

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТАВРІЙСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ В.І. ВЕРНАДСЬКОГО**

Журнал заснований у 1918 році

**ВЧЕНІ ЗАПИСКИ
ТАВРІЙСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ В.І. ВЕРНАДСЬКОГО**

Серія: Економіка і управління

Том 30 (69). № 3, 2019

**Київ
2019**

Головний редактор:

Горник Володимир Гнатович – доктор наук з державного управління, доцент, директор Навчально-наукового інституту управління, економіки та природокористування Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Члени редакційної колегії:

Клименюк Микола Миколайович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та міжнародних економічних відносин Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Ладонько Людмила Степанівна – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку та аудиту Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Путінцев Анатолій Васильович – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів та кредиту Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Сук Петро Леонідович – доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку та аудиту Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Кураташвілі Альфред Анзорович – доктор економічних наук та доктор юридичних наук, професор, Міжнародна Академія соціально-економічних наук (м. Тбілісі, Грузія), Президент; Дійсний член Нью-Йоркської Академії наук і Академік Академії політичних наук США.

Корнєєв Володимир Вікторович – доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів та кредиту Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Каменська Тетяна Олександрівна – доктор економічних наук, доцент, Голова Аудиторської палати України.

Редько Олександр Юрійович – доктор економічних наук, професор, перший проректор з науково-педагогічної роботи та академік Національної академії статистики, обліку та аудиту

Шпачук Віталій Васильович – доктор наук з державного управління, доцент, професор кафедри публічного управління та адміністрування Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Хлобистов Євген Володимирович – доктор економічних наук, професор, директор Науково-дидактичного інституту Вищої школи економіки та гуманітаристики, м. Бельсько-Бяла (Польща).

Петровська Ірина Олегівна – кандидат економічних наук, доцент, в. о. завідувача кафедри економіки, підприємництва та природничих наук Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Безус Павло Іванович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та міжнародних економічних відносин Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet

**Вченою радою Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського
(протокол № 10 от 20.06.2019 року)**

Науковий журнал «Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління» зареєстровано Міністерством юстиції України (Свідectво про державну реєстрацію друкованого ЗМІ серія КВ № 15716-4187Р від 28.09.2009 року)

Видання входить до «Переліку друкованих фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 28 грудня 2017 № 1714 (Додаток 7)

ЗМІСТ

1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Дугієнко Н.О., Осаул А.О., Гаврилова К.О. ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕСПУБЛІКИ КОРЕЯ.....	1
Мудрак Н.О. ЕФЕКТИВНІСТЬ МАКРОПРУДЕНЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ОФШОРИНГУ.....	7
Олійник А.А. ДЕВАЛЬВАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКСПОРТ-ПРОМОУШІН ЗА УМОВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	15

2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Вовчанська О.М., Іванова Л.О. МАРКЕТИНГОВА ІДЕНТИФІКАЦІЯ ДЕТЕРМІНАНТ ВПЛИВУ НА СВІТОВИЙ РИНОК НАТИВНОЇ РЕКЛАМИ.....	22
Каличева Н.Є., Валюх В.Ю. ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ НА РИНКУ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ ЗА РАХУНОК ВИСОКОШВИДКІСНОГО РУХУ.....	32
Кириченко О.С. ДОСВІД ПРОВІДНИХ КРАЇН СВІТУ В ІНВЕСТИЦІЙНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ.....	36
Крутько М.А. ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ЯК ЧИННИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРУ.....	41
Медвідь В.Ю., Бузовська І.Є. СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ЗМІСТОВНИХ СКЛАДНИКІВ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ.....	45
Холявко Н.І. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ НА ОСНОВІ ФОРМУВАННЯ ЇЇ РЕЗИЛЬЄНТНОСТІ ДО ВИКЛИКІВ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	53

3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Багорка М.О., Путінова Ю.Є. МАРКЕТИНГОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	59
Безугла Л.С. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ.....	67
Блашак Б.Я. ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ У СТРУКТУРІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	74
Дюкарев Д.С. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ АУТСОРСИНГУ.....	79
Касьянова Н.В., Яцюк С.С. УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЕКТУ.....	84
Костіна О.М., Козлова І.М. СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	90
Тушевська Т.В. СТІЙКИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА З ПОЗИЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ.....	97

Фонарьова Т.А., Черняк В.І. ОЦІНКА ДИНАМІКИ ВАРТІСНИХ ПОКАЗНИКІВ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ У ПРОМИСЛОВOSTІ.....	103
---	------------

4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Ivanova Nataliia THE ECONOMIC ESSENCE AND IMPORTANCE OF THE INFRASTRUCTURE SYSTEM AS THE DOMINANT REGIONAL DEVELOPMENT.....	108
Пелехатий А.О., Патицька Х.О. МІСЬКА АГЛОМЕРАЦІЯ ЯК МЕХАНІЗМ ВЗАЄМОДІЇ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ АДМІНІСТРАТИВНО-ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ.....	116
Сімак С.В. ВПРОВАДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНИХ МЕХАНІЗМІВ ВЗАЄМОДІЇ СТОРІН У НАЦІОНАЛЬНІЙ ІНОВАЦІЙНІЙ СИСТЕМІ.....	123

5. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Василик А.В., Дода О.Д. ПРОФЕСІЙНА ВТОМА: ЧИННИКИ, НАСЛІДКИ ТА ОБОВ'ЯЗКИ РОБОТОДАВЦІВ ЩОДО ВІДНОВЛЕННЯ ПРАЦЕЗДАТНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ.....	130
Zhuk Artem, Boyarko Iryna ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF INTRODUCTION OF THE PROFESSIONAL STANDARD "PUBLIC PROCUREMENT SPECIALIST".....	136
Xia Yuan-Yuan, Stoyanets Nataliia A COMPETENCY-BASED APPROACH TO THE PREPARATION OF HEAD OF THE PRESCHOOL EDUCATIONAL INSTITUTION IN CHINA.....	144

6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бобирь О.І. ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗА РІВНЕМ КСВ ТА ЇХ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ДЕРЖАВНОЮ ФІНАНСОВОЮ ПОЛІТИКОЮ.....	150
Кудренко Н.В., Ярошук В.В. ІНВЕСТИЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ПРАТ «ОБОЛОНЬ».....	159
Степура В.В. СУТНІСТЬ ТА ПЕРЕВАГИ КРАУДФАНДИНГУ ЯК ЗОВНІШНЬОГО ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ПРОЕКТІВ.....	165

7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Будько О.В. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	171
Гончаренко О.О. ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ УСТАНОВ.....	176

8. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Латишева О.В., Рачок А.І. ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ПРОЕКТНОГО АНАЛІЗУ ТА МОДЕЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	185
---	------------

CONTENTS

1. WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Dugienko Nataliia, Osaul Alina, Havrylova Kateryna

PECULIARITIES OF INNOVATION AND INVESTMENT DEVELOPMENT OF THE REPUBLIC OF KOREA.....	1
---	---

Mudrak Nataliia

EFFICIENCY OF MACROPRUDENTIAL POLICY WITHIN THE REGULATION OF INTERNATIONAL OFFSHORING.....	7
--	---

Oliinyk Andrii

DEVALUATION AS AN EXPORT-PROMOTION TOOL IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION.....	15
---	----

2. ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Vovchanska Olha, Ivanova Liliia

MARKETING IDENTIFICATION OF IMPACT DETERMINANTS ON THE WORLD MARKET OF NATIVE ADVERTISING.....	22
---	----

Kalicheva Natalia, Valyuk Vitaly

IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF RAILWAY TRANSPORT IN THE MARKET OF TRANSPORT SERVICES BY ACCOUNT HIGH-SPEED MOVEMENT.....	32
---	----

Kyrychenko Oksana

THE EXPERIENCE OF LEADING COUNTRIES IN THE INVESTMENT ENSURING INNOVATION DEVELOPMENT.....	36
---	----

Krutko Marharyta

INTEGRATED PROCESSES AS FACTORS OF ECONOMIC STABILITY OF THE AGRICULTURAL SECTOR.....	41
--	----

Medvid Viktoriia, Buzovska Iryna

A SYSTEMATIC APPROACH TO THE DEFINITION OF THE CONTENT COMPONENTS OF THE COMPETITIVE ADVANTAGES IN AGRICULTURAL SECTOR UNDER THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION CHALLENGES.....	45
--	----

Kholiavko Nataliia

COMPETITIVENESS OF HIGHER EDUCATION SYSTEM ON THE BASIS OF FORMATION OF ITS RESILIENCE TO THE CHALLENGES OF THE INFORMATIONAL ECONOMY.....	53
--	----

3. ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Bahorka Mariia, Putinova Yuliya

MARKETING SUPPORT OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE.....	59
---	----

Bezuhla Liudmyla

SOCIO-ECONOMIC ASPECTS ENTERPRISES DEVELOPMENT OF SANATORIUM-RESORT TOURISM IN UKRAINE.....	67
--	----

Blashchak Bogdan

FINANCIAL POTENTIAL IN THE STRUCTURE OF ENTERPRISE POTENTIAL.....	74
---	----

Diukariev Dmytro

CONCEPTUAL BASES OF OUTSORSING.....	79
-------------------------------------	----

Kasianova Nataliia, Yatsyuk Sergey

MANAGEMENT OF RISKS OF INNOVATIVE PROJECT.....	84
--	----

Kostina Olha, Kozlova Inna

STRATEGIC ASPECTS OF PROVIDING THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	90
--	----

Tushevska Tetiana

SUSTAINABLE COMPANY DEVELOPMENT FROM THE POINT OF SOCIAL AND ECONOMIC EFFECTIVENESS.....	97
---	----

Fonarova Tetiana, Chernyak Volodymyr EVALUATION OF THE DYNAMICS OF COST INDICATORS OF HUMAN CAPITAL IN THE INDUSTRY.....	103
---	-----

4. DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Ivanova Nataliia THE ECONOMIC ESSENCE AND IMPORTANCE OF THE INFRASTRUCTURE SYSTEM AS THE DOMINANT REGIONAL DEVELOPMENT.....	108
Pelekhatyi Andrii, Patytska Khrystyna URBAN AGGLOMERATION AS A TOOL OF INTERACTION OF TERRITORIAL COMMUNITIES IN CONDITIONS OF ADMINISTRATIVE AND FINANCIAL DECENTRALIZATION IN UKRAINE.....	116
Simak Sergii IMPLEMENT EFFECTIVE MECHANISMS OF INTERACTION PARTIES IN NATIONAL INNOVATIVE SYSTEM.....	123

5. DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Vasylyk Alla, Doda Oleksandra PROFESSIONAL FATIGUE: FACTORS, CONSEQUENCES AND EMPLOYERS RESPONSIBILITY OF THE WORK CAPACITY MAINTAINING OF EMPLOYEES.....	130
Zhuk Artem, Boyarko Iryna ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF INTRODUCTION OF THE PROFESSIONAL STANDARD "PUBLIC PROCUREMENT SPECIALIST".....	136
Xia Yuan-Yuan, Stoyanets Nataliia A COMPETENCY-BASED APPROACH TO THE PREPARATION OF HEAD OF THE PRESCHOOL EDUCATIONAL INSTITUTION IN CHINA.....	144

6. MONEY, FINANCES AND CREDIT

Bobyry Olga INDICATORS OF EFFICIENCY OF ENTERPRISES ON THE LEVEL OF CSR AND THEIR CONNECTIONS WITH THE STATE FINANCIAL POLICY.....	150
Kudrenko Natalia, Yaroshchuk Victoria INVESTMENT ACTIVITY PJSC "OBOLON".....	159
Stepura Viktor THE ESSENCE AND ADVANTAGES OF CROWDFUNDING AS AN EXTERNAL SOURCE OF PROJECT FINANCING.....	165

7. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Budko Oksana INFORMATION PROVIDED IN THE SYSTEM OF MANAGEMENT BY SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE.....	171
Goncharenko Olena FORMATION AND IMPLEMENTATION OF ACCOUNTING POLICIES OF NON-BANK FINANCIAL AND CREDIT INSTITUTIONS.....	176

11. MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Latysheva Olena, Rachok Anastasia USE OF PROJECT ANALYSIS TOOL AND MODELING OF BUSINESS PROCESSES FOR MANAGEMENT OF PROJECTS IN ENTERPRISES.....	185
---	-----

1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 330.322:005.414 (519.5)

Дугієнко Н.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки, природних ресурсів
та економіки міжнародного туризму,
Запорізький національний університет

Осаул А.О.

старший викладач кафедри міжнародної економіки, природних ресурсів
та економіки міжнародного туризму,
Запорізький національний університет

Гаврилова К.О.

бакалавр,
Запорізький національний університет

Dugienko Nataliia, Osaul Alina, Havrylova Kateryna

Zaporizhia National University

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕСПУБЛІКИ КОРЕЯ

У статті досліджено характерні риси сталого економічного зростання Республіка Корея (Південна Корея). Проаналізовано етапи еволюції державної підтримки розвитку науково-технічної бази Республіки Корея. Досліджено взаємозв'язок між імпортом технологій та бізнес-дослідженнями, співвідношення між зростанням витрат на науково-дослідні роботи в приватному секторі та державними витратами на НДДКР, між інвестиціями у НДДКР та кількістю патентних реєстрацій. Наведено основні складники сутності інноваційно-інвестиційного розвитку Республіки Корея. Запропоновано аналіз чинників, що впливають на розвиток інноваційно-інвестиційного потенціалу країни. Діяльність вільних економічних зон розглянута через призму створення передумов для успішної співпраці між корейськими та іноземними компаніями, пропонування фінансової підтримки суб'єктам господарювання для участі в державних програмах розвитку, підтримки інфраструктури.

Ключові слова: інноваційно-інвестиційний розвиток, сталий розвиток, держава, інвестиції, інновації, НДДКР, приватний сектор, державний сектор.

Постановка проблеми. У період глобалізації за умов стрімкого розвитку технологій впровадження інновацій у різних сферах діяльності є характерним як для розвинутих країн, так і для країн, що розвиваються. Активність упровадження залежить від рівня економічного, політичного, соціального розвитку країни і базується на засадах сталого розвитку. Залучення інвестицій у потенційно перспективні сфери економіки для їх підтримки та розвитку – одне з головних завдань кожної країни. Таким чином, актуальним є розвиток інвестиційної привабливості країни. Тенденцію до активного впровадження інновацій можна простежити на прикладі Республіки Корея (Південна Корея), яка є потужним інвестором у провідні та найприбутковіші інноваційні сфери діяльності.

