions to use current knowledge at the enterprise, which may be implemented in the productive, technological, managerial and other innovations. It will enable to strengthen the enterprise's relative competitive advantages, to provide the conditions for its long existence and for development in the permanently changing environment. The table of solutions for the choice of directions of commercialization of knowledge at the enterprise is offered. The block diagram of the algorithm of the choice of knowledge use directions, which is constructed according to the proposed procedures, is developed. The scheme of interaction of knowledge of the enterprise is formed. It is proved that the mechanism of knowledge management should ensure the interaction of subsystems of production (receipt) and use of knowledge both inside the enterprise and beyond. The authors' investigations form methodic grounds of the organizational and ecological mechanism regarding the focused knowledge management at the enterprises. Their practical implementation enables to select the effective directions for the enterprise's intellectual capital use, to define rational ways for its strengthening, reasonably and by the formalized procedures.

Key words: knowledge management, knowledge of the enterprise, directions for knowledge use, knowledge commercialization, management of enterprise development.

Калівошко О. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
старший науковий співробітник*

*відділу фінансово-кредитної та податкової політики
Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»*

Kalivoshko Oleksiy

*Candidate Of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Researcher of the Department of financial-credit and fiscal policy,
NSC "Institute of Agrarian Economics"*

ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ КРЕДИТНИХ СПІЛОК В УКРАЇНІ

Анотація. У роботі кількісно охарактеризовано динаміку стану основних показників діяльності кредитних спілок в Україні протягом 2004–2017 рр., таких як обсяги активів, загального капіталу, вкладів на депозитних рахунках, залишків кредитів, заборгованості за кредитами. Проаналізовано динаміку зміни структури кредитів, наданих кредитними спілками, та динаміку зміни структури середньої суми одного кредиту. Оцінено вартість наданих кредитними спілками кредитів за допомогою розгляду динаміки поділу кредитних спілок за середньозваженими ставками кредитів, а також динаміку зміни кредитів кредитних спілок за терміновістю протягом 2013–2017 рр. Визначено сегмент та з'ясовано місце кредитних спілок у сучасній структурі небанківських фінансових посередників України за допомогою аналізу динаміки зміни їхніх активів у грошовому та процентному виразах протягом 2006–2017 рр. Матеріали дослідження можуть бути використані для прискорення подальшого наукового розгляду актуальних питань, пов'язаних із функціонуванням кредитних спілок, та виступати основою для урядових і законодавчих ініціатив щодо економічного зацікавлення суб'єктів господарювання в активізації діяльності кредитних спілок.

Ключові слова: кредитні спілки, активи кредитних спілок, капітал кредитних спілок, кредити кредитних спілок, вартість кредитів кредитних спілок.

Вступ та постановка проблеми. Згідно з українською Класифікацією інституційних секторів економіки України (KICE), який уведено в дію 01.01.2015 згідно з Наказом Державної служби статистики України від 03.12.2014 № 378, усі фінансові інститути відносяться до коду S.12, який визначає інституційний сектор економіки – фінансові корпорації, які, своєю чергою, поділені на дев'ять підсекторів [4; 7; 8]. Якщо поглянути на KICE, то кредитні спілки доцільно віднести до підсектору S.122, бо і з теоретичного, і з практичного погляду вони можуть приймати депозити, однак віднесення їх до будь-якої з трьох груп підсектору (S.12201, S.12202, S.12203) виглядатиме суперечливо і не матиме відповідних підстав, оскільки кредитними спілками вважають фінансові кооперативи, що є різновидом кооперативів, які функціонують у фінансово-кредитному секторі. Залежно від країни та періоду діяльності, її інституційного, організаційного, політичного та законодавчого устрою, установи, які є кредитними спілками, за своєю суттю можуть називатися кредитними товариствами, ощадно-позичковими асоціаціями та товариствами, фінансовими кооперативами, касаами взаємодопомоги і т. д. [1, с. 49; 6, с. 30; 9; 10].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням різноманітних питань та проблемами, пов'язаними з функціонуванням та розвитком кредитних спілок, займалися у своїх дослідженнях багато вітчизняних та зарубіжних учених. Серед них виділяються праці В. Гончаренка, А. Пантелеймоненка, Г. Ашхоффа, Г. Вендта, Р. Максейнера, Ф. Хельмута та багатьох інших. Ми спробуємо для створення ефективно функціонуючої системи кредитних спілок оцінити особливості їхньої діяльності в Україні.

Метою даної роботи є оцінка розвитку ключового небанківського фінансового посередника в Україні, його динаміки, стану, перспектив.

Для досягнення поставленої мети опрацьовані статистичні матеріали, наукові праці вітчизняних та зарубіжних учених. Застосовувалися методи індукції та дедукції, узагальнення та порівняння.

Результати дослідження.

Спробуємо проаналізувати основні фінансові показники діяльності кредитних спілок в Україні. На рис. 1 ми показали динаміку зміни активів небанківських фінансових установ загалом та кредитних спілок зокрема. І якщо активи останніх протягом 2006–2008 рр. динамічно зростали та збільшилися у 1,9 рази за два роки, то починаючи з 2009 р. постійно знижувалися і за дев'ять років зменшилися у 2,8 рази, якщо порівняти результати 2017 р. з 2008 р. У цей же час у інших фінансових посередників активи зростали, хоча умови функціонування (економічні, нормативні, політичні, соціальні тощо) плюс-мінус перебували на схожому рівні, на основі зазначеного можна зробити висновок про те, що якісне наповнення всіх досліджуваних установ, окрім кредитних спілок, зростає.

Якщо звернемо увагу на рис. 2, в якій ми зобразили динаміку зміни активів небанківських фінансових установ у процентному виразі, то помітно кидається в очі той факт, що у кредитних спілок значно зменшилася їхня частка активів від загальної кількості з 2006 по 2017 р. Якщо порівняти показник 2017 р. з результатами 2006 р., то падіння становитиме 8,3%, а якщо з 2007 р. (цього року кредитні спілки займали найбільшу частку серед активів чотирьох оцінюваних фінансових посередників), то вже на 10,5%. Можливо, вони втратили частину ринку на користь інших посередників? Давайте будемо з'ясовувати.

Як бачимо з даних, наведених на рис. 2, ломбарди, недержавні пенсійні фонди та страхові компанії збільшили свої частки активів від загальної їх кількості за двадцять років. Якщо порівняти показники 2017 р. з ними ж у 2006 р., то частка активів ломбардів зросла на 4,0%, недержавних пенсійних фондів – на 3,2%, а страхових компаній – на 1,0%. Як бачимо, у відсотковому виразі найбільшого росту зазнала частка активів кредитних спілок, але якщо ми звернемо увагу на більш натуральні величини, то побачимо, що вона зросла у 3,4 рази, а частка активів недержавних пенсійних фондів – уже у 7,6 рази,

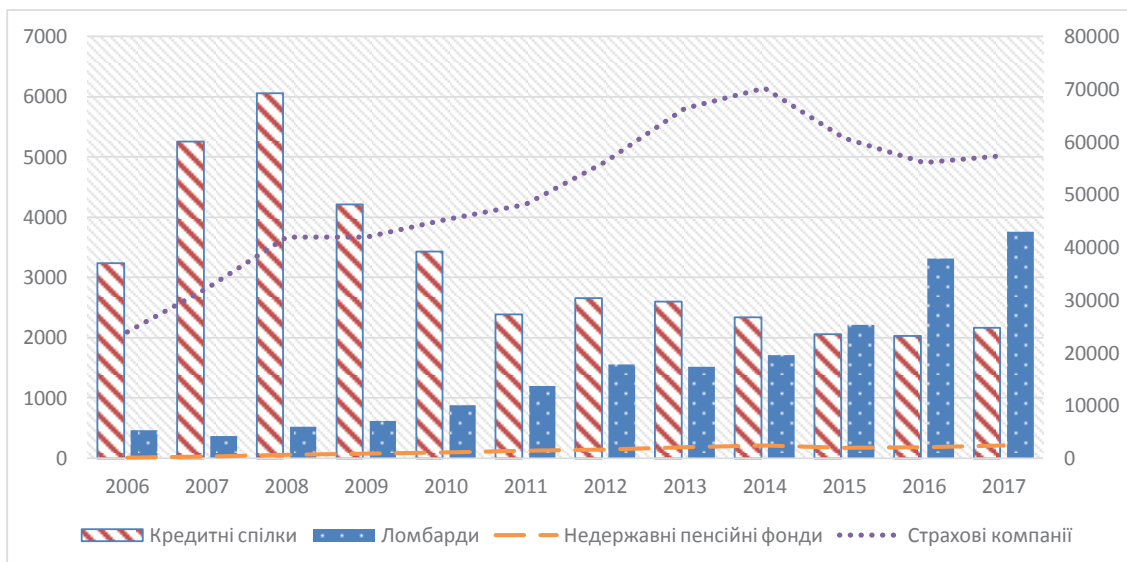


Рис. 1. Динаміка зміни активів небанківських фінансових установ протягом 2006–2017 рр. станом на 31.12 (млн грн)

Джерело: побудовано за даними [5]

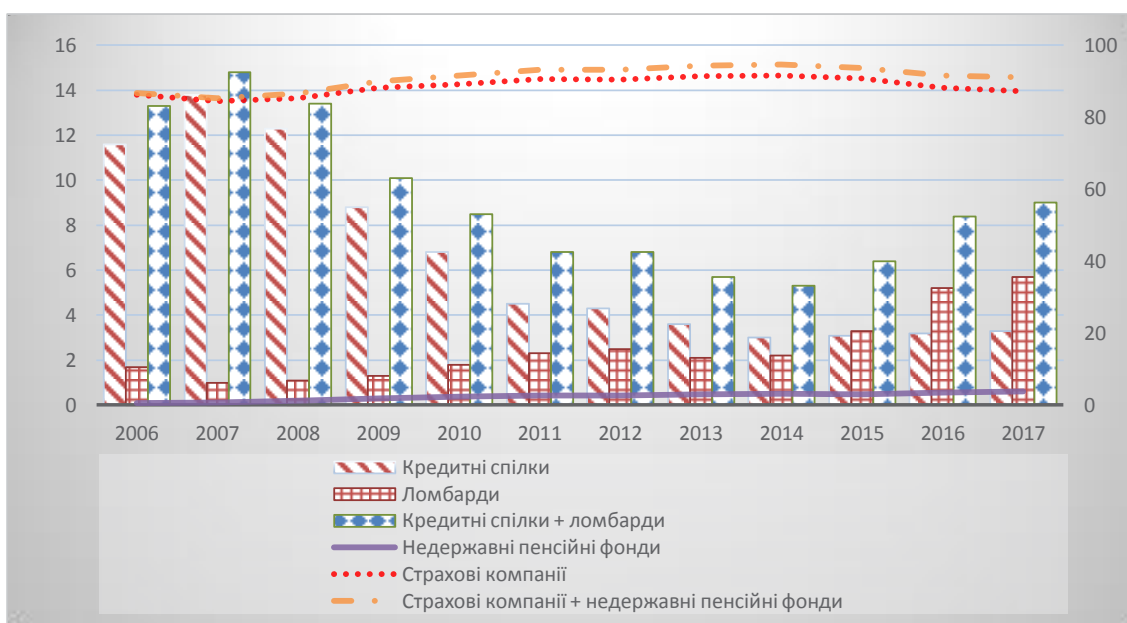


Рис. 2. Динаміка зміни активів небанківських фінансових установ протягом 2006–2017 рр. станом на 31.12 (у %)

Джерело: побудовано за даними [5]

і якщо збережеться дана динаміка, ми будемо свідками подальшого їхнього зростання.

Слід звернути увагу ще й на те, що відсоткові частки активів чотирьох небанківських установ ми розподілили на дві групи. До першої групи ми віднесли частки кредитних спілок та ломбардів, а до другої групи – частки страхових компаній та недержавних пенсійних фондів. Для чого ми це зробили? Для того, щоб з'ясувати, інфраструктурні суб'єкти якого ринку більш продуктивно розвиваються, тому що, як відомо, кредитні спілки та ломбарди – це установи, основний обсяг операцій яких припадає на кредитний ринок, який за умовою має більший обсяг на фінансово-кредитному ринку, ніж стра-

ховий ринок, на якому здійснюють свою діяльність здебільшого страхові компанії, певним різновидом яких є недержавні пенсійні фонди. Звичайно, не забуватимемо й про те, що кредитні спілки та ломбарди це не основні фінансові посередники кредитного ринку, комерційні банки продовжують своє функціонування. Але сумарна частка активів кредитних спілок та ломбардів у 2017 р. порівняно з 2006 р. утратила 4,3% від загальної кількості і на 31.12.2017 зупинилася на відмітці у 9,0%, хоча варто зазначити, що на 31.12.2014 вона дорівнювала 5,3% тобто за останніх три роки вона зросла на 3,7% в першу чергу завдяки пришвидшенню росту частки відсотку ломбардів за цей же період на 3,5%. Хоча найбільшого розміру

у 14,8% вона досягла ще в 2007 р. за рахунок відсоткової частки кредитних спілок, яка за сім років, із 2007 по 2014 р., зменшилася на 10,8%, що й вплинуло на сумарну відсоткову частку активів кредитних спілок та ломбардів, яка за аналогічний період знизилася на 9,5%. Як бачимо, у скрутні часи фізичні та юридичні особи звертаються до послуг ломбардів. Детальніше на цьому явищі ми зупинимось в одній із наступних наших праць. Своєю чергою, сумарна відсоткова частка активів страхових компаній та недержавних пенсійних фондів на кінець 2017 р. порівняно з аналогічною датою 2006 р. зросла на 4,3%, причому цей показник базується більше на рості частки недержавних пенсійних фондів, особливо впродовж 2015–2017 рр., коли частка відсотку активів страхових компаній після восьмирічного росту, з 2007 по 2014 р., на 7,0%, поступово знижується на 0,8% у 2015 р. відносно попереднього року, на 2,5% і 1,0% у 2016 та 2017 рр. відповідно, також до попереднього року. Втім, не об'єктивно буде не відзначити, що дана сумарна частка займає понад 90% від загальних активів усіх чотирьох досліджуваних фінансових посередників (кредитних спілок, ломбардів, недержавних пенсійних фондів та страхових компаній) протягом 2010–2017 рр. і коливається в межах від 91,0% (2017 р.) до 94,7% (2014 р.), а в період із 2008 по 2014 р. своїм ростом вона була зобов'язана переважно страховим компаніям і певною мірою зниженню відсоткової частки активів кредитних спілок. Загалом зазначене вище пояснюється, насамперед, суттєвим поліпшенням законодавчих умов для функціонування страхових компаній, а особливо для діяльності недержавних пенсійних фондів у досліджуваній період.

Оскільки кредитні спілки можна визначати як фарватерного фінансового посередника серед небанківських (оскільки розвиток ломбардів це скоріше явище, прита-

манне в часи певних трансформацій не тільки в економіці, а й у політично-соціальному устрої країни), для оцінки умов розвитку функціонування інфраструктури кредитного ринку зокрема та фінансово-кредитного ринку загалом розпочнемо оцінку діяльності небанківських фінансових посередників саме з них.

На рис. 3 ми детальніше розглянемо динаміку зміни розміру активів кредитних спілок та поглянемо на не менш значиму динаміку загального капіталу кредитних спілок упродовж 2006–2017 рр.

Як показують інформаційні матеріали рис. 3, темпи приросту активів відносно попереднього року, якими можна було б пишатися, кредитні спілки демонстрували лише протягом 2005–2008 рр., причому найбільший приріст був у 2005 р. відносно 2004 р. – 122,9%. Надалі вони лише постійно знижувалися у 2006–2009 рр., після чого настав восьмирічний період нестабільності, з 2010 до закінчення 2017 р., протягом якого приріст був із від'ємним значенням, із двома всплесками невеличкого позитивного у 2012 та 2017 рр.

Цікава також картина вимальовується, якщо поглянути на зміну розміру капіталу небанківських фінансових посередників на рис. 3. У кредитних спілок за винятком 2007–2008 рр. спостерігається більш-менш стабільна картина, але стабільність у розмірі капіталу протягом дванадцяти років викликає занепокоєння, особливо якщо взяти до уваги, наскільки знецінилася наша національна валюта за цей період. Найбільший темп приросту капіталу, як і активів, показав ще в далекому 2005 р. відносно 2004 р., проте в динаміці темпів його приросту є одна суттєва відмінність: якщо у активів почесні друге та третє місця за темпами приросту займають результати 2006 та 2007 рр. по відношенню до попередніх, то в темпах приросту капіталу друге місце після 2005 р. посідає 2006 р., а

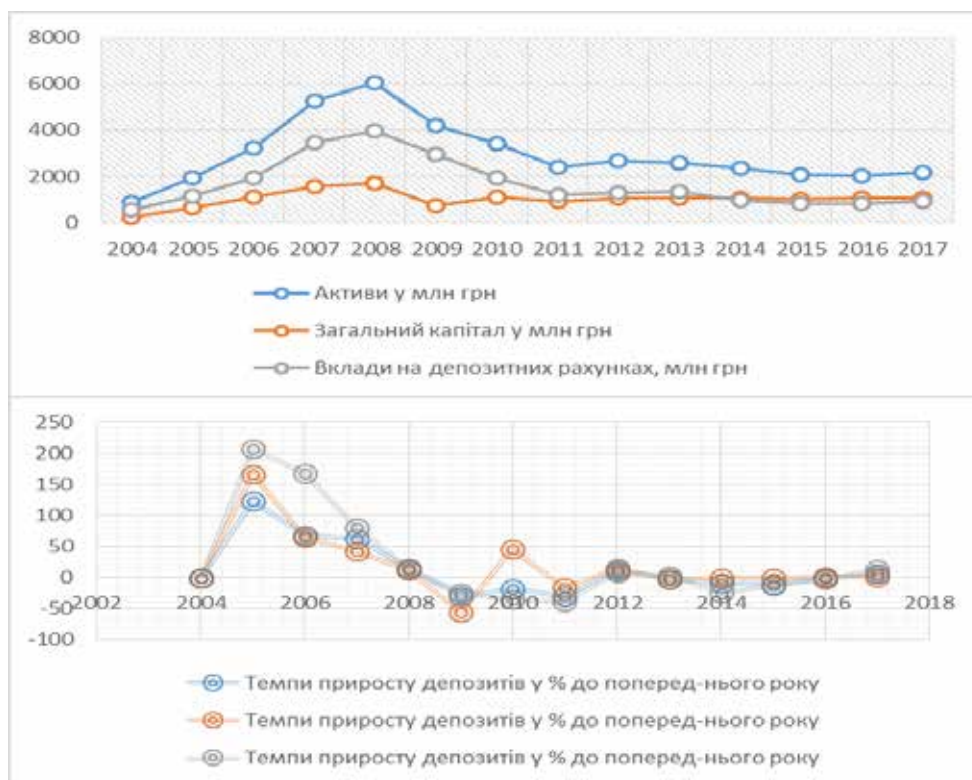


Рис. 3. Динаміка зміни активів, загального капіталу та вкладів на депозитних рахунках кредитних спілок протягом 2004–2017 рр. станом на 31.12 (млн грн)

Джерело: побудовано за даними [3]

третє – вже 2010 р., хоча, можливо, все відносно, оскільки в 2009 р. було найбільш значне падіння відносно попереднього року, то на його тлі проявився зазначений приріст.

Своєю чергою, обсяги вкладів на депозитних рахунках кредитних спілок постійно зростали впродовж 2004–2008 рр., надалі лише знижувалися з двома незначними підйомами відносно попереднього року (у 2012 та 2017 рр.), що в принципі не вплинуло на загальну динаміку. Темп приросту відносно попереднього року також найбільш значущий був у 2005 р., аж 206,7%, друге, третє та четверте місця за приростом посіли 2006, 2007 та 2008 рр. відповідно, після яких відбувалося вже падіння з негативним значенням; упродовж ще трьох років, дно якого настало наприкінці 2011 р., надалі дворічна динаміка невеличкого позитивного приросту змінилася трирічною з негативним, а 2017 р. порадував знову додатним значенням (можливо, це перші жайворонки нового підйому).

Для того щоб краще зрозуміти ефективність діяльності кредитних спілок, проаналізуємо, яку ж кількість кредитів вони мають, який обсяг заборгованості за кредитами, скільки з їхніх членів залучені до цієї діяльності (рис. 4).

Як бачимо з рис. 4, обсяги наданих кредитних спілками кредитів динамічно зростали до 2008 р. З одного боку, може здатися, що це світова економічна криза вплинула на розвиток кредитних спілок, проте, як ми вже зазначали вище, це хибна точка зору, і на зменшення обсягу кредитів більший вплив мали зовсім інші причини, передусім внутрішньоукраїнські, про що ми будемо говорити в наступних працях. Зараз важливіше зазначити, що разом із розвитком чи сповільненням процесу кредитування схожу динаміку демонстрували і такі показники, як обсяг вкладів на депозитних рахунках та темпи приросту заборгованості за кредитами, але депозитні вклади у кредитних спілках протягом усіх досліджуваних 15 років

завжди були меншими за надані кредити, а в останні роки стабільно перевищують мінімум удвічі (рис. 3).

На основі цього ми можемо зробити висновок, що українські кредитні спілки протягом усього свого існування надають кредити не завдяки депозитним вкладам, а за допомогою формування капіталу, який, як показує рис. 3, із 2012 р. і дотепер залишається приблизно на одному рівні.

Слід звернути увагу на те, що після динамічного росту заборгованості за кредитами впродовж 2004–2010 рр., пік якого припадає саме на закінчення 2010 р., що супроводжувався паралельно і ростом відсотку заборгованості за кредитом від загальної кількості, на 31.12.2010 заборгованість становила 1 357,7 млн грн, а занепокоєння викликає той факт, що на той момент це становило 40,5% від загальної кількості кредитів, а це дуже суттєвий показник, який ставить під питання подальший розвиток та функціонування кредитних спілок в Україні, але починаючи з 2011 р. ситуація частково заморозилася, заборгованість у 2011 р. відносно 2010 р. знизилася більше ніж у три рази, а її відсоток від загальної кількості кредитів перебуває на рівні 2008–2009 рр. і коливається протягом 2011–2017 рр. у межах від 16,1% до 25,2% від загальної кількості кредитів. Поки що залишаються нереальними орієнтири для даного показника у межах від 6,0% до 9,8%, які були зафіксовані у 2004–2007 рр.

Окрім того, викликає занепокоєння сама динаміка наданих кредитів кредитними спілками, яка після росту 2004–2008 рр. демонструє значні зниження протягом 2009–2017 рр., якщо порівнювати результати певного року із зазначеного періоду, з недовготривалими та необ'ємними етапами росту, які були зафіксовані у 2012, 2016 та 2017 рр. відносно попереднього їм року.

Якщо ж ми звернемо увагу на структуру кредитів, наданих кредитними спілками (рис. 5), тобто на які цілі клієнти кредитних спілок використовують отримані кошти,

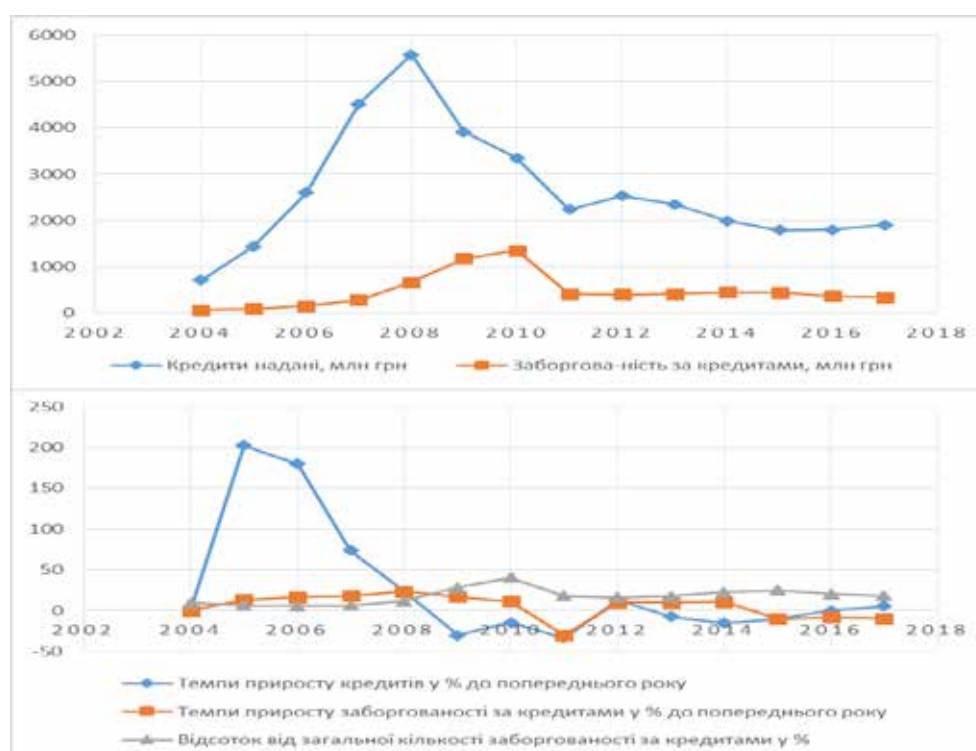


Рис. 4. Динаміка зміни обсягів залишків кредитів та заборгованості за кредитами кредитними спілками на 31.12

Джерело: побудовано за даними [3]

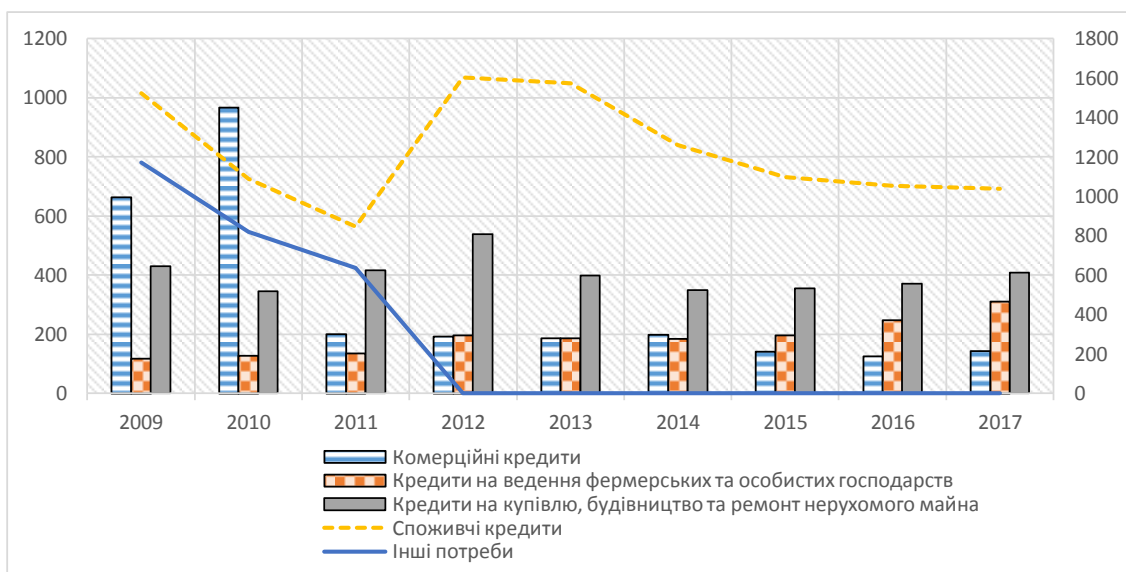


Рис. 5. Динаміка зміни структури кредитів, наданих кредитними спілками протягом 2004–2017 рр., на 31.12, млн грн

Джерело: побудовано за даними [3]

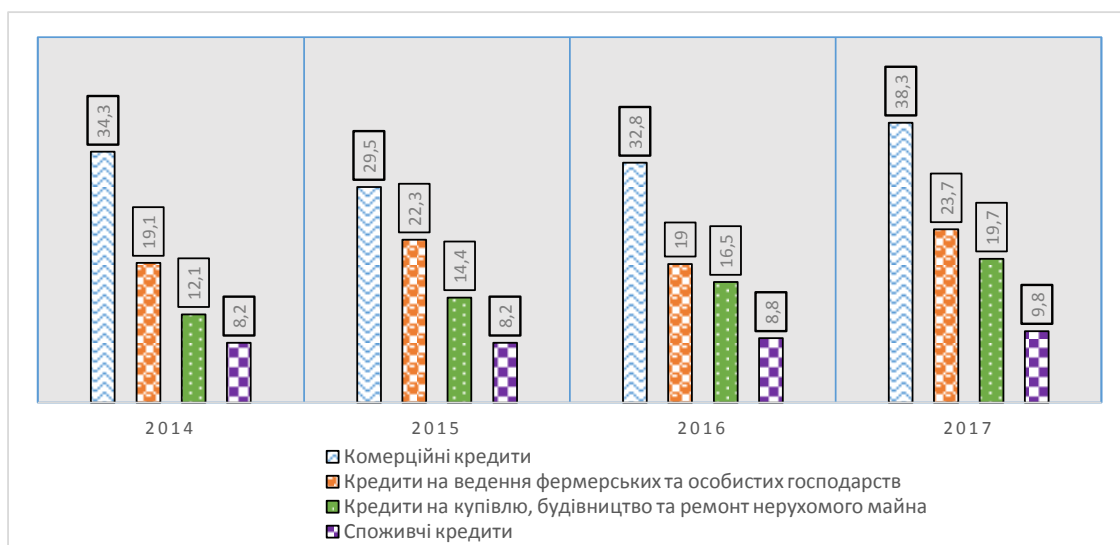


Рис. 6. Динаміка зміни структури середньої суми одного кредиту, наданого кредитними спілками протягом 2014–2017 рр., на 31.12, тис грн

Джерело: розраховано за даними [3]

за версіями, які вони озвучили під час отримання кредитів, то ми побачимо, що найбільшу нішу займають споживчі кредити, і це упродовж 2009–2017 рр. завжди було більше 54,6%. В оману може лише ввести, що до 2012 р. Нацкомфінпослуг у своїх звітах використовувала два види кредитів: споживчий кредит та кредит на інші потреби, але починаючи з 2013 р. вона об'єднала ці два види в один – споживчі кредити, тобто впродовж 2009–2017 рр. частка споживчих кредитів у загальній структурі наданих кредитними спілками кредитів коливалася від 54,6% до 69% [3]. Також слід відзначити, що з усіх видів повільно, але впевнено та системно зростає вид кредитів, які надавалися для ведення фермерських та особистих господарств, і з доволі незначної частки ці кредити тепер закривають приблизно шосту частину всіх кредитів, а відбулося це від обернено пропорційного зменшення комерційних кредитів.

Якщо загалом обсяг кредитів упродовж 2009–2017 рр. скоротився приблизно у 2,1 рази (якщо порівняти результати 2009 р. з 2017 р., обсяги комерційних кредитів за зазначений період знизилися у 4,7 рази), то обсяги кредитів на ведення фермерських та особистих господарств зросли у 2,7 рази, а їхня частка у відсотковому виразі зросла з 3,0% у 2009 р. до 16,4% у 2017 р.

Свою чергою, також зросла частка кредитів на купівлю, будівництво та ремонт нерухомого майна, з 11,0% у 2009 р. до 21,5% у 2017 р., тобто на 10,5% за дев'ять років. Приблизно майже на таку ж величину – 9,5% – зменшилася частка комерційних кредитів протягом 2009–2017 рр. у структурі кредитів, наданих кредитними спілками.

Як видно з рис. 6, найбільша середня сума кредиту належить комерційним кредитам та коливається в

межах від 29,5 до 38,3 тис грн за один кредит упродовж 2014–2017 рр., хоча їх відсоток від загальної кількості кредитів залишає бажати кращого, а найменша – споживчим. Хоча вони й є найбільш чисельним видом кредитів, що їх надають кредитні спілки, проте розмір одного кредиту даного виду коливається в межах від 8,2 до 9,8 тис грн.

Розмір одного кредиту на купівлю, будівництво та ремонт нерухомого майна коливався у зазначений період у межах від 12,1 до 19,7 тис грн, трошечки вищим був середній розмір одного кредиту на ведення фермерських та особистих господарств, який не знижувався нижче 19,1 тис грн, але й не перевищував 23,7 тис грн. Загалом середній розмір одного кредиту кредитних спілок протягом 2014–2017 рр. коливався в межах від 10,1 до 13,3 тис грн. Окрім того, необхідно відзначити постійний ріст середнього розміру одного кредиту як загалом, так і за видами.

Проте найбільше до роздумів закликають запитання іншого характеру, бо коли поглянути глибше, наприклад на розмір одного кредиту на купівлю, будівництво та ремонт нерухомого майна, навіть із середнім показником у майже двадцять тисяч гривень, незрозуміло, яке нерухоме майно можна купити чи збудувати за ці гроші. У 2017 р., якщо ознайомитися з ринковими цінами на різноманітні будівельні матеріали чи новобудови у цей період, ми зможемо прийти до висновку, що переважна більшість кредитів даного виду бралася на поточний ремонт нерухомості [2].

Схоже запитання виникає, якщо розглянути кредити, що були надані для ведення селянських фермерських та особистих господарств, оскільки зрозуміло, що якщо показник середнього кредиту даного виду не перевищує двадцять п'ять тисяч гривень на рік, то таких сум буде недостатньо навіть для мінімального розвитку фермерських та особистих селянських господарств, їх можна використати хіба що на купівлю елементарного сільсько-господарського знаряддя, посівного матеріалу, тощо і навіть не може бути мови про купівлю за ці гроші, повторююся, за цінами 2017 р., навіть простенького механізованого знаряддя. Це ж можна сказати і про ціни попередніх трьох років [2].

Нарешті, давайте спробуємо оцінити вартість наданих кредитними спілками кредитів. Для цього на рис. 7 ми зобразили динаміку поділу кредитних спілок за середньозваженими ставками наданих кредитів протягом 2013–2017 рр. у кількісному виразі.

Як видно з рис. 7, ми розподілили кредитні спілки, що здали звітність за середньозваженими ставками за кредитами, на дев'ять груп. Найбільш поширеними для ринку в 2013–2017 рр. були три групи ставок за кредитами кредитних спілок, а саме від 30% до 40%, від 40% до 50% та від 50% до 60%. Ними користувалося приблизно 70% кредитних спілок у зазначений період, якщо точніше: у 2013 р. їх застосували 345 кредитних спілок із 504, а це частка у 68,5%; у 2014 р. – 290 з 419, а це вже 69,1% від загальної кількості; у 2015 р. – 263 кредитні спілки з 395, а це 66,6%; у 2016 р. – 240 кредитних спілок із 341, а це вже 70,4%; і у 2017 р. – 202 кредитні спілки з 278 та часткою у 72,7%.

Лідерські позиції протягом усього періоду з 2013 до 2017 р. займала середньозважена ставка у вилці від 40% до 50% та часткою приблизно у третину кредитних спілок, у 2013 р. – у 30,6%, у 2014 р. – 30,8%, у 2015 р. – 28,6%, у 2016 р. – 33,7%, а в 2017 р. – 32,4% від загальної кількості.

Як бачимо з рис. 7, вартість кредитів переважної більшості кредитних спілок, а це більше 90% від загальної кількості, не є дешевими, тільки 33 кредитні спілки, або 6,5% від загальної кількості в 2013 р.; також 33 кредитні спілки, або 7,9% від загальної кількості у 2014 р.; 45 кредитних спілок, або 11,4% від загальної кількості у 2015 р. (і це найбільша кількість кредитних спілок за досліджуванний період); 27 кредитних спілок, або 7,9% від загальної кількості у 2016 р.; та тільки 16 кредитних спілок із часткою у 2,8% від загальної кількості у 2017 р. надавали кредити із середньозваженою відсотковою ставкою за кредитами менше 10% річних. Можливо, тому втрачається зацікавленість в учасників кредитних спілок до користування їхніми послугами, а звертаються до кредитних спілок за кредитами тільки у разі крайньої необхідності? Тому що яка ж має бути дохідність у господарської діяль-

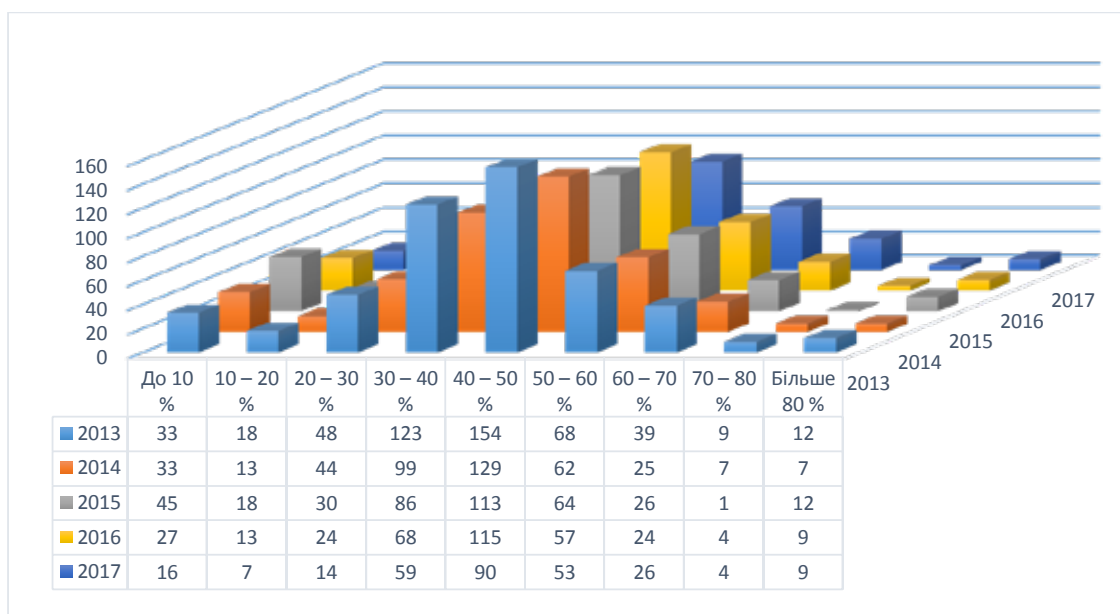


Рис. 7. Динаміка поділу кредитних спілок за середньозваженими ставками наданих кредитів протягом 2013–2017 рр. на 31.12

Джерело: побудовано за даними [3]

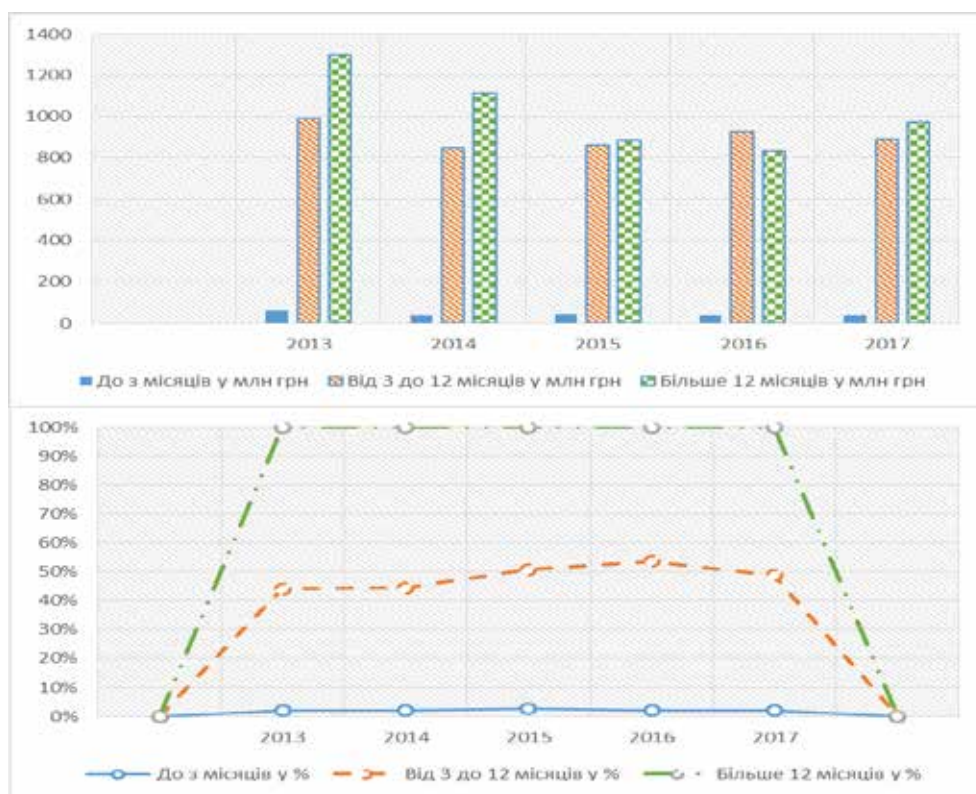


Рис. 8. Динаміка зміни кредитів кредитних спілок за терміновістю протягом 2013–2017 рр., на 31.12

Джерело: побудовано за даними [3]

ності, щоб мати змогу повертати тіло кредиту та відсотки по ньому у розмірі в середньому близько 45% річних? Хоча при цьому короткострокові кредити, а точніше кредити до трьох місяців, становлять лише близько 2% від загальної кількості кредитів (рис. 8): у 2013 та 2017 рр. – 2,0%, у 2014 р. – 1,9%, у 2016 р. – 2,1%, і найбільшою його частка була у 2015 р., але це все одно лише 2,5%.