Все це є частиною державної стратегії розвитку та політики, яка проводилася ще в повоєнний період

на корейському півострові. Сучасна Республіка Корея входить до провідних світових організацій (наприклад, АСЕАН, АТЕС), є одним із найбільших експортерів машинного устаткування, мікросхем, автомобілів, послуг тощо. Зазначимо, що партнерство з країнами-сусідами (КНР, Японія) та США відіграє значну роль у визначенні положення Південної Кореї у світових рейтингах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи інвестиційного впливу державних політик у сфері інновацій та інвестицій та процесів регулювання і відновлення економіки завдяки впровадженню інноваційних іноземних технологій у Республіці Корея розглянуто у працях зарубіжних науковців, таких як Дж. Джанг [1], Кім Ін-Хо Стефан [2], Н. Паяла [3], Ч. Сунчунг [4], та українських учених: В.О. Гришкіна, Є.О. Хегая [5]. Роль уряду в інноваційно-інвестиційних процесах розкрито

в урядових доповідях [6]. Особливості інноваційно-інвестиційної діяльності в галузях національної економіки в межах функціонування вільних економічних зон наведено в оглядах міжнародних організацій та національних агенцій [7].

Зауважимо, що дослідження сучасного стану та напрямів подальшого розвитку в Південній Кореї мають подекуди замкнений національний характер, їм бракує неупередженого, більш об'єктивного аналізу наявних внутрішніх проблем модернізації бізнес-середовища, соціально-економічних відносин та шляхів подолання наявних перешкод.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в аналізі теоретичних засад інноваційно-інвестиційної стратегії розвитку Республіки Корея.

Виклад основного матеріалу. На початку періоду індустріалізації у 1960-х рр. Південна Корея належала до групи країн, що розвиваються, мала низький ресурсний і виробничий потенціал, неємний внутрішній ринок і велику кількість населення, а також залежну політику національної безпеки від іноземних держав. Економічна ситуація в 1961 р. була критичною: ВВП становив 2,3 млрд. дол. США, домінував аграрний сектор економіки, частка промислового виробництва становила лише 15% ВВП, міжнародна економічна взаємодія була обмеженою, експорт дорівнював 55 млн. дол. США, а імпорт – 390 млн. дол. США. На початку індустріалізації рівень імпортозалежності був істотним [4]. Науковий та технологічний сектори в Південній Кореї лише починали розвиватися. Існували лише два державні інститути Науки та технологій: Національний науково-дослідний інститут оборони, створений відразу після закінчення війни на Корейському півострові, та Корейський науково-дослідний інститут з атомної енергії, який акумулював близько 5000 учених і інженерів із 1959 р. [4]. У 1962 р. Південна Корея розпочала перший вдалий п'ятирічний план економічного розвитку, спрямований на зміцнення промислової бази, підтримку заміщення імпорту і стимулювання експорту. Майже не маючи своїх технологій, Республіці Корея довелося покладатися на імпорتنі японські та американські технології. Уряд ставив дві цілі: сприяти внутрішній передачі іноземних технологій і розвивати вітчизняну здатність до абсорбції, асиміляції та удосконалення іноземних технологій. Через залежність

від багатонаціональних фірм Республіці Корея довелося зосередити спеціалізацію на реверсному машинобудуванні, виробництві оригінального обладнання та іноземному ліцензуванні. У результаті країна забезпечила себе значною кількістю підготовлених кадрів.

Специфікою подальшого розвитку стали довгострокові зовнішні кредити для фінансування промислових інвестицій в окремих галузях, що привело до масового імпорту іноземних товарів капітального виробництва та заводів «під ключ». Для придбання необхідних технологій було змінено напрям імпортування промислових виробничих товарів. Корейські фірми віддавали перевагу комплексному обладнанню, оскільки так вони отримували можливість працювати з іноземними постачальниками, які забезпечували все, від дизайну та матеріалів до контролю якості в кінці виробничого процесу. Особливо це стосувалося швейної та електронної промисловості.

Протягом 1970-х рр. Республіка Корея здійснила значні інвестиції в машинобудування та хімічну промисловість. Щоб надалі допомогти двом новим індустріям, уряд створив урядові науково-дослідні інститути, які працювали з приватними галузями для створення технологічної основи для промислового розвитку [4].

Оскільки зростання в промисловому секторі продовжувалося до 1980-х рр., технологічні вимоги корейської промисловості стали більш складними. Водночас розвинені країни почали розглядати Корею як потенційного конкурента на міжнародних ринках, а іноземні компанії дедалі більш неохоче передавали нові технології своїм корейським колегам. Реакцією стала лібералізація ПП та закордонного ліцензування.

Уряд перейшов до політики підтримки розвитку з розбудовою потенціалу НДДКР (табл. 1). Національна програма досліджень і розробок була започаткована в 1982 р., і були вжиті різноманітні заходи для сприяння приватним науково-дослідним заходам, включаючи податкові пільги для інвестицій у НДДКР та розвиток працівників. Деякі з ключових кроків були спрямовані на реалізацію загальної стратегії уряду щодо підвищення міжнародної конкурентоспроможності національних фірм. Уряд надав підприємствам фінансові та інші стимули на основі експорту. Підприємства, що довели більшу ефективність, отримали кращі бізнес-можливості, а також доступ до фінансових ресурсів. Підприємствам для того, щоб відповідати глобальним

Таблиця 1

Науково-технічна хронологія в Республіці Корея

Період	Характеристика
Третя республіка (1963–1972)	– створено Міністерство науки та технологій (технологічний розвиток); – створено Корейський інститут науки і техніки (прикладні технології); – засновано Корейський науково-дослідний інститут
Четверта республіка (1972–1980)	– політичні рішення почали надходити від Ради економічного планування; – зростання ролі приватного сектора; – створено основу для появи наукового міста Дедок (Долина науки Дедок).
П'ята республіка (1980–1987)	– лідируючі експортні та технологічні позиції; – чеболі – головні державні партнери.
Шоста республіка (1987–сьогодення)	– лідерство в розвитку технологій належить чеболям/конгломератам

Джерело: складено за [6]

технологічним зрушенням і не втратити позицій в експортно-орієнтованому світі, довелося інвестувати значні кошти в НДДКР.

Експортна орієнтація уряду сприяла розвитку великих фірм, появі унікальної бізнес-організації – «чеболі». Чеболі мають більші фінансові можливості через ефект масштабу та обсяг ділових операцій. Таким чином, чеболі можуть брати участь у ризикових і дорогих проектах із НДДКР, які недосяжні для малого та середнього підприємництва [2].

Результати дій уряду були надзвичайно успішними. Вже в 1981 р. стрімко знизилося відношення імпорту технологій до власних бізнес-досліджень з близько 40% до 20% в середині 1980-х рр. і до 10% на початку 1990-х рр. Інвестиції в НДДКР, які становили лише 526 млн. дол. США (0,81% ВВП) у 1981 р., зросли до 13,5 млрд. дол. США (2,6% ВВП) у 1996 р. і до 26,3 млрд. дол. США (2,9% ВВП) у 2005 р. Зараз Південна Корея займає четверту позицію з науково-дослідних робіт серед країн ОЕСР [8].

Зі зростанням витрат на науково-дослідні роботи в приватному секторі частка державних витрат скоротилася. У 1981 р. частка уряду в загальному обсязі інвестицій в НДДКР становила 53,5%, а в 1990 р. скоротилася до 19,4% та до 16% в 1994 р. Помітне зростання було характерним для 2005 р. (24,3%). Завдяки розвитку інвестицій науково-дослідницька діяльність у Республіці Корея в основному стала зосередженою в прикладних дослідженнях та розробленні технологій, що пояснюється необхідністю в короткостроковій комерціалізації. У 1980-х рр. близько 83% коштів на НДДКР було використано для прикладних досліджень та розроблення технологій, у 2005 р. – 84,7%.

Ключовою причиною того, що Республіка Корея змогла стрімко збільшити інвестиції в НДДКР, стало те, що вона мала велику кількість високоосвічених працівників, які змогли задовольнити зростаючий попит на НДДКР у приватному та державному секторах. Республіка Корея визнала, що інвестиції в НДДКР

більше обмежені відсутністю людських ресурсів, ніж фінансовим чинником.

Швидке зростання інвестицій у НДДКР привело також до значного збільшення кількості патентних реєстрацій. Іншим важливим результатом розвитку є значне збільшення кількості наукових публікацій у міжнародних наукових журналах. Кількість публікацій корейців, підтверджених Індексом наукового цитування, зросла з 27 у 1973 р. до 171 у 1980 р., 1227 у 1988 р., 9124 у 1997 р. та до 23 048 у 2005 р., що підняло Корею з 37 позицій у світі у 1988 р. до 14 [4].

Оскільки НДДКР сприяли розвитку високотехнологічних галузей, вважаємо за доцільне простежити хронологію розвитку політики науки та технології Республіки Корея (рис. 1). Першочергову роль у інноваційно-інвестиційному розвитку Південної Кореї відігравали інститути, що регулюють НДДКР та інвестиції в наукові розробки, дають можливість з'ясувати сутність інноваційно-інвестиційного розвитку країни, що досліджується. Головним інститутом є, безперечно, уряд та його гнучка політика реагування та впливу. Дослідивши заходи, які були впроваджені для залучення більших інвестицій або їх зниження для більшого стимулювання вітчизняних виробників та щодо підтримки розвитку інноваційних технологій у багатьох галузях, можна сказати, що вони (заходи) й досі застосовуються у сучасних державних стратегіях.

Національна рада з питань науки і техніки (NSTC) – вищий орган, який відповідає за визначення напрямку політики науково-технічної діяльності та пріоритети державних інвестицій у НДДКР. Управління науково-технічних інновацій (OSTI) розподіляє бюджети на науково-технічну діяльність на основі пріоритетів, визначених NSTC [4].

Корейський досвід формування інноваційно-інвестиційної системи є прикладом для решти країн світу. Республіка Корея довела, що освіта будує здатність нації поглинати нові знання і технології. Таким чином, уряд повинен взяти на себе повну відповідальність за

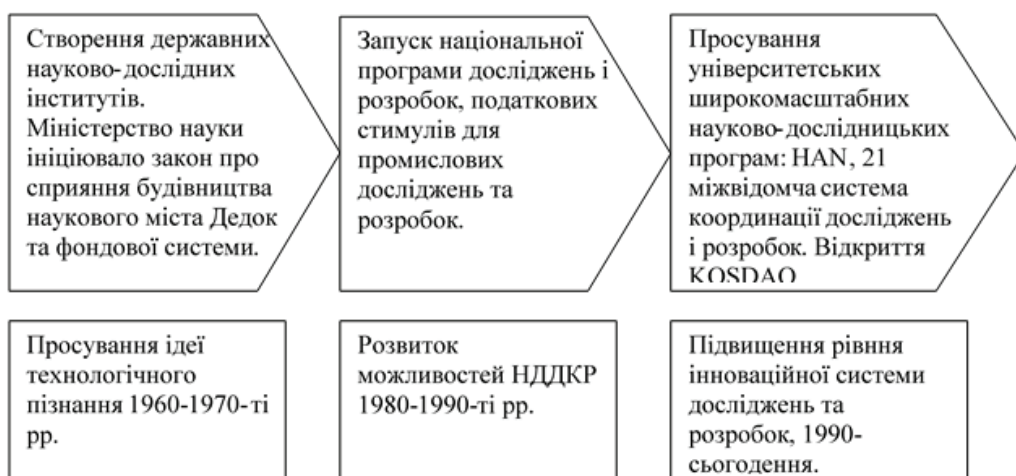


Рис. 1. Розвиток Політики науки та технології Республіки Корея

Джерело: складено за [4]

проведення необхідних заходів для сприяння розвитку людських ресурсів. Інвестування в освіту з початку розбудови нової моделі економічного розвитку, як це зробила Республіка Корея в 1960-х і 1970-х рр., має важливе значення для створення фундаменту подальшого промислового розвитку. Пізніше, коли економіка стає більш розвиненою, технологічні компетентності стають критичним фактором, а виховання висококваліфікованих учених і інженерів, здатних вирішувати проблеми на науково-технічних кордонах, – повсякденною необхідністю. У разі Республіки Корея освіта та індустріалізація стали комплементарними інститутами, основою прискорення розвитку. Освіта зробила можливим технологічне навчання, а отже, й індустріалізацію, а індустріалізація підвищила рівень рентабельності інвестицій в освіту, сприяючи подальшому попиту на неї.

Інноваційно-інвестиційний розвиток Республіки Корея має дві ключові складові частини успіху, а саме людські ресурси та гнучкі планування й співпраця уряду з приватним сектором; їхня унікальність є «візитівкою» «азійських тигрів», культурною особливістю.

Найбільш помітно результати впровадження політики інноваційно-інвестиційного розвитку проявили себе в вільних економічних зонах (КФЕЗ), територіях спеціального призначення, створених для поліпшення умов ведення бізнесу, розвитку потенційно привабливих регіонів, залучення інвестицій, покращення інфраструктури країни, розвитку житлового середовища для іноземних інвесторів у Кореї та дотримання нормативно-правових рамок на локальному рівні. Працює 7 зон, у яких накопичено приблизно 16,128 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій, переведених 4667 компаніями, в тому числі багатонаціональними, такими як LG та BMW [7].

Вільні економічні зони є прикладом зміни спеціалізації регіонів країни, переходу від переважно сільського господарства, рибальства, видобутку корисних копалин і тваринництва до високотехнологічних галузей із високою доданою вартістю, промислових комплексів, глобальних міст завдяки притоку інозем-

них інвестицій та технологій. Розвиток БЕЗ дозволив корейському ринку стати найпривабливішим діловим центром у світі, в результаті Республіка Корея стала єдиною країною в Азії, яка має угоди про вільну торгівлю з ЄС (2011 р.), США (2012 р.) і КНР (2015 р.) одночасно. Станом на жовтень 2018 р. Республіка Корея має зони вільної торгівлі з 52 країнами світу, а сукупний ВВП з цими країнами становить 73,5% світового ВВП [7]. Республіка Корея посіла перше місце в глобальному інноваційному індексі Bloomberg 2017 р. серед 215 країн світу. Корея очолювала список із 167 країн за індексом з глобального розвитку ІКТ з 2010 по 2013 рр., з 2015 по 2016 рр. Такі інноваційні та конкурентоспроможні ІКТ дають можливості для конвергенції в різних секторах, включаючи фінанси, виробництво, логістику, туризм і послуги. Кращі приклади конвергенції включають успішну співпрацю та партнерську діяльність між корейськими та іноземними компаніями у виробництві автомобілів і суден, обладнання, мобільної та комп'ютерної техніки.