А панівну позицію за терміном надання займають кредити зі строком більше 12 місяців за винятком 2016 р., коли кредити з терміном від 3-х до 12 місяців займають частку більшу ніж 50%, а точніше у 51,5%. Причому кредити зі строком більше 12 місяців у 2013, 2014 та 2017 рр. перевищували частку у 50% і займали ніші у 56,0%; 55,7%; 51,2 % відповідно та трошки не дотягнули до 50% у 2015 р., зупинившись на відмітці у 49,3%, хоча це була все одно найбільша частка серед трьох груп кредитів кредитних спілок відповідно до терміну надання.

Висновки. Підсумовуючі результати проведеного дослідження, необхідно відзначити постійне виникнення

загальних несприятливих умов для розвитку кредитних спілок упродовж 2006–2017 рр., таких як економічна та соціально-політична нестабільність. Висока вартість кредитів протягом досліджуваного періоду не сприяла росту привабливості та надійності послуг кредитних спілок. Ще більше занепокоєння викликають як динаміка зниження обсягів кредитування кредитними спілками, так і невеликий середній розмір кредитів, які надавали кредитні спілки.

Позитивним аспектом є те, що зростає частка кредитів для ведення фермерських та особистих господарств у загальній структурі кредитів кредитних спілок.

У сучасних умовах, що склалися в Україні, перспективи розвитку кредитних спілок залишаються безрадніми, тому слід займати більш активну позицію самим членам кредитних спілок, а також не тільки звернути свій погляд урядовцям та законодавцям на функціонування кредитних спілок, а й практично посприяти законодавчо та зацікавити економічно до цієї діяльності господарюючих суб'єктів.

Список використаних джерел:

1. Гончаренко В.В. Кредитні спілки як фінансові кооперативи: міжнародний досвід та українська практика : навчальний посібник. Київ : Наукова думка, 1997. 240 с.
2. Державна служба статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Інформація про стан і розвиток кредитних установ України Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL : <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-kredytnykh-ustanov-Ukrainy.html>.
4. Класифікація інституційних секторів економіки України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/klasf/st_kls/op_kise_2016.htm.
5. Погляд ринків фінансових послуг. URL : <https://www.nfp.gov.ua/ua/Ohliad-rynkv.html>.
6. Пантелеймоненко А.О. Становлення кооперації в українському селі: історико-економічні аспекти : монографія. Полтава : РВЦ ПУСКУ, 2006. 227 с.

7. Про затвердження Класифікації інституційних секторів економіки України : Наказ Державної служби статистики України від 03.12.2014 № 378. URL : https://ukrstat.org/uk/norm_doc/2014/378/378_2014.htm.
8. Про кредитні спілки : Закон України від 20.12.2001 № 2908-III. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2908-14>.
9. Faust Helmut Geschichte der Genossenschaftsbewegung: Ursprung und Aufbruch der Genossenschaftsbewegung in England, Frankreich und Deutschland sowie ihre weitere Entwicklung im deutschien Sprachraum. 3., überarbeitete und erheblich erweiterte Aullage. Frankfurt am Main, Knapp, 1977. S. 340.
10. Rudolf Maxeiner, Dr. Gunther Aschhoff, Dr. Herbert Wendt. Raiffeisen. Der Mann, die Idee und das Werk. Bonn, 1988. S. 20.

ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНЫХ СОЮЗОВ В УКРАИНЕ

Аннотация. В работе количественно охарактеризована динамика состояния основных показателей деятельности кредитных союзов в Украине в 2004–2017 гг., таких как объемы активов, общего капитала, вкладов на депозитные счета, остатков кредитов, задолженности по кредитам. Проанализированы динамика изменения структуры кредитов, предоставленных кредитными союзами, и динамика изменения структуры средней суммы одного кредита. Оценена стоимость предоставленных кредитными союзами кредитов путем рассмотрения динамики разделения кредитных союзов по средневзвешенным ставкам кредитов, а также динамика изменения кредитов кредитных союзов по срочности в течение 2013–2017 гг. Определен сегмент и выяснено место кредитных союзов в современной структуре небанковских финансовых посредников Украины с помощью анализа динамики изменения их активов в денежном и процентном выражении на протяжении 2006–2017 гг. Материалы исследования могут быть использованы для ускорения дальнейшего научного рассмотрения актуальных вопросов, связанных с функционированием кредитных союзов и выступать основой для правительственных и законодательных инициатив по повышению экономического интереса субъектов хозяйствования в активизации деятельности кредитных союзов.

Ключевые слова: кредитные союзы, активы кредитных союзов, капитал кредитных союзов, кредиты кредитных союзов, стоимость кредитов кредитных союзов.

EVALUATION THE PERFORMANCE OF CREDIT UNIONS IN UKRAINE

Summary. The evaluation of credit unions in Ukraine is relevant in the context of increasing their role and importance for the national economy as a whole as well as the development of modern financial infrastructure in particular. Since credit unions are the clearway of the operation of non-bank financial intermediaries in the financial and credit market of many European and North American countries. Currently, the effectiveness of their functioning in Ukraine raises many questions and discussions. Therefore, in the work are quantitatively characterized the dynamics of the state of the main indicators of credit unions in Ukraine in 2004 – 2017, such as, the volume of assets, total capital, deposits in deposit accounts, loan balances, and loans receivable. Causes significant concern reduces in the volume of assets of credit unions during 2011–2017 relative to 2006–2010 especially as compared with the growth of this indicator by pawnshops, private pension funds and insurance companies in the specified period. The dynamics of changes in the structure of loans provided by credit unions and the dynamics of changes in the structure of the average amount of one loan are analyzed. Evaluated the value of loans granted by credit unions through the consideration of the dynamics of the division of credit unions by weighted average rates of loans, as well as the dynamics of changes in loans of credit unions in urgency for 2013-2017 years. The segment and the place of credit unions in the modern structure of non-bank financial intermediaries of Ukraine was determined by analyzing the dynamics of changes in their assets in monetary and percentage terms over the period 2006-2017. Research materials can be used to accelerate further scientific consideration of topical issues related to the functioning of credit unions and to serve as a basis for governmental and legislative initiatives to increase the economic interest of business entities in the revitalization of credit unions.

Key words: credit unions, assets of credit unions, capital of credit unions, loans of credit unions, cost of loans of credit unions.

Капінус Л. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу*

Національного університету харчових технологій

Семененко К. Ю.

асистент кафедри маркетингу

Національного університету харчових технологій

Грищенко Т. І.

магістрант

Національного університету харчових технологій

Kapinus Larysa

Ph.D. of marketing department

National University of Food Technologies

Semenenko Kateryna

Senior teacher of marketing department

National University of Food Technologies

Hryshenko Tetiana

Master's degree student of marketing department

National University of Food Technologies

ПРОСУВАННЯ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В ОНЛАЙН-РИТЕЙЛІ

Анотація. У статті досліджено тенденції та перспективи розвитку онлайн-ритейлу, а також особливості сучасного формату Інтернет-комунікацій підприємства з новим поколінням цільової аудиторії. Вивчено теоретичні підходи до трактування поняття «онлайн-ритейл» як інноваційного напрямку динамічного розвитку сфери торгівлі та сучасної платформи для онлайн-просування продукції підприємств харчової промисловості. Вивчено рейтинг продуктивних Інтернет-магазинів, які працюють в українському онлайн-сегменті, та тенденції появи фірмових онлайн-магазинів підприємств харчової промисловості. З'ясовано, що основними формами просування товарів на споживчому онлайн-ринку є контекстна та таргетингова реклама, реклама через лідерів думок та блогерство, спам-розсилка, рекламна інформація через сторінки в соціальних мережах, тізерна реклама та реклама через мобільні додатки. Виявлено найпопулярніші засоби впливу на купівлю продукції Інтернет-користувачами та чинники, які допомагають споживачам прийняти рішення про покупку продукції на споживчому онлайн-ринку.

Ключові слова: харчова промисловість, Інтернет-торгівля, онлайн-ритейл, просування товарів, Інтернет-реклама, Інтернет-користувач.

Вступ та постановка проблеми. Сучасна практика діяльності підприємств показує, що використання маркетингових онлайн-комунікацій та їх інтеграція в систему управління підприємством забезпечує його ефективне функціонування в умовах розвитку нової економіки. Цифрові технології, електронні платежі, комунікації, розширення цільової аудиторії призвели до появи онлайн-торгівлі та розвитку споживчого онлайн-ринку.

Нові маркетингові Інтернет-технології допомагають споживачам цілодобово робити вибір про купівлю товару, не маючи навіть чітко сформованої потреби. Оточені смартфонами, планшетами та ноутбуками, покупці отримують безмежну кількість інформації про бренди та відгуки споживачів, переключаючись при цьому з традиційних магазинів на онлайн-ритейл. Сьогодні є актуальним питання використання широкій номенклатури інструментів просування товарів в Інтернет-середовищі, зокрема на споживчому онлайн-ринку харчових продуктів. Виокремлення найбільш ефективних технологій онлайн-просування та їх поєднання – це можливість отримати синергетичний ефект та забезпечити ефективність маркетингової діяльності підприємства у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомі внески в дослідження сфери маркетингових комунікацій та Інтернет-торгівлі зробили такі вчені, як Т. Куш-

нір [3], К. Полевич [2], Н. Савицька [2], Н. Смольнякова [3], В. Соболев [5], М. Чорна [3], О. Шалевич [4] та ін. Також важливо, що велику частку досліджень у сфері онлайн-ритейлу займають аналітичні агенції та компанії, які досліджували власну діяльність, що має прикладний характер. Інтернет-комунікації в онлайн-ритейлі розвиваються динамічно, саме тому дослідження у цій сфері продовжуються та поглиблюються.

Метою даної роботи є дослідження теоретичних аспектів розвитку технологій просування та надання практичних рекомендацій щодо їх використання для ефективної реалізації товарів харчової промисловості в онлайн-ритейлі.

Результати дослідження.

Завдяки появі програмних систем та інноваційних цифрових технологій рекламодавці змогли запропонувати більш привабливі рекламно-комунікаційні продукти. Активний розвиток таких компаній, як Microsoft, Google, Yahoo, призвів до змін та нових ідей у сфері електронного маркетингу, що дало змогу забезпечити поштовх до росту популярності сайтів підприємств, у тому числі харчової промисловості, та зменшення витрат на просування товарів на ринок.

Із кожним роком зростає кількість Інтернет-користувачів, які купують товари на споживчому онлайн-ринку. За даними нового звіту Nielsen Connected Commerce 2018,

онлайн-покупки упакованих та свіжих продуктів харчування за останні два роки у світі збільшилися на 15%, а зростання впевненості споживачів у екосистемі онлайн-покупок призвів до покупок у більш широкому діапазоні категорій. Це сприяє зростанню загальної онлайн-торгівлі в сегменті FMCG, яка за останні два роки наростила свої обсяги до \$70 млрд. [1].

Інтернет – унікальне та масштабне середовище, в якому можна ефективно, креативно та повно представити об'єкт реклами – товар харчового підприємства з чітким таргетингом на цільову аудиторію та досить точно оцінити результат рекламно-комунікаційної кампанії. Усе це формує позитивні тенденції розвитку як світового, так і українського ринку онлайн-реклами та онлайн-ритейлу. Трактують визначення онлайн-ритейлу різними джерелами надано в табл. 1.

Дослідження дефініції «онлайн-ритейл» показали, що головною відмінністю онлайн-ритейлу від офлайн-ритейлу є те, що продуктом трансакції, продажу є не лише реальний фізичний товар, а й сам процес здійснення продажу – електронна комунікація, яка і забезпечує здійснення та перебіг трансакції на відстані та дає можливість долати бар'єри географічного характеру.

Перспективи та доцільність розвитку онлайн-ринку харчових продуктів зумовлені дослідженнями Hoosuite і We Are Social за четвертий квартал 2018 р. Серед ключових висновків:

- у жовтні 2018 р. кількість Інтернет-користувачів становила майже 4,2 млрд., що на 7% більше, ніж у минулому році;

- майже 3,4 млрд. людей у світі користувалися соціальними мережами у вересні 2018 р., що на 10% більше, ніж було у вересні минулого року;

- більше 5,1 млрд. людей користуються мобільними телефонами, більшість використовує смартфони [8].

Дослідження Global WebIndex показало, що дев'ять із десяти Інтернет-користувачів відвідують сайт хоча б одного ритейлера щомісяця, а три чверті користувачів роблять покупку в онлайні [8].

Розглянемо товарну структуру регулярного попиту в мережі Інтернет у 2018 р. (рис. 1) за даними електронної комерції України в цифрах [11].

Можна зробити висновок, що сьогодні товари харчової промисловості займають незначні позиції в онлайн-обігу, проте вони швидко зростають, адже пропозиції вдосконалюються та стають максимально зручними для реалізації продукції.

В Україні кожен п'ятий (20%) споживач замовляє їжу додому або в офіс. Готові страви, фаст-фуд і вуличні торговці готових страв також користуються популярністю: 57% світових споживачів користувалися послугами фаст-фуду мінімум один раз за останні шість місяців. В Україні зафіксовано 45% споживачів, які купували їжу у форматі фаст-фуду [2].

Станом на 2018 р. лише шість великих ритейлерів реалізують продукцію через Інтернет-магазини або працюють у партнерстві із сервісом Zakaz.ua, що заснований в 2010 р. (табл. 2) [3].

Популярність продуктових онлайн-маркетів порівняно з лідерами українського ринку електронної комерції не вражає, але відвідування та кількість замовлень постійно зростають.

За обсягами продажів українці найкраще купують алкогольні напої та харчові продукти з довгостроковим терміном зберігання (кондитерські та бакалейні вироби). Овочі, фрукти, м'ясо, молочні продукти купують рідше, але з кожним роком обсяги продажів збільшуються. Експерти відзначають зміну набору товару в продуктовому кошику залежно від сезонності. Крім того, частка продажів продовольчих товарів через Мережу навряд чи наблизиться до частки в таких сегментах, як побутова техніка, електроніка, але перспективи є.

Сьогодні лише 6–10% українців купують продукти харчування онлайн. Найважливіша перепона такого стриманого розвитку онлайн-продажів харчових продуктів – складна логістика, яка пов'язана з необхідністю підтримки спеціального температурного режиму на всіх етапах доставки товару до клієнта. Є також певні труднощі в

Таблиця 1

Визначення та характеристика поняття «онлайн-ритейл»

Джерело	Характеристика
Інтернет-словник [9]	Онлайн-ритейл – сфера ритейлу, в якій торгівля здійснюється через Інтернет. Замовлення здійснюється на сайті ритейлера, Потім через деякий час продавець доставляє товар покупцеві. Найчастіше товар доставляється в пункти видачі, звідки його забирає покупець.
Н.Д. Савицька [4]	Онлайн-ритейл має фізично-цифрову природу економічного процесу, оскільки в ньому взаємодоповнюється фізичне представлення (наявність та доставка) товару із цифровою торговельною послугою, електронним форматом суб'єкта торгівлі (ритейлера) і фізично-цифровим проведенням трансакції (через оплату готівкою – фізично, через системи електронних грошей – цифровим способом).
В.О. Соболев [5]	Інтернет-торгівля – це організація і технологія процесу купівлі-продажу товарів, в якому весь цикл комерційної трансакції або її частина відбувається електронним способом із використанням телекомунікаційних мереж та електронних фінансово-економічних інструментів за допомогою реклами й розповсюдження товарів і послуг у мережі Інтернет.
М.В. Чорна, Т.Б. Кушнір [10]	Електронний ритейл – це новий об'єкт дослідження для економічної науки, яка має у вивченні цієї сфери свої проблеми і завдання. У сучасних умовах це актуальний інноваційний вектор динамічного розвитку сфери торгівлі, що підтверджує широкий спектр інноваційних технологій, які використовуються підприємствами офлайн-торгівлі, та наявність великої кількості онлайн-ритейлерів.
О.І. Шалева [9]	Онлайн-ритейл охоплює порівняно невеликий спектр ділових відносин, не потребуючи, таким чином, значної чисельності персоналу та високого рівня складності інформаційних технологій. Порівняно невеликі суми угод визначають менш жорсткі вимоги до рівня безпеки та технічного оснащення. Важливо підкреслити, що Інтернет-торгівля доступна для широкого кола суб'єктів ринку в організаційно-технічному та фінансово-економічному плані. Крім того, цей вид торгівлі відрізняється високою ефективністю й окупністю витрат.

транспортуванні заморожених та крихких товарів. Отже, оперативна та якісна доставка – це запорука успішного розвитку онлайн-ринку. Напряму буде мати прогрес, але більш поступового характеру, а не агресивного, як того хотіли б онлайн-ритейлери.

Слід відзначити тенденції появи власних фірмових онлайн-магазинів підприємств – виробників харчових продуктів. На просторах онлайн-торгівлі є Інтернет-крамниця ТМ «АВК» (avksweets.com), Інтернет-крамниця офіційного дистриб'ютора ТМ «Рошен» (roshentrade.com.ua). Сьогодні для просування продукції використовують Інтернет-крамниці в соціальних мережах. Так, ТМ «АВК» має крамницю у Facebook, що є однією з перших брендів харчової промисловості, яка просувається та реалізовується через соціальні мережі.

До сучасних форм просування товарів харчової промисловості на онлайн-ринку належать такі (табл. 3).

Сьогодні GT Partners Ukraine найпопулярнішими засобами впливу на купівлю товару споживачем є:

1. Соціальні мережі та мобільні додатки (у жовтні найпопулярнішими програмами серед користувачів смартфонів на платформі Android залишаються Viber (96,4%), YouTube (91,7%) і Chrome (90,7%)) [7]. За маркетинговою практикою 2016 р. основний відсоток витрат на просування товарів та брендів підприємств зосереджений у контент-рекламі та соціально-медійному маркетингу (SMM), серед фаворитів соцмереж і блогів – Facebook і Twitter, Pinterest, Snapchat, Medium Facebook video, Quora, Vine [1].

2. Відеореклама – основний спосіб ознайомити споживача з брендом до того, як споживач здійснить купівлю.

Онлайн-відео є найбільш швидкозростаючим рекламним форматом у світі, створюючи нові стратегічні та креативні можливості. Реклама зазвичай поширюється на телебаченні, у соціальних мережах, пошукових мережах, відеохостингах та озвучується на радіо (за показником рейтингу AQH лідируючими радіостанціями у цій хвилі є «Хіт FM», «Радіо Пятниця», «Люкс FM» і «Шансон») [6].

3. Активна реклама через лідерів думок, блогерів, фахівців у конкретній галузі (для просування бренду «Пепсі» постійно співпрацює зі світовими знаменитостями – зірками кіно, спорту, шоу-бізнесу). За даними дослідження IZEA, 36% користувачів соціальних медіа зробили покупку під впливом лідерів думок, а 10% «могли зробити», але не змогли згадати покупку або пост [6].

4. Брендінг, позиціонування фірми, рекламний слоган. Брендінг – це створення іміджу товару та його рекламна підтримка протягом життя торгової марки. Торгова марка запам'ятовується для споживача візуально, на слух, за допомогою словосполучення, яке асоціюється з ним завжди («Я це люблю», «Персі кидає виклик», «Прийми виклик «Активія», «Гармонія внутрі. Чай «Гринфілд»).

5. Інноваційні комп'ютерно-інформаційні технології. Розроблення нових засобів впливу, нових підходів до споживача завжди призведе до відмінного результату. Сучасний споживач чітко вивчає методи маніпуляції під час здійснення купівлі, тому всі методи йому вже знайомі. Новий метод може бути ефективніший за будь-який уже відомий.

Новий звіт Nielsen показує, що серед споживачів у всьому світі зростає попит на зручні рішення, які допоможуть спростити їхнє життя в умовах зайнятості, постій-

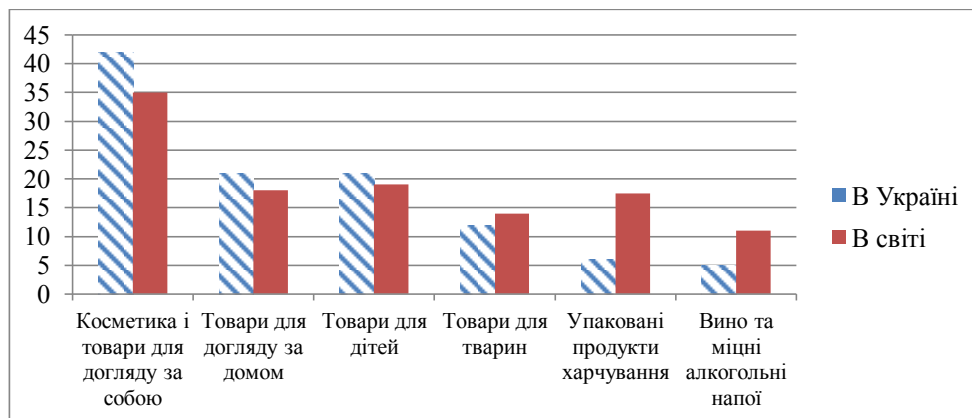


Рис. 1. Товарна структура регулярного попиту в мережі Інтернет у 2018 р.

Джерело: складено за [11]

Таблиця 2

Рейтинг продуктових інтернет-магазинів

Ритейлер	Інтернет-майданчик	Кількість відвідувачів, літо 2018 р.	Рік запуску
Metro	metro.zakaz.ua	552390	2014
Fozzy	fozzyshop.com.ua	287480	2014
	fozzy.zakaz.ua	94100	2015
Auchan	shop.auchan.ua	272940	2018
	auchan.zakaz.ua	193980	2017
	tavriav.ua	242230	2013
Novus	novus.zakaz.ua	191170	2011
Volwest Group («Наш край»)	shop.nashkraj.ua	20000*	2014
Furshet	efurshet.com	н/д	2003

*Дані компанії.

Джерело: Similarweb

Основні форми просування товарів харчової промисловості на онлайн-ринку

№	Форма просування	Характеристика
1	Контекстна реклама (пошукова та тематична)	Контекстна реклама – це Інтернет-реклама, яка показується на сторінках веб-сайтів і під час видачі інформації пошуковими системами. Від звичайної Інтернет-реклами контекстна реклама відрізняється залежністю від конкретного пошукового запиту користувача або від тематики сторінки веб-сайту, на якому дана контекстна реклама показується.
2	Таргетингова реклама	Таргетингова реклама – це демонстрація рекламних оголошень, які складаються з текстового і графічного блоків, націлених на вибрану аудиторію користувачів соціальних мереж, наприклад Twitter, Facebook, Instagram. Головна перевага – можливість зорієнтувати рекламну кампанію з певною метою.
3	Робота з лідерами думки, блогерство	Лідери думки мають авторитет у суспільстві. Саме це використовують торгові та виробничі підприємства. Лідерам думки легше спонукати до купівлі товару, ніж звичайній рекламі.
4	Массфолловінг	Массфолловінг – це масова підписка (від англ. Follow – слідувати / підписатися) на акаунти інших користувачів соціальної мережі з метою привернення уваги до своєї сторінки.
5	Спам-розсилка	Спам – це розсилка будь-яких типів електронних повідомлень без попередньої згоди отримувачів на доставку цієї інформації. Спам є недозваною рекламою та використовується прихованими відправниками.
6	Тізерна реклама	Тізерна реклама (tease в перекладі з англійської – дражнити) – Інтернет-реклама з провокаційним змістом по відношенню до користувачів. Тізерна реклама – це графічний банер (анімаційного чи статистичного змісту) з текстом рекламного змісту.
7	Реклама через мобільні додатки, використання мобільних додатків компаній та торговельних мереж.	

Джерело: узагальнено авторами на основі [1; 6; 10; 11]

ної необхідності «бути на зв'язку». Поняття зручності стає ключовим для покупця в його рішенні про покупку. Сьогодні це є однією з причин популярності замовлення їжі та товарів харчової промисловості додому. Якщо порівняти попит серед потенційних Інтернет-клієнтів на товари харчової та нехарчової промисловості, то можна зробити висновок, що понад 50% людей упевнено замовляють непродовольчі товари, тоді як продовольчі товари не користуються високим попитом серед замовлень, особливо через пошукові системи мережі Інтернет.

Висновки. Із розвитком комп'ютерно-інформаційних технологій у віртуальний світ переходять відомі компанії в галузі харчової промисловості. Задля просування своєї продукції підприємства використовують маркетингові технології онлайн-просування в роздрібній торгівлі. Маловитратні методи та несподівані креативні рішення залучають споживачів та підвищують комунікаційну ефективність онлайн-ритейлу, який має великі перспективи розвитку. Досліджені форми просування товарів на онлайн-ринку тісно взаємодіють між собою, а їх комплексне застосування призводить до синергетичного ефекту.

Оскільки нові Інтернет-технології набувають широкого розвитку, то є доцільним формування понятійного апарату дослідження просування продукції в онлайн-ритейлі з урахуванням нових феноменів та умов сучасної економіки, що дає змогу визначити актуальні напрями розвитку теорії та практики комунікаційної політики підприємств харчової промисловості в мережі Інтернет.

Однотипність застосування маркетингових Інтернет-технологій або їх невідповідність сучасним трендам під час реалізації товарів в онлайн-ритейлі спричиняють низку проблем: нерозуміння керівництва використовувати сучасні Інтернет-технології для просування брендів, масове застосування однотипних інструментів просування товарів, перевтомлення Інтернет-користувачів рекламною інформацією тощо. Відповідно до проблем, виникає необхідність досліджувати цільову аудиторію підприємств – виробників харчових брендів та персоналізовано використовувати новітні інструменти просування продукції в онлайн-ритейлі. Саме на вирішення цих питань будуть спрямовані подальші наукові дослідження.

Список використаних джерел:

1. The State of Social Media in 2016: Platform and Usage Trends. URL : <http://bit.do/eFRWk>.
2. NIELSEN визначив шість причин чому споживачі шукають зручність у всьому. URL : <http://bit.do/eFRWe>.
3. Аналітика Nielsen: які категорії товарів найчастіше купують онлайн (інфографіка). URL : <https://rau.ua/uk/novyni/nielzen-kategorii-tovarov-onlajn/>.
4. Савицька Н.Л., Полевич К.В. Тенденції розвитку мережного ритейлу як драйвера сучасної глобальної економіки. *Ефективна економіка*. 2014. № 9. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3361>.
5. Соболев В.О. Сутність основних понять Інтернет-торгівлі. URL : http://rusnauka.com/15_DNI_2008/Economics/33645.doc.htm.
6. Соціальний Я. Про вплив соціальних мереж на нас і наше життя. URL : https://blog.allo.ua/ua/sotsialnij-ya-pro-vpliv-sotsmerezh-na-nas-i-nashe-zhittya_2018-01-13/.
7. ТОП-15 самых популярных мобильных приложений в октябре. URL : http://mmr.ua/show/issledovanie_kakih_spetsialistov_ishhut_kompanii_v_sfere_internet-marketinga.
8. У 2018 р. Інтернет-користувачів стало 4 млрд., з них понад 3 млрд. користуються соцмережами – дослідження. URL : <http://bit.do/eFRVu>.
9. Шалева О.І. Стан, проблеми та перспективи розвитку Інтернет-торгівлі продуктами харчування в Україні. *Економіка і суспільство*. 2017. № 13. С. 796–804.
10. Чорна М.В., Кушнір Т.Б., Смольнякова Н.М. Розвиток українського електронного ритейлу на підставі інноваційних технологій. *Економічний форум*. 2016. № 2. С. 81–92.
11. Электронная коммерция в Украине и в мире в цифрах. URL : <https://www.web-mashina.com/web-blog/ecommerce-prognoz-elektronnoi-kommercii-ukrainy-2017-2018>.

ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ОНЛАЙН-РИТЕЙЛЕ

Аннотация. В статье исследованы тенденции и перспективы развития онлайн-ритейла, а также особенности современного формата Интернет-коммуникаций предприятия с новым поколением целевой аудитории. Изучены теоретические подходы к трактовке понятия «онлайн-ритейл» как инновационного направления динамичного развития сферы торговли и современной платформы для онлайн-продвижения продукции предприятий пищевой промышленности. Изучены рейтинг продуктовых Интернет-магазинов, которые работают в украинском онлайн-сегменте, и тенденции появления фирменных онлайн-магазинов предприятий пищевой промышленности. Установлено, что основными формами продвижения товаров на потребительском онлайн-рынке являются контекстная и таргетинговая реклама, реклама посредством лидеров мнений и блоггерство, спам-рассылка, рекламная информация в социальных сетях, тизерная реклама и реклама с помощью мобильных приложений. Выявлены популярные средства воздействия на покупку продукции Интернет-пользователями и факторы, которые помогают потребителям принять решение о покупке продукции на потребительском онлайн-рынке.

Ключевые слова: пищевая промышленность, Интернет-торговля, онлайн-ритейл, продвижение товаров, Интернет-реклама, Интернет-пользователь.

ADVANCEMENT OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES' PRODUCTS IN ONLINE-RETAIL

Summary. Digital technologies, e-payments, communications, expansions of target audience, resulted in appearance of online-trade and development of online-market user are described in the article. The tendencies and prospects of online-retail development that are determined by the increase amounts of internet-users, by the increase of accounts in social networks and active use of smart phones for purchases increase. On-line-retail as a modern format and the features of internet-communications' modern format of the enterprise with the new generation of target audience are investigated in the article. The theoretical approaches to the interpretation of concept "online retail" as innovative direction of dynamic development of tradesphere and modern platform for on-line-advancement of food industry enterprises' products are studied. Rating of food online-shops that work in the Ukrainian online-segment and tendencies of brandname appearance of enterprises' online-shops of food industry are given. For today the commodities of food industry occupy insignificant positions in online turnover however, they grow quickly; in fact, suggestions improve and become maximally comfortable for products' realization. Popularity of food online-markets as compared with the leaders of the Ukrainian market of electronic commerce do not strike, but visiting and amount of orders are grown constantly. It is found out, that the basic forms of commodities' advancement on consumer online-market context and target advertisement, advertisement through the ideas leaders and bloggers, spam-distribution, advertisement information through pages in social networks, teaser advertisement and advertisement through mobile additions. Every year the new marketing instruments of promoting product appear in the Internet that is why understanding and use of internet-technologies will provide maximally quality experience of customer cooperation with the brands of enterprise and success with politics of commodities' distribution in online-market. The most popular facilities on the purchase of products by internet-users and factors that help consumers to make decision about the purchase of products on consumer online-market are studied. Theoretical approaches in relation to the choice of online-technologies of advancement what in combination create the effect of synergy and assist the increase of communication politics efficiency of the enterprises in online retail are offered. In theory expediency of forming the research of concept apparatus advancement of products is reasonable in online-retailing taking into account the new phenomena and terms of modern economy. In fact, it gives an opportunity to define actual directions of theory development and practice of food industry enterprises' communication politics in the Internet.

Key words: food industry, Internet-trade, online retail, advancement of commodities, internet-advertisement, internet-user.

Кацемир Я. В.

*кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры менеджмента организаций
Херсонского государственного аграрного университета*

Katsemir Yana

*Candidate of Economic Sciences
Senior Lecturer at the Department of Management of Organizations
Kherson State Agricultural University*

ФОРМИРОВАНИЕ ПОЗИТИВНОГО ИМИДЖА УКРАИНЫ КАК ТУРИСТИЧЕСКОГО ГОСУДАРСТВА

Аннотация. В статье рассмотрен вопрос имиджа государства в контексте развития туристической отрасли Украины. Доказано, что имидж государства на международной арене является одним из основных факторов формирования международных отношений страны. Отмечена необходимость усиления информационного потенциала государства, целенаправленного взаимодействия со средствами массовой коммуникации для корректного формирования и подачи информации о стране. Обосновано, что обязательным условием положительного восприятия страны, успешного развития внутренних общественных связей является формирование единой приемлемой для подавляющей части населения, различных слоев и социальных групп ценностной основы народного сознания и формирования национальной идеи страны.

Ключевые слова: туризм, туристическая отрасль, имидж государства, имиджевая политика, средства массовой информации.

Вступление и постановка проблемы. Сегодня в Украине большое внимание уделяется созданию благоприятных условий для развития туризма. Одним из самых эффективных способов развития является создание положительного туристического имиджа территории. Для развития туризма недостаточно только экономических оснований, наличия туристско-рекреационных ресурсов. Необходимым и важным является наличие сформированного туристического имиджа, который будет работать на страну, то есть такого, что формируется с учетом уровня развития экономики, степени развития инфраструктуры, транспорта, сферы услуг, специфики, экзотичности и уникальности природных и историко-культурных объектов (познавательное и воспитательное значение объектов, наличие объектов и памятников мирового значения; мода и доступность историко-культурных объектов по отношению к местам спроса; надежность и емкость культурных комплексов, размеры и формы объектов, а также возможность их осмотра), экологического состояния территории, а также ее общей инвестиционной привлекательности. Таким образом, туризм может влиять на формирование положительного имиджа отдельно взятой страны или региона, так же, как и уже сложившийся имидж территории влияет на туристическую отрасль в целом. Игнорирование имиджа гарантированно будет иметь целый ряд последствий, в основном негативного характера. Имидж занимает важное место в ряду таких понятий, как «рейтинг», «репутация», «известность», «престиж», «авторитет».

Анализ последних исследований и публикаций. Современные особенности формирования имиджа государств на международной арене, роль в этом процессе информационно-коммуникативных технологий исследуются по всему миру представителями различных научных школ, подходов, теорий и концепций, в частности политологии, теории социальных технологий, политической культуры и теории коммуникации как ведущих факторов внутренней и внешней политики. Среди авторов, которые исследовали вопросы формирования имиджа государ-

ства, следует выделить Н. Качинскую [1], В. Терещука [2, с. 161] и Г. Почепцова [3, с. 101].

В Украине современные направления исследований формирования имиджа государства в международном пространстве можно разделить на теоретико-методологические (В. Королько, Г. Почепцов, Е. Тихомирова) и прикладные (Г. Лебедева, Е. Пашенцев). Исследованию вопросов формирования различных типов имиджа, их оптимальности уделяют внимание такие ученые, как В. Антеюк, Л. Губерский, Б. Демьяненко, В. Кармазин, В. Корниенко, Г. Лавриненко, О. Оноприенко, Е. Тихомирова, Ю. Чала и др. Имидж является динамичным феноменом. События, которые происходят в современной Украине, меняют его интерпретацию, соответственно, имидж нашей страны требует постоянной целенаправленной корректировки в глазах мирового сообщества.

Целью данной работы является анализ формирования и составляющих имиджа Украины на международной арене.

Результаты исследования.

Туризм – имиджесоздающий и высокодоходный сектор экономики и фактор повышения международного авторитета Украины. Сейчас остро стоит вопрос о необходимости формирования имиджа страны как туристического государства не только на международном уровне, но и внутри страны. В управлении процессами создания и продвижения имиджа страны решающая роль принадлежит средствам массовой информации, потому что в современном мире только под их действием складывается определенное отношение и к стране, и к ее гражданам [4].

Украина имеет имидж туристического государства, но он нечеткий, на стадии формирования. Эксперты признают, что сегодня очень мало информации в СМИ о проблемах отрасли и практически нет информации о положительных изменениях в этой сфере бизнеса.

Туристическая отрасль Украины на данном этапе только развивается. Есть успехи, но продолжается ежедневная борьба за качество инфраструктуры, совершенствование законодательной базы. Среди проблем туризма

существуют такие, как несовершенство законодательной базы относительно курортов и туризма; неразвитость инфраструктуры, а также отсутствие государственной политики по пропаганде туристических услуг на внутреннем и международном уровне. Украина имеет реальный шанс занять достойное место в мировом туристическом бизнесе, но для этого еще много надо сделать. Во-первых, сформировать в обществе мнение о важности этой отрасли для экономики страны. Во-вторых, создать условия для развития туризма на государственном уровне.

Количество посещений и количество визитов находятся в прямой зависимости от привлекательности туристических продуктов и характеризуют предпочтения потребителей в приобретении туристического продукта.

Имидж страны в современном мире становится важным экономическим ресурсом и одним из ключевых факторов ее конкурентоспособности. Стремление государств занять лидирующие позиции на мировом рынке, создать благоприятное общественное мнение ставит первоочередной задачей формирование позитивного имиджа страны в мире с помощью медиаинструментов. Вопрос имиджа объективно занимает одно из ведущих мест в системе приоритетов развития государства.

К способам создания качественного имиджа страны относятся: встречи специалистов с журналистами, известными личностями, приглашенными в страну, командировки отечественных специалистов за границу, выступления по телевидению и радио, бесплатное распространение брошюр, слайдов и видеоматериалов, а также участие в различных выставках-ярмарках. Важную роль в создании положительного имиджа играет координация действий, которой, как правило, занимаются представительства государственных организаций за рубежом. Эффективность мероприятий по продвижению может увеличиться с помощью международного сотрудничества между министерствами по туризму разных стран. Работа по созданию имиджа ведется целенаправленно и различными средствами по каждому из каналов восприятия: визуальному, вербальному, событийному. Технология создания имиджа предполагает активное использование двух направлений [5, с. 167]:

- описательного (или информационного), представляющего образ страны;
- оценочного (оценки и эмоции, вызванные информацией о государстве, имеют эмоциональную окраску). Оценка и образ имеют условные концептуальные различия и неразрывную связь.

Имидж состоит из следующих составляющих:

1. Визуальный имидж: целенаправленное воздействие на зрительные ощущения, фиксирует информацию о фирменной символике и другие носители графической информации (реклама).