Вільні економічні зони пропонують фінансову підтримку суб'єктам господарювання для отримання грошових грантів або участь у державних програмах для підтримки інфраструктури та виплати орендної плати на основі спеціального закону «Про призначення та управління БЕЗ», закону «Про сприяння іноземним інвестиціям» та місцевих постанов та актів (табл. 2). Корейські товари, що входять до БЕЗ, класифікуються як експортні, а стягнуті з них мита підлягають поверненню. Діють також низькі рентні ставки на землю як під нові забудови, так і під вже наявні підприємства. У межах БЕЗ підприємства отримують доступ до інструментів, спрямованих як на спрощення процедур ведення бізнесу, так і на підвищення соціально-економічних ефектів діяльності на всіх рівнях господарювання. Зокрема, підприємства мають доступ до процедури «комплексного обслуговування», яка передбачає надання послуг агентами Міністерства торгівлі, Міністерства промисловості й енергетики в сфері реєстрації, будівництва виробничих потужностей,

Таблиця 2

Підтримка вільних економічних зон

Підтримка	Деталі	Вимоги
Грошові гранти	Мінімальний розмір – 5% від ПП, фактична сума встановлюється шляхом переговорів (витрати на будівництво, дослідницькі об'єкти, субсидії на навчання працівників та працевлаштування).	Іноземні компанії-інвестори з часткою ПП від 30% і вище
Підтримка інфраструктури	До складу входять розвиток транспортної та дорожньої системи, аеропортів, портів, каналізаційної системи, та об'єктів переробки відходів.	50% вартості інфраструктури покривається державним бюджетом. Якщо Комітет БЕЗ схвалює це, то 100% вартості буде покрито.
Підтримка освіти та дослідницьких об'єктів	Фінансова підтримка на створення та будівництво освітньо-наукових об'єктів.	Репутація та внесок у національний розвиток.
Орендна підтримка	Державна земля або земля в публічній власності може бути віддана в оренду на 50 років. Рента повинна становити 10/1,000 від земельної ціни.	Іноземні компанії-інвестори.
Відміна та зменшення орендної плати	50–100% зниження податків відповідно до місцевих постанов	Іноземні компанії-інвестори.

Джерело: складено за [7; 9]

залучення іноземних інвестицій, податкових пільг, експортно-імпорتنих адміністративних процедур. Для іноземних підприємств, які вкладають інвестиції в національні підприємства і володіють не менше 30% цього підприємства, а також у разі, якщо основним власником акцій є іноземний суб'єкт, діє правило звільнення від сплати рентних платежів.

У разі іноземного інвестування в обробну промисловість суми понад 5 млн. дол. США уряд Республіки Корея надає 75% знижки під час сплати рентних платежів. Податкові пільги стосуються податку на прибуток корпорацій. Вкладені в обробну промисловість інвестиції в розмірі понад 10 млн. дол. США тягнуть за собою повне звільнення від сплати податків протягом перших трьох років і 50% пільги протягом наступних двох років.

Висновки. Посилення глобалізаційних процесів вимагає від Південної Кореї реалізації глобальних стратегій розвитку, в тому числі доповнення традиційної присутності на іноземних ринках у формі відкриття нових підприємств за кордоном, участі в спільних підприємствах на території країн торгових партнерів, інтеграції у світову систему НДДКР. Зараз високий

рівень конкурентоспроможності секторів національної економіки базується на державній політиці як експортоорієнтованості, так і імпортозаміщення, спрямованих на підтримку інноваційного розвитку, в тому числі технологій і продуктивності праці. Чітка і прозора політика розвитку поєднувалася із значним фінансуванням наукових розробок, а також розвитком виробничих потужностей, що сприяло прискореному зростанню країни загалом. Крім того, була здійснена поступова реструктуризація середовища ведення бізнесу, що сприяло адаптації стратегічних пріоритетів підприємств макроекономічним цілям держави.

З метою імплементації позитивного досвіду економічних реформ Республіки Корея в Україні необхідно звернути увагу на складність взаємозв'язків між індустріалізацією і територіальним розвитком, лідерством та високим рівнем зобов'язань перед усіма учасниками ринкових відносин: регіональний розвиток, розроблення механізмів для отримання цільових ресурсів регіонами, поступова децентралізація з метою збільшення простору для ініціатив знизу вгору, визначення механізмів для цільової співпраці з економічними регіонами та моніторингу інструментів навчання.

Список літератури:

1. Jung J., Mah J.S. R&D Policies of Korea and Their Implications for Developing Countries. *Science Technology & Society*. №18(2). July 2013. Pp. 165-188.
2. Kim, In-Ho Chaebol Structure. *Wiley Encyclopedia of Management*. 2015. URL: <https://www.researchgate.net/lab/In-Ho-Stephen-Kim-Lab> (дата звернення: 22.02.2019).
3. Pajala N. South Korean business environment and startup Ecosystem. Haaga: Haaga-Helia University of applied sciences. 2018. P. 48.
4. Sunchung Ch. Excelsior: The Korean Innovation Story. *Issues in science and technology*. Vol. XXIV. No. 1. Fall 2007. URL: <https://issues.org/issue/24-1/#.XQKPQ0MGMD0.link> (дата звернення: 23.05.2019).
5. Гришкін В.О., Хегай Є.О. Особливості інноваційного розвитку Південної Кореї. *Молодий вчений*. № 10 (62). Жовтень, 2018. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2018/10/177.pdf> (дата звернення: 27.05.2019).
6. The economic context of South Korea. URL: <https://www.nordeatrade.com/fi/explore-new-market/south-korea/economical-context> (дата звернення: 05.06.2019).
7. KFEZ. URL: <http://fez.go.kr/global/en/index.do> (дата звернення: 07.06.2019).
8. Research and development expenditure (% of GDP). UNESCO Institute for Statistics. 2017. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS> (дата звернення: 07.06.2019).
9. Osaul A. The role of export-biased policy in the development of automotive industry in the Republic of Korea. *Вісник Запорізького національного університету. Серія: Економічні науки*. 2015. № 2. С. 131-138.

References:

1. Jung J., Mah J.S. (2013) Policies of Korea and Their Implications for Developing Countries. *Science Technology & Society*, no 18 (2), pp. 165-188.
2. Kim, In-Ho (2015) Chaebol Structure. *Wiley Encyclopedia of Management*. Available at: <https://www.researchgate.net/lab/In-Ho-Stephen-Kim-Lab> (accessed: 22 February 2019).
3. Pajala N. (2018) *South Korean business environment and startup Ecosystem* (Bachelor Thesis), Haaga: Haaga-Helia University of applied sciences.
4. Sunchung Ch. (2007) Excelsior: The Korean Innovation Story. *Issues in science and technology*, vol. XXIV, no. 1. Available at: <https://issues.org/issue/24-1/#.XQKPQ0MGMD0.link> (accessed: 23 May 2019).
5. Grishkin V.O., Khegay E.A. (2018) Osoblyvosti innovatsijnogo rozvytku Pivdennoyi Koreyi [Features of innovative development in South Korea]. *Young scientist. Economic sciences*, no. 10 (62), pp. 757-760. Available at: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2018/10/177.pdf> (accessed: 27 May 2019).
6. Export Entreprises SA (2019) *The economic context of South Korea*. Available at: <https://www.nordeatrade.com/fi/explore-new-market/south-korea/economical-context> (accessed: 05 June 2019).

7. FEZ Planning Office (2019) *KFEZ*, Sejong Special Autonomous City: FEZ Planning Office. Available at: <http://fez.go.kr/global/en/index.do> (accessed: 07 June 2019).
8. Institute for Statistics (2017). *Research and development expenditure (% of GDP)*. UNESCO: Institute for Statistics. Available at: <https://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS> (accessed: 07 June 2019).
9. Osaul A. (2015) The role of export-biased policy in the development of automotive industry in the Republic of Korea. *Visnyk Zaporiz'kogo nacional'nogo universy'tetu. Seriya: Ekonomichni nauky*, no. 2, pp. 131-138.

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КОРЕЯ

В статье исследованы характерные черты устойчивого экономического роста Республики Корея (Южная Корея). Проанализированы этапы эволюции государственной поддержки развития научно-технической базы Республики Корея. Исследована взаимосвязь между импортом технологий и бизнес-исследованиями, соотношение между ростом расходов на научно-исследовательские работы в частном секторе и государственными расходами на НИОКР, между инвестициями в НИОКР и количеством патентных регистраций. Представлены основные составляющие сущности инновационно-инвестиционного развития Республики Корея. Предложен анализ факторов, влияющих на развитие инновационно-инвестиционного потенциала страны. Деятельность свободных экономических зон рассмотрена через призму создания предпосылок для успешного сотрудничества между корейскими и иностранными компаниями, предложения финансовой поддержки субъектам хозяйствования для участия в государственных программах развития, поддержки инфраструктуры.

Ключевые слова: инновационно-инвестиционное развитие, устойчивое развитие, государство, инвестиции, инновации, НИОКР, частный сектор, государственный сектор.

PECULIARITIES OF INNOVATION AND INVESTMENT DEVELOPMENT OF THE REPUBLIC OF KOREA

Nowadays both developed and developing countries face rapid technological development, innovations in various spheres of activity in the context of globalization. Their implementation depends on the level of economic, political, social development. It is based on the principles of sustainable development. Each country aims to attract investments in potentially promising fields of the economy for their further support and development. Thus, the development of investment attractiveness is a paramount task of national economic policy. The example of the Republic of Korea illustrates successful innovation and investment policy implementation during a short period of time. The Republic of Korea could shift from a developing country with low resource and production capacity, weak domestic market and large population to one of the most developed world economies, one of the most innovative economies according to 2017 Bloomberg Innovation index which scores economies for their research and development spending and concentration of high-tech public companies. Korean experience of innovation and investment system formation is grounded on two pillars – education and flexible planning and cooperation between public and private sectors. The Republic of Korea has proven that education builds the nation's ability to absorb new knowledge and technology. Thus, the government must take full responsibility for the promotion of human resources development. Free Economic Zones are the examples of innovation and investment development policies implementation. These are special areas created to improve business environment and investment attractiveness, develop potentially lucrative regions and country's infrastructure. Free economic zones offer financial support to economic entities to receive grants. Moreover, corporations participate in governmental programs of infrastructure development. It has to be admitted that the Ministry of Trade, the Ministry of Industry and Energy provide services of business registration, construction of production facilities, attracting foreign investments, preferential tax treatment, exports and imports administrative procedures.

Key words: innovation and investment development, sustainable development, government, investment, innovation, R&D, private sector, public sector.

Мудрак Н.О.

аспірантка кафедри міжнародного бізнесу,
Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Mudrak Nataliia

Institute of International Relations of Taras Shevchenko National University of Kyiv

ЕФЕКТИВНІСТЬ МАКРОПРУДЕНЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ОФШОРИНГУ

У статті проаналізована сучасна практика макропруденційної політики, спрямованої на виявлення та оцінку системних ризиків для фінансової стабільності, заходи щодо їх мінімізації в умовах використання суб'єктами світової економіки офшорних юрисдикцій. Розглянуті особливості макропруденційного нагляду з точки зору як аналітичної складової (виявлення системних ризиків) і компоненту національної політики (пом'якшення системного ризику), так і діяльності центральних банків країн, які надають періодичну звітність щодо внутрішньої фінансової стабільності. На основі дослідження сучасного міжнародного офшорингу як специфічного типу аутсорсингу, що передбачає використання офшорних операцій у межах стратегічних бізнес-функцій, визначені мотиваційні складові перегляду міжнародних угод про запобігання подвійного оподатковування (УЗПО) та впровадження міжнародних стандартів макропруденційної політики у національні законодавства. Ефективність макропруденційної політики досліджується у контексті взаємозв'язку між вигодами від використання офшорних юрисдикцій та недоброчесною податковою конкуренцією, які є визначальними чинниками у розробці механізму боротьби міжнародних регуляторів з офшоризацією національних економік.

Ключові слова: офшор, офшоризація економіки, міжнародний офшоринг, макропруденційна політика, макрофінансова стабільність, фінансові інструменти, центральний банк.

Постановка проблеми. Сучасний міжнародний офшоринг – це специфічний тип аутсорсингу, що передбачає використання офшорних операцій у межах стратегічних бізнес-функцій: вихід на нові ринки, використання ресурсів, які наразі недоступні на внутрішньому ринку, подолання національних державних регуляторних перепон, які перешкоджають бізнес-діяльності на національному рівні. Офшорні фінансові центри (ОФЦ) – це певні територіальні анклавні країн, де на державному рівні для певного типу компаній, власниками яких є іноземці, встановлені значні привілеї в оподаткуванні, частково зменшені або скасовані вимоги до бухгалтерського обліку та аудиту, частково або повністю зняті митні і торговельні обмеження. Вони здійснюють значні обсяги кредитування та фінансування у валютах інших країн на основі ліберального валютно-кредитного законодавства, що захищає інтереси іноземних інвесторів. Хоча офшорні юрисдикції, перетворившись у невід'ємну частину світової економіки, надають можливість вільного доступу на міжнародні ринки та оптимізувати оподаткування, їх використання пов'язано також з кримінальною діяльністю, яка є загрозою для нової постіндустріальної економіки. Офшорні компанії використовуються як основний інструмент (зовнішня бізнес-функція офшорингу як аутсорсингу) тіньового взаємозв'язку державного,

великого приватного (особливо фінансово-промислових груп) та іноземного капіталу для розподілу активів за кордоном. Сучасна макропруденційна політика спрямована на виявлення та оцінку системних ризиків для фінансової стабільності і вжиття заходів щодо їх мінімізації, включаючи використання офшорних юрисдикцій. Вона визначає, що системні ризики можуть виникати завдяки різним чинникам (екзогенним і ендогенним), проте часто вони виникають внаслідок колективних дій окремих фінансових інститутів, причому виконання ними базових нормативів щодо капіталу та ліквідності не є безумовною гарантією того, що системні ризики для фінансового сектору мінімізовано. Світові практики макропруденційного регулювання ґрунтуються на рекомендаціях Базельського комітету з банківського нагляду та інструментах, які мають на меті, по-перше, прогноз та передбачення ризиків (або принаймні зменшення їх впливу), по-друге, врахування інтересів учасників фінансового ринку та взаємозв'язок між ними (фінансові інститути, ринки, інфраструктура) і економікою. Тому наразі важливим є аналіз макропруденційного нагляду з точки зору як аналітичної складової (виявлення системних ризиків) і компоненту національної політики (пом'якшення системного ризику), так і діяльності центральних банків країн, які надають періодичну звітність щодо внутрішньої фінансової стабільності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед досліджень у сфері організації офшорного бізнесу, особливостей нормативного регулювання діяльності офшорних компаній та податкової оптимізації, протидії зловживанням, що здійснюються з використанням офшорних компаній необхідно відзначити роботи Т. Ніла [1], Х. Маккана [2] і А. Зороме [3], а також роботи Дж. Генрі [4], який досліджує роль офшорів у світовій фінансовій системі. Однак, незважаючи на існування значної кількості наукових праць, сьогодні немає однозначної думки щодо впливу офшорних юрисдикцій на макроекономічну стабільність, так і систематизації індикаторів, які характеризують прояви системного ризику. Більш того, у країнах, що розвиваються, та з перехідною економікою ці проблеми часто посилюються обмеженнями у технічних можливостях та прогалинами у статистичних даних.

Метою статті є аналіз ефективності імплементації стандартів макропруденціальної політики у національні законодавства у контексті макрофінансової стабільності та мінімізації офшоризації економіки.

Виклад основного матеріалу. В останні 10-15 років сфера послуг за темпами розвитку майже у два рази перевищує суто матеріальне виробництво як у національному, так і в міжнародному масштабі, тобто, формується так званий третинний сектор економіки, або сервісна економіка, на відміну від попередніх епох, коли провідними були первинний і вторинний сектори. Дослідження розвитку світової торгівлі послугами в умовах економічної глобалізації дало змогу виявити низку тенденцій: 1) посилення нерівномірності географічного розподілу міжнародної торгівлі послугами (близько 75% вартісного обсягу послуг експортується розвиненими країнами, а решта припадає на країни, що розвиваються, і країни з перехідною економікою); 2) спостерігається значне зростання світової торгівлі фінансовими, консалтинговими, телекомунікаційно-інформаційними послугами (на противагу традиційним галузям типу готельного і ресторанного бізнесу), що пов'язано з економічною глобалізацією; 3) у структурі інвестиційної діяльності ТНК через механізм транскордонних злиттів/поглинань відбувається переорієнтація на сектор послуг; 4) швидко зростає приплив іноземного капіталу у третинний сектор світової економіки (наразі майже 2/3 сукупного його обсягу припадає на цей сектор) [5]. Сьогодні 1/3 бізнес-послуг компаній у галузі телекомунікацій, банківської та страхової діяльності переміщена за кордон і внутрішньо-фірмовий офшоринг охоплює 22% усіх бізнес-послуг (офшорне програмування, кодування, бухгалтерський облік та фінанси, обробка вимог – платіжних та страхових і їх адміністрування, послуги кол-центрів, інформаційна та юридична підтримка «гарячих ліній», забезпечення функціонування веб-сайтів). При виведенні у офшорну юрисдикцію діяльності у сфері послуг свобода вибору місця може бути більшою, ніж при переміщенні виробничої діяльності, зважаючи на меншу капіталоемність і менші фіксовані витрати, особливо якщо

для надання послуг не потрібні працівники високої кваліфікації [6]. Більш того, деякі виробничі ресурси надзвичайно чутливі або залежать від часу, і якщо постачальник не надав їх вчасно, як очікувалося, це може стати катастрофічним для компанії, що здійснює аутсорсинг. За таких умов компанія обирає офшорну юрисдикцію, і в остаточному підсумку зберігає повний контроль та відповідальність.

Одноманітність (виробництво і споживання послуг одночасно) і вибухоподібне зростання сфери міжнародних послуг, завдяки глобальній системі передачі інформації, поширює фрагментацію виробничого ланцюга ТНК по окремих країнах. ТНК використовують офшоринг виробничих операцій для отримання переваг від інтерналізації своєї діяльності, особливо у сферах надання міжнародних бізнес- та IT-послуг через офшоринг та аутсорсинг за типом виробників-підрядників, створюючи власні мережі закордонних філій. Сьогодні основні бізнес-операції «офшорингу в сфері послуг» (повне або часткове переміщення окремих їх етапів у інші країни) стали невід'ємною складовою економічної глобалізації, одним із методів оптимізації глобальної бізнес-системи, новою формою конкуренції, яка призводить до підвищення, а для окремих країн навіть і формування національної конкурентоспроможності. Тобто, «революція зовнішньоторговельної мобільності» стала каталізатором розвитку глобального «інноваційного офшорингу» у сфері послуг. Це пов'язано не лише з бажання компаній мінімізувати свої витрати (податки, витрати на оплату праці, обробку даних, адміністративні витрати тощо), а й виокремленням та освоєнням нових ринків, пошуком кваліфікованої робочої сили, підвищенням рівня обслуговування клієнтів, модернізацією чи спрощенням системи управління, раціоналізацією обліку (розвиток конкурентних переваг) [7]. Як модель внутрішньокорпоративного або прямого офшорингу (часткове або повне перенесення виробництва товарів та послуг в іншу країну, створення нових філій – *Greenfield investments*, а також надання послуг через вже існуючі філії у приймаючій країні), так і модель офшорингового аутсорсингу (часткове або повне їх перенесення до неафілійованої компанії у іншій країні) впливають на фрагментацію виробництва послуг (особливо R&D, IT-послуг та інжинірингу) реструктуризують торговельні потоки, ціни на чинники виробництва. Крім того, при порівнянні витрат у різних країнах, безумовно, враховуються транспортні витрати, інститути оподаткування, захисту права власності, правовий режим, корупція, а також рівень ризику (політичний режим, націоналізація, девальвація тощо). За умови, що процеси виробництва рознесені у просторі, а організація виробництва кінцевого продукту змінюється у часі, стратегії ТНК визначаються ними таким чином, щоб гранична вартість виробництва у різних країнах урівнювалася.

З розвитком глобальної офшоризації світової економіки і паралельно з нею розвивається регулювання офшорного підприємництва на рівні як розвинених

держав, так і міжнародних організацій. Щодо системи багатостороннього регулювання міжнародного руху капіталу (МРК), то ще 15-20 років тому домінувала уява, згідно якої обмеження потоків капіталу стримує економічний розвиток, оскільки гальмує доступ до іноземного капіталу і, як наслідок, збільшує вартість запозичення для одних економік (позичальників) і звужує спектр інвестиційних можливостей для інших (кредиторів). Однак, з погляду нового інституційного підходу міжнародних фінансових організацій (особливо, МБРР і МВФ) небезпекою є не транскордонні потоки капіталу як такі, а їх висока волатильність (економіку можуть дестабілізувати як хвилі припливу капіталу, так і хвилі відтоку). У зв'язку з цим, обмежувальні заходи повинні бути принципово орієнтовані не на структурне стримування потоків капіталу, а на підтримку макроекономічної стабільності та стабілізацію фінансового сектору в умовах значних коливань фінансових потоків. Виходячи з того, що форми МРК безпосередньо впливають на можливості регулювання процесу міжнародного (і транскордонного) руху капіталу, зазначене регулювання є спрямованим впливом міжнародних регуляторів на обсяги, форми і види трансферу капіталу, а також на швидкість і напрями такого переміщення. У сучасних умовах на наднаціональному рівні міжнародні фінансово-кредитні інститути, такі як МВФ і МБРР безпосередньо або опосередковано здійснюють, по-перше, розробку методологічних і нормативних підходів до визначення необхідності і ступеня регулювання міграції капіталів. По-друге, пошук як балансу між лібералізацією національних ринків капіталу і регулюванням обігу капіталу, який зменшив би фінансові ризики, так і універсального показника для оцінки відкритості рахунків операцій з капіталом (або показника ступеня обмежень руху капіталу, або способу вирішення трилеми грошово-кредитної політики). По-третє, оптимізацією економічного інструментарію для тих країн, які у найближчому майбутньому можуть стати об'єктами інтересу з боку іноземних інвесторів та власників капіталу.

Аналіз сучасної системи міжнародного багатостороннього регулювання МРК свідчить, що саме зростання глобальної взаємозалежності і волатильності потоків капіталу є двома головними причинами зростаючої потреби у системі глобального регулювання фінансового капіталу. Сьогодні МВФ і МБРР не лише перетворилися у провідні міжнародні фінансові інститути, що регулюють міжнародні валютні відносини країн ОЕСР (у тому числі платіжні баланси, зовнішній борг, стандарти банківської роботи), а й у ініціатори одного із елементів нової фінансової архітектури – Базельських угод, які пов'язані із проблемами банківського нагляду (стандарти достатності капіталу стосовно можливих кредитних ризиків і рівня резервування капіталу, нормативи ліквідності і т.п.). Сучасна особливість регулювання МРК полягає у здійсненні структурованої системи заходів на основі обопільних умов або окремих домовленостей груп країн. Це пов'язано із тим, що до

цього часу універсальні принципи регулювання міжнародними організаціями не розроблені, як і не існує єдиного міжнародного регулятора цих процесів, хоча на цю роль претендує МВФ, який за останні вісім років здійснив значну аналітичну роботу з розробки рекомендацій, пов'язаних з регулюванням припливу і відтоку капіталу із країн з різними рівнями економічного розвитку. У 2009 р. у розпал фінансової кризи МВФ розширив свої повноваження по моніторингу проблем фінансового сектору для підтримки фінансової стабільності, а з 2010 р. був налагоджений багатосторонній діалог для розробки принципів управління міжнародними потоками капіталу. У результаті була опублікована офіційна точка зору про те, що лібералізація руху капіталу не завжди оптимальна стратегія, більше того, існують ситуації, коли контроль над капіталом («заходи щодо управління потоками капіталу» – *capital flow management measures*) прийнятний і допустимий. Були розроблені рекомендації із впровадження заходів по оптимальному підходу до управління потоками капіталу, які були розділені на дві групи [8]: а) заходи, що впливають на транскордонну фінансову активність за ознакою резидентства (контроль над рухом капіталу); б) заходи, які не впливають за ознакою резидентства, але впроваджуються з метою управління потоками капіталу (пруденціальні: обмеження обсягу іноземних запозичень або інвестування за кордон, встановлення вимог по резервах або вкладеннях, що стосується конкретних іноземних валют, введення мінімальних порогів оподатковування на певні інвестиції, обмеження періоду володіння та інші).

Наразі МВФ здійснює діяльність з підтримки фінансової стабільності у напрямках: по-перше, надання короткострокових і середньострокових кредитів країнам, що зазнають фінансової скрути, координація кредиторів при боргових кризах, забезпечення міжнародної ліквідності при фінансових кризах і створення системи попереджувальних сигналів (*early warning signals*). По-друге, виступає у ролі делегованого оглядача (*delegated monitor*), що дозволяє суверенним і приватним позичальникам одержати кредити на міжнародному фінансовому ринку, навіть за умови, якщо кредитоспроможність країни недооцінена, але вона в стані виконати всі свої зовнішні зобов'язання. По-третє, ініціює введення захисних заходів для одержання кредитування з метою стабілізації платіжного балансу для обмеження припливу капіталу або навіть відтоку капіталу (без права зажадати зняття обмежень на рух капіталу) [9]. По-четверте, заохочує країни-кредитори продовжити строки своїх кредитів для запобігання відтоку капіталу із країни, тобто виступає каталізатором кредитування (*catalytic lending*) [10].

Консенсус серед провідних центральних банків та регуляторів світових фінансових ринків щодо необхідності запровадження нового напрямку їх роботи – макропруденційної політики, виник після глобальної кризи 2008-2009 рр. та боргової кризи у ЄС. Саме у цей період значна частина фінансового сектору стала

неплатоспроможною (неліквідною), у результаті чого учасники ринку були не в змозі діяти без підтримки органу грошово-кредитного регулювання або пруденційного нагляду. Досліджують генезу макропруденційної політики, інституційне забезпечення макрофінансової стабільності, узгодженість цілей макро- та мікропруденційної та грошово-кредитної політик як експерти МВФ, МБРР, ЄБРР, так і окремі банки країн ЄС [11; 12; 13]. Фактично, починаючи з 2009 р. МВФ рекомендує центральним банкам використовувати макропруденційні інструменти для зменшення макрофінансових ризиків та дисбалансів в структурі фінансової системи. Макропруденційний нагляд та застосування макропруденційних інструментів є пріоритетом в ЄС, як на національному, так і на рівні Євросоюзу (у 2011 р. була створена Європейська Рада з системних ризиків – *ESRB* з метою забезпечення попередження макропруденційних ризиків і сприяння застосуванню макропруденційних інструментів).

Оскільки сучасна глобальна фінансова нестабільність пов'язана із обмеженнями ринкової дисципліни при пом'якшенні системних ризиків, ефективно і своєчасне їх пом'якшення починається з ретельного аналізу та створення інформаційної системи за принципом «коли і як діяти» (базова концепція дизайну посткризового нормативної порядку). Крім цього, необхідно розрізняти макропруденційний аналіз (виявлення системних ризиків та зон ризику), політику (превентивні заходи з подолання загроз фінансовій стабільності) та нагляд (ідентифікація ризиків для збереження фінансової стабільності всієї фінансової системи, а не забезпечення стійкості окремих фінансових інститутів). Якщо метою макропруденційної політики є розробка набору принципів та правил, які можуть зменшити внесок кожного фінансового інституту у загальний системний ризик – згладити фінансовий цикл шляхом зменшення системних ризиків, накопичення яких може мати руйнівні наслідки, то метою макропруденційного регулювання є зменшення амплітуди фінансового циклу і поєднаного з ним системного ризику [14]. Хоча макропруденційна політика на рівні інструментів, що використовуються, заснована на мікропруденційному регулюванні, останнє взаємопов'язане із стійкістю фінансової системи та зменшенням ризиків у реальному секторі економіки (інтенсифікація макроекономічної стійкості на протидію розповсюдженню ендегенних та екзогенних шоків).

У цілому, згідно із сучасним трактуванням МВФ, обмеження по операціях з капіталом розділяються на структурні і дискреційні (кон'юнктурні). Структурні обмеження, які носять адресний сфальцований характер, спрямовані на системне підвищення адаптованості фінансового сектору до шоків потоків капіталу і є макропруденціальними заходами (*Macro-prudential Measures* – *MPM*). Загалом, макропруденціальна політика МВФ здійснюється сьогодні на основі використання регулярного моніторингу і комплексного аналізу тенденцій розвитку світових фінансових і товарних рин-

ків, взаємозв'язків усередині всієї фінансової системи, а також її взаємодії з реальним сектором і бюджетною сферою. Підтримка стабільності фінансової системи у межах макропруденційного регулювання полягає у виявленні і попередженні різних системних ризиків (обмеженні надлишкових фінансових ризиків) і згладжування фінансового циклу [15]. Основними інструментами макропруденційної політики є: цільове кредитування держави внутрішніми інвесторами (наприклад, такими, як пенсійні фонди або банки); встановлення кордонів для руху відсоткових ставок; регулювання транскордонного руху капіталу; управління державним боргом; встановлення податку на операції із цінними паперами [16]. Макропруденціальні заходи за умов високого ступеня волатильності потоків капіталу являють собою погоджене використання широкого кола інструментів прямого і непрямого державного (національного) регулювання, причому заходи щодо обмеження операцій з капіталом розглядаються у єдиному пакеті із заходами грошової та фінансової політики [17; 18]. З одного боку, ці заходи орієнтовані не на зменшення загального обсягу транскордонних фінансових потоків капіталу, а, насамперед, на забезпечення бажаної якості цих потоків. З іншого боку, вони орієнтовані на забезпечення такої структури зобов'язань економічних суб'єктів, яка мінімізувала б ризик системної кризи у випадку «розвороту» потоків капіталу [19]. Дискреційні (кон'юнктурні) обмеження операцій з капіталом або політика «управління потоками капіталу» (*Capital Flow Management* – *CFM*) використовується лише у критичних ситуаціях (кризових або передкризових), а їх реалізація є тимчасовою та чітко акцентованою (за умови недостатньо ефективної відсоткової і валютної політики).