2. Социальный имидж: навязывание широкой ответственности представлений о стране, ее культуре, обычаях, степени безопасности и т. д.

3. Бизнес-имидж: деловая репутация, инновационность технологий, сегмент туристического рынка, направления деятельности.

Сегодня сфера туризма во многих странах мира определяется как одна из ведущих в народном хозяйстве. На его долю приходится более 15% мирового валового национального продукта, всех рабочих мест и мировых потребительских расходов. Появление новых видов туризма способствует поэтапному переходу на все новые этапы роста и развития государства в целом, усиливает положительный имидж.

Работники СМИ и государственные кадры, потенциальные работники туристического сектора должны хорошо ориентироваться в общественных процессах, выбирать для совершенствования коммуникационных процессов правильные факты и события.

В современных условиях роста туристического интереса разных стран и народов имидж страны относится к важнейшим факторам, которые влияют на выбор иностранными туристами мест отдыха. Основными вопросами, которые волнуют туристов в процессе определения со страной путешествия, являются как те, что можно отнести к общему имиджу государства (уровень, экологическая ситуация, криминогенная обстановка, национальная и религиозная толерантность, политическая и экономическая стабильность), так и те, что касаются развития туристической индустрии (наличие туристических ресурсов и комфортность отдыха, соответствие уровня сервиса уровню цен, безопасность путешествия, целостность багажа и т. д.).

Общий имидж страны оказывает значительное влияние на формирование туристического имиджа. Хотя бывают случаи, когда именно туристический имидж становится для страны определяющим, поскольку страна становится известной миру благодаря туризму. Так, например, имея множество проблем в политической, экономической, социальной сферах, Египет, Турция, Таиланд и другие страны смогли сформировать поло-

Таблица 1

Динамика объемов туристических потоков в Украину, тыс. человек

	Количество граждан Украины, которые выехали за границу, всего ²	Количество иностранцев, посетивших Украину, всего ²	Из общего количества граждан		
			иностранцы	туристы – граждане Украины, которые выехали за границу	внутренние туристы
2010	17180	21203	335	1295	649
2011	19773	21415	234	1250	715
2012	21432	23012	270	1956	773
2013	23761	24671	232	2519	702
2014 ¹	22437	12711	17	2085	322
2015 ¹	23141	12428	15	1647	357
2016 ¹	24668	13333	35	2060	453
2017 ¹	26437	14229	39	2289	476

¹ Без учета временно оккупированной территории Автономной Республики Крым, Севастополя и временно оккупированных территорий Донецкой и Луганской областей.

² Включая однодневных посетителей (по данным Администрации Госпогранслужбы Украины).

Источник: составлено автором на основе [7]

жительный туристический имидж в глазах иностранных туристов.

В большинстве случаев решение о поездке зависит не от того, что потенциальный турист владеет исчерпывающей информацией о стране, а от сложившихся стереотипов, информации в средствах массовой информации, отзывов других туристов. Иногда они могут не соответствовать действительности. В таких условиях плохая репутация или отсутствие таковой могут свести на нет усилия по развитию туризма в стране. Таким образом, имидж и репутацию государства необходимо рассматривать как необходимые составляющие ее стратегического достояния.

Более детальное ознакомление с представлениями, которые имеют иностранцы об Украине, дает неутешительный результат. Как показало исследование международного имиджа Украины, проведенное на основе анализа публикаций и сообщений влиятельных иностранных СМИ специалистами Украинского центра экономических и политических исследований им. Разумкова [6], сегодняшние представления о ней довольно поверхностные, фрагментарные и преимущественно отрицательные.

Из стран дальнего зарубежья более или менее регулярно сообщения об Украине появляются в американских, канадских и западноевропейских изданиях. Представление жителей этих государств о нашей стране формируется на основе информации о коррупции, нелегальных мигрантах, Чернобыльской катастрофе, сотрудничестве с НАТО, миротворческой деятельности, о недостатках украинской демократии, Голодоморе 1932–1933 гг., сложных взаимоотношениях с Россией, значительном нереализованном потенциале украинской науки, незащищенности прав интеллектуальной собственности, а также на основе необоснованных обвинений Украины в поставках оружия в «горячие точки».

Иностранные бизнесмены небезосновательно считают Украину государством с нестабильным политическим и экономическим положением, неблагоприятным инвестиционным климатом, воспринимают нас как нена-

дежного партнера на основе периодически возникающих проблем с транзитом российского газа, приватизацией и реприватизацией предприятий, квотами на вывоз сельскохозяйственной продукции и таможенными пошлинами на ввоз товаров, которые постоянно меняются. Преимущественно негативно положение Украины оценивается ведущими международными организациями и международными финансовыми институтами. Мысль о репутации Украины как туристического государства практически не сформирована.

Выводы. Имидж Украины как туристического государства является скорее отрицательным. Он оценивается реальным положением вещей, а не по ее богатому потенциалу. Неспособность государства должным образом распорядиться последним только ухудшает ее репутацию.

Положительный туристический имидж возможно сформировать только путем улучшения общего имиджа государства. Для этого необходимо задействовать весь имиджевый потенциал Украины, проводить продуманную государственную информационную политику, ведь одним из важных источников информации для зарубежных СМИ выступают отечественные публикации, которые иногда по тем или иным причинам не соответствуют действительности. Преследуя собственные политические или экономические цели, бизнесмены, политики и журналисты выпускают в информационное пространство скандальные сведения, совсем не думая, каким образом это может сказаться на имидже страны, в том числе туристическом, в глазах зарубежной общественности.

Важна в этом деле четко спланированная брендинговая кампания, неплохие условия для старта которой создает проведение в стране международных массовых спортивных и культурных мероприятий. Но прежде всего необходимо иметь реальные основания для создания туристического бренда Украины путем укрепления рекреационно-ресурсного потенциала и материально-технической базы индустрии туризма, улучшения инфраструктуры общего пользования и создания высококачественного конкурентоспособного туристического продукта.

Список использованных источников:

1. Качинская Н. Политический имидж государства структурные и коммуникационные компоненты. URL : <http://www.viche.info/journal/1738/>
2. Терещук В.И. Электронный PR как средство формирования международного имиджа Украины. *Научный вестник Черновицкого университета. Политические науки. Международные отношения.* 2007. Вып. 325–326. С. 161–165.
3. Почепцов Г.Г. Имиджология: теория и практика. Киев, 1998. С. 101.
4. Современное состояние и перспективы развития туризма в Украине. URL : <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=701623>.
5. Туристический имидж Украины в кн. Въездной туризм : учебное пособие. Нежин : Лукьяненко В.В., 2010. 304 с.
6. Современное состояние и перспективы развития туризма в Украине. URL : <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=701623>.
7. Статистика туристических потоков в Украину. URL : www.ukrstat.gov.ua.

ФОРМУВАННЯ ПОЗИТИВНОГО ІМІДЖУ УКРАЇНИ ЯК ТУРИСТИЧНОЇ ДЕРЖАВИ

Анотація. У статті досліджено питання іміджу держави в контексті розвитку туристичної галузі України. Доведено, що імідж держави на міжнародній арені є одним з основних чинників формування міжнародних відносин країни. Зазначено про необхідність посилення інформаційного потенціалу держави, цілеспрямованої взаємодії із засобами масової комунікації задля коректного формування та подачі інформації про країну. Обґрунтовано, що обов'язковою умовою позитивного сприйняття країни, успішного розвитку внутрішніх громадських зв'язків є формування єдиної прийнятної для переважної частини населення, різних верств і соціальних груп ціннісної основи народної свідомості та формування національної ідеї країни.

Ключові слова: туризм, туристична галузь, імідж держави, іміджева політика, засоби масової інформації.

FORMATION OF POSITIVE IMAGE OF UKRAINE AS A TOURIST STATE

Summary. The article investigates issues of the state image in the context of development of the tourism industry in Ukraine. The author proves that the image of the state in international dimension is one of the main factors of international relations' development. That is also mentioned about the necessity of the strengthening of the state informational potential, collaboration with the mass media with the aim of correctly formation and translation of the information about the country. The author proves that the main basis of a positive perception of the country, successful development of internal public relations is the formation of a unique, common, acceptable for all population, and social groups of the value basis of national consciousness and the formation of national idea in the country. The positive image of the state, its image and brand is formed due to the influence of a large number of factors, including the level of development of the economy, the degree of infrastructure development, transport and information communications, services, recreational resources, the ecological component, as well as the overall investment attractiveness. The lack of representation of Ukraine in the international space, as well as the spread of false and prejudicial notions about it by foreign citizens is a consequence of a number of factors, in particular the weak development of the recreational base. The urgency of the study is due to the need to reform the system of economic relations in Ukraine in order to determine the limits and possibilities of state influence on the development of the tourism industry in the face of the consequences of the global economic crisis. Note that at the same time, it is particularly relevant to the Western concepts of constructing a post-industrial society, the dominant of which is the scheme of services, in particular – tourist. After all, the modern tourist industry in the world economic system has a leading position: it accounts for about 10% of the world's gross domestic product, about 30% of world trade in services, 7% of global investment, 11% of world consumer spending. According to the World Tourism Organization, over the past twenty years, revenues from international tourism grew by an average of 9% per year. For more than 40 countries, the tourism industry is the main source of national budget revenues, and for 70 – one of its three major articles. Ukraine objectively has all the prerequisites for the intensive development of tourism: the peculiarities of the geographical location, which predetermines the rich natural, historical, cultural and tourist-recreational potential. However, until now, the development of this important industry is not enough. The reasons for this situation are the complex political, socio-economic situation in the state, the unsettled mechanisms for stimulating the tourism industry, the lack of an effective strategy for the development of this industry both at the national and regional levels.

Key words: tourism, tourism industry, image of the state, image policy, mass media.

УДК 339.92(477:4)

Кваша О. С.

*викладач кафедри міжнародних економічних відносин та економіки
Миколаївського національного університету
імені В.О. Сухомлинського*

Синякова А. В.

*науковий співробітник кафедри міжнародних
економічних відносин та економіки
Миколаївського національного університету
імені В.О. Сухомлинського*

Kvasha Olena

*Lecturer of Department of International Economic Relations but Economies
Mykolaiv National University named V.O. Sukhomlynskyi*

Syniakova Anna

*Research Worker of Department
of International Economic Relations but Economies
Mykolaiv National University named V.O. Sukhomlynskyi*

УКРАЇНА ТА ЄС: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Анотація. У роботі пропонується науковий підхід до визначення основних параметрів, напрямів діяльності та принципів інтеграції України в європейський економічний, політичний та соціокультурний простір, що становить головне підґрунтя євроінтеграційних процесів економіки стосовно економічної частини Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Виділено основні цілі економічної інтеграції, серед яких: гармонійний розвиток економічних інститутів, стабільне і збалансоване економічне взаємопроникнення, підвищення рівня життя, високий рівень зайнятості, економічна та валютна стабільність. Автори розглядають економічну інтеграцію як макроекономічну співпрацю, що передбачає регуляторний діалог щодо макроекономічної політики та прогнозування. ЄС надає значну фінансову допомогу, спрямовану на відновлення економіки, через численні канали, включаючи макроекономічні позики, що доповнюють кошти МВФ, бюджетні гранти та інвестиції з боку ЄІБ та ЄБРР. Тобто цими фінансовими інструментами надається підтримка здійсненню конкретних реформ, зокрема в секторі енергетики, охорони довкілля, сільського господарства, малих та середніх підприємств, системі соціального захисту та у фінансовому секторі.

Ключові слова: євроінтеграція, Європейський Союз, переваги, перспективи, співробітництво.

Вступ та постановка проблеми. Характерною рисою сучасного світового розвитку країн є активізація інтеграційних процесів у світі та Європі зокрема. При цьому навіть ті країни, які не входять до складу інтеграційних об'єднань, неминуче відчують на собі їхній вплив. Після останнього розширення ЄС Україна стала безпосереднім сусідом Євросоюзу. Це відкриває нові можливості для поглиблення співпраці між Україною та ЄС [1, с. 72].

Узагалі неможливо розглядати майбутнє України поза європейським та світовим розвитком, саме тому євроінтеграція та членство в Європейському Союзі є найголовнішою стратегічною метою нашої держави.

Співпраця з ЄС є одним зі способів зміцнення позицій країни у світовій системі міжнародних відносин, засобом реалізації національних інтересів, побудови економічно розвинутої та демократичної держави.

Інтеграційні процеси самі по собі є складними процесами, саме тому необхідно зрозуміти, що отримає Україна від співпраці з ЄС, які проблеми виникнуть на шляху до членства в ЄС і які очікувані перспективи від співробітництва в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання участі України в інтеграційних процесах та співпраці з ЄС винесені на порядок денний у публікаціях таких вітчизняних учених і фахівців, як А. Гальчинський, М. Якуб'як, В. Геєць, В. Мовчан, П. Рудяков, П. Гайдуцький, В. Винник, О. Федірко, О. Ковальова та ін. Вони досліджували проблеми інтеграції та співпраці України з ЄС, розглядали проблему регіональної інтеграції та питання саме вступу України в ЄС.

Інтеграція України до європейського економічного простору актуалізує питання місця нашої країни в євроінтеграційних процесах і дослідження ризиків та переваг її вступу до Євросоюзу.

Метою даної роботи є аналіз перспектив, виявлення переваг та недоліків щодо співпраці та подальшої інтеграції України до Європейського Союзу.

Результати дослідження.

Інтеграція України до ЄС є доволі непростим питанням, адже вона відбувається досить тривалий період, хоча й зрозуміло, що цей процес не може проходити швидко.

Не один рік в Україні точилися дискусії щодо її інтеграційного вибору, тобто вибору моделі інтеграції: європейської чи євразійської. Революція гідності, анексія Криму та військові дії на сході України остаточно усунули полярність руху Захід – Схід і, нарешті, визначили наші інтеграційні пріоритети до європейського шляху розвитку.

Інтеграційний вибір будь-якої країни має щонайменше три аспекти: правовий, економічний, політичний. Для

України ці три аспекти мають особливе значення. Правовий аспект – це збереження суверенітету і державності, економічний – розвиток країни і добробут народу, політичний – це забезпечення цивілізаційного майбутнього Українського народу [2, с. 59].

На нашу думку, перш ніж розглядати переваги та недоліки інтеграції України в ЄС, варто проаналізувати думку експертів із цього питання та обізнаність нашого суспільства. Згідно з результатами з'ясування експертної думки, можна визначити, що існують певні перешкоди на шляху поглиблення інтеграційних процесів між Україною та Європейським Союзом.

По-перше, це низький рівень поінформованості громадян про ЄС, населення України має рівень поінформованості загалом незадовільний, водночас 36% опитаних констатують загалом задовільний рівень володіння українцями інформацією щодо ЄС. Достатній рівень поінформованості українців підтвердили тільки 3% опитаних, а 11% вважають, що українці зовсім не володіють інформацією про ЄС (рис. 1).

По-друге, сумніви стосовно того, що євроінтеграція матиме вигоду для всього населення України. На думку 26% експертів, інтеграція України до ЄС є найбільш вигідною для країн – членів ЄС, які хочуть підвищити свій геополітичний вплив і використовувати ресурси України у своїх інтересах.

По-третє, проблемою виступають вимоги Європейського Союзу й узагалі можливе розірвання стосунків із Росією та країнами СНД.

По-четверте, у населення є занепокоєність щодо конкурентоспроможності українських товарів на європейському ринку та еміграції робочої сили. Так, 24% експертів вважають, що внаслідок поглиблення співпраці з ЄС Україні загрожуватимуть висока конкуренція на європейському ринку продовольчих і промислових товарів, що залишить українську продукцію без шансів, та відтік значної маси кваліфікованих кадрів за кордон.

По-п'яте, сьогодні наріжний камінь розвитку відносин Україна – ЄС – це правосуддя, корупція та організована злочинність, і ці вимоги буде важко задовольнити Україні [3, с. 37].

Стосовно аналізу загальнонаціонального опитування, яке здійснювалося у травні 2018 р. соціологічною компанією GfK Ukraine у рамках реалізації проекту «Програма сприяння громадській активності «Долучайся!» та міжнародною організацією Раєт в Україні. Участь в опитуванні взяли не менше 2 тис. осіб на всій території України, крім тимчасово окупованого Криму та непідконтрольних територій Донецької та Луганської областей.

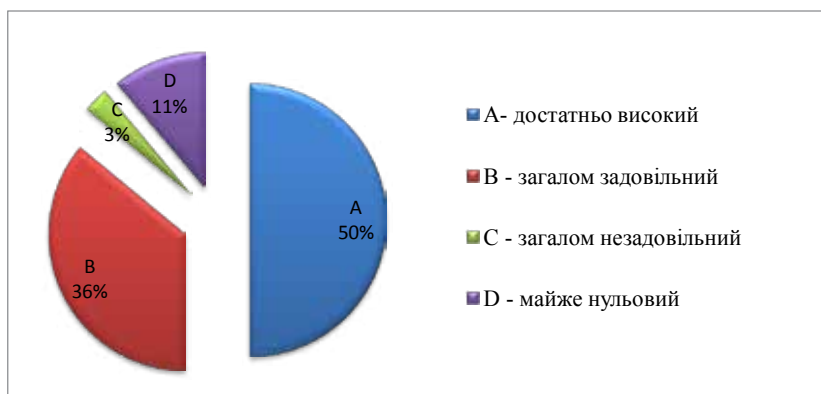


Рис. 2. Оцінка вибору моделі зближення з ЄС



Рис. 1. Оцінка рівня поінформованості населення України про ЄС

Дослідження показує, що для 30% мешканців України повне членство у ЄС бачиться найкращою моделлю для зближення. Головними перешкодами називають брак коштів і хабарництво. Наступна відповідь за популярністю щодо моделі зближення з ЄС – вільна торгівля без жодних обмежень (21%). І третя відповідь – влаштує нинішній ступінь відносин (20%), а 14% вважають, що треба відмовитись від зближення з ЄС (рис. 2).

При цьому якщо на Заході 54% бажають повного членства у ЄС, то на Сході України лише 13% бажають повного членства, а чверть опитаних на сході проти такого членства. Крім того, 40% українців вважають, що євроінтеграція буде успішною, якщо вони бачитимуть краще обслуговування в лікарнях, комфортний громадський транспорт, соціальну інфраструктуру.

Також, згідно з опитуванням, головними перешкодами для євроінтеграції в областях українці вважають брак коштів і хабарництво місцевих чиновників (по 37%) [4, с. 37].

Співробітництво України з ЄС сприятиме наближенню соціальних умов України до високих європейських стандартів, підвищенню рівня життя і добробуту населення. У культурно-цивілізаційному аспекті євроінтеграція – це шлях до активізації взаємообміну між українською і західноєвропейськими культурами, одночасне становлення України й як інтегрованої частини глобального суспільства, й як національної держави. Членство в ЄС гарантує зміцнення національної безпеки України, захист її від агресії та територіальних претензій [5, с. 754].

Сьогодні основними напрямками співробітництва між Україною та ЄС є енергетика, інвестиції, торгівля.

Із погляду співробітництва між Україною та ЄС варто розглянути допомогу ЄС Україні. Європейський Союз є найбільшим донором України. Обсяг наданої ним безвідплатної технічної та фінансової підтримки лише з 1991 р. перевищив 4 млрд. євро і постійно зростає.

Підтримка Євросоюзу стосується надзвичайно широкого кола сфер: макрофінансової стабільності, державного управління, розвитку громадянського суспільства, економіки, енергетики, захисту довкілля, регіонального розвитку, освіти тощо.

ЄС різко збільшив Україні допомогу з 2014 р., враховуючи складну економічну ситуацію та військові дії на сході держави. Загальний пакет допомоги на 2014–2020 рр. становить близько 11 млрд. євро.

Завдяки наданій технічній та фінансовій допомозі Україна з 2014 р. розпочала реалізацію амбіційної програми реформ, метою якої є стабілізація економіки та поліпшення рівня життя громадян.

Одночасно з ЄС допомогою Україні надають інші міжнародні організації та країни. Світовий банк відіграє важ-

ливу роль у стимулюванні реформ та наданні консультаційної підтримки. МВФ часто виступає як каталізатор нагальних реформ, які сприяють макроекономічній та фінансовій стабільності. Найбільшими країнами-донорами є США, які надали технічну допомогу в розмірі 450 млн. дол. у 2017 р., Канада, Німеччина, Японія, Швейцарія та Швеція. Фінансування надається переважно для проектів технічної допомоги. Основними напрямками технічної допомоги є ядерна безпека, національна безпека та оборона, врядування та громадянське суспільство, регіональний розвиток [6, с. 7].

До пріоритетних реформ належить протидія корупції, реформування судової системи, конституційна та виборча реформи, поліпшення бізнес-клімату та підвищення рівня енергоефективності, а також реформа державного управління, у тому числі заходи щодо централізації. ЄС виділив пакет у розмірі 12,8 млрд. євро з метою забезпечення підтримки реформ за умови щодо забезпечення Україною безперервного прогресу. У табл. 1 наведено види та пріоритетні програми допомоги Євросоюзу Україні.

Для ефективного використання наданої донорами підтримки уряду та донорам потрібно ретельно пропрацювати над питанням узгодження напрямів міжнародної допомоги, зокрема допомоги ЄС, та пріоритетних напрямів розвитку України.

Варто також зазначити, що Україні потрібно не лише збільшувати прозорість даних і надавати статистику щодо наданої допомоги, а й ретельніше відстежувати ефективність цієї допомоги. Це дасть змогу збільшити вплив отриманої допомоги на економічний розвиток країни.

Завдяки проведеному аналізу виявлено, що сьогодні, незважаючи на безпрецедентну допомогу Європейського Союзу в здійсненні реформ, покликаних сприяти економічному зростанню та підвищенню добробуту населення, існують певні перешкоди різного характеру на шляху України до ЄС і вони є досить значними, хоча й не перекорними.

Отже, необхідно виділити внутрішні чинники, що гальмують рух України до ЄС: по-перше, це повільність у проведенні економічних реформ, відсутність помітних результатів внутрішніх соціально-економічних трансформацій; по-друге, тривогу викликає рівень корупції та економічної злочинності; по-третє, відсутність консенсусу стосовно європейського вибору серед населення; по-четверте, явний дефіцит досвідчених фахівців з євроінтеграції, насамперед серед політичної еліти і державних службовців України [8, с. 28]; по-п'яте, величезний розрив у рівнях економічного розвитку України і європейських країн; по-шосте, значна відмінність рівня життя населення; по-сьоме, невідповідність правових систем.

Види та програми допомоги ЄС – Україна

№ з/п	Види, напрями та програми допомоги ЄС – Україна	Зміст
1.	Проблеми, пов'язані з військовими діями на сході України	Гуманітарна допомога громадянам, переміщеним із тимчасово окупованих територій та районів проведення АТО, відновлення інфраструктури Донбасу, забезпечення потреб місцевого населення. 3 липня 2014 р. – 400 млн. євро.
2.	Макрофінансова допомога (позики на тривалий термін і низькою відсотковою ставкою)	2014 р. – 3,41 млрд. євро, 2017 р. – 2,81 млрд. євро, 2018 р. – 0,6 млрд. євро.
3.	Програми бюджетної допомоги ЄС – це гранти, спрямовані на підтримку реформ та розвиток: –«Програма реформування державного управління»; –«Загальнонаціональна програма щодо децентралізації»; –«Антикорупційна програма»; –«Програма розвитку приватного сектору»	«Контракт із розбудови держави» (2014 р.) – 355 млн. євро. 2016 р. – 104 млн. євро. Формування нового покоління державних службовців, реорганізація урядових структур для забезпечення відповідності стандартам ЄС. 2014 р.– 90 млн. євро. Надання консультацій щодо поліпшення прозорості дій та підзвітності місцевих та регіональних органів державної влади, а також посилення місцевих адміністративних центрів. 2014 р. – 15 млн. євро. Підтримка новостворених антикорупційних установ, посилення контролю над діяльністю парламентських структур, зміцнення потенціалу громадянського суспільства щодо сприяння боротьбі з корупцією. 2014 р. – 110 млн. євро. Сприяння відновленню економіки України через надання технічної допомоги з метою поліпшення законодавчої бази щодо МСП, підтримка створення центрів із бізнес-консультацій в регіонах, які полегшують доступ до фінансування.
4.	Фінансування з фондів Європейського інструменту сусідства: –«Місцевий розвиток, орієнтований на громаду»; –U-LEAD	Третя фаза реалізації у 2014–2017 рр. – 23 млн. євро. Проект спрямовано на самоорганізацію сільських громад та підвищення їхньої здатності вирішувати актуальні проблеми своїх населених пунктів, таких як водопостачання, модернізація шкіл та медичних пунктів тощо. 2016 р. – 90 млн. євро. Мета проекту – зміцнення спроможності українських інституцій для реалізації реформи децентралізації та регіональної політики, а також розбудови системи центрів надання адміністративних послуг.
5.	Підтримка через міжнародні фінансові інституції, такі як Європейський банк реконструкції та розвитку, Європейський інвестиційний банк та Світовий банк. Спільний проект ЄС та ЄБРР EU4Business; Європейський інвестиційний банк – «Надзвичайна програма з відновлення України»	Модернізація газотранспортної системи України, забезпечення реконструкції частин східно-західних транзитних трубопроводів. 12 млн. євро – кредитування малого та середнього бізнесу. 200 млн. євро – програма відновлення України, спрямована на п'ять східних областей.
6.	Розвиток громадянського суспільства	10 млн. євро. Посилення потенціалу громадянського суспільства та моніторинг запущеної програми реформ.
7.	Безвізовий режим	Набув чинності 11 червня 2017 р. для громадян України, які мають біометричні паспорти. Це дало їм змогу здійснювати короткострокові поїздки до ЄС, перебуваючи там не більше 90 днів протягом 180 днів. Водночас безвізовий режим не надає громадянам України права на роботу чи навчання в країнах ЄС.
8.	Співпраця у сфері освіти та культури: –Erasmus+	2014 р. Програма охоплює всі сектори: освіту, підготовку та молодіжну політику, спорт. Напрями програми, відкриті для участі навчальних закладів з України: «Ступенева мобільність», «Кредитна мобільність», «Розвиток потенціалу вищої освіти», «Альянси знань», «Стратегічні партнерства» і «Жан Моне».

Джерело: власна розробка за [7; 8]

Оскільки євроінтеграція має як переваги, так і ризики, Україні слід акцентувати увагу на використанні саме позитивних моментів євроінтеграції. У табл. 2 наведено аналіз сильних і слабких сторін інтеграції України до ЄС, а також очікувані можливості й загрози.

Проведений аналіз сильних та слабких сторін інтеграції України до ЄС дає змогу констатувати, що Укра-

їні потрібно акцентувати увагу на сильних сторонах та потенційних можливостях, що надасть перспективу входження в європейський політичний та економічний простір.

Висновки. Підводячи підсумок, зазначимо, що європейська інтеграція є стратегічною ціллю нашої держави, закріпленою законодавчо. Аналіз позитивних та негатив-

Аналіз сильних і слабких сторін інтеграції України до ЄС, очікувані можливості й загрози

Сильні сторони	Слабкі сторони
<p>1. Політичні переваги:</p> <ul style="list-style-type: none"> – європейська колективна безпека; – членство в НАТО; – стійка плюралістична демократична правова держава; – розбудова демократичних інституцій. 	<p>1. Політичні недоліки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – часткова втрата суверенітету; – невизначеність місця України в стратегії розвитку ЄС; – погіршення відносин із країнами Митного союзу.
<p>2. Економічні переваги:</p> <ul style="list-style-type: none"> – макроекономічна стабільність; – технологічна модернізація; – забезпечення вільного доступу до новітніх технологій, капіталу, інформації; – надання субсидій сільському господарству; – залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій в українську економіку; – створення нових робочих місць; – спільні митні тарифи; – антидемпінгова політика; – протекціонізм і контроль експорту. 	<p>2. Економічні недоліки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – низький рівень ВВП та дохід на душу населення; – втрата конкурентоспроможності певних галузей економіки; – недостатньо високий рівень наповнення вітчизняними товарами внутрішнього ринку; – неконкурентоспроможна на зовнішньому ринку продукція; – складність переходу на європейський рівень цін; – квотування певних видів товарів; – відтік кваліфікованої робочої сили.
<p>3. Соціальні переваги:</p> <ul style="list-style-type: none"> – ефективний захист прав людини в інституціях ЄС; – упровадження соціальних стандартів у сферах охорони здоров'я, освіти, культури, соціального захисту та соціального страхування; – ефективний захист прав працівників; – забезпечення високого рівня життя населення; – відкриття кордонів до вільного пересування населення; – розвинена система охорони довкілля; – формування нового загальнодержавного менталітету. 	<p>3. Соціальні недоліки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – ускладнення візового режиму зі східними сусідами.
Можливості	Загрози
<p>1. Політичні перспективи:</p> <ul style="list-style-type: none"> – встановлення стабільної політичної системи; – зменшення корупції; – сприйняття України як важливого суб'єкта політичних відносин; – активізація співробітництва у боротьбі з організованою злочинністю, контрабандою, нелегальною міграцією, наркобізнесом. 	<p>1. Політичні загрози:</p> <ul style="list-style-type: none"> – небезпека втягнення України в конфлікт цивілізацій між Заходом і мусульманським світом.
<p>2. Економічні перспективи:</p> <ul style="list-style-type: none"> – забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу; – упровадження стандартів ЄС у виробництві; – уніфікація цін на енергоносії; – транспортні перевезення в рамках країн-учасниць; – вихід на ринок ЄС; – підвищення конкурентної спроможності вітчизняного товаровиробника; – підвищення кваліфікації робочої сили; – надання пріоритетів інтелектуальним інвестиціям у високі технології; – використання фондів регіонального розвитку ЄС для прискореного виходу на вищий рівень економічного розвитку стосовно країн Євросоюзу. 	<p>2. Економічні загрози:</p> <ul style="list-style-type: none"> – переміщення до України шкідливих виробництв; – використання дешевої ресурсно-сировинної бази України; – скорочення обсягів традиційного українського експорту до ЄС; – використання дешевої робочої сили України; – витіснення національних товаровиробників із внутрішнього ринку; – високі європейські ціни.
<p>3. Соціальні перспективи:</p> <ul style="list-style-type: none"> – формування середнього класу; – права на вільне працевлаштування; – адекватна оплата та безпека праці; – реформування освіти, охорони здоров'я, соціального захисту; – соціальне партнерство між урядом, бізнесом та робітниками. 	<p>3. Соціальні загрози:</p> <ul style="list-style-type: none"> – поглиблення демографічного спаду; – незаконна міграція населення та відплив кадрів; – зростання безробіття.

Джерело: розробка авторів за [5]

них наслідків дав змогу оцінити можливості України з можливим використанням позитивних моментів євроінтеграції та одночасним виробленням програми дій щодо безболісної інтеграції України з урахуванням існуючих загроз та досвіду країн, які нещодавно стали членами Євросоюзу.

Отже, враховуючи вплив інтеграційних чинників на політичну, економічну та соціальну сфери держави, значно перспективнішим усе ж залишається вступ України до Європейського Союзу, на шляху до якого країна зробила вже багато зусиль та буде вдосконалюватися, щоб у найближчій перспективі стати членом ЄС.

Список використаних джерел:

1. Федоришина О.О. Проблеми інтеграції України до Європейського Союзу. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1103>.
2. Деліні М.М. Проблеми інтеграції України в світове співтовариство в сучасних умовах. URL : <http://global-national.in.ua/archive/2-2014/12.pdf>.
3. Багатеренко А.О. Проблеми та перспективи європейської інтеграції України. URL : <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/IMV/article/viewFile/5915/6665>.
4. Українці назвали головні перешкоди до євроінтеграції. URL : <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/2495901-ukrainci-nazvali-golovni-pereskodi-dla-evrointegracii.html>.
5. Тодошук А.В. Україна в інтеграційних процесах: ризики та переваги. URL : <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/5/168.pdf>.
6. Пріоритети допомоги ЄС Україні: взаємовигідний рух назустріч. URL : http://www.ier.com.ua/ua/publications/regular_products?pid=5989.
7. Допомога ЄС Україні. URL : <http://eeas.europa.eu/headquarters-headquarters-homepage/1937/>.
8. Відносини між ЄС та Україною: інформаційна довідка, 6 березня 2018 р. URL : https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage/29685/node/29685_uk.
9. Сабан М.В. Переваги і недоліки інтеграції України до ЄС. URL : http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67697.doc.htm.

УКРАИНА И ЕС: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕГРАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. В работе предлагается научный подход к определению основных параметров, направлений деятельности и принципов интеграции Украины в европейское экономическое, политическое и социокультурное пространство, которое представляет главную почву евроинтеграционных процессов экономики относительно экономической части Соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС. Выделены основные цели экономической интеграции, среди которых: гармоническое развитие экономических институтов, стабильное и сбалансированное экономическое взаимодействие, повышение уровня жизни, высокий уровень занятости, экономическая и валютная стабильность. Авторы рассматривают экономическую интеграцию как макроэкономическое сотрудничество, которое предусматривает регуляторный диалог относительно макроэкономической политики и прогнозирования. ЕС оказывает значительную финансовую помощь, направленную на возобновление экономики, через многочисленные каналы, включая макроэкономические ссуды, которые дополняют средства МВФ, бюджетные гранты и инвестиции со стороны ЕИБ и ЕБРР. То есть этими финансовыми инструментами предоставляется поддержка осуществлению конкретных реформ, в частности в секторе энергетики, охраны окружающей среды, сельского хозяйства, малых и средних предприятий, системе социальной защиты и в финансовом секторе.

Ключевые слова: евроинтеграция, Европейский Союз, преимущества, перспективы, сотрудничество.

UKRAINE AND EU: PROBLEMS AND PROSPECTS OF INTEGRATION IN MODERN TERMS

Summary. The article offers the scientific going near determination of aims, tasks, directions and forms of collaboration between Ukraine and European Union. Adjusting of collaboration in an economic sector can bring the most perceptible results for Ukraine – for consumers, to business and others like that, however there are on this way most risks that will have serious macroeconomic consequences for an economy, and also scale changes of the Ukrainian legislation, after many directions and sectors of economy, as the realizations of plenty of reforms related to the necessity. Authors examine economic integration as financial and technical collaboration between Ukraine and European Union and international financial institutes for support of reforms and macroeconomic stabilizing and able to score advantages from a financial help due to existent mechanisms and instruments of financing for the achievement of aims of Agreement about an association. Authors examine integration in European economic space through the financial help of EU, id est programs from the grant of underbacks, that envisage the indicative package of help and grant of financing in form underbacks in support investment operations that come true under the direction of European financial institutions, namely investment fund of neighbourhood, EIB and EBRD and national investment establishments of Germany, France, Italy and Austria. From other side, authors mark a high-level technical help due to the special multidonor fund the administrator of that is EBRD. Authors mark, that absence of estimations of requirements in the external financing in priority spheres without a careful analysis results in the negative result of introduction of mechanisms of technical help, budgetary support, macrofinancial help.

Key words: eurointegration, European Union, advantages, prospects, collaboration.

Кемарська Л. Г.
кандидат економічних наук,
доцент, доцент кафедри фінансів та обліку
Дніпровського державного технічного університету

Kemarska Liliya
Ph.D, Associate Professor
Associate professor of Finance and Account Department
Dniprovsky State Technical University

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ

Анотація. У статті проведено огляд наявних підходів до проведення економічного аналізу діяльності суб'єктів державного сектору. З урахуванням виділених особливостей діяльності суб'єктів державного сектору запропоновано напрями аналізу діяльності: аналіз фінансової звітності, аналіз виконання кошторису, фінансовий аналіз, аналіз ефективності діяльності. За виділеними напрямками аналізу визначено джерела інформації, методи та прийоми аналізу. Розкрито зміст кожного напрямку аналізу, методику та особливості його проведення. Проаналізовано сучасні дослідження з аналізу та оцінки ефективності діяльності суб'єктів державного сектору. Наведено характеристику підходів до аналізу ефективності суб'єктів державного сектору, досліджено особливості різних підходів.

Ключові слова: аналіз, доходи, видатки, суб'єкт державного сектору, кошторис, ефективність діяльності, фінансова звітність.

Вступ та постановка проблеми. Економічний аналіз має величезне значення в управлінні суб'єктами державного сектору. Передусім економічний аналіз є необхідним під час визначення потреб суспільства в конкретних видах послуг суб'єктів державного сектору, а також у процесі визначення їх оптимального обсягу. Таке застосування економічного аналізу дає змогу обґрунтувати доцільність функціонування конкретної бюджетної установи на певній території та визначити масштаб її діяльності. Повне охоплення діяльності установ економічним аналізом забезпечить можливість своєчасного проведення оцінки ефективності використання ресурсів установою, виявлення та вимірювання чинників впливу на показники діяльності установ, пошук резервів поліпшення фінансового стану, результатів діяльності та економії бюджетних коштів. Водночас економічний аналіз діяльності суб'єктів державного сектору має багато особливостей порівняно з іншими господарюючими суб'єктами, пов'язаних із неприбутковим статусом, бюджетним фінансуванням їхньої діяльності та витрачанням виділених коштів для виконання покладених на них функцій. Саме тому не втрачає актуальності дослідження особливостей економічного аналізу діяльності суб'єктів державного сектору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам дослідження економічного аналізу в бюджетних установах у цілому присвячено праці багатьох учених, таких як О. Богданюк, М. Болюх, А. Заросило, С. Левицька, К. Назарова, А. Поддєрьогін, Ю. Цал-Цалко та ін. Деякі автори приділяють увагу дослідженню особливостей проведення економічного аналізу в установах конкретних галузей, серед яких – М. Авксент'єв, Л. Лелявська, О. Панченко та ін. Низку досліджень проведено з визначення особливостей аналізу окремих об'єктів, таких як основні засоби, запаси, доходи, видатки, фінансовий стан тощо. Але попри численні дослідження проблем аналізу в державному секторі та бюджетних установах зокрема значна кількість питань потребує подальших досліджень. Зокрема, потребують удосконалення теоретичні положення та методичні підходи до проведення економічного аналізу та оцінки діяльності суб'єктів державного сектору.

Метою даної роботи є вдосконалення теоретичних положень та методичних підходів до проведення економічного аналізу діяльності суб'єктів державного сектору та оцінки її ефективності.

Результати дослідження.

Одним із принципів економічного аналізу є комплексність, тобто аналізуватися повинен кожний етап планування – від кошторису окремої установи до бюджету держави у цілому [1, с. 196]. Він є невід'ємною частиною процесу прийняття рішень у системі управління суб'єктом державного сектору. У загальному вигляді зміст аналізу діяльності суб'єктів державного сектору полягає у визначенні причинно-наслідкових зв'язків зміни діяльності суб'єктів, розкритті механізму дії основних чинників, що впливають на економічні показники діяльності, а також на кількісний вимір факторних впливів на динаміку цих показників [2, с. 214]. Проведення економічного аналізу діяльності суб'єктів державного сектору здійснюється з урахуванням таких особливостей:

- суб'єкти державного сектору здійснюють діяльність на основі державної форми власності;
- суб'єкти державного сектору не можуть самостійно приймати рішення про ліквідацію або оголошення банкрутом;
- суб'єкти державного сектору є неприбутковими установами, а отже, метою їхньої діяльності є виконання на належному рівні визначених статутом функцій, а не отримання прибутку;
- джерелом покриття витрат на виконання визначених функцій є асигнування з бюджету (кошти загального фонду) та інші доходи (кошти спеціального фонду);
- склад майна, результати діяльності, рух грошових коштів відображаються у фінансовій звітності, форми якої затверджені для суб'єктів державного сектору та відрізняються від форм інших господарюючих суб'єктів;
- фінансування діяльності здійснюється згідно із затвердженим кошторисом, усі надходження мають цільове призначення, за необхідності збільшення сум витрат спочатку вносяться зміни до кошторису;
- обмежені можливості з формування оборотних активів, а відповідно, залежність фінансового стану від бюджетних асигнувань;

– специфічність і складність визначення та оцінки результату діяльності суб'єктів державного сектору та якості виконання визначених функцій.