Зі свого боку макропруденційні правила, зменшуючи проциклічність ризику, гарантують, що фінансова система працює з меншою амплітудою системного ризику, що може підвищити стійкість системи на фазі спаду та пом'якшити дисбаланси на ринках фінансових активів. До інструментів макропруденційної політики належать: 1) *DTI* (*debt-to-incomelimit*) – ліміти на співвідношення суми боргу та доходу позичальника (використовуються як засіб контрциклічного регулювання для стримування міжчасового прояву системного ризику, відноситься до пруденційного регулювання якості банківських активів; 2) *LTI* (*loan-to-incomelimit*) – ліміти на доходи або темпи зростання (використовуються для пом'якшення циклу кредитування, для стримування інфляції, для регулювання міжсекторального прояву системного ризику); 3) *LTV* (*loan-to-valuelimit*) – ліміти на співвідношення суми кредиту та вартості його забезпечення (стримує здатність до займів домогосподарств, зменшує проциклічність забезпеченого кредитування і використовується як інструмент контрциклічної політики). Вони адаптовані до ризиків окремих секторів або кредитних портфелів, полягають у пошуку балансу між фінансовою стабільністю та постійною потребою у економічному

зростанні, зменшують загальну вартість втручання держави шляхом пруденційної політики. Одним із найвразливіших місць при проектуванні структури макропруденціальні політики є її взаємодія з грошово-кредитною політикою, оскільки за кінцевим рахунком обидві політики впливають на реальні економічні змінні. Саме роль фінансових дисбалансів у межах грошово-кредитної політики визначає особливості цієї взаємодії. Тому ефективне пом'якшення системного ризику вимагає від фінансової системи (зокрема від центральних банків), по-перше, добре розвинутої аналітичної методології моніторингу системного ризику; по-друге, структурованого механізму моніторингу систем раннього попередження криз (в основному макроекономічних, на основі випереджальних індикаторів); по-третє, оцінок банківського сектора за різними економетричними моделями, а також їх використання у залежності від умов функціонування фінансового ринку та фаз економічного циклу. Подальше зростання ефективності використання макропруденційних інструментів відбуватиметься за такими напрямками: 1) покращення наглядової практики центральних банків (цільові критерії фінансової стабільності завдяки макропруденційним інструментам або синтезу з іншими інструментами економічної політики); 2) визначення динаміки системного ризику до та після застосування макропруденційних інструментів (рівень зменшення кореляції між зростанням кредитування та динамікою ВВП; у країнах, які використовують LTV, DPT та резервні вимоги ця кореляція значно менше); 3) визначення впливу макропруденційних інструментів на чинники системного ризику (темпи зростання кредиту, системна ліквідність, ліверидж та потоки капіталу; інструменти обмежують проциклічність розвитку фінансової системи та рівень фінансового лівериджу). Ступінь ефективності макропруденційних інструментів необхідно розглядати з позицій розміру витрат на застосування таких інструментів, а також з побічними ефектами та наслідками [20].

З 2012 р., згідно з директивою Ради МВФ, фонд у межах багатостороннього нагляду може ініціювати втручання у систему макроекономічного регулювання окремих країн у частині припливу і відтоку капіталу з метою корекції платіжного балансу (у тому числі за допомогою монетарної або іншої фінансової політики) [21]. Це кориспонується (згідно багатосторонніх угод для забезпечення більш ефективного функціонування світової валютної системи) із розробленими МВФ десятьма принципами по лібералізації руху капіталу і управлінням його відтоком для країн з повністю або частково закритою економікою для МРК. Найважливішими з них є: 1) лібералізація повинна бути планомірним процесом, заснованим на особливостях фінансового та інституційного розвитку країни; 2) контроль над капіталом повинен зберігатися протягом усіх етапів державного регулювання. При цьому, повна лібералізація руху капіталу можлива лише при розвиненій фінансовій інфраструктурі,

включаючи наявність пенсійних фондів. Для країн, що ще не здійснили повну лібералізацію руху капіталу (27 з 140 членів МВФ), фонд підготував пакет рекомендацій, щорічно публікує звіт про режими валютного курсу і валютні обмеження, причому більшість заходів, пов'язаних з регулюванням руху капіталу (їх налічується понад 250), спрямоване на пом'якшення обмежень і поступову лібералізацію. Однак, сьогодні права і обов'язки МВФ як регулятора МРК потребують формалізації, особливо у контексті конкретних рекомендацій з управління потоками капіталу, заснованих на особливостях і ризиках кожної країни, моніторингу міжнародної ліквідності і міжнародних потоків спекулятивного капіталу.

Наразі відсутня єдина позиція щодо співіснування нових розширених форм незалежності центральних банків в умовах нової фінансової стабільності, а розширення мандату центральних банків є предметом дискусії. Це пов'язано із, по-перше, ступінню їх незалежності у процесі макропруденційного нагляду при створенні регулюючого органу та інших системних інститутів, по-друге, рівнем координації грошово-кредитної політики, яка встановлює загальні умови визначення кредитного попиту і пропозиції. Якщо раніше (до світової фінансової кризи) основна увага регулятора приділялася платоспроможності і стійкості окремих банків, то наразі мова йде про необхідність системної роботи з фінансовим сектором у цілому – ефективне регулювання ринків і операцій між банками, а також їх взаємозв'язок з іншими учасниками фінансової системи. З одного боку, практична ефективність макропруденційних інструментів залежить від якості їх налаштування із врахуванням особливостей національної економіки та фінансової системи (наприклад, впровадження нової системи індикаторів для прискореного зменшення ризиків у проблемних секторах економіки для підтримки макрофінансової стабільності повинно стати пріоритетом для національних банків). З іншого – ефективність використання макропруденційних інструментів може змінюватися у залежності від ступеня складності макроекономічної мети (вони більш ефективні для зменшення системного ризику під час підйому фінансового циклу та менш ефективні на фазі спаду для уникнення накопичення загроз та для побудови фінансового «буферу»).

Висновки. Особливості новітніх тенденцій розвитку міжнародного офшорингу генерують низку нових вимог до економічної теорії, що стосуються поглибленого вивчення інституційних чинників макропруденційної політики у сфері регулювання міжнародного офшорингу. Загальним для всіх сучасних теорій є значний інтерес до порівняльного аналізу різноманітних індикаторів інвестиційних рішень резидентів у країні базування капіталу і нерезидентів у країні-імпортері капіталу, дослідження причин зростання ролі офшорингових юрисдикцій як сучасного фінансового інструменту міжнародної податкової оптимізації. Ефективність та вартість реалізації

макропруденційних інструментів – це питання, яке потребує подальшого вивчення, оскільки необхідно враховувати витрати, пов’язані запровадженням регуляторного тягаря, викривлень або інших непередбачених наслідків при прийнятті рішень у межах макропруденційної політики. Крім того, використання макропруденційних інструментів можуть призвести як до міграції системного ризику у інші сфери фінансової системи, так і до викривлень, що потребують розробки принципово нових індикаторів пом’якшення таких «витоків». Легалізація бізнес-операцій міжнародного офшорингу потребує активних дій держав та тісного міжнародного співробітництва з метою створення спільної законодавчої бази та гармонізації податкової системи і системи штрафів для скорочення

відтоку капіталу з держави. З метою протидії масовій втечі капіталу у офшорні юрисдикції, органам управління країн, що розвиваються (включаючи Україну), доцільно спростити значну кількість податкових інструкцій, скасувати низку валютних обмежень, що стосуються взаємодії національних підприємств з іноземними контрагентами, а також розробити ефективну стратегію для розвитку бізнес-структур і покращення підприємницького середовища з урахуванням світових інтеграційних процесів. Хоча офшоринг послуг переживає лише стадію становлення, переломний момент може настати достатньо швидко, оскільки він перебуває на вістрі глобальної переорієнтації у виробничій діяльності та породжує новий міжнародний поділ праці у виробництві послуг.

Список літератури:

1. Neal T. The Offshore Advantage: Privacy, Asset Protection, Tax Shelters, Offshore Banking & Investing. Master Media Publishing Corp. USA. 1998. 267 p.
2. Mccann H. Offshore Finance. Cambridge University Press. 2006. 564 p.
3. Zorome A. Concept of Offshore Financial Centers: in Search of an Operational Definition. International Monetary Fund. 2007. 33 p.
4. James T.H. The Price of Offshore Revisited. Tax Justice Network. International Monetary Fund. 2012. 36 p.
5. Markusen J. Modeling the Offshoring of White-Collar Services: from Comparative Advantage to the New Theories of Trade and FDI. NBER Working Paper. 2005. № 11827. URL: <http://www.nber.org/papers/w11827> (дата звернення: 19.04.2019).
6. Унковська Т. Системні ризики і макропруденційна політика. *Економічна теорія*. 2014. № 1. С. 51-61.
7. Петрик О. Основні аспекти макропруденційної політики в сучасних умовах. *Вісник НБУ*. 2013. № 19. С. 3-5.
8. Recent Experiences in Managing Capital Inflows-Cross-Cutting Themes and Possible Policy Framework. International Monetary Fund. 2011. February. URL: <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2011/021411a.pdf> (дата звернення: 21.04.2019).
9. The Fund's Role Regarding Cross-Border Capital Flows. International Monetary Fund. 2010. URL: <https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2010/111510.pdf> (дата звернення: 21.04.2019).
10. Bordo M., Mody A., Oomes N., Keeping Capital Flowing: The Role of the IMF. International Monetary Fund. Working Paper WP/04/197. October. 2004. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2004/wp04197.pdf> (дата звернення: 05.05.2019).
11. Blinder A.S. It's Broke, Let's Fix It: Rethinking Financial Regulation. *International Journal of Central Banking*. 2010. December. P. 278-329.
12. Borio C. Rediscovering the Macroeconomic Roots of Financial Stability Policy: Journey, Challenges and a Way Forward. BIS Working Papers. WP/354/2011. 2011.
13. Lim C., Columba F., Costa A., Kongsamut P., Otani A., Saiyid M., Wezel T., Wu X. Macroprudential Policy: What Instruments and How to Use Them? Lessons from Country Experiences. IMF Working Papers. WP/238/2011. 2011.
14. Canuto O., Cavallari, M. Monetary Policy and Macroprudential Regulation. The World Bank Poverty Reduction and Economic Management Network. January 2013. WP/6310. 2013.
15. Forbes K., Fratzscher M., Straub R. Capital Flow Management Measures: What Are They Good For? NBER Working Paper. 2015. no. 20860. URL: <http://www.nber.org/papers/w20860> (дата звернення: 08.03.2019).
16. Key aspects of macroprudential policy. International Monetary Fund. 2013. URL: <https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2013/061013b.pdf> (дата звернення: 07.04.2019).
17. OECD International Capital Mobility: Structural Policies to Reduce Financial Fragility? OECD Economics Department Policy Notes. 2012. June. № 13. URL: <https://www.oecd.org/eco/monetary/50555647.pdf> (дата звернення: 09.04.2019).
18. The Liberalization and Management of Capital Flows – An Institutional View. IMF Policy papers. 2012. November 14. URL: <https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2012/111412.pdf> (дата звернення: 19.05.2019).
19. Korinek A., Sandri D. Capital controls or macroprudential regulation? *Journal of International Economics*. 2016. vol. 99. Supplement 1. P. 27-42.
20. Monero M. Policymaking from a «Macroprudential» Perspective in Emerging Market Economies. BIS Working Papers. WP/336/2011. 2011.
21. Vajanne L. The use of central bank databases for macroprudential analysis. Workshop on Integrated Management of Microdatabases. 22 June 2013. URL: https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/04%20vajanne_d1_m_f.pdf (дата звернення: 19.05.2019).

References:

1. Neal T. (1998) *The Offshore Advantage: Privacy, Asset Protection, Tax Shelters, Offshore Banking & Investing*. Master Media Publishing Corp. USA. 1998. 267 p.
2. Mccann H. (2006) *Offshore Finance*. Cambridge University Press. 564 p.
3. Zorome A. (2007) *Concept of Offshore Financial Centers: in Search of an Operational Definition*. International Monetary Fund. 33 p.
4. James T.H. (2012) *The Price of Offshore Revisited*. Tax Justice Network. International Monetary Fund. 36 p.
5. Markusen J. (2005) Modeling the Offshoring of White-Collar Services: from Comparative Advantage to the New Theories of Trade and FDI. NBER Working Paper. no 11827. Available at: <http://www.nber.org/papers/w11827> (accessed 19.04.2019).
6. Unkovska T. (2014) Systemni ryzyky i makroprudentsiina polityka [Systematic Risks and the Macroprudential Policy]. *Economic theory*. no. 1. pp. 51-61.
7. Petryk O. (2013) Osnovni aspekty makroprudentsiinoi polityky v suchasnykh umovakh [The Main Aspects of Macroprudential Policy in Modern Conditions]. *Visnyk NBU*. no 19. pp. 3-5.
8. Recent Experiences in Managing Capital Inflows-Cross-Cutting Themes and Possible Policy Framework. International Monetary Fund. 2011. February. Available at: <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2011/021411a.pdf> (accessed 21.04.2019).
9. The Fund's Role Regarding Cross-Border Capital Flows. International Monetary Fund. 2010. Available at: <https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2010/111510.pdf> (accessed 21.04.2019).
10. Bordo M., Mody A., Oomes N. (2004) Keeping Capital Flowing: The Role of the IMF. International Monetary Fund. Working Paper WP/04/197. October. Available at: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2004/wp04197.pdf> (accessed 05.05.2019).
11. Blinder A.S. (2010) It's Broke, Let's Fix It: Rethinking Financial Regulation. *International Journal of Central Banking*. December. pp. 278-329.
12. Borio C. (2011) Rediscovering the Macroeconomic Roots of Financial Stability Policy: Journey, Challenges and a Way Forward. BIS Working Papers. WP/354/2011.
13. Lim C., Columba F., Costa A., Kongsamut P., Otani A., Saiyid M., Wezel T., Wu X. (2011) Macroprudential Policy: What Instruments and How to Use Them? Lessons from Country Experiences. IMF Working Papers. WP/238/2011.
14. Canuto O., Cavallari, M. (2013) Monetary Policy and Macroprudential Regulation. The World Bank Poverty Reduction and Economic Management Network. January 2013. WP/6310.
15. Forbes K., Fratzscher M., Straub R. (2015) Capital Flow Management Measures: What Are They Good For? NBER Working Paper. no. 20860. Available at: <http://www.nber.org/papers/w20860> (accessed 08.03.2019).
16. Key aspects of macroprudential policy. International Monetary Fund. 2013. Available at: <https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2013/061013b.pdf> (accessed 07.04.2019).
17. OECD International Capital Mobility: Structural Policies to Reduce Financial Fragility? OECD Economics Department Policy Notes. 2012. June. № 13. Available at: <https://www.oecd.org/eco/monetary/50555647.pdf> (accessed 09.04.2019).
18. The Liberalization and Management of Capital Flows – An Institutional View. IMF Policy papers. 2012. November 14. Available at: <https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2012/111412.pdf> (accessed 19.05.2019).
19. Korinek A., Sandri D. (2016) Capital controls or macroprudential regulation? *Journal of International Economics*. vol. 99. Supplement 1. pp. 27-42.
20. Monero M. (2011) Policymaking from a «Macroprudential» Perspective in Emerging Market Economies. BIS Working Papers. WP/336/2011.
21. Vajanne L. (2013) The use of central bank databases for macroprudential analysis. Workshop on Integrated Management of Microdatabases. 22 June. Available at: https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/04%20vajanne_d1_m_f.pdf (accessed 19.05.2019).