Ураховуючи перелічені особливості діяльності суб'єктів державного сектору та систематизуючи результати досліджень із питань аналізу в бюджетних установах, визначено складники економічного аналізу (рис. 1).

З аналізу фінансової звітності починається економічний аналіз діяльності суб'єктів державного сектору. Під час його проведення за матеріалами балансу аналізуються склад та структура майна, визначаються джерела фінансування, встановлюються зміни статей балансу та їхніх розмірів. За матеріалами звіту про фінансові результати аналізується формування фінансових результатів діяльності установи як зіставлення доходів та витрат за обмінними та необмінними операціями, визначається дефіцит або профіцит, порівнюється з минулими періодами, встановлюються шляхи покриття дефіциту та напрями витрачання профіциту. За матеріалами звіту про рух грошових коштів проводиться аналіз грошових потоків суб'єктів державного сектору за напрямками в розрізі видів діяльності, аналізуються чинники впливу на формування чистих грошових потоків. За матеріалами звіту про власний капітал аналізуються зміни в складниках власного капіталу установи та їх причини.

Аналіз виконання кошторису зазвичай використовується у вітчизняній практиці як основний вид аналізу для бюджетних установ. Кошторис бюджетної установи – це основний документ, що регулює повноваження стосовно отримання доходів установи та здійснення витрат або витрат. Кошторис складається на рік та визначає обсяги доходів за джерелами їх отримання та обсяги витрат за напрямками їх здійснення (у розрізі КЕКВ) та джерелами покриття. Основною метою аналізу виконання кошторису є оцінка повноти надходження та використання виділених установі бюджетних коштів загального та спеціаль-

ного фондів, визначення залишку коштів або недостатності фінансування. У своєму дослідженні О.В. Богданюк [3, с. 14] наголошує на тому, що аналіз кошторису здійснюється для контролю над раціональним використанням бюджетних коштів та ефективного управління бюджетними установами. На нашу думку, таке твердження є справедливим за умови обґрунтованого складання планового кошторису установи та врахування всіх реальних потреб установи для якісного виконання визначених функцій. У дослідженні О.М. Шинкаренко та Н.О. Мичак [4, с. 200] підкреслюється значення аналізу надходжень та використання коштів за загальним і спеціальним фондами, тому що за його допомогою здійснюється контроль над правильністю їх утворення, а також визначаються резерви зі зміцнення матеріально-технічної бази установи і додаткових фінансових ресурсів. Аналіз виконання кошторису включає такі етапи:

1) відбір інформаційної бази для проведення аналізу;
2) аналіз виконання плану асигнувань загального фонду; проведення аналізу структури, динаміки доходів та витрат за загальним та спеціальним фондами; аналіз касових та фактичних витрат; визначення та оцінка відхилень по показниках доходів та витрат установи в розрізі загального та спеціального фондів кошторису, визначення причин такого відхилення;

3) розроблення пропозицій щодо використання виявлених резервів, планування кошторисних показників на наступний рік.

Фінансовий аналіз підприємства є найбільш поширеним напрямом проведення економічного аналізу, результати якого використовуються як внутрішніми, так і зовнішніми користувачами. Для суб'єктів державного сектору застосування фінансового аналізу є доволі обмеженим.

Фінансовий аналіз для суб'єктів державного сектору передбачає узагальнення наявної інформації про активи,

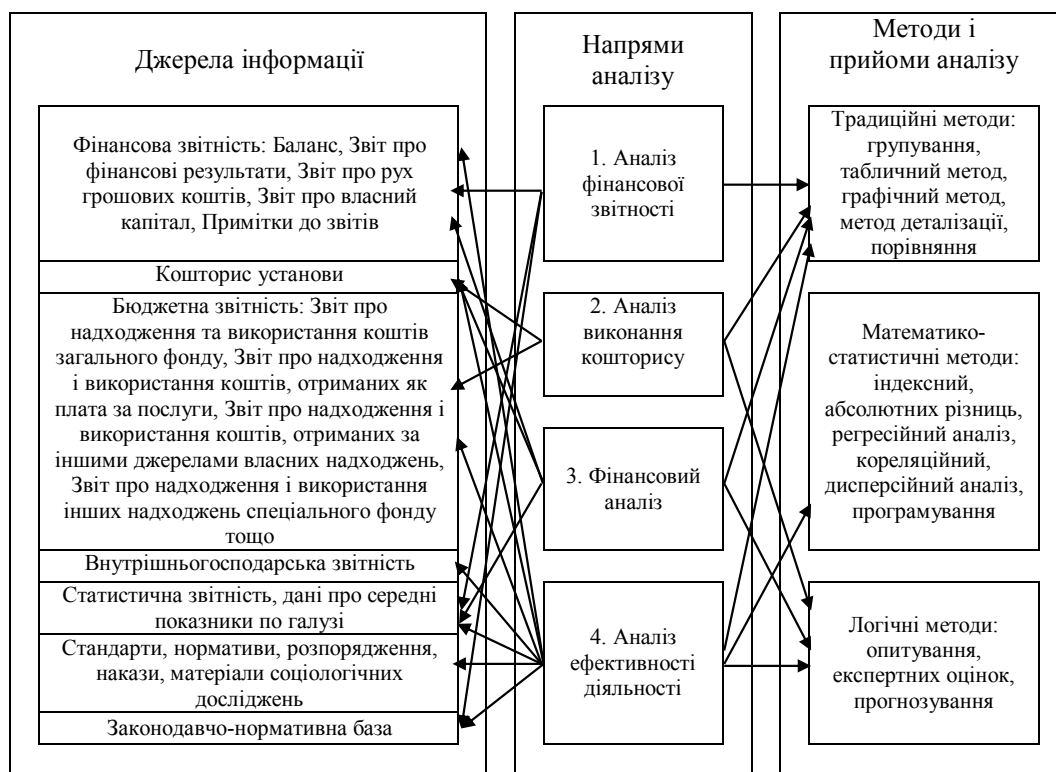


Рис. 1. Складники економічного аналізу суб'єктів державного сектору

пасиви та фінансові результати установи, оцінку фінансового стану та визначення перспектив розвитку на майбутнє. Як зазначає Л.В. Лелявська [2, с. 224], аналіз фінансового стану доцільно здійснювати з погляду аналізу бюджетних зобов'язань та структури активів і пасивів, тобто необхідною є оцінка фінансової стійкості організації, що є елементом фінансової стабільності. Л.Т. Штимер основними завданнями фінансового аналізу діяльності установ державного сектору вважає такі [5, с. 332]:

- дослідження фінансової стійкості установи;
- дослідження ефективності використання майна (капіталу);
- забезпеченість установи власними оборотними коштами;
- об'єктивне оцінювання динаміки і стану ліквідності, платоспроможності та фінансової стабільності установи;
- оцінювання становища суб'єкта господарювання на ринку та кількісне оцінювання його конкурентоспроможності;
- визначення ефективності використання фінансових ресурсів.

Під час проведення фінансового аналізу найбільш широко застосовується розрахунок відносних показників (коефіцієнтів).

Розроблення методики аналізу ефективності діяльності суб'єктів державного сектору є найбільш гострою проблемою, що залишається невирішеною. У цьому напрямі ведуться численні дослідження, отримані наукові результати застосовуються для оцінки результатів діяльності суб'єктів державного сектору та визначення ефективності витрачання бюджетних коштів в установах певних галузей. Також сформульовано загальні підходи, що потребують уточнення та адаптації для конкретних установ. У табл. 1 наведено складники аналізу та оцінки ефективності діяльності суб'єктів державного сектору, запропоновані різними авторами.

Основою для аналізу ефективності діяльності суб'єктів державного сектору є теорія економіки державного сектору, згідно з якою за основу береться підвищення ефективності суспільних витрат. Для цього аналізуються такі складники [6]: віддача від витрат; система співставлення віддачі з витратами для виявлення чистої віддачі; система порівняння різних варіантів напрямів витрачання коштів на основі зіставлення віддачі з витратами. За основу підвищення ефективності суспільних витрат вибрано оптимальний початковий розподіл бюджетних коштів та наявних ресурсів. Для зіставлення витрат і результатів необхідна не тільки оптимізація витрат, а й вироблення економічних підходів для оцінювання, порівняння і

контролю в одному масштабі цих складників. За ствердженням автора, оцінка віддачі від послуг бюджетних установ повинна здійснюватися з позиції всього суспільства з урахуванням суспільних вигід і суспільних витрат. Такий підхід вимагає врахування всіх складників одержуваних результатів, їх поточних і перспективних наслідків. Можливість такого обліку наслідків і результатів заснована на масштабній системі їх оцінки на основі критеріїв ефективності, продуктивності, результативності.

О.А. Заббарова [7] для оцінки ефективності діяльності бюджетних установ виділяє низку критеріїв. Для кожного критерію сформульовано ознаки формування оцінки ефективності, що здійснюється з використанням різних джерел інформації, зокрема звітності бюджетних установ, результатів ревізії та інших контрольних перевірок, соціологічних опитувань про діяльність установи.

Факторна схема Ніко Моля була взята за основу для розроблення системи показників ефективності функціонування суб'єктів державного сектору в роботі О.В. Дейнеки [8, с. 270]. У ході дослідження вдосконалено взяті з базової моделі інтегральні показники соціально-економічної, бюджетної та фінансової ефективності суб'єктів господарювання державного сектору економіки, їх використання адаптоване до вітчизняних умов. Соціально-економічна ефективність розраховується як середнє геометричне коефіцієнтів економії бюджетних коштів, економічної ефективності бюджетних установ та соціальної ефективності витрачання бюджетних коштів. Для оцінки бюджетної ефективності розраховується співвідношення доходів та витрат бюджету від діяльності суб'єкта державного сектору. Фінансову ефективність запропоновано оцінювати як середнє геометричне коефіцієнтів рентабельності діяльності, ефективності використання оборотних активів та рентабельності основних засобів.

О.В. Панченко на основі дослідження норм вітчизняного законодавства виділяє чотири групи результативних показників оцінки бюджетних програм [10, с. 82]. Ці показники можуть бути використані і під час оцінки результативності суб'єктів державного сектору (рис. 2).

Також автором визначено, що індикатори результативності можна поділити на дві групи:

- 1) показники економічної ефективності;
- 2) показники соціальної ефективності [10, с. 82].

Підвищення економічної ефективності пропонується оцінювати через зменшення витрат на одиницю продукту та збільшення результату за сталого обсягу фінансування.

Висновки. Науковими результатами нашого дослідження є уточнення теоретичних положень та вдоскона-

Таблиця 1

Підходи до аналізу ефективності суб'єктів державного сектору

Джерело	Коротка характеристика
О.Р. Білецька [6]	Ефективність визначається шляхом розрахунку та аналізу: віддачі від витрат; системи співставлення віддачі з витратами для виявлення чистої віддачі; системи порівняння різних варіантів напрямів витрачання коштів на основі зіставлення віддачі з витратами. Виділено критерії ефективності, продуктивності, результативності.
О.А. Заббарова [7]	Виділено критерії оцінки ефективності: правові, соціальні, експертні, прагматичні.
О.В. Дейнека [8]	Удосконалено факторну схему Ніко Моля, що включає: оцінку економії бюджетних коштів, розрахунок економічної ефективності бюджетних установ та оцінку соціальної ефективності витрачання бюджетних коштів.
Т.В. Файберг [9]	Напрями оцінки результативності бюджетних установ: аналіз використання ресурсів, аналіз виробничих показників, фінансовий аналіз ефективності використання бюджетних коштів та оцінка соціальної ефективності.
О.В. Панченко [10]	Виділено групи результативних показників: показники затрат, продукту, ефективності, якості. Індикатори результативності поділено на дві групи: показники економічної ефективності; показники соціальної ефективності.



Рис. 2. Показники результативності

лення методичних підходів до проведення економічного аналізу діяльності суб'єктів державного сектору та її оцінки. Отримані результати можуть бути використані у практичній діяльності бюджетних установ під час органі-

зації та проведення аналізу діяльності. Важливим напрямом подальших досліджень є розроблення показників для розрахунку й оцінки ефективності діяльності суб'єктів державного сектору залежно від галузевої приналежності.

Список використаних джерел:

1. Ланова О.М. Засади економічного аналізу діяльності закладів бюджетної сфери. *Економічний простір*. 2015. № 97. С. 192–201.
2. Леявська Л.В. Розробка організаційно-методичних положень економічного аналізу витрат на утримання та поліпшення водогосподарських об'єктів. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2015. № 1. С. 212–233.
3. Богданюк О.В. Аналіз використання кошторису як спосіб ефективного контролю використання коштів бюджетної установи. *Культура народів Причорномор'я. Економічні науки*. 2013. № 256. С. 13–16.
4. Шинкаренко О.М., Мичак Н.О. Особливості методики аналізу доходів і видатків бюджетної установи. *Торгівля, комерція, підприємництво*. 2013. Вип. 15. С. 198–203.
5. Штимер Л.Т. До питання фінансового аналізу діяльності установ державного сектору економіки. *Економічний форум*. 2016. № 2. С. 329–338.
6. Білецька О.Р. Фінансовий аналіз діяльності бюджетних установ. URL : <http://dSPACE.tneu.edu.ua/bitstream/>.
7. Заббарова О.А. Экономическое содержание критерия эффективности деятельности бюджетных организаций. *Аудит и финансовый анализ*. 2007. № 5. URL : <http://www.auditfin.com/fin/2007/5/Zabbarova/Zabbarova%20.pdf>.
8. Дейнека О.В. Система показників ефективності функціонування суб'єктів державного сектору економіки. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*. 2009. Вип. 25. С. 268–274.
9. Файберг Т.В. Оценка результативности деятельности бюджетных учреждений. *Известия ИГЭА*. 2006. № 2(47). С. 23–25.
10. Панченко О.В. Проблеми ефективності використання бюджетних коштів органами виконавчої влади в Україні. *Наукові праці НДФІ*. 2008. № 42. С. 78–84.

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА

Аннотация. В статье проведен обзор существующих подходов к проведению экономического анализа субъектов государственного сектора. С учетом выделенных особенностей деятельности субъектов государственного сектора предложены направления анализа деятельности: анализ финансовой отчетности, анализ выполнения сметы, финансовый анализ, анализ эффективности деятельности. По выделенным направлениям определены источники информации, методы и приемы анализа. Раскрыто содержание каждого направления анализа, а также методика и особенности его проведения. Проанализированы современные исследования особенностей анализа и оценки эффективности деятельности субъектов государственного сектора. Представлена характеристика подходов к анализу эффективности субъектов государственного сектора, раскрыты особенности различных подходов.

Ключевые слова: анализ, доходы, расходы, субъект государственного сектора, смета, эффективность деятельности, финансовая отчетность.

FEATURES OF ECONOMIC ANALYSIS OF ACTIVITY OF PUBLIC SECTOR ENTITY

Summary. The article reviews the existing approaches to hold economic analysis of the activities of public sector entities. The list of features of activity of public sector entities that influence the components of economic analysis was determined. Taking into account the distinguished features, the directions of activity analysis were proposed: financial reporting analysis, estimate analysis, financial analysis, and performance analysis. For each direction of analysis, sources of information, methods and techniques of analysis were determined. The content of each direction of analysis, methodology and features of its holding were revealed. At the first stage, using the analysis of financial statements, the composition and structure of the property of the public sector entity are being analyzed, sources of financing are being determined, the formation of financial results of the institution is being analyzed as a comparison of incomes and expenses, factors of influence on the formation of cash flows by types of activity are being determined. At the second stage the analysis of the implementation of estimate is being carried out. It consists of analyzing the implementation of the financing plan, analyzing the structure and dynamics of incomes and expenses, determining deviations and identifying their causes. According to the results of the analysis of the implementation of estimate suggestions about the usage of identified reserves are developed and recommendations for planning the estimates for the following year are provided. The third stage involves financial analysis of public sector entities. Its purpose is to summarize existing information about assets, liabilities and financial results of the institution, assessment of the financial status and determining perspectives for the future development. During the financial analysis, the financial stability of the institution, collateral availability of circulating assets, liquidity, solvency, and the efficiency of the usage of financial resources are being analyzed and evaluated. The assessment of the performance of the public sector entity is being held at the fourth stage. The article analyzes the results of modern researches on the analysis and evaluation of the performance of public sector entities. The characteristics of the approaches to the analysis of the efficiency of public sector entities were described, the features of different approaches were explored. It was determined that indicators of economic and social efficiency are used to assess the performance of a public sector entity. They are determined through the calculation of expenses, product, performance and quality indicators.

Key words: analysis, incomes, charges, public sector entity, estimate, efficiency of activity, financial statements.

УДК 336

Коваленко А. В.

аспірант

Запорізького національного університету

Бабміндра Д. І.

доктор економічних наук, професор,

завідувач кафедри міжнародної економіки,

природних ресурсів і економічної теорії

Запорізького національного університету

Kovalenko Artem

Graduate student

Zaporizhzhia National University

Babmindra Dmitro

Doctor of Economic Sciences, Professor,

Head of the Department of International Economics,

Natural Resources and Economic Theory

Zaporizhzhia National University

ПРОБЛЕМАТИКА ЕКОЛОГІЧНОГО ОПОДАТКУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Сучасна економіка України має високий рівень енергомісткості галузей, зношеності обладнання та низький рівень упровадження інноваційних технологій, потребує втілення еколого-економічної стратегії розвитку країни для уникнення техногенної катастрофи. У статті проаналізовано проблематику промислових підприємств, вплив введення податку на виведений капітал. Головною особливістю є заміна податку на прибуток податком на виведений капітал. Це дасть підприємствам можливість зберігати більше коштів, що дасть можливість розвинути підприємства. Наступною проблемою підприємств є застаріле обладнання. Старе обладнання не лише працює неефективно, а й через нього ми маємо проблему з екологічним станом. У статті визначено, що найзабрудненіші території країни – території з виробництвом.

Ключові слова: викиди, оподаткування, екологізація, забруднення територій, екологічний податок.

Вступ та постановка проблеми. Військовий конфлікт 2014 р. на території України зумовив великий спад промислового виробництва та загострення проблеми збереження навколишнього природного середовища.

Стратегічним курсом України є інтеграція до Європейського Співтовариства, шлях до залучення іноземних інвестицій, інноваційного розвитку економіки, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробника, вихід на внутрішній ринок ЄС.

Маючи великий потенціал розвитку, Україна користується досвідом європейських країн. Таким чином, боротьба з екологічною кризою робить свій акцент на зміні курсу податкової політики у екологізацію. Однією з ключових екологічних проблем є викиди підприємств, що зумовлено застарілістю обладнання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження та аналізу розвитку оподаткування підприємств зробили Ж.В. Піскова, О.П. Маслоківська, А. Нікітішін, В.В. Романенко та ін. У їхніх роботах досліджено та проаналізовано проблематику розвитку підприємств України, екологічне оподаткування підприємства та оподаткування прибутку підприємств.

Метою даної роботи є виділення проблем екологічного оподаткування та розроблення нових шляхів розвитку.

Результати дослідження.

Екологічні проблеми перешкоджають розвитку національної економіки, а тому постає необхідність розроблення дієвого впровадження законодавчих, адміністративних та економічних методів регулювання екологічної політики держави у цілому. Так, на законодавчому рівні затверджено «Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року», якими визначено першопричини екологічних проблем України [1].

До екологічних проблем віднесено:

- усадковану структуру економіки з переважаючою часткою ресурсо- та енергоємних галузей, негативний вплив якої був посилений переходом до ринкових умов;
- зношеність основних фондів промислової і транспортної інфраструктур;
- регулювання використання природних ресурсів;
- відсутність чіткого розмежування природоохоронних та господарських функцій;
- недостатнє розуміння в суспільстві пріоритетів збереження навколишнього природного середовища;
- недотримання природоохоронного законодавства.

У Законі «Основні засади (стратегія) державної екологічної політики України на період до 2020 року» констатують проблематику щодо забруднення атмосферного повітря, водокористування, земель і ґрунтів, лісів та надр, загрози біологічному та ландшафтному біорізноманіттю. Акцентується увага на високому ризику виникнення надзвичайних ситуацій природного і техногенного характеру. Вирішення даних проблем можливе лише за умови ефективної екологічної політики, у яку включають екологічне оподаткування.

За даними статистики, до найбрудніших міст України належать Донецька область, де за 2017 р. кількість викидів становила 784,8 тис. т, Дніпропетровська – 657,3 тис. т, Івано-Франківська – 198,3 тис. т, Запорізька – 180,9 тис. т, Вінницька – 155,8 тис. т, Львівська – 109,1 тис. т, Луган-

ська – 75,1 тис. т, Полтавська – 55,9 тис. т, Черкаська – 48,3 тис. т (табл. 1).

Наприклад, у Німеччині за 2016 р. викиди становили 230,8 тис. т, у Польщі – 87,7 тис. т, у Швейцарії 10,6 тис. т.

У Великобританії екологічні податки вважаються такими, якщо відповідають трьом принципам:

- податок пов'язаний з урядовими екологічними цілями;
- основна мета такого податку – стимулювати екологічно позитивні зміни в поведінці забруднювачів;
- чим більше поведінка забруднювача шкодить навколишньому природному середовищу, тим більшим буде такий податок [6, с. 13–14].

Екологічні податки стають важливою частиною загального комплексу заходів економічної політики, з'являється все більше фактів їх ефективного використання під час вирішення сучасних та попередження майбутніх екологічних проблем суспільства, наслідки яких становлять цілий комплекс, зокрема – це:

- глобальне потепління;
- зміна клімату;
- руйнування озонового шару;
- втрата біорізноманіття;
- знищення лісів;
- виснаження земельних ресурсів;
- забруднення водних ресурсів;
- забруднення повітря.

Екологічні податки є одним із джерел фінансів, які спрямовуються на відновлення знищених лісів, різні природоохоронні заходи, ліквідацію забруднення та забезпечення заходів, пов'язаних з охороною природи. Високі ставки податків змушують добувні підприємства запроваджувати технологічні схеми, які забезпечують раціональну і комплексну переробку видобутої сировини. Прискорена амортизація дає змогу модернізувати виробництво, що збільшує глибину переробки і коефіцієнта виходу товарної продукції. Це допомагає в умовах промислового видобутку обмежених природних ресурсів зменшити їх виснаження.

У країнах ЄС екологічне оподаткування є дуже важливим. Доход від збору екологічного податку використовується для розвитку промислових підприємств, а саме оновлюється обладнання та установлюється екологозахисне обладнання. У 2014 р. Німеччина отримала до бюджету 75 239 млн. дол., Естонія – 677 млн. дол., Греція – 6 562 млн. дол., Угорщина – 3 587 млн. дол., Великобританія – 69 142 млн. дол. Повну статистику країн подано в табл. 2 [6].

Вчені виділяють багато причин екологічної проблеми в Україні. До основних відносять застаріле обладнання, погану адміністрацію податків, мале податкове навантаження на підприємств.

Таблиця 1

Статистика викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря

	2014	2016	2016	2017
Донецька	1043	917,6	981,4	784,8
Дніпропетровська	855,8	723,9	833	657,3
Івано-Франківська	228,8	223,9	196,7	198,3
Запорізька	206,7	193,7	167	180,9
Вінницька	124,5	134,7	119,8	155,8
Львівська	100,2	102,4	103,1	109,1
Луганська	197,8	115,2	155,5	75,1
Полтавська	62,9	55,6	56,2	55,9
Черкаська	66,7	57,5	52,3	48,3

Податкові доходи від екологічного оподаткування, млн. дол.

Країни	2010	2011	2012	2013	2014
Австралія	23215,88	23780,11	32685,82	32648,77	27745,65
Австрія	11061,06	12517,63	11727,97	12204,81	12626,96
Чилі	2247,78	2722,27	2998,15	3134,3	3115,87
Естонія	570,47	626,54	624,45	639,61	677,26
Німеччина	72741,36	81531,37	74877,87	76487,17	75239,04
Греція	7301,55	7510,9	6736,53	6567,01	6562,02
Угорщина	3597,31	3706,02	3533,05	3556,58	3587,67
Туреччина	28787,73	28981,7	28631,98	33416,12	30551,55
Великобританія	59164,47	62582,01	62462,98	63910,41	69142,55

Дійсно, обладнання в більшості підприємств застаріле. Однак проблема загальної податкової політики промислових підприємств не дасть змоги змінювати ситуацію підприємств, адже через велике податкове навантаження на підприємства в Україні загальний рівень тіншової економіки наприкінці 2017 р. становив 32%, у першому кварталі 2018 р. рівень збільшився на 1%.

На кінець 2018 р. у планах є введення податку на виведений капітал, який дасть змогу прибрати податок на прибуток, вивести підприємства з тіні, і доходи зможуть використовуватися для розвитку.

Однак, незважаючи на це, екологічне оподаткування знаходиться в стагнації. У країнах ЄС кожен рік збільшують податок на викиди CO₂ у повітря.

Так, у Норвегії в 2014 р. принесли до бюджету приблизно 2,06% від ВВП, засвідчуючи успішність упровадження ЕТПР за чинної ставки податку на двоокис вуглецю в розмірі 52 дол. США/т CO₂ [8].

Швеція теж увела податок на викиди CO₂ шляхом перенесення частки податкового навантаження з традиційних чинників виробництва (праці та капіталу) на нове джерело – забруднення довкілля. Акцизні збори на викиди діоксидів карбону та сірки, а також збільшення ставок чинних екологічних платежів компенсувалися зниженням ставки податку на доходи соціально вразливих домогосподарств, але рівень оподаткування доходів найбагатших домогосподарств залишився стало високим. У 2015–2016 рр. ставка податку на двоокис вуглецю у цій країні становила рекордні 150 дол. США/т CO₂.

Екологічні податки і збори є досить поширеними ринковими інструментами державної «зеленої» політики. Багато країн вводять податки на транспорт, забруднення повітря і водних ресурсів. Податкові пільги разом із державними субсидіями виступають дієвим інструментом підвищення енергоефективності на транспорті, у будівельній галузі й секторі домогосподарств. Це дає змогу стимулювати розвиток відновлюваної енергетики і знизувати, таким чином, викиди парникових газів.

Сучасне оподаткування також сприяє розвитку ринку вітрової електроенергетики. У 2016 р. кількість електроенергії, яка 2016 р., продовжені до 2021 р. За оцінками експертів, це дасть змогу залучити в розвиток сонячної енергетики додатково 125 млрд. дол. США нових приватних інвестицій. Це стосується і капіталовкладень у вітроенергетику. А заповнивши і надіславши до Служби внутрішніх доходів форму 5695, можна скористатися федеральним податковим кредитом у разі встановлення, наприклад, геотермальних теплових насосів.

Досить активно розвивається ринок відновлювальних джерел енергії у Німеччині за рахунок стимулювання ринку фінансовими ресурсами, отриманими від екологічних податків. Лише з 1998 по 2002 р. у цій країні

загальна площа всіх сонячних панелей зросла удвічі – до 4,2 млн. кв. м.

У вітчизняній практиці оподаткування необхідно надати право на віднесення витрат на встановлення систем, які використовують потенціал відновлюваних і нетрадиційних джерел енергії, до податкової знижки з податку на доходи фізичних осіб. Із початку 1990-х років багато країн в основу оподаткування податками автомобілів заклали викиди CO₂ (вуглекислого газу). Перший податок на CO₂ був запроваджений у Фінляндії в 1990 р. Невдовзі його ввели Данія, Фінляндія, Німеччина, Нідерланди, Польща, Словенія, Швеція та Великобританія. Доведено, що заходи податкового регулювання в екологічному оподаткуванні призвели до значних змін у викидах вуглекислого газу, який є найзначнішим з антропогенних парникових газів. І хоча цей газ природного походження, саме через діяльність людини він утворюється у найбільшій кількості. Як правило, найбільші викиди парникових газів пов'язані з такими промисловими процесами, як виробництво азотної й адипінової кислоти, цементу, виробництво та споживання CO₂, вапна, вапняку, соди, споживання доломіту.

Високе споживання енергії з викопних джерел збільшує викиди CO₂, проте не обов'язково ВВП. Якщо країна споживає забагато енергії, але не розвивається, це свідчить про неефективність використання енергії, про неефективність промисловості. Очевидний прямий зв'язок між обсягом викидів CO₂ та виробництвом. Тому не дивно, що в ТОП-10 забруднювачів входять найбільші споживачі вугілля та природного газу.

Раніше головним шляхом розвитку була масова індустріалізація. Індустріальні країни багато споживають і багато виробляють. Якщо їхня промисловість застаріває та втрачає ефективність, вона продовжує споживати енергії як і раніше (чи навіть більше), проте виробництво падає.

Саме це зараз відбувається в Україні. Наша держава знаходиться на п'ятому місці за викидами діоксиду вуглецю на долар ВВП. Українська промисловість потребує модернізації та підвищення ефективності, інакше Україна так і буде продовжувати забруднювати атмосферу і навіть не отримувати компенсації у вигляді зростання добробуту населення.

Найбільший ефект дасть заміна старого обладнання на сучасне, яке заощаджує енергію.

Незважаючи на обмеженість фінансових ресурсів, окремими промисловими підприємствами впроваджуються у виробництво нові технології, наукові розробки.

Наприкінці 2017 р. представники країн ЄС попередньо домовилися про скорочення викидів CO₂ до 2030 р., зроблено акцент на розвиток відновлювальних джерел

енергії, дискутували, що краще – торгівля викидами чи податок на викиди.

Відбулася презентація проекту «Підтримка встановлення схеми торгівлі викидами парникових газів в Україні», який виконує GIZ на замовлення німецького уряду. Бюджет проекту – 3 млн. євро, і він триватиме до вересня 2020 р.

Окремі міжнародні експерти впевнені, що в найближчому майбутньому саме торгівля викидами має шанс стати не просто більш екологічною, а й дешевшою за енергію з традиційних джерел.

В Ісландії з 2018 р. працює перша у світі електростанція з негативним викидом вуглекислого газу: CO₂ закачують під землю, де він твердне в результаті реакції з компонентами базальтових порід. Хоча проект знаходиться на експериментальній стадії, вчені вважають, що подібні станції з негативним показником викидів можуть бути запущені по всьому світу вже найближчим часом. Однак такі перспективи можуть супроводжуватися певними труднощами, наприклад досить висока вартість проекту. За оцінками Climeworks, витяг усього однієї тонни CO₂ з повітря обходиться в \$600.

Перетворювати CO₂ з повітря на паливо за рахунок енергії Сонця пропонує ізраїльський стартап.

На думку Міністерства екології та природних ресурсів України, без дослідження наслідків для економіки від обох інструментів не вийде прийняти аргументованого рішення. А провести таке дослідження можливо, лише спираючись на достовірні дані, тобто систему моніторингу, звітності і верифікації (МЗВ). Підтримку в запровадженні системи українському уряду надають вже дві інституції: Світовий банк та GIZ.

Обидва проекти міжнародної допомоги не мають на меті запровадити СТВ в Україні, а націлені на розвиток спроможності національних інституцій та бізнесу щодо якісного обліку викидів, що є підготовчим етапом для системних рішень. Вироблення цих рішень має відбуватися за відкритої дискусії та з чесним урахування ризиків і переваг кожного рішення.

Висновки. Приймаючи до уваги необхідність забезпечення належних умов реалізації вимог Директиви ЄС, зокрема в частині оподаткування продуктів енергії та електроенергії, виходячи з потреб України у сфері охорони навколишнього середовища та енергоефективності, ми повинні унормувати найбільш актуальні проблемні питання, які допоможуть спрямувати дію фіскальних інструментів на підвищення екологічної безпеки виробництва та виробництво екологічно чистої продукції.

Шляхами досягнення зазначеної мети можуть стати оптимізація кола платників, спрощення механізму справляння податків шляхом запровадження системи податкових агентів, які сплачують екологічний податок, у тому числі й у разі поширення застосування принципу розширеної відповідальності виробника. Зазначене створить рівні умови для справляння податків та зборів, спрощення механізму їх адміністрування, сприятиме зниженню адміністративного тиску на бізнес-середовище.

Тільки завдяки реформуванню діючого екологічного оподаткування та вдосконалення інших інструментів екологічного регулювання в Україні можливо досягнути узгодження різнорівневих інтересів щодо виробництва і раціоналізації природокористування, запровадити ефективну регульовану еколого-економічну поведінку господарюючих суб'єктів.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» від 21.12.2010 № 2818&VI. URL : <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Статистичний збірник – довідник. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/11/zb_du2017.pdf.
3. Законодавчі заходи та бізнес-стимулювання щодо боротьби із забрудненням повітря у країнах із розвинутою економікою. URL : http://radaprogram.org/sites/default/files/infocenter/publications/59_0.pdf.
4. Environmental taxation and EU environmental policies. European Environment Agency, 2016. 87 p.
5. Податкове регулювання як інструмент державної екологічної політики. URL : [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2017/02\(91\)/10.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2017/02(91)/10.pdf).
6. Environmentally related tax revenue. URL : https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=ENV_ENVPOLICY.
7. Тенденції тіншової економіки. URL : <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki>.
8. The World's Carbon Markets: A Case Study Guide to Emissions Trading. URL : https://www.edf.org/sites/default/files/EDF_IETA_Norway_Case_Study_May_2013.pdf.
9. Національний кадастр антропогенних викидів із джерел та абсорбції поглиначами парникових газів в Україні за 1990–2015 рр. URL : <https://www.menr.gov.ua>.
10. Kuzmin O., Yastrubskyy M. Peculiarities of Higher Educational Establishments Funding Accounting: National and Foreign Experience. Economics, Entrepreneurship, Management. 2016.

ПРОБЛЕМАТИКА ЭКОЛОГИЧЕСКОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. Современная экономика Украины имеет высокий уровень энергоемкости отраслей, изношенности оборудования и низкий уровень внедрения инновационных технологий, требует воплощения эколого-экономической стратегии развития страны во избежание техногенной катастрофы. В статье проанализирована проблематика промышленных предприятий, влияние введения налога на выведение капитал. Главной особенностью является замена налога на прибыль налогом на выведенный капитал. Это даст предприятиям возможность хранить больше, что позволит развить предприятия. Следующей проблемой предприятий является устаревшее оборудование. Старое оборудование не только работает неэффективно, но и из-за него мы имеем проблемы с экологическим состоянием. В статье определено, что самые загрязненные территории страны – территории с производством.

Ключевые слова: выбросы, налогообложение, экологизация, загрязнение территорий, экологический налог.

PROBLEMS OF ENVIRONMENTAL TAXATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Summary. The modern economy of Ukraine has a high level of energy intensity of industries, depreciation of equipment and low level of implementation of innovative technologies, requires the implementation of the ecological and economic strategy of the country, in order to avoid an industrial disaster. The article analyzed the problems of industrial enterprises. They analyzed the effect of introducing the tax on the withdrawn capital. The main feature is the replacement of the income tax with the tax on the withdrawn capital. This will give enterprises the opportunity to save more money, which will enable enterprises to grow. The next problem of enterprises is the outdated equipment. Old equipment not only does not work efficiently, but through it we have a problem with the ecological state. The article analyzes that the most contaminated territories of the country are territories with production. An example of the development of environmental taxation in the countries of the European Union was analyzed. The European countries are struggling with the environmental problem. They found a way out of not only struggle, but also earnings. Environmental taxation is an effective leverage for filling the state budget. The money received from environmental taxation goes to the modernization of equipment of enterprises, scientific inventions that will reduce the emissions to the atmosphere. Ukraine has a great potential for development. Rich subsoil and nature, which are mercilessly ruined. By way of example, the country is already planning to change tax legislation in the field of ecology. Taxation of CO₂ emissions into the air will increase the range of taxpayers. The next step should be to improve the administration of taxation. This will effectively use the leverage to raise funds to the budget and simplify work for tax services. Enterprises will no longer need to constantly wait for agents. Monitoring will take place in the online version. This step will allow to upgrade the equipment of the enterprise and improve the ecological state of the country.

Key words: emissions, taxation, ecologization, pollution of territories, ecological tax.

УДК 338.48

Ковальчук Т. Г.

кандидат економічних наук, доцент

Kovalchuk Tamila

*Candidate Of Economic Sciences,
Associate Professor*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Анотація. У статті розглянуто готельно-ресторанний бізнес як складник туристичної індустрії світової економіки, визначено основні тенденції його розвитку, звернено увагу на світові проблеми, що мали місце останнім часом на ринку готельно-ресторанних послуг, та висвітлено шляхи їх вирішення. Здійснено аналіз діяльності готельно-ресторанного бізнесу в Україні для подальшого виявлення чинників впливу на індустрію гостинності, виявлено основних конкурентів для великих підприємств та досліджено нові тенденції у сфері гостинності, що зорієнтовані на споживача і дають можливість закладам відповідати певним сучасним вимогам та бути конкурентоспроможними на ринку. Розглянуто міжнародний досвід популярних підприємств та переваги європейської системи, на які варто звернути особливу увагу для підвищення конкурентоспроможності українських закладів, виділено основні проблеми вітчизняного готельно-ресторанного бізнесу, досліджено перспективи його розвитку в умовах глобалізації світового господарства.

Ключові слова: готельно-ресторанний бізнес, сфера гостинності, інновації, світове господарство, міжнародний досвід, глобалізація.

Вступ та постановка проблеми. В умовах сьогодення завдяки глобалізаційним та інтеграційним процесам світовий ринок готельно-ресторанних послуг зазнав істотної трансформації. Це пов'язано, насамперед, із жорсткими умовами виживання, що передбачають активне впровадження у сферу індустрії гостинності новітніх технологій та науково-технічних досягнень. Разом із тим готельно-ресторанний бізнес досить популярний та затребуваний, а тому вимагає поліпшення якості обслуговування на високому рівні і різноманітності для залучення більшої кількості клієнтів. Міжнародний досвід свідчить, що шлях таких змін вибрали успішні заклади готельно-ресторанного бізнесу, які готові до впровадження інновацій та нововведень. Для вітчизняних підприємств характерною є низька інноваційна активність. Це пов'язано з високою вартістю інноваційних розробок та відсутністю адаптації підпри-

ємств до ситуації в Україні. Ці та інші проблеми у сфері готельно-ресторанного бізнесу зумовили актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вивчення проблем розвитку готельно-ресторанного бізнесу зробили вітчизняні науковці та фахівці: О. Борисова, О. Бутенко, К. Гавриш, О. Головка, Н. Данько, Г. Круль, М. Мальська, І. Мініч, Л. Нечаюк, Я. Остапенко, О. Шаповалова, О. Юрченко та ін. Однак недостатньо розкритими залишаються питання розвитку ринку готельно-ресторанних послуг в Україні в умовах кризової ситуації та з урахуванням глобалізації світового господарства.

Метою даної роботи є аналіз сучасного стану готельно-ресторанного бізнесу в світі та в Україні зокрема, чинників, які впливають на його розвиток, та подальших перспектив в умовах глобалізації світового господарства.

Результати дослідження.

Основним складником туристичної індустрії є готельно-ресторанний бізнес, що містить величезний комплекс послуг, а тому є основним чинником у туристичній галузі і визначає перспективи її розвитку. Сьогодні міжнародний туризм продовжує неухильно зростати. Так, у 2017 р. у туристичному секторі світової економіки створено 10,4% глобального ВВП (8 272,3 млрд. дол. США), зайнятість населення планети у цій сфері становить 9,9%, або 313,0 млн. робочих місць [1].

Якщо аналізувати світовий експорт, то частка туризму в ньому становить 7,4% і займає третє місце після нафти і нафтопродуктів (перше місце із часткою 8,9%) та автомобільної промисловості (друге місце із часткою 7,7%). Позитивна динаміка туристичної галузі дає можливість прогнозувати збільшення її питомої ваги в обсязі світового експорту найближчим часом. Це спонукає підприємства готельно-ресторанного бізнесу розробляти нові стратегії та впроваджувати їх, використовуючи сучасні інноваційні технології, які передбачають ефективне управління інформаційними ресурсами в умовах глобалізації світового господарства. Саме тому готельно-ресторанний бізнес за останнє десятиліття зазнав суттєвих змін, основними тенденціями його розвитку стали: утворення ланцюгів, поглиблення спеціалізації закладів, розвиток мережі малих підприємств, уведення комп'ютерних технологій, орієнтація на екологічність тощо [2, с. 293].

Проаналізуємо діяльність готельно-ресторанного бізнесу в Україні. Так, станом на 01.01.2017 основний потік від обсягу інвестицій в основний капітал туристичних регіонів України припадає на розвиток готельного бізнесу (78%), невелика частка капіталовкладень спрямована на розвиток ресторанів (14%), які розвиваються переважно у великих містах, таких як Київ, Київська, Одеська, Львівська, Івано-Франківська та Закарпатська області. Із прибутку підприємств на розвиток матеріально-технічної бази туристичної індустрії припадає 16 976,0 тис. грн., що становить лише 17,3%. Згідно з даними Державної служби статистики, сфера готельно-ресторанного бізнесу на 01.01.2016 нараховувала 20 368 суб'єктів підприємництва, або 1,71% від загальної кількості зареєстрованих, з яких 19 389 – юридичні особи та 2 209 – фізичні особи – підприємці. Більшість із них у 2016 р. була збитковою [3].

Основними конкурентами для великих підприємств готельного бізнесу за останні роки стали фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності, які пропонують повний спектр готельних послуг у міні-готелях чи приватних квартирах і будинках. Вартість таких послуг значно нижча, що приваблює клієнтів.

Динаміка ресторанных закладів за останні роки свідчить про те, що сьогодні перше місце у розвитку належить закладам швидкого харчування, темпи зростання яких становлять 326,8%, друге місце займають ресторани з ростом 134,6%, третіми стали кафе з показником 121,2%, на четвертому місці бари, показник росту яких сягає 104,9%, останніми є ідальні з показником 75,3%. Найбільш популярними сьогодні є заклади середнього цінового сегменту, де чек сягає 100–150 грн. на особу, а тому за 2017 р. їхня частка становить понад 50%, а частка закладів дешевого сегменту – лише близько 30% [3].

Досить популярними стали заклади замиського типу, особливо активною є їх відвідуваність у літній період за винятком міських ресторанів, розташованих у рекреаційних зонах та парках. Споживачі віддають перевагу ресторанам при невеликих готелях (на 10–15 номерів) із

розвинутою інфраструктурою (дитячими майданчиками, басейнами, мангалами тощо) для сімейного відпочинку на природі.

Протягом 2017 р. стали активно розвиватися чайні та кавові клуби разом із закладами продажу кондитерських виробів. Середня вартість чеку такого закладу не перевищує 25–50 грн. І оскільки такі кафе стали досить популярними, варто було б створити мережі брендів закладів із певними особливостями виробництва власної продукції. Ще однією новинкою в Україні стало відкриття «інтелектуальних кафе» на базі книжкових магазинів, де є можливість не лише похарчуватися, а й почитати.

Можна сказати, що у сфері готельно-ресторанного бізнесу постійно відбуваються зміни, орієнтовані на споживача, що дає можливість відповідати певним сучасним тенденціям та бути конкурентоспроможними на ринку.

Світова практика свідчить про розвиненість готельно-ресторанного ринку Західної Європи та США, який за останні десять років суттєво змінився. Важка праця, поверхнева робота, спрямована на привертання уваги цільової аудиторії, відійшли у минуле, натомість набула популярності особлива увага до споживача та його запитів.

І оскільки Україна взяла курс на інтеграцію в ЄС, варто звернути увагу на вирішення проблем, що мали місце останнім часом. Однією з таких є створення єдиної системи категоризації. Найбільш успішним прикладом такої системи сьогодні є Hotelstars Union, що була прийнята членами асоціації HOTREC (Союз професійних асоціацій рестораторів і готел'єрів Європи – Hotels, Restaurants & Cafes in Europe), і в 2018 р. діє у 17 країнах Європи. Низка країн, таких як Франція, Ірландія, Італія та Польща, наглядає за цією системою, а Туреччина і країни Центрально-Східної Азії та Південної Америки останнім часом виявляють інтерес до неї, оскільки її критерії підлягають постійним перевіркам та змінам, що відповідають очікуванням клієнтів [4, с. 13].

Партнерство в Hotelstars Union забезпечує узгоджену класифікацію готелів із загальними критеріями та процедурами категоризації в країнах-учасниках, підвищує їхню репутацію та впливає на якість надаваних готельних послуг, створюючи прозорість і безпеку для гостей та стимулюючи розвиток готельного маркетингу [5].

Європейська система HotelStars має низку переваг, а саме [6]:

- високі стандарти якості обслуговування та організація дієвого контролю;
- максимум об'єктивності в критеріях оцінки готелів;
- прозорість для гостей та готел'єрів, справедлива конкуренція;
- сучасна та актуальна інформація для клієнтів;
- міжнародний товарний знак та брендинг для готелів;
- загальна інформаційна база даних;
- наявність спеціального бренду для готелів малої місткості;
- широка аудиторія споживачів (180 млн. осіб).

Система Hotelstars передбачає відповідні параметри, такі як розмір номерів, наявність приміщень для проведення семінарів та конференцій, робота зі скаргами гостей та їхні відгуки про готель. Засоби розміщення оцінюються за допомогою 270 критеріїв, що групуються у сім блоків та мають обов'язковий набір базових та факультативних критеріїв, які включають у себе основну інформацію про готель, обов'язки рецепції та обслуговування, вимоги до номерного фонду та послуг харчування, необхідні умови щодо організації заходів та дозвілля, визначають якість та онлайн-активність.

Сьогодні майже всі готельні та ресторани підприємства використовують електронні системи управління, що дає можливість на відстані спілкуватися з клієнтом, надавати повну інформацію про себе та мати зворотний зв'язок, а також надавати додаткові послуги.

Не менш важливими в готельно-ресторанному бізнесі є багатфункціональні системи безпеки, що включають елементи захисту починаючи з охоронної сигналізації і закінчуючи збором і обробкою інформації. Однією із таких є система Enterprise Building Integration (EBI), покликана забезпечити комфортне безпечне середовище для гостей і персоналу готелю. Особлива увага приділена стандарту Fire&Life Safety (FLS): цей стандарт пред'являє жорсткі вимоги до систем безпеки і життєзабезпечення гостей та неухильно дотримується в усіх готелях бренду Crowne Plaza по всьому світу.

Під час створення сучасних готельно-ресторанних комплексів особливу увагу звертають на збереження часу, грошей та енергії. Важливими є екологічні технології, що передбачають установлення сонячних панелей на даху, вітряних генераторів, меблів, виготовлених із вторсировини, системи збору дощової води для технічних цілей тощо. Прикладом такого екоготелю може бути Innovation Hotel, що належить до IHG.

Актуальними сьогодні є технологічні інновації, які часто використовуються в ресторанах. Насамперед це планшети, які замінили меню і дали змогу економити час обслуговування клієнтів. Прижилася також інновація QR-кодів, що дає змогу прочитати всю інформацію про ресторан, меню та акції. Привабливими є ресторани, що застосовують новітні технології в кулінарії, орієнтуються на здорове харчування та використовують нові види сировини.

В індустрії гостинності сьогодні розширюється асортимент додаткових послуг, і якщо раніше їх налічувалося близько десяти, то зараз ця цифра сягає близько шестидесяти (у німецьких готелях найвищої категорії їхня кількість сягає майже 300). Тому в готельно-ресторанному бізнесі активно стали застосовувати аутсорсинг, що дає змогу супутні функції закладу передати зовнішнім виконавцям. Це дає можливість зекономити кошти і використати їх для основної діяльності, натомість отримавши якісні послуги за рахунок вузької спеціалізації аутсорсера.

Важливим у розвитку готельно-ресторанного бізнесу є залучення інвестиційних ресурсів, однак для цього необхідною умовою є впровадження інноваційної стратегії, що дасть змогу забезпечити конкурентоспроможність закладу в майбутньому. Адже не завжди є можливість прорахувати всі ймовірні ризики та вибрати правильний напрям роботи на перспективу, а інвестори воліють вкладати кошти в підприємства з найнижчими ризиками та найвищим терміном окупності.

Нинішня галузь гостинності в Україні ще не відповідає вимогам міжнародних стандартів. Проаналізувавши діяльність готельно-ресторанного бізнесу в Україні, можна виділити основні проблеми: недостатня розвиненість ресторанів з українською регіональною кухнею, швидке будівництво закладів готельно-ресторанного бізнесу до великих подій, що не враховує розвиток інфраструктури міст, транспортної мережі, використання перепроданих закладів зі старими технологіями та застарілим обладнанням, споживання екологічно небезпечної сировини, порушення вимог до дотримання технології процесів виробництва страв, неефективна підготовка фахівців цієї сфери, завищена вартість послуг [7, с. 99]. Варто приділити увагу некомпетентності персоналу, недосконалому програмному забезпеченню та відсутності системи захисту інфор-

мації, незадовільному рівню комунікації, невідповідності екологічним та санітарним нормам, неефективному ціноутворенню, наявності дефіциту або понаднормових залишків ресурсів, відсутності іміджевих заходів, частим змінам законодавства, адміністративному тиску, змінам у зовнішньоекономічних відносинах.

До цих проблем варто додати фінансово-економічні, політичні, соціальні та виробничо-технологічні чинники, які також вплинули на зниження конкурентоспроможності закладів готельної індустрії в країні. Тож готельно-ресторанний бізнес в Україні розвивається повільними темпами, хоча й орієнтується на європейські тенденції.

Отже, на ефективність комерційної гостинності впливає безліч чинників, однак особливу увагу потрібно приділяти тим, від яких залежить репутація підприємства. Згрупуємо їх за відповідними напрямками, а саме: продукт, місце розташування, засоби обслуговування (зручності), рівень сервісу, співвідношення «ціна – якість», імідж, екологічність і доступність послуг, інновації, забезпечення сприятливого сприйняття готелю або ресторану. Саме вони характеризують діяльність закладу та впливають на результативність.

Розвиток готельно-ресторанної індустрії в Україні є досить перспективним напрямом за рахунок сприятливих умов і багатих рекреаційних ресурсів, однак залишається ще достатньо багато проблем у сфері законодавчої бази та нестабільної економічної і політичної ситуації в країні, що гальмує процес розвитку готельно-ресторанного бізнесу. А тому основними залишаються питання стабілізації надзвичайного стану в країні, налагодження економіко-політичної ситуації, оновлення і поліпшення законодавчої бази, управління в діяльності готельно-ресторанного бізнесу.

Подальший розвиток готельно-ресторанного господарства в Україні передбачає не лише аналіз, а й планування та прогнозування діяльності на перспективу за відповідними етапами, починаючи з аналізу внутрішнього і зовнішнього середовища, визначення загальної стратегії функціонування підприємства з урахуванням сучасних вимог, виявлення власних можливостей і на їх основі побудови стратегії діяльності та розроблення концепції, бізнес-планів, програм і на завершення – процес реалізації проектів. При цьому розпочати варто з оновлення продукту, далі поліпшити техніко-економічний рівень послуг, їхню якість і конкурентоспроможність, а також звернути увагу на науковість виробничої діяльності й експортоспроможність послуг.

Щоб бути лідером та отримати конкурентні переваги на ринку готельно-ресторанних послуг, потрібно використовувати комп'ютерні мережі, Інтернет та Інтернет-технології, застосувати наскрізну автоматизацію всіх бізнес-процесів [8, с. 188].

У найближчій перспективі готельно-ресторанний бізнес в Україні має зростати за рахунок якості та оригінальності наданих послуг, і це буде стосуватися не лише брендів підприємств, а й середнього і малого бізнесу. Існуючим закладам варто створювати мережі з універсальним набором послуг і високим рівнем обслуговування, що дасть можливість домінувати на ринку. Потрібно створювати сприятливий інвестиційний клімат на всіх рівнях для залучення іноземних та вітчизняних інвестицій, залучати державу для підтримки великих інвестиційних проектів. Тільки за таких умов розвитку готельно-ресторанного господарства Україна може стати новим рівноправним учасником світового ринку.

Висновки. Таким чином, сучасний світовий ринок готельно-ресторанних послуг давно сформувався і

стабільно розвивається в більшості країн світу на основі суттєвої матеріально-технічної бази та забезпечує роботою мільйони працездатних людей, що позитивно впливає на економіку країн.

Діяльність готельно-ресторанного бізнесу в Україні стримують такі чинники, як некомпетентність персоналу, недосконала програма забезпечення та відсутність системи захисту інформації, незадовільний рівень комунікацій, невідповідність екологічним та санітарним нормам, неефективне ціноутворення, наявність дефіциту або понаднормових залишків ресурсів, відсутність іміджевих заходів, часті зміни законодавства, адміністративний тиск. Окрім того, економічно-політична нестабільність, обмеження платоспроможності населення, недосконала податкова система вплинули на зниження конкурентоспроможності закладів готельної індустрії в країні. Тож готельно-ресторанний бізнес в Україні розвивається повільними темпами, хоча й орієнтується на європейські тенденції.

Ураховуючи світовий досвід, можна визначити пріоритетні напрями в розвитку готельно-ресторанної індустрії: створювати національні та міжнародні ланцюги внаслідок глобалізації світового господарства; дивер-

сифікувати послуги та концентруватися на потребах і запитах клієнтів, персоніфікувати обслуговування; поглиблювати концептуалізацію та спеціалізацію об'єктів готельно-ресторанного бізнесу; впроваджувати новітні інформаційні комп'ютерні технології на підприємствах.

Для ефективної роботи закладів готельно-ресторанного бізнесу потрібно впроваджувати автоматизовані інформаційні системи управління, що дасть змогу реалізувати програми ресурсозбереження та енергозбереження, підвищувати кваліфікацію обслуговуючого персоналу та продуктивність його праці, поліпшувати якість виконуваних робіт і послуг, скорочувати час надання послуг, підвищувати якість обслуговування гостей. Основною метою розвитку готельно-ресторанного бізнесу має стати пошук нових шляхів, які забезпечували б прогрес даної галузі не лише на короткостроковий період, а у глобальному просторі на довготривалу перспективу.

Подальші дослідження передбачають використання всіх резервів підвищення якості обслуговування та конкурентоспроможності готельно-ресторанних комплексів України шляхом упровадження позитивного закордонного досвіду розвитку підприємств сфери гостинності.

Список використаних джерел:

1. World Travel & Tourism Council (WTTC). URL : <http://www.wttc.org/research/economic-impact-research/country-reports/>.
2. Юрченко О. Інновації в готельному бізнесі на сучасному етапі. *Вісник Львівського університету. Серія «Міжнародні відносини»*. 2014. Вип. 34. С. 292–300.
3. Статистичний щорічник України за 2016 рік. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Галасюк С.С. Досвід європейських країн у застосуванні стандартів «HOTELSTARS UNION». *Матеріали круглого столу та студентської науково-практичної конференції «Туристичний та готельно-ресторанний бізнес: світовий досвід та перспективи розвитку для України»*. Одеса, 2018. С. 13–18.
5. Основи готельно-ресторанної справи : навчальний посібник / Н.І. Данько та ін. ; за заг. ред. А.Ю. Парфененка. Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2017. 288 с.
6. Система категоризації готелів HotelStars. URL : <https://www.hotelstars.eu>.
7. Лінтур І.В. Інноваційний потенціал у сфері готельно-ресторанного бізнесу. URL : <http://dspace.msu.edu.ua:8080/bitstream/>.
8. Перепелиця А.С. Регулювання готельного бізнесу в умовах інформатизації глобального економічного простору. *Вісник. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм»*. 2017. Вип. 6. С. 187–190.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Аннотация. В статье рассмотрен гостинично-ресторанный бизнес как составляющая туристической индустрии мировой экономики, определены основные тенденции его развития, обращено внимание на мировые проблемы, имевшие место в последнее время на рынке гостинично-ресторанных услуг, освещены пути их решения. Осуществлен анализ деятельности гостинично-ресторанного бизнеса в Украине для дальнейшего выявления факторов влияния на индустрию гостеприимства, обращено внимание на основных конкурентов крупных предприятий, рассмотрены новые тенденции в индустрии гостинично-ресторанного бизнеса, ориентированные на потребителя, что дает возможность предприятиям соответствовать определенным современным требованиям и быть конкурентоспособными на рынке. Рассмотрены международный опыт популярных предприятий и преимущества европейской системы, на которые стоит обратить особое внимание для повышения конкурентоспособности украинских предприятий, выделены основные проблемы в отечественном гостинично-ресторанном бизнесе, исследованы перспективы его развития в условиях глобализации мирового хозяйства.

Ключевые слова: гостинично-ресторанный бизнес, индустрия гостеприимства, инновации, мировое хозяйство, международный опыт, глобализация.

**PERSPECTIVES FOR THE DEVELOPMENT OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS IN UKRAINE
UNDER CONDITIONS GLOBALIZATION OF THE WORLD AGRICULTURE**

Summary. In the current circumstances, when globalization and integration processes are relevant, the world market of hotel and restaurant services has undergone a significant transformation. First of all, it is connected with the harsh conditions of survival, which involves the active introduction in the industry of hotel and restaurant technologies, scientific, technical advances and the response to the new challenges of the competitive environment. At the same time, the hotel and restaurant business is quite popular and in demand, and therefore requires improving the quality of service provision on the highest level and variety with the goal of attracting more clients and improving competitiveness. International experience shows that the path of such changes was chosen by successful institutions of hotel and restaurant business, which are ready to introduce innovations. For domestic enterprises, low innovation activity is characteristic due to high cost of investment development and the lack of adaptation of enterprises to the situation in Ukraine. The need for research is determined by a number of up-to-date factors influencing the hotel and restaurant industry and the introduction of international experience in this area, which updates the chosen topic in order to strengthen the position of domestic enterprises in the market of hotel and restaurant services in Ukraine. The article considers the hotel and restaurant business as a component of the tourism industry of the world economy, identifies the main trends of its development, draws attention to the world problems that have taken place recently in the market of hotel and restaurant services and highlights the ways of their solution. The author analyzes the activity of hotel and restaurant business in Ukraine for further identification of factors of influence on the hotel industry, identifies the main competitors for large enterprises and investigates new tendencies in the sphere of hotel business focused on the consumer and allows the institutions to meet certain modern requirements and to be competitive on the market. The international experience of popular enterprises and the advantages of the European system are considered, which should be paid special attention to increase the competitiveness of Ukrainian institutions, highlighted main problems of hotel and restaurant business in Ukraine, prospected its development in the conditions of globalization of the world economy are researched.

Key words: hotel and restaurant business, sphere of hotel business, innovation, world economy, international experience, globalization.

УДК 330.341.211.1

Колєватова А. В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського

Коваленко А. С.

студентка спеціальності

«Фінанси, банківська справа та страхування»

Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського

Kolevatova Alona

Candidate of Economic Sciences,

Associate Professor of Department of Finances, Banking and Insurance

Mykolaiv National University the name of V.O. Sukhomlinskyj

Kovalenko Artem

Student of Specialty "Finances, Banking and Insurance"

Mykolaiv National University the name of V.O. Sukhomlinskyj

**ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАУКОВОЇ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ,
ОСНОВНІ ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ**

Анотація. У статті порушено тему актуальності наукової та інноваційної діяльності підприємств в Україні. Проаналізовані останні дослідження та публікації, виділені основні науковці, що займалися дослідженням цієї теми. Визначено основні особливості інноваційного розвитку та інноваційної діяльності. Проаналізовано кількість науковців та наукових організацій, обсяг наукових та науково-технічних робіт, інноваційну активність підприємств України та джерела фінансування інноваційної діяльності. Основну увагу приділено виокремленню основних проблем, що стримують інноваційну діяльність промислових підприємств.

Ключові слова: інноваційна діяльність, конкурентоспроможність, економічне зростання, інноваційна активність, питома вага, загальні витрати, тенденція.

Вступ та постановка проблеми. В сучасних ринкових умовах господарювання підвищення якості та конкурентоспроможності виробничо-технічної бази підприємств є важливим чинником зростання їх економічної стабільності та подальшого розвитку. Протягом останніх

років науково-технічний прогрес протікав переважно на еволюційній основі, тобто шляхом удосконалення діючої технології, часткової модернізації машин та обладнання. Недостатня увага приділялась технічному переозброєнню підприємств. В умовах становлення інноваційної моделі

розвитку економіки орієнтація технічного розвитку підприємства на кінцеві результати діяльності є одним з найважливіших завдань управління.

Взявши європейський вектор та проаналізувавши власні можливості й конкурентоспроможність, підприємства України усвідомили, що впровадження та розвиток інноваційної діяльності є одними з головних факторів їх успішного зростання. Інтеграція у виробництво інноваційних розробок не лише приводить до підвищення конкурентоспроможності, але й допомагає вирішити низку економічних, соціальних та екологічних питань [4, с. 31–33].

Під інноваційною діяльністю ми розуміємо організаційно-економічну активність наукових, проектно-конструкторських, технологічних організацій, підприємств, бізнес-структур та органів управління, що забезпечують створення та впровадження інновацій. За концепцією професора Пола Ромера, який є автором нової теорії росту (New Growth Theory), сучасна економіка пов'язана з ефектом зростаючої віддачі, що забезпечується саме використанням нових знань та технологій, а важливі та перспективні інновації, нова конкурентоспроможна продукція можуть народжуватись тільки на надійному науковому фундаменті. Отже, наукову діяльність, яка є фактично виробництвом знань, можна розглядати в єдиному процесі створення інновацій. Власне, інноваційний процес передбачає «походження» інновації від наукової ідеї до її прикладного дослідження, через конструкторсько-технологічні розробки втілення слочатку в дослідно-експериментальному, потім серійному виробництві, зрештою, відповідний супровід у сфері її використання [3, с. 45–48].

Впровадження інновацій можна назвати необхідною умовою розвитку виробництва, підвищення якості продукції та зростання виробничих можливостей підприємства, тому постійне підвищення якості з використанням інноваційних технологій має стати пріоритетним напрямом розвитку підприємств. Розвиток інноваційної бази підприємства здійснюється завдяки модернізації устаткування, технічного переозброєння, реконструкції та розширення, нового будівництва; вибір конкретного напрямку інноваційного розвитку підприємства проводиться на основі результатів діагностичного аналізу та оцінювання техніко-організаційного рівня виробництва.

Нині стан інноваційної діяльності в Україні можна вважати таким, що не відповідає сучасному рівню розвитку інноваційних процесів у країнах, для яких інноваційний розвиток є основним напрямом економічної стратегії [1]. Основним фактором, що стримує інноваційну діяльність, є відсутність коштів для фінансування інноваційних змін. Це багато в чому зумовлене низьким ступенем зацікавленості економічних суб'єктів в інвестуванні капіталу в інноваційні процеси. Іншим аспектом цієї проблеми є те, що держава не може постійно лише субсидувати. Необхідним є масове залучення приватного та банківського капіталу до кредитування, інвестування новітніх досліджень та їхнього впровадження. Ситуація погіршується ще й відсутністю організаційно-економічних механізмів інвестування масштабних технологічних змін. Найявний порядок фінансування державних науково-технічних програм, як правило, не забезпечує досягнення заданих кінцевих результатів. Органи виконавчої влади на різних рівнях неефективно використовують кошти для інноваційної трансформації. Водночас недержавні комерційні структури не зацікавлені у здійсненні довгострокових проектів, що забезпечували би базові технологічні зміни. Крім того, мають місце ринкові чинники, такі як домінування певних підприємств (сильні конкуренти), невизначений попит на інноваційні товари або послуги. Ринки насичуються, спо-

стерігається дуже жорстка конкуренція, а також тенденція до скорочення циклу виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням стану й тенденцій інноваційного розвитку, теоретичних та практичних засад інноваційної діяльності, а також розкриттям сутності та передумов інноваційного розвитку на підприємствах України займалися такі науковці, як І.П. Сидорчук, О.І. Шаманська, І.І. Вінникова, В.М. Гесць, О.А. Мельниченко, Л.О. Волощук, С.М. Ілляшенко, Н.А. Фатхутдінов, А.С. Гальчинський, Л.В. Дейнеко, І.А. Павленко, Н.П. Тарнавська, Л.І. Федулова. Незважаючи на велику кількість наукових досліджень, аналіз розвитку інноваційної діяльності підприємств країни завжди буде цікавим для сучасних науковців з огляду на динаміку розвитку інноваційних процесів вітчизняних промислових підприємств.

На думку авторів, в сучасних умовах господарювання доцільним є вжиття низки заходів, що дасть змогу значно підвищити рівень інноваційної активності промислових підприємств, стабілізувати прискорений процес оновлення виробництва, ефективно використовувати внутрішні та залучені зовнішні інвестиції в інноваційній діяльності.

До таких заходів належать розроблення та запровадження механізму надання пільг промисловим підприємствам, які впроваджують і реалізують інноваційну продукцію; поширення практики надання інноваційним підприємствам середньострокових кредитів зі зниженою кредитної ставки; формування сприятливого для інновацій бізнес-середовища; розширення інституційної бази фінансового забезпечення інноваційної діяльності; оптимальний розподіл обмежених фінансових ресурсів задля концентрації на важливих напрямках науково-технічного прогресу; розроблення виваженої послідовної інвестиційної політики держави шляхом створення правової бази інвестиційної діяльності відповідно до європейських стандартів [2, с. 30].

Метою статті є виокремлення основних проблем інноваційної діяльності та комплексне вивчення питань, пов'язаних з діяльністю підприємств України в галузі інновацій та наукових розробок, а також виявлення можливих шляхів удосконалення функціонування та розвитку підприємств у цих напрямках.

Результати дослідження. Впродовж 2017 року наукові дослідження та розробки (далі – НДР) в Україні виконували 963 організації. Найбільша кількість організацій (180) була підпорядкована Національній академії наук України. Міністерству освіти і науки України було підпорядковано 129 організацій, Національній академії аграрних наук України – 86 організацій, Міністерству аграрної політики та продовольства України – 52 організації, Міністерству охорони здоров'я України – 36 організацій, Національній академії медичних наук – 35 організацій, Міністерству економічного розвитку і торгівлі України – 33 організації, Національній академії педагогічних наук – 12 організацій. Майже третина загальної кількості наукових організацій розташована у м. Києві, 15,5% – у Харківській, 7,8% – у Львівській, 5,6% – у Дніпропетровській, 5,0% – в Одеській областях.

На рис. 1 представлено кількість організацій, які здійснювали наукові дослідження й розробки в останні три роки, по регіонах України.

Найбільша кількість підприємств, які здійснювали наукові дослідження, розташована в Дніпропетровській (54), Львівській (75) та Харківській (149) областях; найменша кількість – у Закарпатській (8), Хмельницькій (8), Волинській (9) та Житомирській (9) областях.

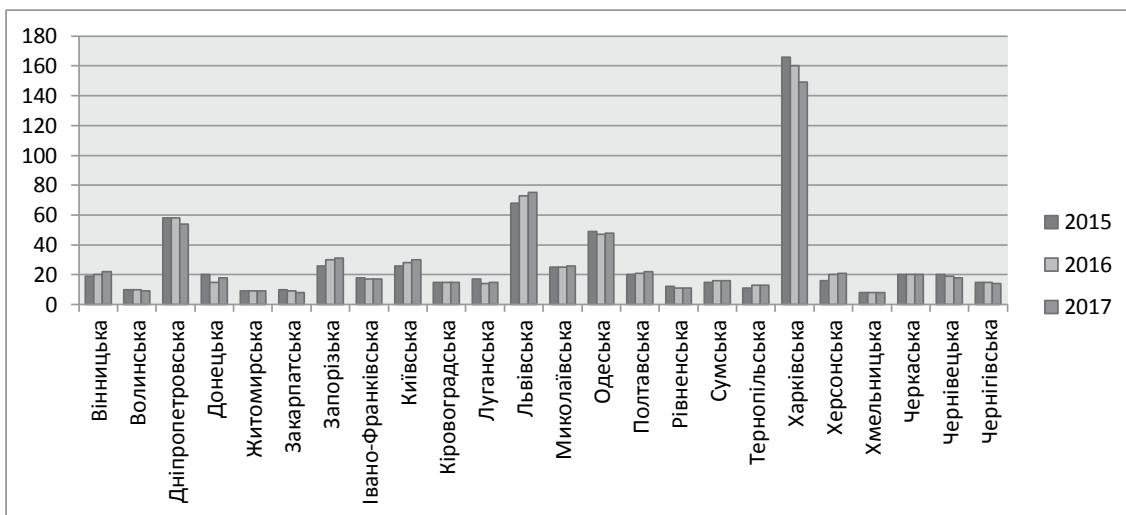


Рис. 1. Регіональний розподіл організацій, що здійснювали НДР у 2015–2017 роках [5]

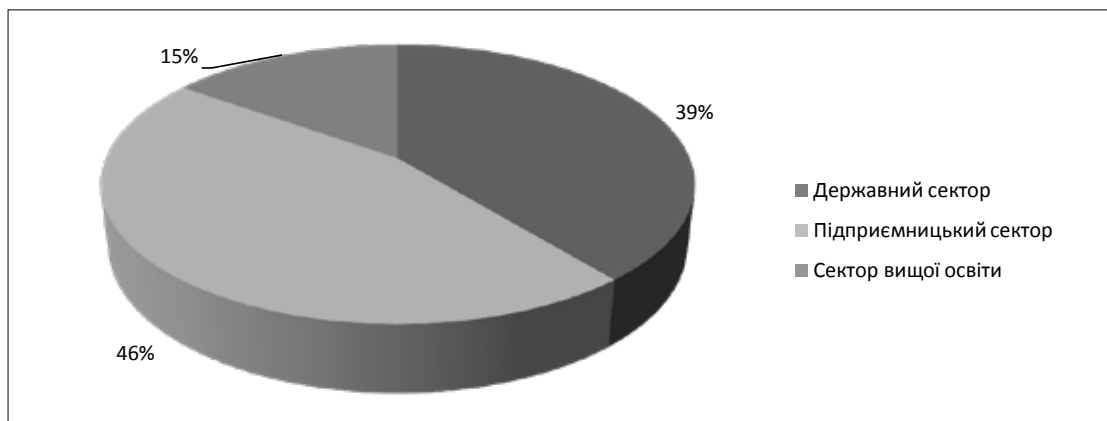


Рис. 2. Кількість підприємств, які здійснювали наукові дослідження та розробки за секторами діяльності, станом на 2017 рік

Джерело: побудовано на основі джерела [5]

За секторами діяльності, в яких здійснювались наукові дослідження й розробки, можна виділити три основні (рис. 2).

Фінансування внутрішніх витрат на виконання цих наукових досліджень склало такі суми:

- державний сектор має 7 788 641,7 тис. грн.;
- підприємницький сектор має 4 614 846,4 тис. грн.;
- сектор вищої освіти має 975 804,3 тис. грн.

Стосовно інновацій, то у 2017 році інноваційною діяльністю в промисловості займалися 759 підприємств. Серед регіонів вищою за середню в Україні частка інноваційно активних підприємств була в Харківській, Тернопільській, Миколаївській, Черкаській, Кіровоградській, Івано-Франківській, Сумській, Запорізькій областях та в м. Києві.

В розрізі видів економічної діяльності слід виокремити підприємства з виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (53,8%), інших транспортних засобів (37,1%), комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (34%), напоїв (25,9%), електричного устаткування (25,2%), хімічних речовин і хімічної продукції (25%).

В минулому році на інновації підприємства витратили 9,1 млрд. грн., зокрема на придбання машин, облад-

нання та програмного забезпечення – 5,9 млрд. грн., на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 2,2 млрд. грн., на придбання наявних знань від інших підприємств або організацій – 0,02 млрд. грн., на інші роботи, пов'язані зі створенням та впровадженням інновацій, – 1,0 млрд. грн. Найбільше коштів витрачено підприємствами м. Києва, Запорізької, Дніпропетровської та Харківської областей.

Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств, що становлять 7 704,1 млн. грн. Кошти державного бюджету отримали 8 підприємств, місцевих бюджетів – 17, загальний обсяг яких становив 322,9 млн. грн. (3,5%); кошти вітчизняних інвесторів отримали 5 підприємств, іноземних – 3, загалом їхній обсяг становив 380,9 млн. грн. (4,2%); кредитами скористалося 21 підприємство, обсяг яких становив 594,5 млн. грн. (6,5%).

За діаграмою (рис. 3) бачимо, що у 2017 році кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, скоротилась на 65 порівняно з 2015 роком; кількість підприємств, що витрачали кошти на внутрішні науково-дослідницькі розробки, скоротилась на 21; кількість тих, що витрачали кошти на зовнішні НДР, зменшилась на 8. Проте кількість підприємств, що витрачали кошти на

придбання інших зовнішніх знань, придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, зросла на 11 та 33 відповідно.

Це свідчить про те, що за два роки певна частина підприємств для себе вибрала ефективнішим та більш привабливим вкладення саме в придбання машин, обладнання та вже розроблених і спроектованих зовнішніх знань, а не у внутрішні та зовнішні НДР.

За даними табл. 1 бачимо, що у 2017 році більше коштів було витрачено на придбання машин, обладнання та ПЗ, а також на внутрішні НДР, найменше коштів витрачено на придбання інших зовнішніх знань.

Відповідно до вивченої статистики та проаналізованих даних можна сказати, що більшості передових промислових підприємств та організацій України усвідомила необхідність проведення інноваційної політики, проте невизначеність в структурній перебудові економіки та інші чинники, обумовлені національним менталітетом, перешкоджають приєднанню українських бізнесменів до світових інноваційних процесів.

Попри те, що в Україні зберігся масштабний науковий комплекс, здатний ефективно продукувати результати світового рівня, науково-технічна та інноваційна сфера не виконує належним чином роль джерела економічного зростання, отже, існують ключові проблеми:

– темпи розвитку й структура науково-технічної та інноваційної сфери не відповідають попиту на передові технології з боку економіки;

– пропонувані наукові результати світового рівня не знаходять застосування в економіці через низьку сприйнятливість підприємницького сектору до інновацій;

– в науково-технічній та інноваційній сфері тривають втрата кадрів та скорочення матеріально-технічних засобів.

Існує загроза переорієнтації вітчизняної науки на вирішення проблем інноваційного розвитку інших країн та перетворення України на експортера товарів і послуг з низьким рівнем доданої вартості, зокрема у сфері інтелектуальної праці.

Отже, можна сформулювати основні негативні властивості в Україні, що затримують інноваційний розвиток [6, с. 25–30]:

- невизначеність;
- ризикованість;
- нерівномірність.

Для стимулювання інноваційної діяльності в промисловій галузі необхідними є мотивація працівників до інноваційної діяльності, зменшення міграції вчених, законодавчі зміни у галузі інноваційної діяльності щодо пільг і стимулів (зниження податків до підприємств, які розвиваються; вдосконалення амортизаційної політики), розширення джерел фінансування, тісна співпраця з іноземними підприємствами, обмін досвідом, активізація діяльності технопарків шляхом державної підтримки, розширення практики надання інноваційним підприємствам середньострокових кредитів зі зниженням процентної ставки.

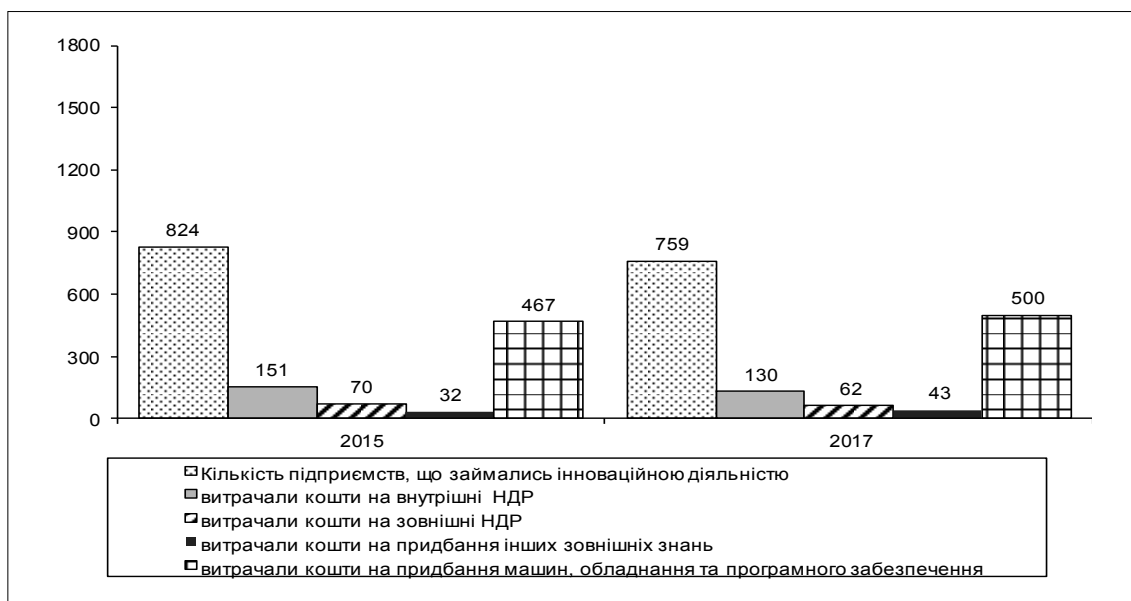


Рис. 3. Порівняльна характеристика інноваційної діяльності промислових підприємств у 2015, 2017 роках

Джерело: побудовано на основі джерела [5]

Таблиця 1

Загальний обсяг витрат за напрямками інноваційної діяльності

Категорія	Витрати, млн. грн.		
	2010 рік	2015 рік	2017 рік
Усього	8 045,5	13 813,7	9 117,5
внутрішні НДР	818,5	1 834,1	1 941,3
зовнішні НДР	177,9	205,4	228,5
придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	5 051,7	11 141,3	5 898,8
придбання інших зовнішніх знань	141,6	84,9	21,8
інше	1 855,8	548,0	1 027,1

Висновки. Таким чином, ефективне функціонування інноваційної моделі економічного розвитку ґрунтується на відповідному інституційному забезпеченні, передбачає виважену державну інноваційну політику, поєднану з визначеними напрямками активізації інноваційної діяльності, дає змогу досягти поставлених цілей інноваційного розвитку та зайняти вищі позиції у світовому постіндустріальному економічному просторі.