ЭФФЕКТИВНОСТЬ МАКРОПРУДЕНЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ОФФШОРИНГА

В статье проанализирована современная практика макропруденциальной политики, направленной на выявление и оценку системных рисков для финансовой стабильности, мероприятия для их минимизации в условиях использования субъектами мировой экономики оффшорных юрисдикций. Рассмотрены особенности макропруденциального надзора с точки зрения как аналитической составляющей (определение системных рисков) и компонента национальной политики (смягчение системных рисков), так и деятельности центральных банков стран, которые предоставляют периодическую отчетность о внутренней финансовой стабильности. На основе исследования современного оффшоринга как специфического типа аутсорсинга, который предполагает использование оффшорных операций в пределах стратегических бизнес-функций, определены мотивационные составляющие пересмотра международных соглашений по избежанию двойного налогообложения (СИДН) и имплементации международных стандартов макропруденциальной политики в национальные законодательства. Эффективность макропруденциальной политики исследуется в контексте взаимосвязи между

выгодами от использования оффшорных юрисдикций и недобросовестной налоговой конкуренцией, которые являются определяющими факторами при разработке механизма борьбы международных регуляторов с оффшоризацией национальных экономик.

Ключевые слова: оффшор, оффшоризация экономики, международный оффшоринг, макропруденциальная политика, макрофинансовая стабильность, финансовые инструменты, центральный банк.

EFFICIENCY OF MACROPRUDENTIAL POLICY WITHIN THE REGULATION OF INTERNATIONAL OFFSHORING

The article analyzes the current practice of macroprudential policy aimed at identifying and assessing systemic risks to financial stability, measures to minimize them in terms of use of offshore jurisdictions by global economic entities. The manifestations of the “revolution of foreign trade mobility”, which has become a catalyst for the development of the global “innovative offshoring” in the service sector, are investigated. It is determined that the multilateral regulation of international capital movements is a directional influence of international regulators (IMF and IBRD) on the volumes, forms and types of capital transfer, as well as on the speed and direction of such movement. The features of macroprudential supervision in terms of both the analytical component (identification of systemic risks) and the component of national policy (alleviation of systemic risk), and the activities of central banks of countries that provide periodic reports on domestic financial stability are considered. It is proved that macroprudential measures in the conditions of high volatility of capital flows represent the coordinated use of a wide range of instruments of direct and indirect state (national) regulation, while measures to restrict capital operations are considered in a single package with monetary and fiscal measures. At the same time, macroprudential instruments, reducing risk procyclicality, ensure that the financial system operates with a smaller amplitude of systemic risk, which can increase the resilience of the system during the recession phase and alleviate imbalances in the financial asset markets. Based on a study of modern international offshoring as a specific type of outsourcing, which involves the use of offshore operations within the framework of strategic business functions, the motivational components of implementation of international standards of macroprudential policy in national legislation are defined. The effectiveness of macroprudential policy in the context of the relationship between the benefits from the use of offshore jurisdictions and unfair tax competition, which are the determinants in the development of a mechanism for the struggle of international regulators against the offshoring of national economies, is examined. It is proved that the efficiency of using macroprudential instruments may vary depending on the degree of complexity of the macroeconomic goal - they are more effective for reducing systemic risk during the rise of the financial cycle and less effective during the recession phase in order to avoid the accumulation of threats.

Key words: offshore, offshoring of economy, international offshoring, macroprudential policy, macrofinancial stability, financial instruments, central bank.

Олійник А.А.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри міжнародних економічних відносин,
Київський національний торговельно-економічний університет

Oliinyk Andrii

Kyiv National University of Trade and Economics

ДЕВАЛЬВАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКСПОРТ-ПРОМОУШН ЗА УМОВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ¹

У статті розглянуто особливості використання девальвації у просуванні експорту країн світу. Узагальнено практику застосування девальваційної політики та визначено її ефективність на різних етапах глобалізації. Здійснено компаративний аналіз валютного курсу та показників зовнішньоторговельних операцій країн, що розвиваються, а також країн на пострадянському просторі. Констатовано особливості результативності девальвації залежно від рівня імпортозалежності національної економіки. Узагальнено значення участі іноземної доданої вартості у промисловому експорті національних економік. Визначено заходи, відповідно до яких може бути досягнуто оптимальне застосування девальвації з метою експортного просування вітчизняних виробників України, що полягають у знятті експортних обмежень, посиленні ролі НБУ у забезпеченні довіри експортерів, зростанні номінальних доходів населення.

Ключові слова: експорт-промоушн, девальвація, імпортозалежність, ланцюги доданої вартості, глобалізація.

Постановка проблеми. За умов глобалізації посилюються можливості країн у забезпеченні сталого розвитку, в тому числі завдяки участі у міжнародній торгівлі. Разом із можливостями зростають і загрози через надмірну відкритість та взаємозалежність країн, так як нестабільне світове фінансове середовище може бути продуцентом кризових явищ національних економік.

Реалізація експортного потенціалу країн зі слабким внутрішнім ринком на сьогодні є ключовим для економічного зростання. Сьогодні з метою підтримки експортних можливостей країни об'єднуються в регіональні угруповання, з'являються нові торговельні угоди, зростає напруга у торговельних відносинах між провідними країнами у формі накладення тарифних та інших бар'єрів.

В таких умовах країни прагнуть розширювати спектр можливих інструментів з метою експортного просування власних виробників. Традиційним інструментом посилення експортного потенціалу національних економік була і залишається валютна політика, що хоча і видозмінилась через інструменти м'якого стимулювання в рамках грошово-кредитних заходів, тим не менше продовжує відігравати важливу роль.

Базою валютної політики залишається девальвація, що особливо визначальну роль відіграє для країн, що розвиваються, зі слабким внутрішнім ринком як можливість завоювання зовнішніх ринків та

вирівнювання торговельного балансу. Для України питання девальваційної політики актуалізується необхідністю забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Необхідність дослідження особливостей реалізації інструментів експорт-промоушн, зокрема валютної політики розглядалася багатьма вченими. Зокрема, К.С. Пугачевською досліджено заходи та інструменти експорт-промоушн на зовнішніх ринках, Л. Кава розглядає ефективність девальвації на забезпечення зростання національної економіки, І.В. Співак узагальнює досвід Китаю у використанні валютних важелів для забезпечення національних інтересів. Серед інших науковців, які займалися зазначеною проблематикою, варто виділити Т.М. Мельник, О. Каттанео, Дж. Герефі, К. Старіц, С. Ахмед, М. Аппендіно, М. Рута та ін.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення особливостей та ефективності впливу девальвації національної валюти на політику експорт-промоушн та експортну складову зовнішньоторговельних операцій країн світу на сучасному етапі розвитку.

Виклад основного матеріалу. Інструментами експорт-промоушн виступають заходи створення сприятливих геополітичних і торговельно-економічних умов для підприємств-експортерів, лібералізація валютного, податкового і адміністративного регулювання експорту,

¹ Роботу виконано в межах НДР «Експорт-промоушн України в умовах дестабілізації глобальних торговельних регуляторів» (номер державної реєстрації 0117U007173)

цільові програми розвитку, інституціональне та інформаційне сприяння експорту, заходи фінансового впливу.

Заходи й інструменти експорт-промоушн на зовнішніх ринках можуть бути різноманітними. Важливу роль відіграють заходи лібералізації валютного, податкового й адміністративного регулювання експорту, зокрема в частині послаблення валютних обмежень, а також інституціональне сприяння експорту в частині координації роботи та підтримка міністерств, відомств і інших організацій, що регулюють зовнішньоторгівельну політику [3, с. 40].

Особливу увагу заслуговує валютний компонент сприяння експорту країн, що в цілому представлений політикою девальвації. Практика вказує на активне використання девальвації у другій половині 20 ст. та на початку 21 ст. з метою просування експортних компаній. Використання обмінного курсу може слугувати важливим компонентом сприяння експортної політики країни. Наприклад, протягом 1949-1971 рр. обмінний курс ієни був встановлений на рівні 360 ієн за долар, що дало поштовх до економічного зростання. Суттєво недооцінена японська ієна сприяла розширенню експорту [2, с. 15].

Мексиканський досвід експортного просування був частиною державної стратегії розвитку експортного потенціалу країни і базувався на досягненні макроекономічної стабільності за рахунок плаваючого валютного курсу та підтримки девальвованого песо заради уникнення негативних дисбалансів [2, с. 17].

Основою росту китайської економіки 2000-х років була політика заниженого валютного курсу юаню внаслідок чого Китай спромігся забезпечити високі темпи економічного росту та зростання золотовалютних резервів.

Китай агресивно чинить опір зміцненню своєї валюти, хоче підтримати її слабкість, тому що зберігає зростання завдяки слабкій валюті. Прем'єр Державної Ради КНР Вень Цзябао заявляв, що підвищення курсу юаня на 20% у стислі терміни призведе до вкрай негативних наслідків для китайської економіки. При цьому причиною негативного сальдо США в торгівлі з Китаєм Вень Цзябао вважає зовсім не змінний курс юаня, а структуру торгівлі й інвестицій [4, с. 300].

Девальваційна політика окремих країн, що розвиваються, носить неоднозначні наслідки на експорт та сальдо поточних операцій. Так, занижений валютний курс китайського юаня протягом 2000-х років дав можливість позитивному сальдо платіжних операцій стати локомотивом зростання економіки КНР та накопиченню найбільших золотовалютних резервів. З початку 2010-х прослідковується ревальвація китайської валюти та лібералізація валютно-курсового регулювання юаня в рамках сприяння посилення виходу юаня на міжнародному ринку. При цьому відбувалось падіння як частки експорту у ВВП, так і частки сальдо платіжного балансу.

В сьогоденнішніх умовах країни, що розвиваються, проводять політику поступової девальвації власної валюти (наприклад, Бразилія, Мексика, Індія) з метою нарощування та реалізації експортного потенціалу.

Практика показує, що такі дії дійсно можуть привести до уникнення негативного балансу поточного рахунку або ж до його суттєвого обмеження (рис. 1).

Протягом 2015-2018 рр. центральні банки багатьох країн світу проводили політику послаблення національних валют з метою забезпечення переваг експортерам. Така тенденція може призвести до виникнення глобальних валютних воєн та підірвати стабільність функціонування світової економіки, що протягом посткризового періоду з 2008 року характеризується слабким ростом.

Аналізуючи дані на рис. 1. помітним є зменшення ролі та ефекту від провадження девальвації на стабілізацію балансу поточних операцій країн світу.

Одним із яскравим прикладом втрати ефекту девальвації на експорт є Японія. Так, з 2013 року банк Японії аналогічно з іншими провідними країнами світу провадив політику «м'якого пом'якшення» з метою стимулювання економіки, що також призвело до зниження обмінного курсу ієни до долара США та євро. Політика слабкої ієни була притаманна протягом другої половини 20 ст. та початку 21 ст. Однак стратегія 2013 року не виправдала сподівань та не забезпечила суттєве економічне зростання та збільшення експорту.

Подібною є ситуація і з країнами Європейського валютного союзу. Програма кількісного пом'якшення 2015 року, що мала на меті стимулювати економічне зростання та експорт єврозони також не досягла своїх цілей. Більш того, економіка єврозони збільшила імпорт товарів та послуг.

Аналізуючи динаміку девальвації країн, що демонстрували найбільші їх темпи, зокрема на пострадянському просторі, можна прийти до висновку про неоднозначність такої політики. Досвід Росії, Білорусі, Молдови, Казахстану, Туркменістану за 2012-2017 рр. свідчить, що девальвація валюти здебільшого призводить до різкого спаду обсягів експорту з невеликим відновленням у короткостроковому періоді. Приклад України є аналогічним (рис. 2).

В умовах глобалізації девальвація уже не може виступати драйвером експорт-промоушн країн. З часу світової фінансової кризи 2008 року результативність девальвації на експортних потенціал країн суттєво зменшився порівняно з докризовими періодами. Так, за даними Світового банку девальвація валют розвинених економік та тих, що розвиваються, протягом 2004-2012 рр. була на 50% менш ефективною щодо зростання експорту, ніж в період до аналізованого [7].

Провадження практики стимулюючої грошово-кредитної політики більшості країн світу характеризується зниженням процентних ставок, тобто, сприяє зростанню вкладенню компаній в боргові цінні папери та послабленням валютного курсу, що стимулює купівлю іноземними покупцями товарів та послуг.

Як свідчить економічний огляд світової економіки фахівцями МВФ у 2019 році найбільшими ризиками, що можуть послабити економічне зростання через інших є невирішений торгівельний спір між США та

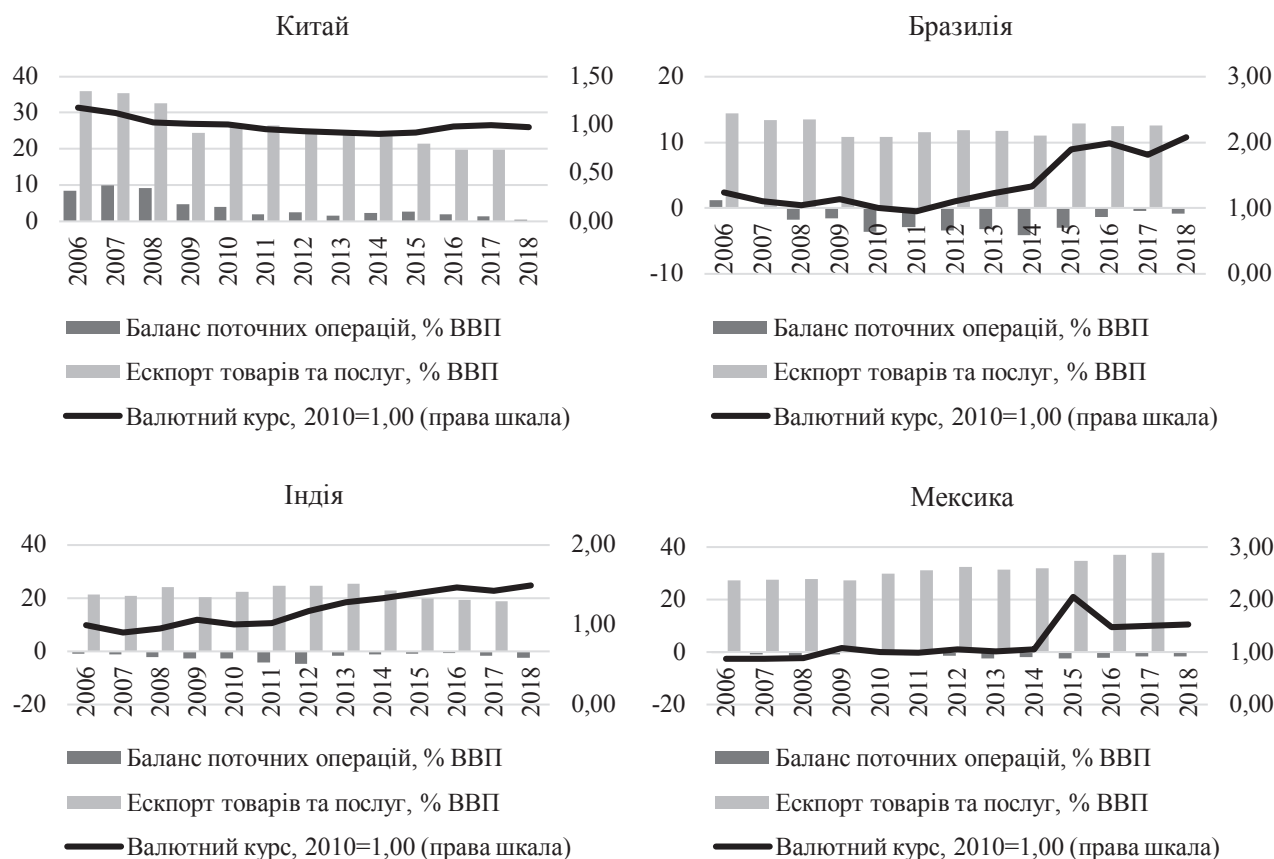


Рис. 1. Валютний курс та окремі показники зовнішньоторговельних операцій Китаю, Бразилії, Індії та Мексики за 2006-2018 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [10]

Китаєм. Крім цього, протягом 2012-2018 рр. спостерігається зменшення динаміки зростання глобальної торгівлі, а більшість країн прагне до вирівнювання платіжного балансу [11]. Це, в свою чергу, призводить до того, що замість збільшення представленості вітчизняних виробників на міжнародному ринку, країни, здебільшого, прагнуть до обмеження імпорту.