Задля покращення стану інноваційної діяльності в країні необхідно вжити таких заходів:

- посилення конкурентоспроможності сектору наукових досліджень і розробок, забезпечення його інтеграції в Європейський дослідницький простір;
- підвищення ефективності бюджетного фінансування наукової та інноваційної сфери;
- спрямування вітчизняного науково-технічного потенціалу на забезпечення потреб інноваційного розви-

тку економіки України та організацію виробництва високотехнологічної продукції;

– підвищення ефективності національної інноваційної системи.

Вжиття запропонованих заходів активізації інноваційної діяльності в Україні дасть змогу значно підвищити рівень інноваційної активності промислових підприємств, стабілізувати прискорений процес оновлення виробництва, ефективно використовувати внутрішні та залучати зовнішні інвестиції на інноваційну діяльність.

Отже, стабільне соціально-економічне зростання в Україні може бути досягнуте лише інноваційним шляхом за активного використання сучасних науково-інноваційних розробок. Від того, наскільки значною буде інноваційна складова економічного розвитку країни, залежать її роль та місце у світовій економічній системі, стабільність і рівень розвитку національної економіки на цьому етапі та в майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Про інноваційну діяльність : Закон України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник. Київ : ДП « Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2015–2017. 255 с.
3. Мельниченко О.А. Інноваційний розвиток національної економіки: виклики для держави, бізнесу та населення. URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2012-2/doc/2/02.pdf>.
4. Михайловська О. В. Світовий досвід державної підтримки інноваційних процесів. *Актуальні проблеми економіки*. 2005. № 11. С. 101–109.
5. Сайт Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
6. Яшкіна О.І. Інноваційна діяльність підприємств України: тенденції розвитку та чинники впливу. URL: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2013_4_181_189.pdf.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НАУЧНОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ, ОСНОВНЫЕ ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Аннотация. В статье нарушена тема актуальности научной и инновационной деятельности предприятий в Украине. Проанализированы последние исследования и публикации, выделены основные ученые, которые занимались исследованием этой темы. Определены основные особенности инновационного развития и инновационной деятельности. Проанализированы количество ученых и научных организаций, объем научных и научно-технических работ, инновационная активность предприятий Украины и источники финансирования инновационной деятельности. Основное внимание уделено выделению основных проблем, которые сдерживают инновационную деятельность промышленных предприятий.

Ключевые слова: инновационная деятельность, конкурентоспособность, экономический рост, инновационная активность, удельный вес, общие расходы, тенденция.

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF SCIENTIFIC AND INNOVATIVE ACTIVITY ARE IN UKRAINE, BASIC WAYS OF THEIR OVERCOMING

Summary. Implementation of innovations can be called the necessary condition for the development of production, improving the quality of products and the growth of production capacity of the enterprise, therefore, continuous improvement of quality with the use of innovative technologies should become a priority area of development of enterprises. At present, the state of innovation activity in Ukraine can be considered as not corresponding to the current level of development of innovative processes in countries for which innovation development is the main direction of economic strategy. The main constraint of innovation activity is the lack of funds to finance innovation. This is largely due to the low degree of interest of economic actors in investing capital in innovative processes. The other side of this problem – the state cannot always only subsidize. The massive involvement of private and bank capital in lending and investing in new research and its implementation is necessary. The existing procedure for funding state science and technology programs, as a rule, does not ensure the achievement of the specified final results. In the article the theme of actuality of scientific and innovative activity of enterprises is broken in Ukraine. The analysis of the last researches and publications is conducted, and also basic research workers which were engaged in research of this theme are selected. The basic features of innovative development and innovative activity are selected and described. It is analyzed amount of research workers and scientific organizations, volume of the advanced and scientific and technical studies, innovative activity of enterprises of Ukraine and sourcing innovative activity. Basic attention in the article is spared the selection of basic problems which restrain innovative activity of industrial enterprises.

Key words: innovative activity, competitiveness, economy growing, innovative activity, specific gravity, general charges, tendency.

Колодяжна І. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри інноватики та управління
Приазовського державного технічного університету*

Букріна К. А.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Приазовського державного технічного університету*

Kolodaznaya Irina

*PhD in Economics, Associate professor
Associate professor, Department of Innovation and Management,
Pryazovskyi State Technical University*

Bukrina Katerina

*PhD in Economics,
Associate Professor of the Department of Finance and Banking,
Pryazovskyi State Technical University*

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА В СИСТЕМІ СТАЛОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Стаття присвячена визначенню поняття «економічна безпека підприємства». Розглянуто поняття безпеки, економічної безпеки, а також зв'язок цих визначень з призначенням організації; визначено проблеми забезпечення економічної безпеки підприємства (установи) на макро-, мезо- та мікрорівнях функціонування й розвитку народного господарства. Сформульовано основні умови, фактори та загрози, що впливають на економічну безпеку підприємства. Описано критерії, на основі яких можна зробити висновок про стан економічної безпеки підприємства. Визначено, що в сучасних умовах процес сталого функціонування, розвитку, оптимізації та раціоналізації виробництва вітчизняних підприємств багато в чому залежить від удосконалення їх діяльності у сфері забезпечення економічної безпеки.

Ключові слова: система, захист, безпека, економічна безпека, стійке функціонування, підприємство.

Вступ та постановка проблеми. Нині питання забезпечення умов фінансового благополуччя підприємств висуваються на перший план.

На розвиток підприємства впливають такі чинники, як нестабільна політична та соціально-економічна ситуація в країні, міжнаціональні, регіональні, територіальні конфлікти, недосконалість законодавства, криміналізація суспільства, шахрайство, корупція.

В сучасних умовах проблема економічної безпеки є актуальною, оскільки підприємства працюють в умовах різних зовнішніх та внутрішніх ризиків, а конкурентне середовище приховує численні погрози. Ця обставина вимагає від суб'єктів управління підприємством побудови комплексної системи, спрямованої на підвищення рівня економічної безпеки. Сучасна кризова ситуація та процеси модернізації країни обумовлюють ведення цілеспрямованої діяльності у сфері забезпечення економічної безпеки підприємств.

Для того щоби зрозуміти та усвідомити значення поняття «економічна безпека», необхідно дати сутнісну характеристику особливій категорії «безпека». У Законі України «Про національну безпеку України» № 8068 вона визначається як «захищеність життєво важливих для суспільства та особистості інтересів, прав і свобод людини і громадянина, забезпечення яких є пріоритетним завданням діяльності сил безпеки, інших державних органів». За цього визначення забезпечення національної безпеки України – це діяльність держави, всього суспільства та кожного громадянина окремо, спрямована на захищеність державного суверенітету, територіальної цілісності, демократичного конституційного ладу та інших національних інтересів України від реальних та потенційних загроз. Вона не зводиться

тільки до захисту. Ідея національної безпеки тісно пов'язана з концепцією економічного розвитку, виступає невід'ємною частиною та одночасно умовою її реалізації. Безпека повинна бути спрямована не тільки на запобігання загроз, але й на розвиток та зміцнення прав і свобод особистості, матеріальних і духовних цінностей суспільства, конституційного ладу, суверенітету та територіальної цілісності держави [1, с. 67].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняттю економічної безпеки підприємства та чинникам впливу на діяльність підприємства приділена увага в працях вітчизняних вчених, таких як О.І. Барановський, І.О. Бланк, О.І. Захаров, П.Я. Пригунов, В.С. Сідак, М.І. Камлик, В.М. Геєць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк, С.М. Шкарлет [2–5].

Питання визначення або уточнення сутності та оцінювання економічної безпеки різних рівнів економіки набувають особливої актуальності. Про це свідчить значна кількість наукових праць, які присвячені саме цій проблемі. Необхідно зазначити, що позиції більшості вчених щодо цієї проблеми, значно різняться, а іноді є протилежними, тобто тривають дискусії стосовно концептуальних підходів до визначення сутності категорії «економічна безпека», спектру функціональних складових цієї категорії, складу оціночних критеріїв, складових економічної безпеки тощо [1, с. 63]. Саме тому актуальним сьогодні залишається вивчення сутності категорії «економічна безпека», її напрямів забезпечення, управління засобами захисту, виявлення спроб та фактів порушень, вжиття заходів щодо їх нейтралізації, вдосконалення структури економічної безпеки підприємства.

Метою статті є комплексне вивчення структури та функціональних складових економічної безпеки підпри-

емства для управління економічною безпекою підприємства в умовах кризи.

Результати дослідження. Забезпечення економічної безпеки – це гарантія незалежності країни, умова стабільності та ефективної життєдіяльності суспільства, досягнення успіху. Це пояснюється тим, що економіка є однією з найважливіших сторін діяльності суспільства, держави та особистості, отже, поняття національної безпеки буде порожнім словом без оцінювання життєздатності економіки, її міцності за можливих зовнішніх і внутрішніх загроз. Отже, забезпечення економічної безпеки належить до найважливіших національних пріоритетів.

Економічна безпека – це:

- стан економіки, що забезпечує достатній рівень соціального, політичного та оборонного існування й прогресивного розвитку України, невразливість і незалежність її економічних інтересів до можливих зовнішніх та внутрішніх загроз і впливів [6, с. 14];

- стан юридичних, економічних відносин, організаційних зв'язків, матеріальних та інтелектуальних ресурсів підприємства, за якого гарантуються стабільність його функціонування, фінансово-комерційний успіх, прогресивний науково-технічний та соціальний розвиток [4, с. 20].

Для оцінювання стану економічної безпеки застосовується система показників, за пороговим значенням яких визначають стан економічної безпеки розглянутого об'єкта. За невідповідності допустимим значенням відбувається формування негативних, руйнівних тенденцій щодо економічної безпеки.

Поняття «безпека підприємства» нерозривно пов'язане з поняттями «стійкість», «розвиток», «вразливість», «керованість».

Економічна безпека підприємства – це його спроможність розвиватися та працювати в умовах постійно мінливого внутрішнього та зовнішнього середовища, що характеризує її стійкість [7, с. 264]. Інакше кажучи, під терміном «економічна безпека підприємства» розуміється стан захищеності його важливих інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз для забезпечення стабільності та прогресування в сьогоденні та майбутньому.

Економічна безпека підприємства – це стан захищеності від різних загроз, типи яких наведені на рис. 1.

Всі фактори ризику, небезпеки та загрози можуть бути згруповані за різними класифікаційними ознаками. Най-

більшого поширення в науці отримало виділення небезпек і загроз залежно від сфери їх виникнення. За цією ознакою розрізняють внутрішні та зовнішні загрози. Зовнішні небезпеки та загрози виникають за межами підприємства. Вони не пов'язані з його виробничою діяльністю, як правило, є такою зміною навколишнього середовища, яка потенційно може принести підприємству збитки.

До цих загроз, на нашу думку, необхідно віднести:

- недостатню розвиненість законодавчої та нормативно-правової бази, що дає змогу ефективно протидіяти недобросовісній конкуренції;
- екологічні загрози;
- загрози інформаційного характеру;
- неефективну роботу відповідних державних структур щодо створення сприятливих умов для проведення науково-технічних і техніко-технологічних досліджень;
- залучення кримінальних структур для впливу на конкурентів;
- відсутність детальної та об'єктивної інформації про суб'єктів економічної діяльності та їх фінансове становище;
- низький рівень культури ведення бізнесу в ринковому середовищі;
- брендові (іміджеві) загрози.

Внутрішніми загрозами є:

- дії або бездіяльності (зокрема, навмисні і ненавмисні) персоналу підприємства (установи), що суперечать інтересам його місії та комерційної діяльності, наслідком яких може бути нанесення непередбачених витрат;
- витік або втрата інформаційних ресурсів (зокрема, відомостей, що становлять комерційну таємницю та/або конфіденційну інформацію);
- підрив його ділового іміджу в очах бізнес-партнерів;
- виникнення проблем у взаєминах з реальними та потенційними партнерами і можливість втрати та/або неукладення (продлонгації) подальших важливих договорів (контрактів);
- конфліктні ситуації з конкурентами, загроза життю та здоров'ю персоналу тощо.

Необхідно відзначити, що нині не всі керівники підприємств готові повною мірою оцінити потребу створення надійної системи економічної безпеки. Складність

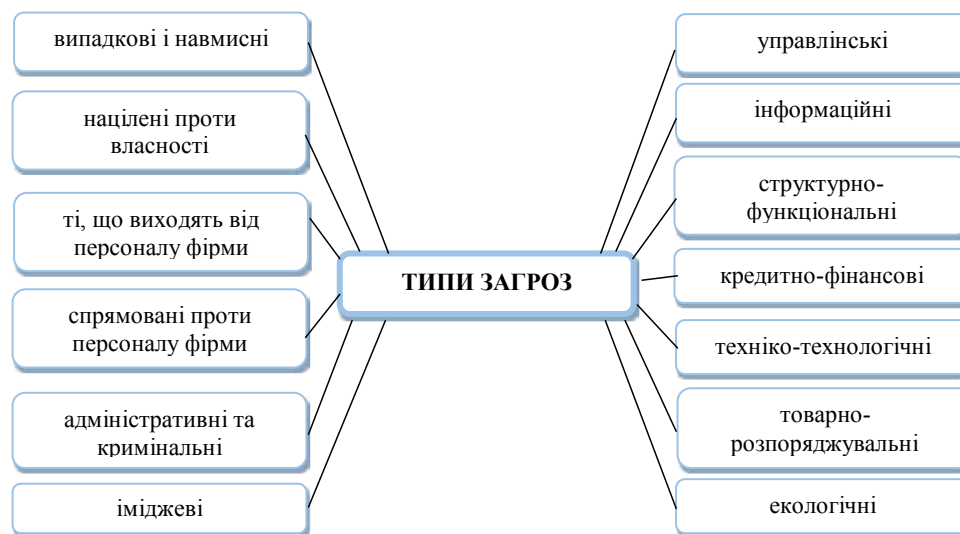


Рис. 1. Типи загроз

полягає в особливості визначення конкретних дій, необхідних для захисту тих чи інших важливих ресурсів. Внаслідок цього багато керівників обмежуються створенням на підприємстві охоронних структур, майже повністю виключаючи з переліку організаційно-технічні та правові методи, засоби та способи захисту інформації тощо.

У зв'язку з цим система забезпечення економічної безпеки підприємств є єдиним організаційно-технічним комплексом, під час формування якого розробляється концепція забезпечення безпеки об'єкта чи політика безпеки. Її основу складає перелік обов'язкових заходів, життя яких спрямоване на вироблення алгоритму дій щодо захисту заявленого об'єкта, таких як визначення складу служби безпеки, її місця в організаційній структурі підприємства; сфера її компетенції, прав і повноважень; варіанти дій у різних ситуаціях уникнення конфліктів між внутрішніми та зовнішніми структурними підрозділами.

Політика економічної безпеки визначає правильний з точки зору підприємства спосіб використання комунікаційних та обчислювальних ресурсів, правила доступу на об'єкт, правила обігу з конфіденційною інформацією, а також процедури запобігання порушень режиму безпеки та реагування на них.

На нашу думку, економічна безпека – це не тільки захищеність національних інтересів, але й готовність і здатність відповідних інститутів влади створити механізми реалізації та захисту національних інтересів розвитку вітчизняної економіки, насамперед малого та середнього бізнесу, задля підтримки соціально-політичної стабільності суспільства.

Таким чином, перехід економіки на ринкові відносини вимагає від керівників підприємств не тільки розроблення ринкової стратегії та тактики, але й концепції безпеки, обов'язково включає спеціальні програми (плани) щодо захисту інформаційної, інтелектуальної власності та економічної безпеки.

Відповідно, роль служб безпеки, які відповідають за проведення цієї роботи на підприємстві та виконують функції дотримання правил політики безпеки й плану захисту, менеджменту засобами захисту, контролю та моніторингу за правильністю їх експлуатації, виявлення спроб та фактів порушень і життя заходів щодо їх нейтралізації, також виходить на перший план. Ослаблення практично будь-якої складової інфраструктури підприємства адекватно відбивається на його безпеці, що може вплинути на ефективний процес управління підприємством, яке перебуває в тісному взаємозв'язку з питаннями економічної безпеки.

Забезпечення функціонування підприємства в перспективі вимагає розгляду кризового стану як об'єкта управління. Завданням антикризового управління є вплив на проблеми, а також окремі чинники, що приводять до появи кризових явищ та процесів. Будь-яке управління має бути антикризовим. Процеси та технології антикризового управління характеризуються такими ознаками:

- мобільність та динамічність використання ресурсів;
- використання програмно-цільового підходу у розробленні та реалізації управлінських рішень;
- посилення чинників часу в процесі управління;
- оцінювання наслідків за кожним з можливих до прийняття управлінських рішень тощо [8, с. 328].

Побудову структури механізму управління в системі економічної безпеки підприємства доцільно здійснювати на основі функціонально-ресурсного підходу що дасть змогу:

- розпізнавати загрози;

– визначати, коли, за яких обставин та за якими напрямками необхідно здійснювати агресивний наступ (реалізувати контрзагрози), використовувати еволюційний підхід (метод ретельної методичної підготовки та поступового розширення життєвого простору), застосовувати метод адаптації або вичікування.

Ефективність сучасних підприємств визначається стратегіями, спрямованими на активне використання внутрішнього потенціалу для зміни зовнішнього середовища, а не тільки до пристосування. При цьому активна адаптація є процесом, який створює приріст вартості підприємства.

Розглянемо структуру економічної безпеки підприємства як сукупність взаємопов'язаних організаційних, фінансово-економічних та адміністративно-правових складових цілеспрямованого впливу на об'єкт управління, результатом якого має бути керована динаміка, що не допускає затяжних кризових явищ та банкрутства підприємства. Цьому мають сприяти прогнозування та планування діяльності, регулярний моніторинг та аналіз рівня економічної безпеки в поточному та перспективному періодах. В рамках моніторингу та аналізу рівня економічної безпеки підприємства необхідне використання системи показників та критеріїв як єдиної інформаційної бази для прийняття управлінських рішень щодо зміцнення економічної безпеки підприємства.

Задля досягнення найбільш високого рівня економічної безпеки підприємство має проводити роботу із забезпечення високого рівня безпеки основних функціональних складових. Структуру економічної безпеки підприємства можна подати у вигляді, представленому на рис. 2.

Фінансова безпека серед функціональних складових економічної безпеки вважається провідною та вирішальною, оскільки за ринкових умов господарювання фінанси є «двигуном» будь-якої економічної системи.

Інтелектуальна складова включає рівень володіння сучасними знаннями, впровадження новачок у розвиток персоналу, підвищення рівня професійних знань, навичок, умінь, стимулювання прояву ініціативи та здібностей шляхом створення гнучкої системи преміювання згідно з розвитком науково-технічного прогресу [10, с. 264].

Кадрова складова – це процес запобігання впливів на економічну безпеку підприємства за допомогою ліквідації чи зниження ризиків та різноманітних загроз, що пов'язані з персоналом, його інтелектуальним потенціалом та трудовими відносинами загалом. Кадрова безпека є комбінацією складових, пов'язаних між собою складними зв'язками.

Соціальна безпека – це стан розвитку держави, за якого держава здатна забезпечити гідний та якісний рівень життя населення незалежно від віку, статі, рівня доходів, а також сприяти розвитку людського капіталу як найважливішої складової економічного потенціалу країни.

Екологічна безпека – стан навколишнього середовища в межах світового господарства, у країні загалом та регіонах зокрема, а також на підприємствах, що не загрожує здоров'ю населення в процесі праці та життєдіяльності. Оберненою до екологічної безпеки є екологічна небезпека. Свідченням величезної екологічної небезпеки в Україні є те, що майже 10% її території перебуває у стані глибокої екологічної кризи, близької до катастрофи, майже 70% загальної земельної площі наближається до такого стану.

Енергетична безпека – це стан захищеності енергетичного потенціалу підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз у різних формах, що забезпечує його стабільний розвиток відповідно до статутних завдань, а

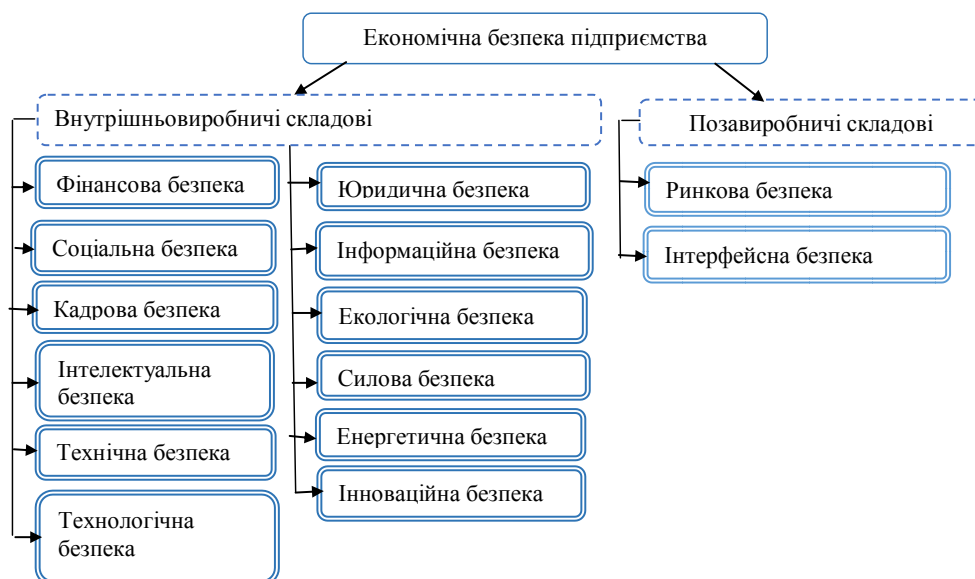


Рис. 2. Структура економічної безпеки підприємства [9, с. 262]

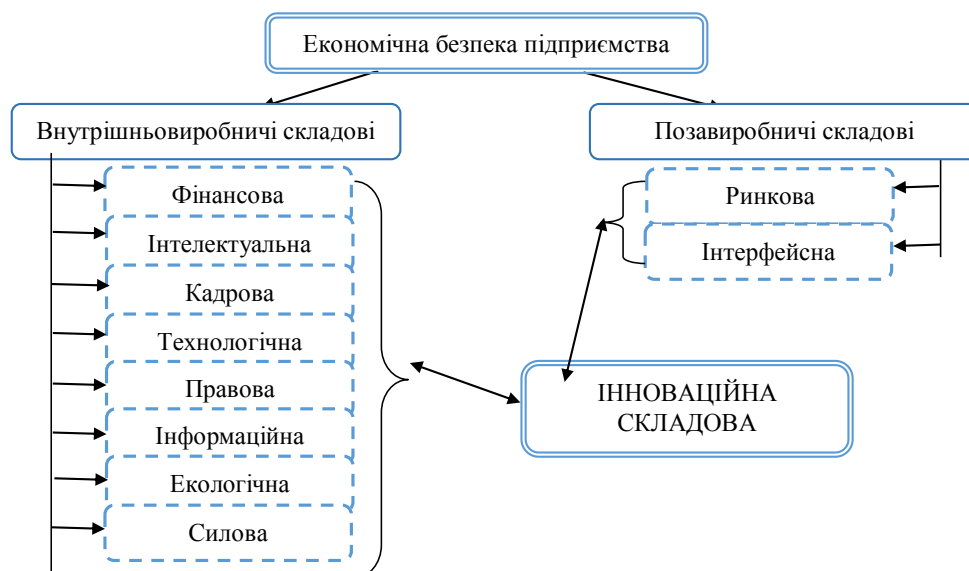


Рис. 3. Структура економічної безпеки підприємства з інноваційною складовою [11, с. 175]

також здатність до протистояння та відтворення його організації й статусу.

У зв'язку з новими умовами господарювання, які постійно змінюються під впливом НТП, інноваційна складова стає однією з найбільш вагомих для забезпечення високого рівня економічної безпеки, тому пропонується доповнити структуру економічної безпеки інноваційною складовою (рис. 3).

Розвиток ринкових відносин в Україні визначив інноваційну діяльність як єдиний спосіб виживання українських підприємств незалежно від форми власності та сфери їхньої діяльності за всіма стадіями життєвих циклів організацій, технологій та продуктів праці. При цьому результативність інноваційної діяльності прямо залежить від того, наскільки точно виконано оцінювання та експертизу ризиків, а також від того, наскільки адекватно визначені методи управління ними.

Керівництвом підприємства визначаються стратегічні питання управління економічною безпекою підприємства.

На основі цього вибирається базова стратегія. Надалі визначається мета створення нового функціонального підрозділу, а саме служби безпеки підприємства, який для виконання головних своїх функцій залучає за необхідності наявні відділи. Служба економічної безпеки підприємства здійснює управління на стратегічному, тактичному та оперативному рівнях. Для забезпечення дієвості запропонованого механізму необхідно запровадити систему моніторингу економічної безпеки підприємства, що дасть можливість:

- забезпечити керівництво своєчасною та достовірною інформацією про економічний стан;
- провести діагностику та попередити небезпечні, деструктивні ситуації в діяльності підприємства для їх швидкого та ефективного попередження, локалізації та ліквідації;
- сформулювати ключові показники ефективності управління;
- забезпечити безперерйну та взаємовигідну дію всіх підрозділів підприємства.

Отже, нині українські підприємства піддаються негативному впливу кризових явищ, тому першочерговим завданням є розроблення інструментів активізації ефективного управління українських підприємств. Серед таких інструментів можна виділити:

- оптимізацію витрат (докладна ревізія витрат, скорочення невиробничих витрат, насамперед адміністративних, скорочення додаткових витрат на оплату праці, впровадження політики енергозбереження);
- мобілізація внутрішніх ресурсів (зменшення дебіторської заборгованості, оптимізація величини виробничих запасів, стимулювання збуту);
- підтримка елементів потенціалу відтворення (виділення пріоритетних для підприємства продуктів та напрямів діяльності, за якими підприємство має найбільш стійкі ринкові позиції, проведення лояльної політики щодо ключових працівників задля збереження кадрового потенціалу);
- доведення до логічного завершення проектів, що безпосередньо впливають на життєдіяльність підприємства.

Висновки. Теоретичне та практичне значення результатів дослідження полягає в тому, що структура економічної безпеки підприємства виражається забезпеченістю підприємства якісними ресурсами, їх оптимальними запасами з урахуванням можливих ризиків господарської діяльності. При цьому всі ресурси повинні бути ефективно задіяні в рентабельне виробництво для забезпечення отримання прибутку та підтримки ліквідності підприємства. Це дасть змогу витримати цільові установки розвитку підприємства щодо економічної безпеки.

Надійна економічна безпека підприємства є можливою лише за комплексного та системного підходу, що дає змогу забезпечити стратегічний розвиток підприємства, розробити тактичні та оперативні дії для мінімізації наслідків кризи, негативного впливу загроз. Перспективами подальших досліджень є вдосконалення структури економічної безпеки підприємств за видами діяльності, розроблення підходів до оцінювання рівня та оптимальної структури економічної безпеки підприємства.

Список використаних джерел:

1. Лугова В.М. Соціальна безпека як ключова підсистема безпеки підприємства. *Бізнес-Інформ. Економіка*. 2011. № 10. С. 69–72.
2. Череп А.В., Лубенець І.О. Концептуальні засади економічної безпеки підприємств. *Вісник Запорізького національного університету*. 2010. № 1 (5). С. 63–66.
3. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення). Київ : Національний торговельно-економічний університет, 2014. 759 с.
4. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. Киев : Ника-центр ; Эльга, 2004. 784 с.
5. Захаров О.І., Пригунов П.Я. Організація та управління економічною безпекою суб'єктів господарської діяльності : навчальний посібник. Київ, 2008. 257 с.
6. Сідак В.С. Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання : монографія. Київ : Крок, 2008. 403 с.
7. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект : навчальний посібник. Київ : Атіка, 2005. 432 с.
8. Шкарлет С.М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект : монографія. Київ : книжкове вид-во НАУ, 2007. 436 с.
9. Ярова Ю.О. Структура економічної безпеки підприємства в умовах кризи. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2016. № 13. С. 257–263.
10. Пуйда Г.В. Комплексний аналіз філософсько-економічної дефініції «інтелектуальна безпека підприємства». *Економічний аналіз*. 2017. Т. 27. № 4. С. 264.
11. Дьяченко О.А. Інноваційна складова економічної безпеки підприємства. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2015. № 12. С. 175.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В СИСТЕМЕ УСТОЙЧИВОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Статья посвящена определению понятия «экономическая безопасность предприятия». Рассмотрены понятия безопасности, экономической безопасности, а также связь этих определений с назначением организации; определены проблемы обеспечения экономической безопасности предприятия (учреждения) на макро-, мезо-, и микроуровнях функционирования и развития народного хозяйства. Сформулированы основные условия, факторы и угрозы, влияющие на экономическую безопасность предприятия. Описаны критерии, на основе которых можно сделать вывод о состоянии экономической безопасности предприятия. Определено, что в современных условиях процесс устойчивого функционирования, развития, оптимизации и рационализации производства отечественных предприятий во многом зависит от совершенствования их деятельности в сфере обеспечения экономической безопасности.

Ключевые слова: система, защита, безопасность, экономическая безопасность, устойчивое функционирование, предприятие.

ECONOMIC SECURITY IN THE SUSTAINABLE OPERATION OF ENTERPRISE

Summary. The article is devoted to the definition of the concept economic security of the enterprise security concept, economic security, as well as the relationship of these definitions with the purpose of the organization, the problems of enterprise economic security at the macro, mezo, and micro levels of national economy functioning and development. The basic conditions, factors and threats affecting the economic security of the enterprise are formulated. The article describes the criteria on the basis of which it can be concluded about the state of enterprise economic security. It is determined that in modern conditions the process of sustainable operation, development, optimization and rationalization of domestic enterprises production largely depends on the improvement of their activities in the field of economic security. In modern conditions, the problem of economic security is relevant, since enterprises operate under various external and internal risks, and the competitive environment hides numerous threats. This circumstance requires the subjects of enterprise management to build a comprehensive system aimed at improving the level of economic security. The current crisis situation and the modernization processes of the country determine the conduct of targeted activities in the field of enterprises economic security. The strategic questions concerning management of enterprise economic security are defined. The article presents the structure of economic security, taking into account the innovative component. It is innovations that are the basis for ensuring the innovative component of the enterprise economic security system. In ensuring the innovative component of economic security, the main condition is the observance and implementation of enterprise interests, and innovative security is directly aimed at the formation of the necessary and sufficient conditions for increasing the possibilities of creating and using innovations: product, technological, economic, organizational and social, in order to develop and implement the products and technologies competitiveness at the level of international standards.

Key words: system, protection, safety, economic security, sustainable operation, enterprise.

УДК 656.615:658.1

Корецька О. В.

*старший викладач кафедри «Економіка і фінанси»
Одеського національного морського університету*

Koretska Olga

*Senior lecturer department "Economics and Finance"
Odessa National Maritime University*

МОДЕЛЮВАННЯ РІВНІВ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ПОРТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація. У статті пропонується науковий підхід до визначення рівнів фінансово-економічної безпеки, яка є станом захищеності підприємств від непередбачуваних негативних змін на транспортних підприємствах, а саме підприємствах портової діяльності, до яких, згідно з положенням Закону України «Про морські порти України», можуть бути включені морський порт, морський термінал, об'єкти портової інфраструктури загального користування. Доведено, що фінансово-економічна безпека підприємств портової діяльності характеризується різноманітністю та важко піддається структуризації, тому існує значна кількість методичних підходів до її виявлення та оцінювання її стану. Однак єдиний алгоритм реалізації оцінювання її рівня, який би створив необхідний методичний базис для досягнення цілей підприємств щодо забезпечення необхідного стану його фінансово-економічної безпеки, досі відсутній. Отже, автором розроблено п'ять етапів моделювання рівнів фінансово-економічної безпеки підприємств портової діяльності. Для оцінювання комплексного показника рівня фінансово-економічної безпеки запропоновано формалізувати вигляд інтегрального показника, за яким можна проводити комплексне оцінювання підприємств портової діяльності.

Ключові слова: фінансово-економічна безпека, підприємства портової діяльності, рівні фінансово-економічної безпеки, факторний аналіз, фінансова стійкість.

Вступ та постановка проблеми. Поглиблення кризових явищ в економіці України вимагає об'єктивного та неупередженого оцінювання фінансово-економічної безпеки підприємств (ФЕБП), а саме підприємств портової діяльності. Ефективність процесу забезпечення необхідного стану фінансово-економічної безпеки підприємств портової діяльності зумовлена наявністю необхідних умов для своєчасного виявлення та уникнення можливих загроз функціонування підприємств у фінансовому середовищі, ліквідування негативних наслідків певних факторів на мікро- та макрорівнях фінансових відносин.

Підприємства портової діяльності як відкрита система вимагає регулювання процесів, які протікають в ній, шляхом прийняття ефективних рішень в управлінні,

а для цього необхідно визначити рівень фінансово-економічної безпеки. Встановлення фактичного рівня фінансово-економічної безпеки є ключовим етапом її забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенням проблем оцінювання рівнів фінансово-економічної безпеки підприємств займаються багато вчених, тому останніми роками на базі усвідомлення всього розмаїття критеріїв, чинників та загроз фінансово-економічної безпеки відбувається процес систематизації та концептуалізації чинників, на базі яких можна оцінити рівень фінансово-економічної безпеки підприємств.

Їх аналізу приділяли увагу О.В. Арєф'єва, О.І. Барановський, І.О. Бланк, В.М. Геєць, К.С. Горячева, Г.В. Коза-

ченко, Т.Б. Кузенко, Л.С. Мартюшева, О.І. Судакова та інші науковці.

Необхідність використання математичних підходів до моделювання та оброблення нечітких даних на основі експертних оцінок, нечітких множин, логічного підходу були обґрунтовані в працях таких дослідників, як Л. Заде, У. Дюбуа, Дж. Ягер, Г. Алієв, М.М. Герасимов, Ф.А. Ротштейн, М.М. Бочарніков, А.В. Матвійчук.

Однак єдиний алгоритм реалізації оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки на підприємствах портової діяльності досі відсутній.

Метою статті є моделювання рівнів фінансово-економічної безпеки підприємств портової діяльності.

Результати дослідження. Відповідно до положень Закону України «Про морські порти України» до складу портових підприємств можуть бути включені морський порт, морський термінал, об'єкти портової інфраструктури загального користування [1, с. 7].

Підприємства портової діяльності вимагають регулювання процесів шляхом прийняття ефективних рішень в управлінні, а для цього необхідно визначити рівень фінансово-економічної безпеки, оскільки встановлення фактичного рівня фінансово-економічної безпеки є ключовим етапом її забезпечення.

Головною умовою фінансово-економічної безпеки підприємств портової діяльності є здатність протистояти наявним та виникаючим небезпекам і загрозам, які прагнуть завдати фінансових збитків підприємству або небажано змінити структуру капіталу, або примусово ліквідувати підприємство.

Отже, щоби підприємницькі структури портової діяльності могли збалансувати свої операційні та стратегічні можливості, вони мають брати до уваги зовнішні та внутрішні обставини, коригувати свою позицію задля досягнення бажаних результатів. Такий підхід веде до розуміння того, що аналіз та інтерпретація зовнішнього середовища є ключовою умовою її стратегічного успіху. Зовнішнє оточення є ключовим індикатором стратегічної позиції структур.

Таким чином, фінансово-економічна безпека зумовлює стійкий (збалансований та безупинний) фінансовий розвиток підприємства, що обґрунтовує необхідність її досягнення на основі ефективного використання всіх видів наявних ресурсів.

Багато вчених наголошують на важливості врахування галузевих особливостей, які ускладнюються різноманітністю комплексу послуг з перевантаження вантажів, нестабільністю та нерівномірністю вантажопотоків морських портів України, складною структурою морських портів, стадій життєвого циклу підприємств та стратегії їх розвитку, встановлюючи певні критеріальні значення як базу для визначення рівня їх фінансово-економічної безпеки.

Слід зазначити, що здебільшого в аналізованих методичних підходах до оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки підприємств запропоновано системи частинних її показників, що характеризують саме фінансову стійкість підприємств, а не рівень їх фінансово-економічної безпеки, що не завжди забезпечує необхідну для ефективного процесу управління підприємством можливість кількісного та якісного оцінювання впливу загроз макро- та мікросередовищ на стан його фінансово-економічної безпеки.

На основі вищесказаного можна зробити висновок, що існують певні розбіжності між наявними методичними підходами, запропонованими вченими-економістами, до оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки підприємств, що пов'язані як з вибором первісних частинних показників, обґрунтуванням оцінних критеріїв, так і

із застосуванням різних процедур згортання інформаційного простору ознак та виділенням певних станів фінансово-економічної безпеки підприємств основної портової діяльності.

Все це обґрунтовує необхідність вдосконалення методичних засад оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки підприємства транспортної галузі як суб'єкта фінансових відносин на основі моделювання комплексного підходу.

Однак складність такого процесу оцінювання обґрунтовується тим, що самі показники результатів діяльності підприємств часто є суперечливими, що пояснюється нестабільністю середовища функціонування підприємств портової діяльності [2, с. 11].

Результати аналізу наявних методичних основ, що присвячені досліджуваній тематиці, дали змогу сформулювати сукупність із 43-х показників, за якими доцільно виконувати оцінювання стану фінансово-економічної безпеки підприємств портової діяльності [3, с. 125–137; 4, с. 10; 5, с. 163].

Для оптимального вирішення цього завдання під час реалізації факторного аналізу широко використовуються специфічні методи та прийоми.

Адекватні математичні моделі для управління фінансово-економічною безпекою вимагають всебічного врахування факторів невизначеності, які пов'язані з особливостями функціонування підприємств портової діяльності у сучасних ринкових умовах:

- цільові умови (наявність якісно визначених цілей прийняття рішень, психологічні аспекти прийняття людиною запропонованих рішень);
- модельовані об'єкти та предметні галузі (конфліктна природа, наявність лінгвістичної, експертної інформації, що описує об'єкт, обмеження ресурсів);
- вихідна та поточна інформація про процеси, що відбуваються (протиріччя, неточність, нечіткість, неоднозначність).

Вплив цих факторів ускладнює отримання необхідних правильних та обґрунтованих рішень. Це обумовлює практичну важливість оброблення нечітких даних та необхідність використання нечітко-множинного підходу.

Використання нечіткого підходу дає змогу вирішувати широке коло задач управління. При цьому це дає можливість з єдиних позицій описати як кількісно, так і якісно інформацію про об'єкти, врахувати нечіткість даних, мультиплікативний вплив факторів невизначеності, вплив ризиків та суб'єктивних рішень, підвищуючи адекватність отримуваних рішень.

Розробимо підхід до аналізу фінансово-економічної безпеки як підприємств портової діяльності, так і підприємств інших галузей з використанням апарату нечіткої логіки (рис. 1), який складається з таких етапів.

Як ми бачимо з рис. 1, аналіз фінансово-економічної безпеки підприємств складається з п'яти етапів.