Таким чином, країни, що девальвують національну валюту та прагнуть забезпечити баланс платіжних операцій, в умовах зниження світової торгівлі та пом'якшення грошово-кредитної політики здебільшого досягають поставлених цілей більшою мірою за рахунок зменшення імпорту, аніж зростання експорту. В таких умовах зростання експорту стає неможливим або обмеженим. З одного боку, девальвація національної валюти зменшує тиск на уряд щодо прийняття рішень про структурні реформи в довгостроковій перспективі, а з іншого – дає змогу забезпечити короткострокову стабільність.

Однією з важливих причин, чому девальвація перестала бути чинником експорт-промоушн є існування ланцюгів доданої вартості (ЛДВ) та імпортозалежність національних економік. Іншими словами, виробники потребують імпорту сировини, матеріалів та енергоносіїв для виробництва товарів.

Ключовою причиною того, що девальвація перестала бути драйвером росту експорту є висока імпортоєм-

ність національної економіки, тобто потреба в значній кількості імпортової сировини, матеріалів та енергоносіїв для виробництва одиниці експортної продукції. Для прикладу, в Україні близько 61,3-69,8% імпортного надходження товарів використовуються для проміжного споживання [1, с. 11].

Висока імпортозалежність галузей економіки нівелює ефект девальвації. Так, національні виробники можуть отримувати переваги від девальвації національної валюти шляхом підвищення цінової конкурентоспроможності. Однак зростання імпортних цін на комплектуючі, сировину, матеріали уже в коротко-, середньостроковій перспективі змусить експортерів підняти ціни на власну продукцію. В таких умовах конкурентною перевагою залишається дешева робоча сила та відповідно трудоміке виробництва на відміну від матеріаломіких.

Крім цього, варто враховувати, що імпортозалежність окремих галузей економіки різниться. А тому ефект від девальвації буде різним в залежності від ступеню імпортозалежності. Високоімпортозалежні галузі в таких умовах можуть або зменшити власний випуск, або ж зумовити її переорієнтування на вітчизняні аналоги.

Важливим фактором, що пояснює зниження результативності впливу девальвації на експорт-промоушн

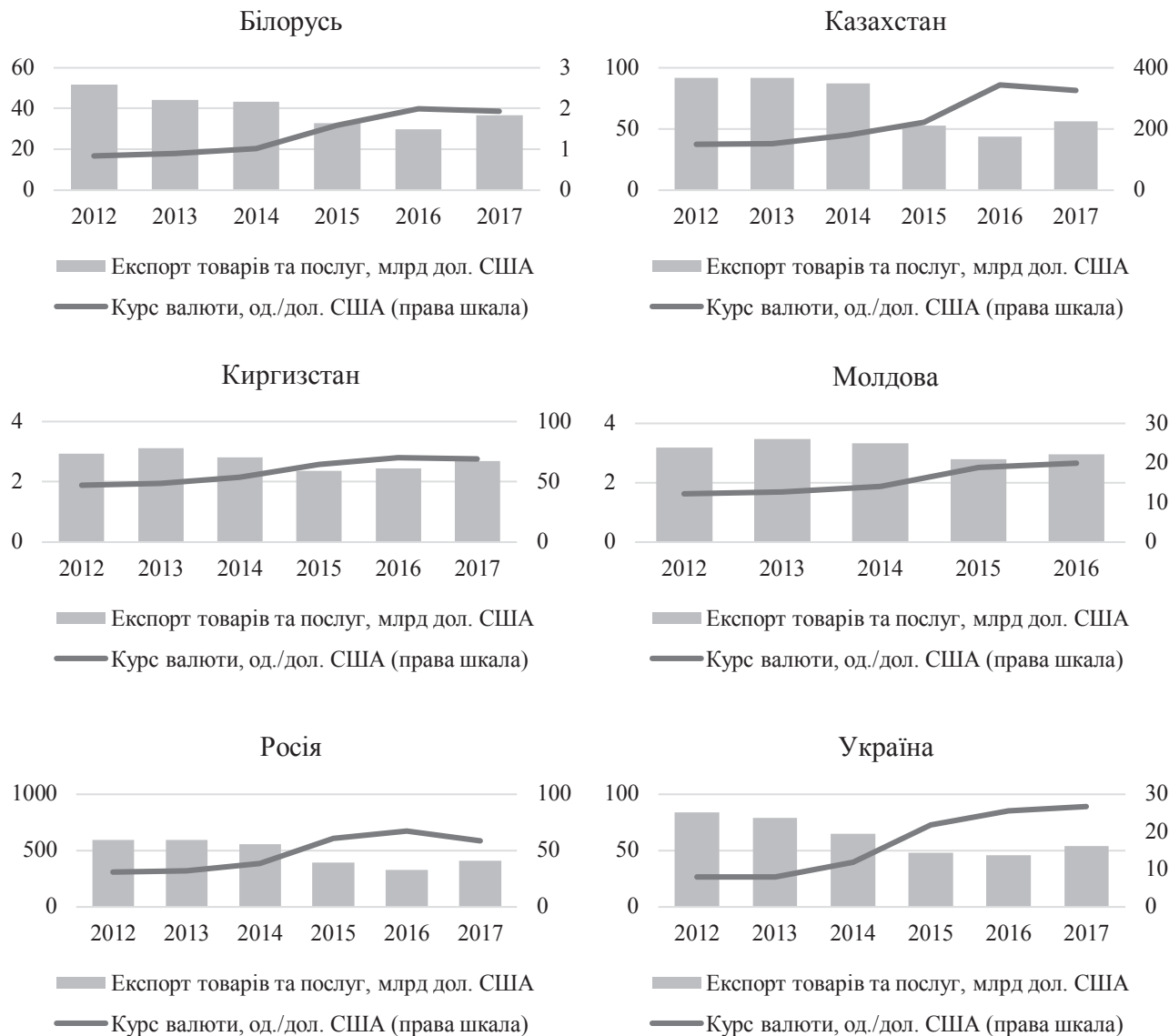


Рис. 2. Динаміка обсягів експорту та валютного курсу окремих країн на пострадянському просторі за 2012-2018 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [10]

країн є інтенсивність їх участі у ЛДВ. Протягом останніх двох десятиліть змінилися як обсяги, так і структура торгівлі. Традиційним видом міжнародної торгівлі є те, що кожна країна виробляє готову продукцію, яка потім експортується споживачам в іншій країні. Цей вид торгівлі, однак, становить лише 30% від загального обсягу торгівлі товарами та послугами. Станом на 2016 рік 70% міжнародної торгівлі включають різні операції, в яких послуги, сировина, деталі та компоненти обмінюються в глобальних ЛДВ між країнами, перш ніж вони будуть включені в кінцеві продукти, які поставляються споживачам по всьому світу [9, с. 1]

Розвиток ЛДВ у 21 столітті став основним драйвером зростання світової торгівлі, однак висока частка імпорту у виробництві експортних товарів блокує можливість використання девальвації як інструменту пожевлення експортних можливостей.

Хоча глобалізація виробництва зростала в багатьох країнах ОЕСР та країнах, що розвиваються, з кінця 20-го століття, є ознаки того, що ця тенденція уповільнилася в останні роки. Наприклад, приблизно з 2011 року частка іноземної доданої вартості в експорті поступово зменшилася для багатьох великих економік. Це зниження було найбільш вираженим для Китаю, і в меншій мірі у для США. Зростання внутрішнього джерела постачання проміжних ресурсів відіграє певну роль, хоча важливо відзначити, що коливання цін на сировинні товари (наприклад, сиру нафту) також можуть вплинути на ці тенденції.

Деякі країни ОЕСР та G20, зокрема Аргентина, Китай, Індонезія та Ізраїль, зазнали значного зниження частки іноземної доданої вартості промислового експорту в період з 2005 по 2015 рік (рис. 3). Проте багато інших відчули зростання, зокрема, Греція, Японія, Нідерланди та Південна Африка [8, с. 1].

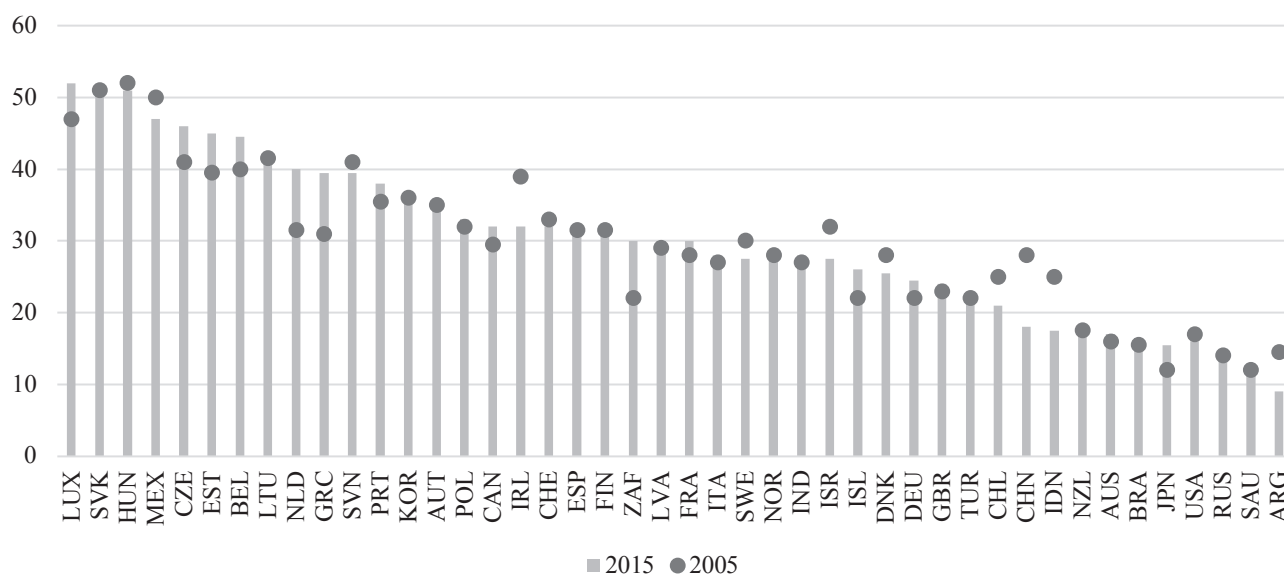


Рис. 3. Частка імпорту у виробництві експортних товарів окремих країн, %

Джерело: побудовано автором на основі [8, с. 1]

Успішний розвиток ЛДВ може бути забезпеченим при наявності сприятливого бізнес-клімату та довгострокової стратегії залучення іноземних інвестицій [6].

На сьогодні існує стійка тенденція поширення ЛДВ у таких сферах, як транспорт, зв'язок та інформаційні технології. Це дає змогу країні активно розвивати власні технології та залучати іноземні інвестиції. Активне зростання імпорту у ЛДВ поширюється на сферу послуг, пов'язану із виробництвом та збутом експортної продукції. Відповідно до дослідження фахівців МВФ досвід 36 країн світу доводить, що еластичність реального обмінного курсу до експорту з 1990-х – на початок 2010-х знизилася з 1,1 до 0,6, чим нівелюється ефект девальвації [5].

Тому девальваційна політика країн може призвести до фінансово-економічних дисбалансів як сусідніх економік, так і країн, що проводить таку політику. Однак, на нашу думку, судячи із тенденцій зменшення частки іноземної доданої вартості промислового експорту, що зумовлена напруженістю торгівельних відносин США та Китаю та валютними війнами в результаті стимулюючої грошово-кредитної політики, роль девальвації як інструменту експортного просування збереже свою роль та зумовить зміну архітектури макрорегіональних виробників і продавців товарів та послуг.

Висновки. Важливою складовою застосування девальвації національної валюти є експортне просу-

вання та забезпечення торгівельного балансу країни. Протягом другої половини 20 ст. валютна політика країн світу здебільшого була направлена на девальвацію національних валют з метою отримання конкурентних переваг.

З початку 21 століття можливість та ефективність від використання девальваційного механізму знизилась практично вдвічі, що пов'язано зі зростанням імпорту у проміжному споживанні та підвищенням іноземної частки у ланцюгах доданої вартості.

В таких умовах використання девальваційного механізму з метою експортного просування вітчизняного виробника є можливим для країн, що мають низький рівень імпортозалежності. Така ж тенденція є характерною для галузевої структури: девальвація зумовлює подорожчання продукції імпортозалежних галузей, а тому пріоритетним є використання протекційної політики або ж переорієнтування місця країн у ланцюгах доданої вартості.

В сучасних умовах економіки України використання девальвації не може розглядатися найбільш оптимальним інструментом експортного просування. Для підвищення ефективності девальвації необхідним є зняття експортних обмежень, посилення ролі НБУ у забезпеченні довіри експортерів до регулятора та розширення внутрішнього ринку шляхом зростання номінальних доходів населення.

Список літератури:

1. Мельник Т.М., Пугачевська К.С. Імпортоспоживання в Україні: масштаби та тенденції. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2014. № 4. С. 5-19. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknteu_2014_4_2 (дата звернення: 10.06.2019).
2. Політика сприяння експорту. Вип II / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. Київ, 2014. С. 26. URL: http://www.ier.com.ua/files/publications/Books/2.Export_promotion_policy.pdf (дата звернення: 10.06.2019).