Етап 1 (відбір показників). Формування набору окремих показників, які є найважливішими для оцінювання фінансово-економічної безпеки підприємства. Щоб уникнути дублювання показників щодо їх значущості для аналізу, відібрані показники повинні оцінювати різні аспекти фінансово-економічної діяльності підприємств портової діяльності. Під час формування бази знань та побудови математичної моделі необхідно забезпечити ієрархічність.

Етап 2 (значимість). Отже, поставимо у відповідність кожному показнику X_i рівень його значимості r_i для аналізу. Щоб оцінити цей рівень, необхідно розташувати всі показники в порядку убунання значимості таким чином, щоб виконувалось правило:



Рис. 1. Підхід до аналізу фінансово-економічної безпеки підприємств портової діяльності

Джерело: систематизовано автором на підставі джерел [6–8]

$$r_1 \geq r_2 \geq r_n \quad (1)$$

Якщо система показників ранжована в порядку убавання їхньої важливості, то значимість i -го показника можна визначити за правилом Фішберна:

$$ir, i = 1, N, \quad (2)$$

де i – значення розрахованого рангу i -го показника;
 N – загальна кількість груп показників, для яких розраховуються ранги;

i – порядковий номер показника (в порядку їх значимості).

Етап 3 (лінгвістичні змінні). Для якісного оцінювання всіх рівнів фінансово-економічних параметрів визначимо лінгвістичну змінну «Рівень показника», множина значень якої буде представлена такими підмножинами: ДН – дуже низький рівень, Н – низький рівень, С – середній рівень, В – високий рівень, ДВ – дуже високий рівень.

Отже, отримаємо нечіткі числа виду трикутника.

При цьому чіткий рівень показника є верхньою основою трикутника, перехідний (з одного рівня на інший) – нижньою.

Використання нечітких множин полягає в такому: фіксуємо деякий показник (фактор), на вибраному носії фактору будемо лінгвістичну змінну «Рівень показника» зі своєю множиною значень.

Етап 4 (побудова функцій належності). Для кожного значення лінгвістичної змінної будемо функцію належності. Найбільш поширеними в цьому разі є трикутна функція належності. Верхня основа трикутника буде відповідати повній впевненості експерта в класифікації фактору, а нижня – тому, що жодні зі значень на інтервалі $(0, 1)$ не потрапляють у вибрану нечітку множину.

Етап 5 (оцінювання значень кінцевої лінгвістичної змінної). Для оцінювання комплексного показника рівня фінансової безпеки підприємства необхідно формалізувати вигляд інтегрального показника, тобто описати ті рівні, за якими може проводитись комплексне оцінювання рейтингу підприємств портової діяльності. Грунтуючись на типах фінансово-економічної стійкості для інтегрального оцінювання її рівня, виділимо нечіткі підмножини:

1) фінансова небезпека (FunS), за якої підприємство характеризується як таке, що має дуже низьку фінансову стійкість, перебуває на межі банкрутства, за якого запаси та витрати більші за суми власних оборотних коштів;

2) хитлива фінансова безпека (LFS), за якої відбувається порушення платоспроможності, але зберігається можливість відтворення рівноваги платіжних засобів та

платіжних зобов'язань за рахунок залучення тимчасово вільних джерел засобів в обіг підприємства;

3) нормальна фінансова безпека (NFS), за якої гарантується платоспроможність підприємства, середня фінансова стабільність;

4) висока фінансова безпека (HFS), за якої підприємство характеризується високою фінансовою стабільністю, має високий запас конкурентоспроможності;

5) абсолютна фінансова безпека (AFS), за якої фінансовий стан підприємства є стабільним, таким, що швидко розвивається, характеризується досить високим рівнем платоспроможності порівняно з іншими підприємствами.

Для розрахунку комплексного показника фінансово-економічної безпеки підприємства необхідно виконати розрахунок ваг для кожного з нечітких підрівнів інтегральної оцінки. За вагу приймемо середини інтервалів кожної з підмножин.

Розроблена модель характеризується гнучкістю та адаптивністю до мінливих ринкових умов. Запропонований метод дає можливість налаштування моделі на конкретні умови та специфіку роботи підприємств портової діяльності, особливості економіки регіону, що вигідно відрізняє нечітко-множинний підхід від розроблених раніше аналогічних підходів. Крім того, застосування цієї нечіткої моделі дає змогу здійснювати ранжування суб'єктів портової діяльності за значеннями їхнього інтегрального показника до того чи іншого стану фінансово-економічної безпеки.

Класифікацію інтегрального показника ФЕБП виділеними нечіткими рівнями наведено в табл. 1.

Отже, загроза зниження рівня фінансово-економічної безпеки вітчизняних підприємств портової діяльності обумовлена інерційністю їх структури виробництва, підвищенням фізичного зносу обладнання, технологічною відсталістю.

Висновки. Рівень фінансово-економічної безпеки підприємства не можна оцінити певним статичним показником, оскільки він містить принаймні три компоненти:

- 1) наявний рівень фінансово-економічної безпеки підприємств;
- 2) ефективність функціонування;
- 3) здатність до подальшого розвитку.

Досягнення результатів діяльності пропонується розглядати за критеріями стабільності та безперервності виробничої діяльності підприємства, фінансово-економічної стійкості підприємства, ефективності використання ресурсів підприємства.

Класифікація інтегрального показника фінансово-економічної безпеки підприємства за підмножинами

Значення інтегрального показника	Розподіл інтегрального показника за рівнями фінансової безпеки				
	FunS	LFS	NFS	HFS	FFS
0–0,15					
0,15–0,25	0,25	0,15			
0,25–0,35					
0,35–0,45					
0,45–0,55		0,45	0,35		
0,55–0,65			0,65	0,55	
0,65–0,75					
0,75–0,85			0,85	0,75	
0,85–1					

Список використаних джерел:

1. Ширяева Л.В., Чиж Л.П., Хотеева Н.В. та ін. Фінансові аспекти діагностики економічної безпеки підприємств портової сфери : монографія / за ред. Л.В. Ширяєвої. Одеса : ІНТЕРПРІНТ, 2015. 174 с.
2. Медведєва І.Б., Погосова М.Ю. Діагностування безпеки промислового підприємства у трирівневій системі фінансових відносин : монографія / за ред. І.Б. Медведєвої. Харків : ХНЕУ, 2011. 264 с.
3. Бланк І.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. Киев : Ника-Центр, 2004. 784 с.
4. Крысин А.В. Безопасность предпринимательской деятельности. Москва : Финансы и статистика, 1996. 384 с.
5. Нагорна І.І. Організаційно-економічний механізм у забезпеченні стійкої економічної безпеки промислових підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04. Одеса, 2008. 22 с.
6. Афанасьєв С.В. Удосконалення моделювання інтегрованої оцінки загального рівня економічної безпеки підприємства. *Актуальні проблеми і прогресивні напрями управління економічним розвитком вітчизняних підприємств* : матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції, 23–24 квітня 2013 року, Кривий Ріг. Кривий Ріг : КЕІ КНУ, 2013. С. 3–8.
7. Трухан О.Л. Наукова інтерпретація функцій стратегічного управління підприємствами. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки*. 2010. № 1. Т. 2. С. 29–35.
8. Шлемко В.Т., Бінько І.Ф. Економічна безпека України: сутність і напрями забезпечення : монографія. Київ : НІСД, 1997. 143 с.

МОДЕЛИРОВАНИЕ УРОВНЕЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОРТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. В статье предлагается научный подход к определению уровней финансово-экономической безопасности, которая является состоянием защищенности предприятий от непрогнозируемых негативных изменений на транспортных предприятиях, а именно предприятий портовой деятельности, к которым, согласно положению Закона Украины «О морских портах Украины», могут быть включены морской порт, морской терминал, объекты портовой инфраструктуры общего пользования. Доказано, что финансово-экономическая безопасность предприятий портовой деятельности характеризуется разнородностью и трудно поддается структуризации, поэтому существует множество методических подходов к ее обнаружению и оцениванию ее состояния. Однако единый алгоритм реализации оценивания ее уровня, который бы создал необходимый методический базис для достижения целей предприятий по обеспечению необходимого состояния его финансово-экономической безопасности, до сих пор отсутствует. Итак, автором разработаны пять этапов моделирования уровней финансово-экономической безопасности предприятий портовой деятельности. Для оценивания комплексного показателя уровня финансово-экономической безопасности предложено формализовать вид интегрального показателя, по которому можно проводить комплексное оценивание предприятий портовой деятельности.

Ключевые слова: финансово-экономическая безопасность, предприятия портовой деятельности, уровни финансово-экономической безопасности, факторный анализ, финансовая устойчивость.

MODELING OF FINANCIAL AND ECONOMIC SAFETY LEVELS OF PORT ACTIVITY ENTERPRISES

Summary. The article proposes a scientific approach to the definition of levels of financial and economic security, which represents the state of the protection of enterprises from unpredictable negative changes in transport enterprises, namely enterprises of port activity, to which, according to the provisions of the Law of Ukraine "On Sea Ports of Ukraine" may include a seaport, a maritime terminal, objects of port infrastructure of general use. It is proved in the paper that the financial and economic security of enterprises of port activity is characterized by heterogeneity and is difficult to be structured; therefore there are a number of methodological approaches for its detection and evaluation of its state. However, the only algorithm for realizing the assessment of its level, which would create the necessary methodological basis for achieving the goals of enterprises, to ensure the necessary state of its financial and economic security, is still absent. Therefore, the author developed five stages of modeling the levels of financial and economic security of port enterprises. To assess the complex indicator of the level of financial and economic security, it is proposed to formalize the form of the integral indicator, which allows for a comprehensive assessment of enterprises of port activity. The developed model based on the fuzzy-plural approach will help to obtain valid data on the current state of financial and economic security of economic systems and the corresponding recommendations for the formation of approaches to their management. This is advantageously distinguished by the fuzzy – plural approach from previously developed similar approaches. In addition, the use of this fuzzy model allows for the ranking of subjects of port activity on the values of their integral indicator to one or another state of financial and economic security. The development of a prediction model for FEBs is the most complex activity of analysts. The predicted model is a cyclical process involving five stages, each of which involves the introduction of a set of measures to increase the level of financial and economic security of enterprises, and on the basis of actualization of the initial data.

Key words: financial and economic security, enterprises of port activity, levels of financial and economic security, factor analysis, financial stability.

Лазоренко Л. В.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту
Державного університету телекомунікацій

Lazorenko Larisa
Doctor in Economics, Professor,
Department of Management
State University of Telecommunications

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПЕРСОНАЛУ ПРАТ «КИЇВСТАР»

Анотація. У статті оцінено персонал ПрАТ «Київстар». Проаналізовано його якісний склад. Досліджено вікову структуру персоналу ПрАТ «Київстар», структуру персоналу за рівнем освіти, стажем роботи. Визначено основні показники продуктивності праці працівників ПрАТ «Київстар», їх динаміку за останні роки, проблеми, що спричиняють їх зниження на підприємстві. Важливо оцінити ефективність діяльності персоналу на підприємстві, щоби побачити максимальну користь кожного учасника процесу трудової діяльності та можливість отримати позитивний результат діяльності компанії. Запропоновано шляхи підвищення продуктивності праці персоналу за рахунок покращення системи мотивації та підвищення кваліфікації співробітників. Кваліфікація працівника характеризує сукупність його професійних якостей та визначає складність роботи, яку він може виконувати. Кваліфікація визначається такими чинниками, як рівень загальноосвітньої та спеціальної підготовки, досвід роботи на аналогічних посадах, необхідний для освоєння професії.

Ключові слова: персонал, продуктивність праці, структура персоналу, кваліфікація, стаж, рівень освіти, якісний склад, мотивація.

Вступ та постановка проблеми. Персонал – це найцінніше багатство будь-якого суспільства, процвітання якого є можливим лише за створення відповідних умов для формування, відтворення, подальшого розвитку та використання цього ресурсу з урахуванням інтересів кожного суб'єкта. Специфіка управління персоналом полягає в тому, що люди наділені інтелектом, тобто їх реакція на зовнішній вплив емоційно осмислена, а не механічна; люди здатні до постійного удосконалювання та розвитку, що є довготерміновим джерелом ефективності суспільства; вибираючи певний вид діяльності, люди ставлять перед собою певні цілі.

Дуже важливо оцінити ефективність діяльності персоналу на підприємстві, щоби побачити максимальну користь кожного учасника процесу трудової діяльності та можливість отримати позитивний результат діяльності компанії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження оцінки персоналу присвячені роботи багатьох вітчизняних та закордонних вчених, таких як А. Маслоу, Л. Ерхард, П. Друкер, С. Ільїн, Б. Маліновський, Е. Лоулер, Б. Скіннер. Проте розроблені методи оцінки персоналу неповністю відповідають сучасним вимогам та умовам діяльності персоналу підприємств в галузі телекомунікацій, оскільки не завжди враховують специфіку галузі, що обумовлює актуальність досліджень.

Метою статті є здійснення оцінки ефективності діяльності персоналу ПрАТ «Київстар» за сучасних умов діяльності.

Результати дослідження. Зростання обсягів надання послуг, збільшення чистого прибутку ПрАТ «Київстар» забезпечуються ефективною роботою персоналу. Унікальна властивість персоналу полягає в тому, що він є основою конкурентних переваг сучасного підприємства, яке прагне зміцнити свої позиції на ринку. Персонал – це основний штатний склад працівників підприємства, що володіють необхідною кваліфікацією та виконують різноманітні виробничо-господарські функції. Він характеризується як кількісними, так і якісними показниками.

В табл. 1 розрахована структура персоналу компанії «Київстар» (співвідношення окремих груп працівників одна до одної) на кінець 2017 р. за статтю, віком, стажем роботи та освітнім рівнем [1; 2].

Таблиця 1
Оцінка якісного складу персоналу ПрАТ «Київстар»

Показник	Чисельність персоналу, осіб	Відсоток до підсумку
1. Персонал компанії, всього	3 600	100,0
2. Структура персоналу за статтю:		
чоловіки	2 530	70,3
жінки	1 070	29,7
3. Віковий склад:		
до 18 років	54	1,5
18–25 років	414	11,5
26–36 років	1 393	38,7
37–50 років	1 433	39,8
старше 50 років	306	8,5
4. Розподіл за стажем роботи:		
до 1 року	252	7,0
1–2 роки	486	13,5
2–5 років	954	26,5
5 і більше років	1 908	53,0
5. Освітній рівень:		
загальна середня освіта	349	9,7
середня спеціальна освіта	896	24,9
незакінчена вища освіта	270	7,5
вища освіта	2 085	57,9

Дані табл. 1 свідчать про те, що статеву структуру персоналу ПрАТ «Київстар» характеризується переважанням чоловіків. Зі 3 600 штатних працівників чоловіків у компанії налічується 2 530 осіб, що становить 70,3% струк-

тури персоналу. Жінок у штаті ПрАТ «Київстар» 1 070 осіб, або 29,7% всіх працівників.

Структура персоналу підприємства за віком проілюстрована за допомогою діаграми на рис. 1.

Для аналізу цієї структури весь персонал підприємства нами поділено на п'ять груп. Як бачимо, найбільшою є група від 37 до 50 років, її частка у всьому персоналі складає 39,8%. Близькою за значенням до найбільшої є група віком від 26 до 36 років. Працівників такого віку на підприємстві 1 393 особи, що становить 38,7% всього персоналу. 414 працівників мають середній вік від 18 до 25 років, що складає 11,5% персоналу. Старших за 50 років в компанії налічується 306 осіб, або 8,5% персоналу. Працівників віком до 18 років у штаті ПрАТ «Київстар» налічується 54 особи.

Кваліфікацію працівника характеризує сукупність його професійних якостей, що визначає складність роботи, яку він може виконувати. Кваліфікація визначається такими чинниками, як рівень загальноосвітньої і спеціальної підготовки, досвід роботи на аналогічних посадах, необхідний для освоєння професії. Діаграма на рис. 2 відображає структуру персоналу ПрАТ «Київстар» за стажем роботи.

Більше половини працівників ПрАТ «Київстар» (1 908 осіб, або 53,0%) складають люди з практичним досвідом роботи, їх стаж нараховує більше 5 років. Працівників зі стажем до одного року на підприємстві налічується всього 252 особи, що становить 7,0% всього персоналу. 486 працівників (13,5% всього персоналу) мають виробничий стаж від одного до двох років. 954 особи (26,5%) – це люди зі стажем 2–5 років. Отже, можна зробити висновок, що в колективі переважають працівники, які мають достатній практичний досвід роботи.

Структура персоналу ПрАТ «Київстар» за освітнім рівнем графічно відображена на рис. 3.

Проведений аналіз структури персоналу за освітнім рівнем дає можливість зробити такі висновки. У складі персоналу працівників з вищою освітою налічується 2 085 осіб, або 57,9% штату; 270 осіб навчаються у вищих навчальних закладах; 896 працівників мають середню спеціальну освіту; лише 349 працівників (9,7% всього колективу) мають загальну середню освіту.

Менеджерами з персоналу компанії постійно проводиться аналіз якісного рівня розміщення працівників за посадами, що має велике значення для планування кадрової роботи, виявлення додаткової потреби в спеціалістах та потреби в професійному навчанні працівників.

Якісний склад кадрів адміністративно-управлінського персоналу вивчають з точки зору тривалості їх перебу-

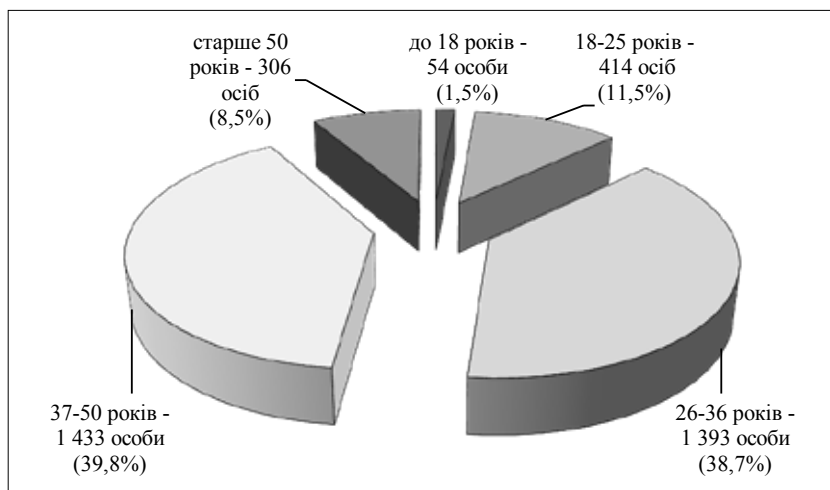


Рис. 1. Структура персоналу ПрАТ «Київстар» за віком, %

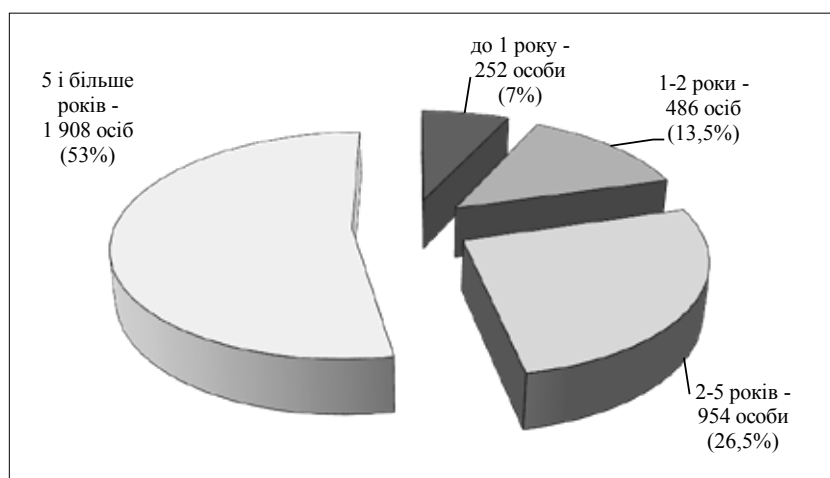


Рис. 2. Структура персоналу ПрАТ «Київстар» за стажем роботи, %

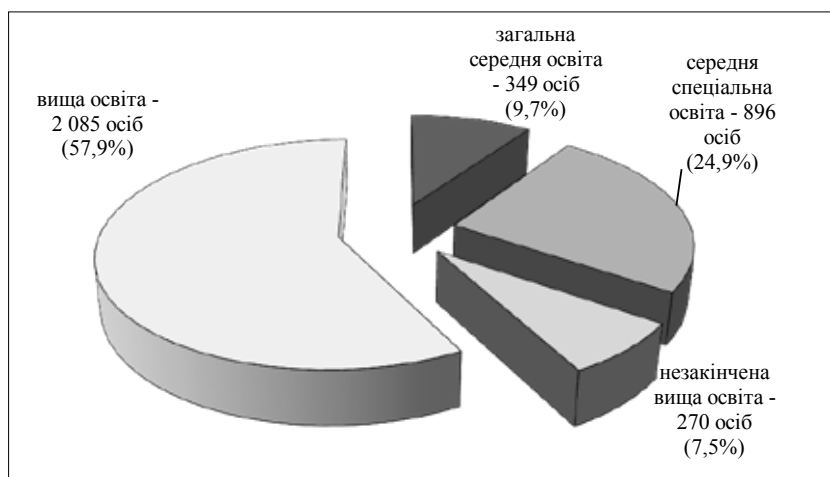


Рис. 3. Структура персоналу ПрАТ «Київстар» за освітнім рівнем, %

вання на одній посаді. Це обумовлене тим, що, згідно з дослідженнями вчених, після п'яти-семи років перебування на одній посаді більшість керівників перестає помічати недоліки та звикає до них.

Ефективність роботи персоналу підприємства оцінюють за допомогою показника продуктивності праці. Рівень продуктивності праці визначається кількістю про-

дукції (обсягом робіт чи послуг), що виробляє один працівник за одиницю робочого часу (годину, зміну), або кількістю робочого часу, що витрачається на виробництво одиниці послуг чи виконання конкретної роботи. Отже, рівень продуктивності праці може бути виражений двома показниками, а саме показником виробництва продукції та витратами часу на одиницю продукції (трудомісткістю одиниці продукції).

В табл. 2 обчислено показник продуктивності праці у ПрАТ «Київстар» як відношення чистого доходу до середньооблікової чисельності персоналу. Він показує число створеного чистого доходу в розрахунку на одного працівника за рік.

Отже, у 2015 р. одним працівником в середньому було створено 3 391,5 тис. грн. чистого доходу, а у 2017 р. показник продуктивності праці становив 4 381,9 тис. грн., що на 990,4 тис. грн., або на 29,2% більше, ніж у 2015 р. Водночас показник продуктивності праці зменшився порівняно з його значенням у 2016 р. на 294,2 тис. грн., або на 6,3%.

На рис. 4 відображено графічно динаміку показника продуктивності праці за 2015–2017 рр.

Ефективність роботи персоналу прямо залежить від стану матеріального стимулювання працівників. Саме

тому аналіз продуктивності праці у ПрАТ «Київстар» доцільно провести у взаємозв'язку з аналізом середньомісячної заробітної плати (табл. 3).

Розрахунки показують, що за підвищення продуктивності праці на 29,2% темпи приросту середньомісячної заробітної плати дорівнюють 16,9%, що є позитивною тенденцією. Вважається, що темпи зростання продуктивності праці повинні перевищувати темпи зростання заробітної плати.

Дані табл. 3 свідчать про високі значення показника продуктивності праці у ПрАТ «Київстар». В середньому одним працівником за рік створюється чистого доходу на суму 4,4 млн. грн. при середньорічній сумі нарахованої заробітної плати у 234,0 тис. грн. Таке співвідношення продуктивності праці та заробітної плати обумовлене як інноваційно-технологічним характером послуг компанії, так і високим рівнем кваліфікації та інтелектуалізації персоналу.

Швидше досягти успіху може лише та компанія, колектив якої здатний щодня перевершувати свої особисті можливості. Це стає можливим, якщо компанія допомагає кожному співробітнику максимально проявляти та розвивати наявні можливості.

У підприємстві створена система безперервного навчання та підвищення кваліфікації, заохочення та просування співробітників, залучення колективу до управління інноваціями та операційними процесами в компанії. Щорічно понад 50% співробітників підприємства підвищують кваліфікацію на різних курсах і тренінгах, організованих компанією, 40% користуються гнучким робочим графіком, за необхідності будь-який співробітник може працювати дистанційно через систему «Віртуальний офіс».

Висока продуктивність праці у ПрАТ «Київстар» забезпечується також турботою компанії про здоров'я співробітників, яка є невід'ємною частиною соціального пакету. Співробітники компанії можуть отримувати медичні послуги у більше 1 000 клінік, оздоровчих закладах та аптеках в 99 містах кра-

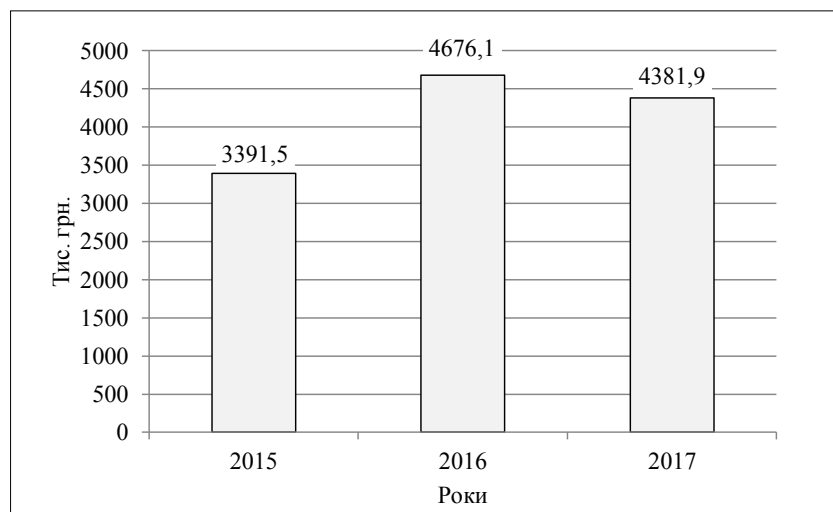


Рис. 4. Динаміка продуктивності праці у ПрАТ «Київстар» за 2015–2017 рр., тис. грн.

Таблиця 2

Продуктивність праці у ПрАТ «Київстар» за 2015–2017 рр. [3–5]

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення 2017 р. від 2015 р., +, -	
				абсолютне	%
Чистий дохід від реалізації продукції (послуг), млн. грн.	12 975,8	14 926,2	15 753,0	+2 777,2	+21,4
Середньооблікова чисельність персоналу, осіб	3 826	3 192	3 595	-231	-6,0
Продуктивність праці, тис. грн.	3 391,5	4 676,1	4 381,9	+990,4	+29,2

Таблиця 3

Динаміка продуктивності праці та середньомісячної заробітної плати у ПрАТ «Київстар»

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення 2017 р. від 2015 р., +, -	
				тис. грн.	%
Продуктивність праці, тис. грн.	3 391,5	4 676,1	4 381,9	+990,4	+29,2
Річний фонд оплати праці, тис. грн.	766 034	814 599	841 395	+75 361,0	+9,8
Середньооблікова чисельність персоналу, осіб	3 826	3 192	3 595	-231	-6,0
Середньомісячна заробітна плата, грн.	16 684,8	21 266,7	19 503,8	+2 819,0	+16,9

їни. «Київстар» інвестує у своїх співробітників, а саме в навчання та розвиток необхідних компетенцій, піклується про соціальну захищеність персоналу, забезпечує високий рівень заробітних плат, мотивуючу робочу атмосферу та робочі місця, що відповідають нормам українського законодавства про охорону праці.

Висновки. Таким чином, проведений аналіз показав, що на кінець 2017 р. у штаті компанії «Київстар» налічувалось 3 600 осіб персоналу. 70,3% персоналу складають

чоловіки, найбільшою у структурі персоналу є група від 37 до 50 років. Близько 60% працівників складають особи з вищою освітою. В колективі переважають працівники, які мають достатній практичний досвід роботи. Розрахунок показника продуктивності праці свідчить про високу ефективність використання персоналу у ПрАТ «Київстар». Проте певною проблемою, яка потребує негайного вирішення, є зниження продуктивності праці персоналу у 2017 р. порівняно з 2016 р.

Список використаних джерел:

1. Викилики та тренди роботи з кадрами – досвід «Київстар». URL: <https://nachasi.com/2018/02/01/dosvid-kyivstar>.
2. Облікова чисельність штатних працівників ПрАТ «Київстар». URL: <https://www.facebook.com/profspilka.kyivstar/posts>.
3. Фінансовий звіт ПрАТ «Київстар» за 2015 р. України. URL: https://cdn.kyivstar.ua/sites/default/files/about/partners/ks_2015_fs_signed.pdf.
4. Фінансовий звіт ПрАТ «Київстар» за 2016 р. України. URL: https://cdn.kyivstar.ua/sites/default/files/about/partners/KS_UK_full_final.pdf.
5. Результаты года Киевстар. URL: <https://kyivstar.ua/ru/mm/news-and-promotions/rezultaty-goda-kievstar-uspeh-bezlim-tarifov-rost-dohodov-i-265-mln-abonentov>.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПЕРСОНАЛА ЧАО «КИЕВСТАР»

Аннотация. В статье оценен персонал ЧАО «Киевстар». Проанализирован его качественный состав. Исследованы возрастная структура персонала ЧАО «Киевстар», структура персонала по уровню образования, стажу работы. Определены основные показатели производительности труда работников ЧАО «Киевстар», их динамика за последние годы, проблемы, которые вызывают их снижение на предприятии. Важно оценить эффективность деятельности персонала на предприятии, чтобы увидеть максимальную пользу каждого участника процесса трудовой деятельности и возможность получить положительный результат деятельности компании. Предложены пути повышения производительности труда персонала за счет улучшения системы мотивации и повышения квалификации сотрудников. Квалификация работника характеризует совокупность его профессиональных качеств и определяет сложность работы, которую он может выполнять. Квалификация определяется такими факторами, как уровень общеобразовательной и специальной подготовки, опыт работы на аналогичных должностях, необходимый для освоения профессии.

Ключевые слова: персонал, производительность труда, структура персонала, квалификация, стаж, уровень образования, качественный состав, мотивация.

ESTIMATION OF EFFICIENCY OF WORK OF PERSONNEL OF COMPANY “KYIVSTAR”

Summary. The estimation of personnel of company “Kyivstar” is carried out in the article. Quality composition is analyzed. The age-related structure of personnel of company “Kyivstar”, structure of the level of education of personnel is investigated. The basic indexes of the labour productivity of company “Kyivstar” and their changes during last years, problems that cause their decline at the enterprise are certain. It is important to estimate efficiency of activity of personnel at the enterprise, to see a maximal benefit each of participant of process of labour activity and possibility to get the positive result for the activity of company. The ways of increase of the labour productivity to the improvement by the system of motivation and in-plant training of employees are proposed. Qualification of worker characterizes totality of his professional qualities determines, works of that complication he can execute. Qualification is determined by such factors, as a level of general and special preparation, experience at analogical positions, necessary for mastering of profession. The company the collective of that is able every day to excel the personal possibilities can score a success only. It becomes possible, if a company helps every employee maximally to show and develop present possibilities. At the enterprise it is created system continuous teaching and in-plant training, encouragement and advancement of employees, bringing collective to the management innovations and operating processes in a company. Annually over 50% employees of enterprises promote qualification at different courses and training. The high yield of labour at “Kyivstar” is provided also by the anxiety of company about the health of employees, that is inalienable part of social package. The employees of company can get medical services in more than 1 000 clinics, health establishments and pharmacies in 99 cities of country. “Kyivstar” invests for the employees – in studies and development of necessary competences, cares of social security of personnel, provides the high level of salaries, explaining working atmosphere and workplaces that meet the standards of the Ukrainian legislation about a labour protection.

Key words: personnel, labour productivity, structure of personnel, qualification, experience, level of education, quality composition, motivation.

Лазоренко Т. В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
До Тхі Мінх Тхао
студентка кафедри економіки і підприємництва
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Lazorenko Taisiya
PhD of Economic Sciences
Associated Professor of Management Department
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”
Do Tkhi Minh Tkhaio
Student of Economics and Entrepreneurship Department
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ СУЧАСНИХ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ

Анотація. У статті розглянуто теоретико-методологічні основи організації управління бізнес-процесами сучасних логістичних систем на прикладі визнаних підходів до управління логістикою. Докладно розглянуто сутність та характерні риси японської концепції «точно в строк», її переваги, недоліки та специфічні особливості на сучасному етапі розвитку. Висвітлено сучасну концепцію ощадливого виробництва, обґрунтовано її ефективність застосування разом із попередньо описаною «точно в строк» “Just in time”. На прикладі однієї з найбільших торгових мереж магазинів «Вол-март» розглянуто ефективну схему організації поставки товарів, а саме крос-докінг. Стаття також охоплює питання реінжинірингу логістичних процесів на підприємстві як необхідного заходу задля ефективного впровадження сучасних інструментів оптимізації логістичних процесів. Авторами надано практичні рекомендації вітчизняним підприємствам щодо оптимізації логістичних систем.

Ключові слова: бізнес-процес, логістика, логістична система, “Just in time”, «точно в строк».

Вступ та постановка проблеми. Ключовою рисою наявних тенденцій розвитку на рівні провідних економік світу є їх безпосередній вплив на формування глобальних трендів, що опосередковано впливають на склад, структуру та специфічні риси організації економічних відносин як на рівні національних економік, так і на метарівні загалом. Відповідні умови змушують підприємницький сектор активно впроваджувати нові системи та форми взаємодії з іншими суб'єктами економіки задля забезпечення гнучкої організаційної структури компанії, чії високі адаптаційні властивості дадуть змогу забезпечити ефективну діяльність організації в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Описані вище фактори сприяють ускладненню ділових відносин між замовниками та постачальниками, появі необхідності збільшення та удосконалення наявного асортиментного ряду продукції разом з постійним розширенням оптової та роздрібною мережі збуту, тобто успішність сучасного підприємства безпосередньо залежить від рівня організації бізнес-процесів, що виникають у його логістичній системі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання організації логістичних процесів на підприємстві знайшло своє широке теоретичне висвітлення у великій кількості наукових праць вітчизняних вчених та іноземних фахівців, серед яких варто відзначити В. Андесона, Н. Бойко, А. Гаджинського, О. Трідда, В. Крикуна, О. Криворучко, Л. Назарука, О. Соколову. В роботах цих науковців ґрунтовно розглядаються окремі аспекти організації логістики

на підприємстві та вплив на них особливостей транспорту, окремих методів й інструментів менеджменту. Проте сформований пласт науково-практичних напрацювань у цій сфері потребує доповнення та поглибленого теоретичного дослідження в контексті питання формування ефективних логістичних бізнес-процесів з урахуванням світового досвіду та сучасних тенденцій розвитку цієї сфери управління.

Метою статті є розгляд сучасних систем організації ефективного функціонування логістичних бізнес-процесів в умовах постійного ускладнення систем організації збутової діяльності, визначення основних напрямів розвитку системи логістики для вітчизняних підприємств.

Результати дослідження. Глобальна інтернаціоналізація економічних відносин та високий динамізм інноваційних процесів стимулюють підприємницькі структури (від дрібного бізнесу до великих транснаціональних корпорацій) оптимізувати власну транспортно-логістичну мережу шляхом пошуку все новіших механізмів поліпшення наявної моделі збутової діяльності. Яскравими підтвердженнями існування таких тенденцій є поява принципово нових технологій у сфері транспорту та навігації, активний розвиток інтермодальних перевезень та нових систем обліку й організації розміщення ресурсів.

Серед основних передумов впровадження та розвитку системного логістичного підходу до управління підприємством можна виділити [1, с. 30]:

– нові тенденції розвитку ринкових відносин, що обумовлюють використання логістики як стратегічного еле-

менту забезпечення високого рівня конкурентоспроможності суб'єкта господарювання;

– розвиток сучасних умов інтеграції учасників господарських операцій між собою, розгалуженість зв'язків та взаємовідносин між ними;

– необхідність зниження рівня витрат, пов'язаних з рухом матеріальних та інформаційних потоків, що досягається за допомогою застосування інноваційних технологічних можливостей у сфері управління логістичними системами.

Аналізуючи діяльність будь-якого підприємства на основі процесного підходу, перш за все зосереджуємо увагу на якості та ефективності організації бізнес-процесів, що протікають в умовах провадження звичайної діяльності. Сам бізнес-процес є впорядкованою сукупністю логічних операцій та послідовних дій, а його кінцевим результатом є готова продукція або технологічно завершений компонент, необхідний споживачу (зовнішньому або внутрішньому). Часто в науковій літературі зустрічається поділ бізнес-процесів на основні (виробничі, збутові, маркетингові процеси) та допоміжні (кадровий, ресурсний, логістичний менеджмент). Відповідний розподіл важливості бізнес-процесів є вкрай умовним та не несе належного змістового навантаження, що обумовлене специфікою діяльності кожного конкретного підприємства, для якого окремі допоміжні процеси можуть набувати характеру основних. Саме тому в дослідженні розглядаються логістичні процеси як основні, робиться акцент на важливості їх оптимізації задля отримання компанією конкурентних переваг. Прикладами таких процесів можуть бути налагодження зв'язків зі споживачами продукції, управління системою обслуговування клієнтів, мережею постачання ресурсів та збуту продукції.

Під поняттям логістичних бізнес-процесів слід розуміти сукупність процесів, що забезпечують організацію руху товарно-матеріальних цінностей: від закупівлі ресурсів та виробництва готової продукції до їх подальшої реалізації споживачам або торговим партнерам.

Нині існує надзвичайна кількість різноманітних концепцій та підходів до організації систем управління логістичними процесами на підприємстві, що мають свої переваги та недоліки. Далі пропонуємо розглянути найбільш вагомі концепції, що мають практичну цінність щодо їх імплементації в наявну виробничо-господарську структуру вітчизняних підприємств.

Однією з таких систем, що широко використовується в логістичних системах найбільш успішних транснаціональних компаній, є концепція "Just in time". Прямий переклад з англійської мови («точно в строк») дає базове уявлення про зміст підходу: необхідний обсяг запасів, комплектуючих, продукції або товарів повинен надходити у чітко визначеній кількості у чітко визначене місце та час. Концепція покликана збалансувати всі структурні елементи логістичної системи, забезпечивши синхронізацію моментів виникнення потреби в певному компоненті та його задоволення в необхідному обсязі.

Найбільш відомою компанією, яка перша змогла ефективно впровадити систему «точно в строк» у кожному аспекті господарської діяльності, є "Toyota". Перші спроби сформувавши цілісну концепцію з'явилися ще на початку 70-х років минулого століття, а вже протягом 80-х років ідея знаходила своє практичне втілення на підприємствах Японії, фрагментарно в діяльності американських та європейських компаній. Формуванню цієї концепції в її нинішньому вигляді посприяла низка історичних передумов, а саме фінансова криза, що скоротила можливості тогочасних підприємств США щодо вироб-

ництва великої кількості інвентарних запасів, відсутність достатньої площі складських приміщень у японських підприємств та низький рівень розвитку трудових відносин в Японії.

Основою концепції "Just in time" є робота за такими напрямками:

– збалансованість виробничого процесу, що передбачає розроблення адекватної виробничої програми підприємства, узгодженої між усіма його структурними підрозділами, зміна якої може бути обумовлена лише змінами у споживчому попиті;

– досягнення виробничої ефективності, орієнтація на мінімізацію браку та продукції з дефектами, вдосконалення наявної послідовності виробничих операцій в контексті їх оптимізації;

– оптимальна структура запасів, спрямування всього обсягу запасів, що виникає в процесі виробничої діяльності підприємства, до нуля;

– організація ефективного робочого простору шляхом забезпечення ергономічності робочого середовища, скорочення часу очікування, формування належної системи координації між послідовними процесами;

– тісна співпраця з постачальниками (забезпечення виконання жорсткого графіку поставок) відповідно до кількості та встановленого терміну доставки.

Сьогодні прогресивними підприємствами, що орієнтовані на оптимізацію логістичної складової, впроваджується модернізований варіант "Just in time" ("Just in time" – JIT II), головною метою якого залишається мінімізація запасів паралельно з цілковитою орієнтацією на споживача та забезпечення високої якості продукції, що передбачає інтеграцію всіх логістичних функцій підприємства.

Сучасні логістичні системи комбінуються з різноманітними варіантами розподільчих та виробничих систем, заснованих на мінімізації запасів та гнучкому автоматизованому виробництві. Саме такі системи належать до нової версії концепції JIT II. В системах, що використовують концепцію JIT II, застосовуються гнучкі виробничі технології, що спеціалізуються на виробництві невеликих обсягів продукції, що базується на прогнозуванні споживчого попиту [2, с. 26].

Таким чином, головними перевагами концепції «точно в строк» є такі:

– мінімізація витрат, пов'язаних з управлінням виробничими запасами, мінімізація обсягів нереалізованої продукції в разі різкого падіння попиту;

– можливість швидкої адаптації до змін у структурі споживчого попиту;

– скорочення площі складських приміщення та можливість використання їх в інших більш продуктивних напрямках виробничо-господарської діяльності підприємства;

– оптимізація виробничих витрат, пов'язаних з бракованою продукцією та витратами на її виправлення.

Однак описана концепція має низку негативних моментів, що необхідно враховувати в процесі її провадження. До таких недоліків відносимо:

– високий ступінь залежності від якості послуг постачальника ресурсів та непередбачуваних погодних умов, що можуть потягнути повну зупинку всього виробничого процесу;

– залежність від політичної та економічної ситуації як на національному, так і на світовому ринках товарів та послуг;

– високі витрати на транспортування, зростання загальної вартості на сировини та матеріалів, що веде до зростання собівартості кінцевої продукції;

– необхідність вигідного територіального розміщення компанії.

Однією з ефективних концепцій управління логістикою, що органічно поєднується з підходом “Just in time”, є LEAN-концепція (концепція ощадливого виробництва). Концепція ощадливого виробництва також бере свій початок з Японії, її основою є безперервне повсюдне вдосконалення окремих елементів діяльності компанії задля мінімізації непродуктивних витрат. Процеси вдосконалення також стосуються самої послідовності операцій, на яких створюється додана вартість. За цього підходу оцінювання вартості та обсягів виробництва готової продукції здійснюється повністю з позиції кінцевого споживача, тобто діяльність таких компаній повністю орієнтована на структуру та обсяг наявного на ринку споживчого попиту.

Синтез логістики та LEAN-концепції дав змогу створити систему витягування, що об'єднує всі фірми та підприємства, задіяні в потоці створення цінності, в якій відбувається часткове поповнення запасів невеликими партіями [3, с. 104].

Іншою популярною логістичною концепцією, окремі варіації якої останнім часом набувають широко застосування серед провідних світових компаній, є DDT-концепція (“demand-driven techniques”), тобто логістика, орієнтована на попит.

Найбільш відомими є чотири її варіанти [4, с. 94]:

- концепція «точки замовлення (перезамовлення)» (re-order point, ROP);
- концепція «швидкого реагування» (quick response, QR);
- концепція (логістична стратегія) «безперервного поповнення запасів» (continuous replenishment, CR);
- концепція «автоматичного поповнення запасів» (automatic replenishment, AR).

Одним з нині ефективних інструментів організації логістики є так званий кросс-докінг («борг до боргу»), що передбачає отримання та передачу вантажу безпосередньо без розміщення її на складі, при цьому в процесі передачі можлива переробка товару. Успішним прикладом застосування кросс-докінгу є транснаціональна компанія «Волмарт».

Кросс-докінг – практика виробничого планування, що складає центральний блок логістичної стратегії «Волмарт» щодо ефективного управління запасами. «Волмарт» володіє цілим флотом не пов'язаних між собою водіїв, які безперервно доставляють товари в центри поставок (що розташовані у 130 милях від магазину), де їх розвантажують, здійснюють повторне пакування та відправляють без попереднього розміщення на складі. Товар переміщується від платформи до платформи, а машини не повертаються порожніми через непроданий товар. Застосування кросс-докінгу дало змогу «Волмарту» значно скоротити витрати, що дало можливість витратити зекономлені кошти на утримання висококонкурентних цін задля прибирання споживачів [5].

З огляду на особливості вітчизняної практики господарювання та специфіки соціально-економічних умов провадження такої діяльності основним засобом втілення описаних вище концепцій є проведення реінжинірингу бізнес-процесів на підприємстві. Такий процес передбачає кардинальну перебудову наявної організаційної структури підприємства відповідно до оптимальної конфігурації виробничо-господарських процесів. В цьому разі проведення реінжинірингу логістичних бізнес-процесів дасть можливість підвищити ефективність збутової діяльності шляхом зменшення витрат часу; підвищити якість продукції паралельно з оптимізацією структури собівартості; забезпечити якісно новий вектор розвитку компанії, спрямований на цілковите задоволення потреб споживачів [5].

Світова практика знає багато прикладів успішного проведення логістичного реінжинірингу. Компанія “Unisys Corporation” завершила піврічний проект з реінжинірингу у відділі транспорту. За вартості проекту 746 тис. дол. очікуваний ефект від економії становить 2 млн. дол. [6, с. 321].

На основі розглянутих вище концепцій удосконалення бізнес-процесів логістичних систем можна виокремити низку практичних рекомендацій для вітчизняних підприємств:

- формування гнучкої системи організації виробничих процесів;
- розроблення розвинутої мережі надійних постачальників;
- розроблення виробничих програм, орієнтованих на ощадливе, бездефектне виробництво з оптимальною послідовністю виробничих операцій;
- організація безперервного процесу контролю якості та аналізу можливих виробничих втрат;
- орієнтація компанії на цілковите задоволення потреб споживачів;
- формування високого рівня корпоративної культури в компанії разом з цілковитим розумінням, прийняттям місій та головних цілей організації як з боку найвищого керівництва, так і з боку основного персоналу компанії.

Висновки. В процесі здійснення дослідження розглянуто сучасні системи організації ефективного функціонування логістичних бізнес-процесів. Теоретичною базою формування логістичної системи окремого підприємства є описані в дослідженні концепції “Just in time”, LEAN, кросс-докінг тощо. Головними рисами, що об'єднують розглянуті концепції, є безперервність реалізації вдосконалення наявних бізнес-процесів та клієнтоорієнтованість. На основі дослідження відповідних концепцій сформовано низку практичних рекомендацій для вітчизняних підприємств. Перспективними напрямами досліджень є оцінювання ефективності заходів з оптимізації логістичної системи підприємства відповідно до пропонованих змін, практичні аспекти їх реалізації на підприємствах України.

Список використаних джерел:

1. Звягинцева О., Черникова Л.И. Управление логистической системой предприятия. *International innovation research*. 2017. С. 30–32.
2. Шамис В. Теоретическое рассмотрение концепций в логистике. *СТЭЖ*. 2016. С. 25–28.
3. Вострякова В. Впровадження LEAN-технологій в агрологістику в контексті сталого розвитку. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2016. № 9. С. 102–113.
4. Криворучко О., Цюцюра М., Десятко А. Зарубіжна практика застосування основних логістичних концепцій і систем. *Розвиток освіти, науки, економіки в умовах інтеграційних процесів* : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., 20 квітня 2017 року, Вінниця. Тернопіль : Крок, 2017. Т. 1. Ч. 1 С. 92–94.

5. Дорошук Н. Необычайно удачное управление поставками Walmart. 2016. URL: <https://kpd-expert.com/2016/04/18/uvpravljenje-postavkami-logostikoj-tsep-postavok>.
6. Солодка О. Реінжиніринг логістичних бізнес-процесів як спосіб їх вдосконалення. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2010. № 669 : Логістика. С. 317–322.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ СОВРЕМЕННЫХ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Аннотация. В статье рассмотрены теоретико-методологические основы организации управления бизнес-процессами современных логистических систем на примере признанных подходов к управлению логистикой. Подробно рассмотрены сущность и характерные черты японской концепции «точно в срок», ее преимущества, недостатки и специфические особенности на современном этапе развития. Освещена современная концепция бережливого производства, обоснована ее эффективность применения вместе с предварительно описанной «точно в срок» “Just in time”. На примере одной из крупнейших торговых сетей магазинов «Волмарт» рассмотрена эффективная схема организации поставки товаров, а именно кросс-докинг. Статья также охватывает вопрос реинжиниринга логистических процессов на предприятии как необходимой меры для эффективного внедрения современных инструментов оптимизации логистических процессов. Авторами даны практические рекомендации отечественным предприятиям касательно оптимизации логистических систем.

Ключевые слова: бизнес-процесс, логистика, логистическая система, “Just in time”, «точно в срок».

CONCEPTUAL BASES OF ORGANIZATION OF BUSINESS PROCESSES MANAGEMENT IN MODERN LOGISTICS SYSTEMS

Summary. The article deals with the theoretical and methodological foundations of business process management of modern logistics systems on the example of recognized approaches to the logistics management. The essence and features of the Japanese concept “Just in time” are considered in detail. The main goal of the Just in time concept is the gradual reduction of inventories, through active collaboration with suppliers to ensure that resources are received at the exact time, place and in a certain amount. The disadvantages of this approach are mainly related to transport costs, the negative consequences of their growth and the need to form a reliable supplier base. The modern concept of economical production aimed at achieving a high level of product quality, formation of a flexible system of reaction to changes in consumer demand and optimization of production and logistic processes at the enterprise are highlighted. It is these features that organically complement and make effective use of the concept of economical production together with the previously described concept “Just in time”. An example of one of the largest shopping malls – the “Walmart” stores is the effective scheme for organizing the supply of goods, namely, cross-docking. The cross-docking system allows reducing the cost of storing storage facilities, as delivery and transfer processes are carried out without prior placement in the warehouse, thereby minimizing inventory volumes. The article also addresses the issue of reengineering logistics processes at the enterprise as a necessary measure for the effective implementation of modern tools for optimizing logistics processes, in the context of introducing the strategic concepts of logistics management systems previously mentioned. The authors provided practical recommendations to domestic enterprises on optimization of logistics systems, the main of which is the formation of a flexible industrial structure of the enterprise, direct orientation of enterprise management to meet the needs of the end user, organization of continuous process of product quality control and the high-level formation of corporate culture at all levels of management of the organization.

Key words: business process, logistics, logistics system, “Just in time”, reengineering.

Rodionova Tatiana

*PhD, Associate Professor at the Department of
World Economy and International Economic Relations
Odessa I.I. Mechnikov National University*

Kyfak Andrii

*PhD, Associate Professor at the Department of
World Economy and International Economic Relations
Odessa I.I. Mechnikov National University*

Manchenko Kristina

*2nd year Master student
Specialty 292 "International Economic Relations"
Odessa I. I. Mechnikov National University*

COMPARATIVE ANALYSIS OF FINANCIAL-ECONOMIC INDICATORS AND EXTERNAL SECTOR DYNAMICS OF POLAND AND THE CZECH REPUBLIC

Summary. The article is devoted to the analysis of the main macroeconomic indicators' dynamics characterizing the state of the economy of the Czech Republic and Poland in the period of 2000-2017. It also demonstrates the changes of indicators of foreign trade activity, the structure of exports and imports of goods and services, the main trading partners and the dynamics of FDI. The regression models of the factors affecting exchange rate of the countries were built.

Key words: economic indicators, financial indicators, comparative analysis, balance of payment, international investment position, external debt, the Czech Republic, Poland.

Introduction and formulation of the problem. The integration of the markets of different countries is deepening in the modern world, barriers to the movement of goods, services and capital are eliminated. The acceleration of globalization of world economic relations and increased competition in world markets require the objective need for systematic and coordinated actions of the state, business and society to ensure the financial and economic stability of the country. Financial stability is characterized by financial system working without serious disruptions or undesirable consequences for the current and future development of the economy, while demonstrating a high degree of resistance to shocks. Thus, stable development of the country's national economy is important issue, since financial crises lead to a general decline in the country's income and the well-being of citizens, so it is important to determine the state of the economy and the financial system.

The countries of the Visegrad Group, namely the Czech Republic and Poland, are the core of CEE and belong to the group of countries with a high level of development. These countries are also a place of expansion of European trading companies and banks, so the analysis of the main economic indicators, as well as the stability of their financial systems is relevant for the Visegrad Group, and may be interesting from the point of view of a practical approach for less developed countries, such as Ukraine.

Analysis of recent research and publications. The research of various aspects of comparative analysis of the state of economic and financial indicators of countries is carried out by many scientists both domestic and foreign, including Drews A., Rodionova T., Kholod B., Ivanová E. and others. Data were taken from the official websites of the following organizations: IMF, World Bank, National banks.

The purpose of the article is to conduct a comparative analysis of macroeconomic indicators and the state of the financial systems of the Czech Republic and Poland in modern economic realities.

Presentation of the main material of the study. The Czech Republic and Poland are countries with a high level of openness of the economy and its involvement in the world one. A distinctive feature is the integration of the industrial sector

of countries in production units, especially European TNCs. These countries are members of the community of Central European countries – Poland, the Czech Republic, Slovakia, and Hungary – which is called the Visegrad Group [1].

Considering the key macroeconomic indicators of the Czech Republic and Poland, Czech Republic GDP shows annual growth, however, in 2008-2009 the effects of the global financial crisis affected the decline of this indicator from 235 billion dollars to 206 billion dollars. However, by 2011 there was an increase of almost the pre-crisis period – \$ 228 billion. In 2017, it amounted to 215 billion, that is, showed 4.3% growth compared to 2016.

Poland's GDP also tended to decline in 2008–2009 from 534 billion dollars to 440 billion dollars respectively. In Poland, there is a greater volatility of this indicator than in the Czech Republic, but in 2017 there is a positive trend in both countries. So, in 2017 GDP increased by 4.6% compared with 2016. Thus, the Czech Republic ranks 17th, and Poland – 9th position from 40 European countries. An indicator such as GDP per capita in the Czech Republic in 2017 was 20 thousand dollars and in Poland – 13, 8 thousand dollars.

The next indicator is the unemployment rate, one of the main economic indicators that affects the state and development of the economies of countries. The unemployment rate in the Czech Republic in 2017 was 2.9%. It was an improvement in this indicator since 2012. In Poland, there is also a tendency for this indicator to decline in recent years. So, it decreased from 10.3% in 2013 to 4.9% in 2017. For comparison, in Germany, Great Britain, France the unemployment rate is 3.8%, 4.4%, 9.4%, respectively. Thus, the Czech Republic is the country with the lowest unemployment rate in the EU.

An equally important macroeconomic indicator in analyzing the state of the country's economy is the level of inflation. So, the dynamics of inflation in the analyzed countries are very similar. From 2000-2003 it is possible to notice a significant decline, which was the result of a consistent and tight financial policy, which was conducted by the national banks of the countries in the period of transformation. A sharp leap was noticeable in the period of the global financial crisis, in Poland in 2008 the inflation rate reached 4.2%, and in the

Czech Republic – 6.3%. Starting from 2012 there is the reduction in inflation that is the result of the implementation of successful financial policies. But in the end, such a significant decrease in inflation led to the risk of being in a state of deflation, as, for example, in Poland. Therefore, it was decided to conduct a new policy, which led to an increase in inflation in 2017 in the Czech Republic and Poland to 2.3% and 2%, respectively (Fig. 1.1).

Monetary policy of the Czech Republic and Poland is one of the main instruments of governments in regulating the economy, which determines the development of the dynamics of its main financial indicators. The National Bank of the Czech Republic (NBCH) and Poland (NBP) is the main actor in the implementation of this policy [4].

The Czech National Bank (CNB) has actually approached the border of zero interest rates, having lowered its discount rate to 0.05% in November 2012. However, the CNB did not take further action to weaken the monetary policy, although the IMF experts discussed the possibility of introducing negative nominal interest rates for the Czech Republic. By decision of the Council of the CNB, the interest rate for two-week repo operations was set at 0.5%.

The National Bank of Poland (NBP) has also set a constant level over the past years of base interest rates at 1.5%. This decision was justified by the fact that the current level of interest rates contributes to the preservation of the Polish economy on the path of sustainable growth and maintaining macroeconomic balance.

To improve the functioning of the national economy, prevent deflation, as well as increase the competitiveness of Czech goods on the international market, the CNB has been implementing measures to weaken the national currency since December 2013. In order to prevent deflation, the Czech National Bank continued to carry out currency intervention, keeping the national currency rate against the euro at CZK 27. The goal was achieved, since in 2017 inflation rose from 0.11% to 2.3%, while the EU average in 2017 was 1.9%. It is worth noting that in 2018 it is planned to end the mode of currency intervention by the CNB, which should lead to the strengthening of the national currency of the Czech Republic and reduce figures of foreign trade [5]. In Poland, the Polish zloty has become stronger both against the dollar and against the euro. So, in 2017 the average annual rate was 4.26 zł. compared with 4.36 zł. for 1 euro in 2016 [6].

The level of financial stability of the Czech Republic and Poland is considered further through the analysis of financial indicators (FI). The favorable trends observed in the domestic financial sector in previous years continue in 2017. The banking sector shows its highest levels of capital, profitability and

liquidity. The sector is approaching a low level of registered overdue loans. The insurance sector continues to grow and maintain good profitability. Persistently dynamic growth of pension and investment funds is supported by the growth of real incomes. The financial sector in the Czech Republic is characterized by the dominant position of the banking sector [5]. As for Poland, the modern financial sector has been developing in Poland since the beginning of the 1990s. The first to develop was the interbank deposit market. The next for development was the treasury bill market [6].

By the end of 2017, there were 46 banks in the Czech Republic. It is worth noting that 38 of the 46 banks are controlled by foreign owners, and 9 – national, two of which belong to the state. Thus, we see that foreign banks dominate and make up 83% [7].

At the end of 2017, the Polish banking sector consisted of 35 commercial banks, 553 cooperative banks and 28 branches of credit institutions. The state owns several banks, but this sector is largely privately owned, managing approximately 80 % of the market. The government made an attempt to increase the share of the state banking sector by acquiring foreign banks by state banks. As a result, the share of foreign banks in total sector assets fell at the end of 2017, close to 55.5 percent. Thus, for the first time since 1999, the share of domestic investors in the sector's assets was higher than the share of foreign owners, it reached 54.5% (compared to 43.4% in 2016) [8].

The countries were assessed by the risk of investments in its infrastructure. Based on this indicator, it is possible to assess whether the state will be able to meet its debt obligations. The most well-known and respected rating system ratings are created by three agencies: 1. Standard & Poors, 2. Moody's, 3. Fitch [9].

Table 1.1
Credit Rating of the Czech Republic and Poland

	S&P	Moody's	Fitch
Czech Republic	AA-	A1	AA-
Poland	BBB+	A2	A-

Source: composed according to the data [9]

Analyzing the table. 1.1, it can be concluded that the credit rating of the Czech Republic is higher than in Poland, according to international rating agencies. It is also worth noting that according to the World Economic Forum, the Czech Republic ranks 11th in terms of public confidence in the banking system (Canada, New Zealand and Australia are leaders). It means that the Czech Republic has a very high level of public confidence in the state and the banking system.

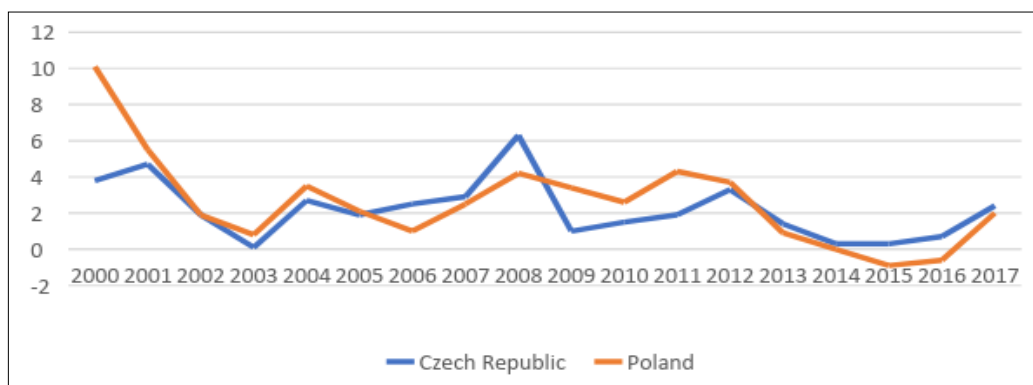


Fig.1.1. Inflation rate in the Czech Republic and Poland from 2000-2017, %

Source: composed according to the data [2; 3]

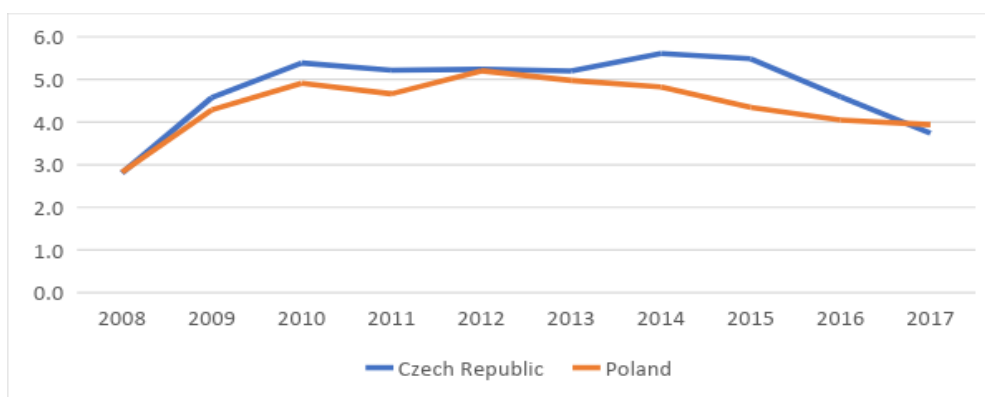


Fig. 1.2. Ratio of non-performing loans in total gross loans in the Czech Republic and Poland in 2008-2017, %

Source: composed according to the data [10]

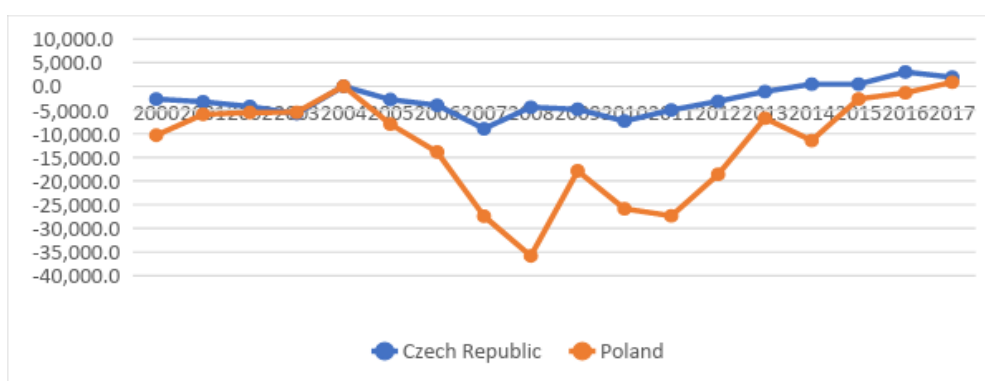


Fig. 1.3. Current account (million dollars)

Source: composed according to the data [11]

The one of the main financial indicators is the ratio of non-performing loans (loans, late payments on which exceed 90 days) and loans to the total gross loans of the Czech Republic (Fig. 1.2). The dynamics of the ratio of non-performing loans in the total value of all loans shows that from 2008 to 2010, this figure actively increased from 2.8% to 5.4%. However, from 2011-2013 it remained relatively stable at the level of 5.2%, and in 2016 it decreased from 5.5% to 4.6%. Thus, from 2007 to 2016, the indicator increased from 2.4% to 4.6%, respectively. However, in 2017 there was a decline to 3.7%, that is, the decline in this FI indicates an improvement in the quality of the Czech loan portfolio.

In Poland, there is a tendency to increase this indicator after the financial crisis of 2008-2009 (Figure 1.2). This indicates a deterioration in the quality of the loan portfolio. However, it should be noted that since 2014 the ratio of non-servicing loans in the total value of loans shows a decrease, which indicates an improvement in the quality of the loan portfolio in Poland.

Foreign trade in goods and services makes a significant contribution to the development of the Czech and Polish economies. The balance of payments of the Czech Republic over the past 4 years shows a current account surplus, which in 2017 amounted to \$ 1,918 million (Fig. 1.3). This is less than in 2016 by 36% as a result of the worsening deficit in the balance of primary and secondary income, while the surplus in the balance of goods and services increased by 6%.

The positive balance of payments is due to the overall favorable economic situation in the Czech Republic, the

growth of industrial production, as well as the continuation of the policy of the Czech National Bank to artificially weaken the national currency. The imbalance towards imports in foreign trade in mineral fuels, chemical products and food products is offset by a significant prevalence of exports over imports of such groups as “machinery, equipment and vehicles”, as well as “various finished products” [12].

The key trading partners are the EU countries, whose share in 2017 amounted to 88.6% (Germany (share – 32.6%), Poland (6%), Slovakia (7.8%)). Germany occupies the largest share, as many Czech industrial enterprises belong to German companies and are their sub-suppliers.

The Czech Republic is an exporter of services in a growing surplus. In 2017, the surplus of services in the country's balance of payments increased compared with the previous year from 4.4 billion dollars to 5.2 billion dollars. The share of EU member states in Czech exports of services is 70%, and in imports – 69%. The main categories of Czech export and import services: tourism transport services; other business services; telecommunication, computer and information services.

As for Poland, it should be said that in 2017, for the first time in 17 years, a significant improvement in the current account was achieved. It amounted to 874 million dollars, which indicates a surplus. Analyzing the dynamics of the current account, it is possible to notice in the period from 2005-2008 there was a very significant deficit, a consequence of the financial crisis of 2008-2009. Further, a gradual improvement, and a surplus in 2017, as already noted earlier. The surplus of goods balance decreased from 3.3 billion dol-

lars by 2016 to 873 million dollars in 2017, but there was a positive trend in improving service surpluses and improving the negative balance of primary and secondary incomes. This situation is partly due to the strengthening of the Polish zloty. It should also be noted that the surplus of goods balance for the analyzed period was first achieved in 2015. Consequently, the appearance of a surplus in Poland's foreign trade in 2015 was primarily affected by the decline in world prices for imported energy. But, as already noted in 2017, there has been a significant deterioration, this is due to the increase in these prices again.

The key trading partners are the EU countries, whose share in 2017 amounted to 88.4% (Germany (share – 27.4%), Czech Republic (6.4%), Great Britain (6.4%)). As in the case of the Czech Republic, Germany occupies the largest share.

The commodity structure of exports and imports of Poland can be represented as follows: its main segment remained machinery and equipment, the chemical industry and pharmaceuticals, metallurgical products and crop production.

Poland is a net exporter of services in a steadily growing surplus. In 2017, the positive surplus of services in the country's balance of payments increased sharply compared to the previous year from 15.6 billion dollars to 21.1 billion dollars. Poland is a net exporter of transport services and travel.

Analysis of the Czech financial account indicates that, starting from 2015, there is a sharp deterioration in the Czech financial account. This is due to the growth of the outflow of portfolio investments, that is, the excess of imports over exports. Direct investments have an identical problem, but in 2017 there is a significant improvement from -7.7 billion dollars by 2016 to 5.7 billion dollars in 2017. Thus, the Czech financial account in 2017 amounted to a negative balance of -44.8 billion, which indicates a significant deterioration in 2.5 times compared with 2016, when the financial account amounted to – 18.7 billion dollars.

Analysis of the Polish financial account in 2017 has a tendency to improve and amounts to a surplus of \$ 8.3 billion. For comparison, in 2016 Poland had a negative balance of the financial account, namely, – 23.2 billion dollars. The improvement was due to an improvement in the balance on foreign direct investment (from 5.6 billion dollars in 2016 to 3.8 billion dollars in 2017) and especially on other investments (improvement from 13.9 billion dollars in 2016 to 18.1 billion dollars).

The net reserve assets in the Czech Republic from 2012 are actively growing and in 2017 amounted to \$ 49.4 billion, which is 2 times more than in 2016. Errors and omissions from 2012 also have a positive balance and in 2016 they amounted to \$ 609.1 million. As for Poland, the reserves show a deterioration compared with the previous year. So, this figure in 2016 was \$ 22.7 billion, and in 2017 -7.8 billion. Errors and omissions also show a negative balance and deterioration from -4.1 billion dollars to -7.2 billion dollars in 2016-2017, respectively.

Next, consider the analysis of the international investment position of the Czech Republic and Poland. There is a very similar dynamic of this indicator in both countries. However, in Poland the state of the international investment position is deteriorating every year. So, in 2017, this figure showed a decrease compared to 2016 and amounted to a deficit of 62.8 billion dollars. The largest deficit was recorded more than 330 billion dollars in the period of 2009-2012, which indicates the predominance of liabilities over assets. In the Czech Republic, this indicator also has a negative balance. The largest deficit was recorded more than 90 billion dollars in the same period of time of 2009-2012. In 2015, there was a slight improvement in Poland and the Czech Republic, but already in 2016, the nega-

tive balance again worsened. Thus, in both countries there is a predominance of liabilities over assets [13].

The national debt of the Czech Republic for 2017 was 34.7% and, starting from 2013, has a tendency to decline. The budget deficit in recent years has also been declining and in 2016 there is a surplus of 0.7% of GDP, and in 2017 it continued to grow and amounted to 1.6% [14]. The Ministry of Finance claims that the budget has been in surplus in recent years – the most profitable since 1993. There are two reasons explaining such changes in the Czech Republic: the growth of income and wages (due to economic growth) and effective taxation.

The national debt of Poland for 2017 amounted to 51.4%, which is 5% lower than last year. So, in Poland, as in the Czech Republic, the amount of debt tends to decrease. The budget deficit decreases from 2013, that is, from -4.10% to -1.70% in 2017, which demonstrates a positive trend [14].

The exchange rate plays an important role in macroeconomic adjustment and in achieving the state of internal equilibrium (the ratio of production levels and prices, which ensures full employment and low inflation) and external balance (equality of balance of payments to zero).

To study the effect of various indicators on the dynamics of the exchange rate, a regression analysis was used based on the following indicators: Y – Exchange rate; X1 – interest rate; X2 – current account; X3 – household expenditure; X4 – budget deficit. Annual data were used for 17 years from 2000 to 2017. Standardized beta-coefficients are presented.

The general formula for the two countries is as follows:

$$Y = \beta_1 * X_1 + \beta_2 * X_2 + \beta_3 * X_3 + \beta_4 * X_4 \quad (1)$$

Thus, the final regression model is as follows:

1. For the Czech Republic:

$$Y = 0,742 * X_1 + 0,606 * X_2 + 0,243 * X_3 - 0,545 * X_4 \quad (2)$$

(8,68***) (6,52***) (2,93**) (-5,58***)

2. For Poland:

$$Y = 0,490 * X_1 + 0,133 * X_2 + 0,889 * X_3 - 0,136 * X_4 \quad (3)$$

(5,23***) (1,71) (7,87**) (-1,28)

The analysis revealed that all indicators have an impact on the selected dependent variable in accordance with the coefficient of significance. In the Czech Republic, the coefficient of determination (R-square) is 0.924, which means that 92% of the selected factors explain the dependent, researched variable. In Poland, this figure is 0.888 that is 89%.

The results of the regression analysis can be summarized as follows. The ratio of the interest rate is directly dependent on the growth of the national currency in both countries. Thus, an increase in this macroeconomic indicator will lead to an increase in the exchange rate of the Czech Republic and Poland. That is, the increase in the interest rate of the Central Bank is a factor contributing to the growth of the national currency. An increase in the current account ratio in the Czech Republic and Poland will lead to an appreciation of the national currency in both countries. So, the current account surplus contributes to the appreciation of the national currency, as there is a growing demand for it from foreign debtors. The increase in the ratio of household expenditure to 1 standard deviation will lead to an increase in the exchange rate in the Czech Republic and Poland by 0.88 and 0.9 st. deviations respectively. The increase in the ratio of budget balance to 1 st. deviations in the Czech Republic and Poland will lead to a decrease in the exchange rate by 1.5 and 0.05 st. deviations respectively.

So, for the Czech Republic all selected independent variables, namely: interest rate, current account; household expenditure and budget deficit are significant and affect the dynamics of the exchange rate. For Poland there are insignificant

indicators such as current account and budget deficit. The most influential factors for the Czech Republic are interest rate, current account and budget deficit, for Poland is interest rate.

So, fundamental factors, as a rule, have the expected effect on the exchange rate. However, any of these factors should not be used as a one hundred percent guarantee of a corresponding change in the exchange rate. Since the causal link in an economy where globalization processes are sufficiently accelerated is not always transparent. It is impossible to fully interpret the change in the influence of the economic factor on the dynamics of the exchange rate. Depending on the economic policy of the state, the dynamics of exchange rates can be contrary to generally accepted trends.

Conclusions. Poland and the Czech Republic are an example of successful transformation from a socialist country into a market one. In contrast to Ukraine, these countries have achieved significant success in economic development, which confirms the analysis. Thus, having analyzed the main macroeconomic indicators, it was found that in the Czech Republic and Poland in 2016-2017 there is a positive trend in the following indicators, such as GDP growth, a decrease in unemployment, an improvement in the inflation rate and a way out of deflation (Poland), a strengthening of the national currency against the euro, an improvement of the ratio of non-servicing loans and borrowings in total gross loans and borrowings. As

for the analysis of the credit rating, it should be said that in the Czech Republic this figure is significantly higher than in Poland, according to the assessment of international rating agencies.

The Czech balance of payments for the last 4 years shows a current account surplus, but in 2017 there is a tendency for the indicator to decline. In Poland, opposite, there is a noticeable tendency to improvement. So, in 2017 for the first time in 17 years, a significant improvement in the current account has been achieved. The capital account in Poland and the Czech Republic has a similar dynamic, there is a surplus in both countries. The financial account of the Czech Republic in 2017 has a negative trend, this balance of payments' item has decreased 2.5 times. In Poland, on the contrary, the financial account improved and showed the first surplus in recent years. There has been a decline in both countries of the international investment position in recent years. Government debt tends to improve in the Czech Republic and Poland, which indicates an annual decrease in the amount of debt obligations (in contrast there is an annual growth in the level of government debt to GDP in recent years in Ukraine).

The regression analysis revealed a corresponding change in the exchange rate based on selected independent variables, such as interest rate, current account, household expenditure and budget deficit

References:

1. Ivanová E., Masárová J. Performance evaluation of the Visegrad Group countries, Economic Research-Ekonomska Istraživanja, 2018. Vol. 31. P. 270–289. DOI: 10.1080/1331677X.2018.1429944
2. GDP, inflation rate. // IMF. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/datamapper/datasets/WEO>
3. Unemployment, exchange rate. // WB. – Режим доступу: <https://data.worldbank.org>
4. Monetary policy. [Електронний ресурс]. / Czech National Bank. – Режим доступу: https://www.cnb.cz/en/monetary_policy/
5. Czech Republic Country Commercial Guide. Financial Sector. 2017. // State Department's Office of Investment Affairs' Investment Climate Statement. URL: <https://www.export.gov/article?id=Czech-Republic-Financial-Sector>
6. Poland Country Commercial Guide. Financial Sector. 2017. // State Department's Office of Investment Affairs' Investment Climate Statement. URL: <https://www.export.gov/article?id=Poland-Banking-Systems>
7. Czech Republic's banking sector: Facts & Figures. // The European Banking Federation. URL: <https://www.ebf.eu/czech-republic/>
8. Poland's banking sector: Facts & Figures. // The European Banking Federation. URL: <https://www.ebf.eu/poland/>
9. Sovereigns Rating List. // Country Economy. URL: <https://countryeconomy.com/ratings>
10. Core FSIs for Deposit Takers. // IMF. URL: <http://data.imf.org/regular.aspx?key=61404590>
11. BoP. // IMF. URL: <http://data.imf.org/?sk=7a51304b-6426-40c0-83dd-ca473ca1fd52&slid=1454011359825>
12. Чинники зовнішніх дисбалансів країн ЄС: досвід для України / С. О. Якубовський, Т. А. Родіонова // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. – Випуск 104 (Частина II). – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка Інститут міжнародних відносин, 2012. – С. 224-231.
13. International investment position. // IMF. URL: <http://data.imf.org/regular.aspx?key=61468209>
14. Government deficit/surplus, debt and associated data // Eurostat. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-datasets/-/GOV_10DD_EDPT1

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ДИНАМИКИ ВНЕШНИХ СЕКТОРОВ ЧЕХИИ И ПОЛЬШИ

Аннотация. Статья посвящена анализу динамики основных макроэкономических показателей, характеризующих состояние экономики Чехии и Польши в период 2000-2017 гг. Она также демонстрирует изменения показателей внешней торговли, структуры экспорта и импорта товаров и услуг, основных партнеров и динамики ПИИ. В статье были построены регрессионные модели факторов, влияющих на обменный курс стран.

Ключевые слова: экономические показатели, финансовые показатели, сравнительный анализ, платежный баланс, международная инвестиционная позиция, внешний долг, Чехия, Польша.

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ТА ДИНАМІКИ ЗОВНІШНІХ СЕКТОРІВ ЧЕХІЇ І ПОЛЬЩІ

Анотація. Стаття присвячена аналізу динаміки основних макроекономічних показників, що характеризують стан економіки Чехії та Польщі в період 2000-2017 рр. Вона також демонструє зміни показників зовнішньоекономічної діяльності, структури експорту та імпорту товарів і послуг, основних партнерів та динаміки ПІІ. У статті були побудовані регресійні моделі факторів, що впливають на обмінний курс країн.

Ключові слова: економічні показники, фінансові показники, порівняльний аналіз, платіжний баланс, міжнародна інвестиційна позиція, зовнішній борг, Чехія, Польща.

НОТАТКИ

Науковий журнал

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 23

Частина 1

Коректура • авторська

Комп'ютерна верстка • Удовиченко В. О.

*Засновник видання – Факультет міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Заснований у 2014 році. Виходить 6 разів на рік.

Адреса редакції:

88000, Україна, м. Ужгород, вул. Університетська 14, каб. 510

Факультет міжнародних економічних відносин,

Ужгородський національний університет

Телефон редакції: +38 (097) 085 34 95

Електронна пошта редакції: editor@visnyk-econom.uzhnu.uz.ua

Сторінка наукового журналу: www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua

Формат 64x84/8. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 18,37.

Підписано до друку 31.01.2019 р. Замов. № 0319/64. Наклад 100 прим.

Видавець: Видавничий дім «Гельветика»

м. Херсон, вул. Паровозна 46-а

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 6424 від 04.10.2018 р.