3. Пугачевська К.С. Інструменти експорт-промоушн за умов глобалізації. Проблеми економіки. 2017. №4. С. 36-41.
4. Співак І. В. Валютні перетворення в Китаї – забезпечення національних інтересів в умовах зовнішнього тиску. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Проблеми інтеграції України у світовий фінансовий простір. 2014. Вип. 1 (105). С. 296-306.
5. Ahmed S., Appendino M., Ruta M. Global Value Chains and the Exchange Rate Elasticity of Exports. IMF Working Papers, WP/15/252. 2015. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2015/> (дата звернення: 10.06.2019).
6. Cattaneo O., Gereffi G., Staritz C. Global Value Chains in a Postcrisis World. World Bank. 2010. URL: <https://www.cambridge.org/core/journals/world-trade-review/article/global-value-chains-in-a-postcrisis-world-a-development-perspective-edited-by-olivier-cattaneo-gary-gereffi-and-cornelia-starlitz-washington-dc-world-bank-2010/43BFB756FB1D12973F3282172B1296F6> (дата звернення: 10.06.2019).
7. Kawa L. Countries Looking to Devalue Their Way to Growth Have a Big Problem. HSBC. 2015. URL: www.bloomberg.com/news/articles/2015-09-24/countries-looking-to-devalue-their-way-to-growth-have-a-big-problem-hsbc-says (дата звернення 10.06.2019).
8. The changing nature of international production: Insights from Trade in Value Added and related indicators. OECD. 2018. URL: <https://www.oecd.org/industry/ind/tiva-2018-flyer.pdf> (дата звернення: 10.06.2019).
9. Trade Policy Implications of Global Value Chains. OECD. 2018. URL: <https://www.oecd.org/tad/trade-policy-implications-global-value-chains.pdf> (дата звернення: 10.06.2019).
10. World Bank Data. URL: <https://data.worldbank.org> (дата звернення: 10.06.2019).
11. World Economic Outlook / IMF. 2019. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2019/03/28/world-economic-outlook-april-2019> (дата звернення: 10.06.2019).

References:

1. Melnyk T.M., Pugachevskaya K.S. (2014) Importospozhyvannia v Ukraini: masshtaby ta tendentsii [Import consumption in Ukraine: scales and trends]. Bulletin of the Kyiv National University of Trade and Economics. No. 4. pp. 5-19. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknteu_2014_4_2 (accessed: 10.06.2019).
2. Institute for Economic Research and Policy Consulting (2014) Export promotion policy [Importospozhyvannia v Ukraini: masshtaby ta tendentsii] Vol. II. p. 26. URL: http://www.ier.com.ua/files/publications/Books/2.Export_promotion_policy.pdf (accessed: 10.06.2019).
3. Puhachevskaya K.S. (2017) Export-promotion instruments under the conditions of globalization [Instrumenty eksport-promoushn za umov hlobalizatsii]. Problems of the economy. No. 4. pp. 36-41.
4. Spivak I.V. (2014) Currency changes in China – ensuring national interests under conditions of external pressure [Valiutni peretvorennia v Kytai – zabezpechennia natsionalnykh interesiv v umovakh zovnishnoho tysku] Socio-economic problems of the modern period of Ukraine. Problems of Ukraine's integration into the world financial space. Vol. 1 (105). pp. 296-306.
5. Ahmed S., Appendino M., Ruta M. (2015) Global Value Chains and the Exchange Rate Elasticity of Exports. IMF Working Papers. WP/15/252. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2015/> (accessed: 10.06.2019).
6. Cattaneo O., Gereffi G., Staritz C. (2010) Global Value Chains in a Postcrisis World. World Bank. URL: <https://www.cambridge.org/core/journals/world-trade-review/article/global-value-chains-in-a-postcrisis-world-a-development-perspective-edited-by-olivier-cattaneo-gary-gereffi-and-cornelia-starlitz-washington-dc-world-bank-2010/43BFB756FB1D12973F3282172B1296F6> (accessed: 10.06.2019).
7. Kawa L. (2015) Countries Looking to Devalue Their Way to Growth Have a Big Problem. HSBC. URL: www.bloomberg.com/news/articles/2015-09-24/countries-looking-to-devalue-their-way-to-growth-have-a-big-problem-hsbc-says.
8. The changing nature of international production: Insights from Trade in Value Added and related indicators (2018) OECD. URL: <https://www.oecd.org/industry/ind/tiva-2018-flyer.pdf> (accessed: 10.06.2019).
9. Trade Policy Implications of Global Value Chains (2018). OECD. URL: <https://www.oecd.org/tad/trade-policy-implications-global-value-chains.pdf>.
10. World Bank Data. URL: <https://data.worldbank.org> (accessed: 10.06.2019).
11. World Economic Outlook (2019) IMF. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2019/03/28/world-economic-outlook-april-2019> (accessed: 10.06.2019).

ДЕВАЛЬВАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКСПОРТ-ПРОМОУШН В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье рассмотрены особенности использования девальвации в продвижении экспорта стран мира. Обобщена практика применения девальвационной политики и определена ее эффективность на разных этапах глобализации. Осуществлен компаративный анализ валютного курса и показателей внешнеторговых операций развивающихся стран, а также стран на постсоветском пространстве. Констатированы особенности результативности девальвации в зависимости от уровня импортозависимости национальной экономики. Обобщено значение участия иностранной добавленной стоимости в промышленном экспорте национальных экономик.

Определены меры, согласно которым достигается оптимальное применение девальвации с целью экспортного продвижения отечественных производителей Украины, состоящие в снятии экспортных ограничений, усилении роли НБУ в обеспечении доверия экспортеров, росте номинальных доходов населения.

Ключевые слова: экспорт-промоушн, девальвация, импортозависимость, цепи добавленной стоимости, глобализация.

DEVALUATION AS AN EXPORT-PROMOTION TOOL IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

Implementation of countries' export potential of is a key to economic growth. Countries are seeking to expand the range of possible instruments for the export promotion of their own producers. Currency policy was and remains the traditional tool for strengthening the export potential of national economies. Devaluation policy plays a crucial role for emerging and developing countries with a weak domestic market as an opportunity to conquer foreign markets and equalize the trade balance. The issue of devaluation policy is actuated for Ukraine by the need to ensure the competitiveness of the national economy. The article considers the features of the use of devaluation in promoting the export of countries of the world. The practice of applying devaluation policy is generalized and its efficiency is determined at various stages of globalization. It is determined that the devaluation policy of individual emerging and developing countries has mixed effects on exports and surpluses of current operations. A comparative analysis of the exchange rate and indicators of foreign trade operations of developing countries as well as countries in the post-Soviet area is carried out. The features of the devaluation efficiency are determined depending on the level of the import independence of the national economy. It is established that under such conditions the use of a devaluation mechanism for the purpose of export promotion of a domestic producer is possible for countries with a low level of import dependence. The value of participation of foreign added value in industrial exports of national economies is generalized. The measures, according to which the optimum application of devaluation for the purpose of export promotion of domestic producers of Ukraine, which is to remove export restrictions, will strengthen the role of the NBU in ensuring exporters' confidence, increase nominal incomes of the population. The study accents attention on the specifics of the effects of devaluation on export promotion taking into account import dependence, foreign added value in manufacturing export and can be applied into national economic policy.

Key words: export-promotion, devaluation, import dependence, value added chains, globalization.

2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 659.19:339.13(100)

Вовчанська О.М.

кандидат економічних наук, доцент,
Львівський торговельно-економічний університет

Іванова Л.О.

кандидат економічних наук, доцент,
Львівський державний університет фізичної культури імені І. Боберського

Vovchanska Olha

Lviv University of Trade and Economics

Ivanova Liliia

Lviv State University of Physical Culture of I. Boberskogo

МАРКЕТИНГОВА ІДЕНТИФІКАЦІЯ ДЕТЕРМІНАНТ ВПЛИВУ НА СВІТОВИЙ РИНОК НАТИВНОЇ РЕКЛАМИ

За результатами маркетингових досліджень світового ринку нативної реклами визначено основні маркетингові детермінанти впливу на нього та перспективи розвитку. Встановлено характерні ознаки та низку переваг і недоліків нативної реклами. Наведено характеристику основних інтерактивних рекламних форматів. Показано, що однією з важливих сучасних тенденцій є формування світового ринку нативної реклами. Встановлено, що цей ринок формується доволі фрагментарно, не системно і не комплексно, хоча за досліджуваний період витрати на нативну рекламу у світі зросли майже удвічі. Здійснено маркетинговий аналіз регіональних сегментів світового ринку нативної реклами і встановлено, що найбільшу частку займають країни Північної Америки, Азіатсько-Тихоокеанського регіону та Західної Європи. Визначено країни-лідери щодо витрат на нативну рекламу у 2018 р. Наведено прогнози зростання світового ринку нативної реклами у 2020–2025 рр. Деталізовано чинники, що впливатимуть на перспективи розвитку світового ринку нативної реклами в індустрії 4.0. Виокремлено домінанти розвитку світового і українського ринку нативної реклами.

Ключові слова: маркетингові комунікації, нативна реклама, формат нативної реклами, маркетинговий аналіз, світовий ринок нативної реклами, регіональний ринок нативної реклами, детермінанти світового ринку нативної реклами.

Постановка проблеми. Маркетингові комунікації спрямовані на безпосереднє розповсюдження інформації про товар/послугу серед широкого кола споживачів. Незважаючи на величезну кількість каналів інформації та способів поширення, домінантні позиції займають реклама (інформація, прямо і безпосередньо спрямована на донесення до споживача властивостей бренду, товару, послуги) і контент-реклама (інформація, опосередковано спрямована на донесення до споживача цінностей і переваг бренду, товару, послуги через суміжну тематику).

В теперішній час індустрії 4.0 підходить до промोटії бізнесу зазнають глобальних змін. Багато великих компаній свідомо відмовляються від традиційних способів реклами на користь ненав'язливої подачі інформації про свій бренд/товар/послугу. Саме тому, за прогнозами багатьох фахівців і експертів, нативна

реклама незабаром займе позиції лідерів серед всіх інших варіантів. Нативний рекламний формат стає глобальним трендом, який стимулює розвиток нового бізнесу – створення контент-платформ, що налагоджують зв'язки між рекламодавцями та онлайн-майданчиками.

За таких обставин особливої актуальності набувають маркетингові дослідження світового і українського ринку нативної реклами з метою визначення домінант його сучасного стану і перспектив розвитку.

Незважаючи на активний інтерес наукової спільноти до всіх проявів реклами як засобу маркетингових комунікацій, немає ґрунтовних робіт, присвячених нативній рекламі, яка за формою та змістом органічно вписується в контекст будь-якого видання.

Попри напрацьовані теоретико-методологічні засади використання нативної реклами у сучасних

рекламних та PR-комунікаціях, значним пластом не вирішених на сьогодні як теоретичних аспектів, так і практичних рекомендацій залишається проблематика формування та становлення світового ринку нативної реклами, забезпечення конвергенції його ключових умов та параметрів, ідентифікації найбільш системних та позитивних наслідків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам здійснення інтернет- та контент-реклами присвячені дослідження таких науковців з маркетингу, як І.М. Видіш, Н.І. Горбаль, І.М. Єфременко, Н.В. Хомутник, І.І. Поліщук, А.А. Дунець, С.Є. Кур'євич Л.С., Семенова А.В. Ключові аспекти становлення та розвитку нативної реклами, особливості її використання у сучасних маркетингових комунікаціях висвітлені у працях Р. Вежеля [2], Ю. Грушевської [5], О. Зозульова, А. Каптура, К. Полторака, Н. Різницької [13], Т. Шальман. Серед іноземних дослідників на проблемах сучасної нативної реклами зосереджувалися М. Вайнсберг, Д. Верчич, Б. Войдински, Н. Еванс, А. Зерфасс, С. Карлстром, К. Кемпбелл, Р. Коні, Л. Леві, Д. Макнамара, Л. Маркс, Х. Наір, І. Савич, Н. Сахні, Д. Сьоблом [16]. Результати досліджень зазначених науковців є вагомим теоретико-прикладним базисом сучасних маркетингових досліджень світового ринку нативної реклами.

Формування цілей статті. Метою статті є обґрунтування напрямів і засобів нативної реклами як інноваційного інструменту маркетингу та маркетингової ідентифікації детермінант впливу на становлення і розвиток світового ринку нативної реклами.

Виклад основного матеріалу. Нативна реклама (від англ. native advertising) – це «природна» реклама, різновид контент-маркетингу, що набуває форми і характеристик тієї платформи, на якій розміщується [15]. Нативна реклама може бути подана у вигляді статті, тестів, блогу, фото, відео, аудіо, інтерактиву, тобто має усі ознаки і властивості контент-реклами. Інакше кажучи, нативна реклама – це реклама, яка «виглядає природно в оточенні нерекламного контенту: органічно вписується в оформлення сторінки, а її зміст відповідає наповненню ресурсу» [12].

Нативна реклама у більшості літературних джерел трактується як рекламно-інформаційне повідомлення чи спосіб рекламування, при якому контент рекламного повідомлення вбудований в контент загального інформаційного повідомлення і сприймається споживачами як природне продовження цього інформаційного повідомлення, важливого, цікавого і корисного для них [2; 5; 11-15]. Іншими словами, це реклама, яка виглядає природно в оточенні нерекламного контенту, органічно вписується в оформлення сторінки, її зміст відповідає загальному наповненню цієї сторінки, і така реклама виглядає як частина сайту та не викликає відчуття чужорідності.

Узагальнюючи теоретичні підходи щодо визначення нативної реклами, можна зробити висновок, що більшість дослідників сходяться на думці, до якої схи-

ляємось і ми, що нативна реклама не ідентифікується як реклама й не викликає у споживачів відторгнення, така реклама не створює у них враження «чужорідності», водночас її розміщення обходиться дорого й не дає безпосередніх продажів. Окрім цього, науковець П. Платонов [12] виділяє такі ознаки нативної реклами: 1) природність комунікаційного каналу для споживачів і предмета реклами; 2) природність носія реклами для предмета реклами; 3) природність місця розміщення реклами в загальному інформаційному потоці (співвідношення загальної інформації до реклами, місце реклами в загальному таймінгу повідомлення тощо); 4) природність безпосередньо рекламного повідомлення (звичність, простота сприйняття для аудиторії, природність складу, графіки та відеоряду).

Опрацьовані нами літературні джерела [2; 5; 11-15] дозволили виокремити ряд переваг нативної реклами:

1) місце розміщення – нативна реклама є там, де хоче й готовий її побачити споживач;

2) термін розміщення практично необмежений, оскільки нативна реклама часто трансформується у вірусну (споживач сам хоче поділитися такою інформацією й стає ретранслятором реклами);

3) оскільки нативна реклама носить ненав'язливий, неагресивний характер, то не викликає у споживачів негативних емоцій, тому загальне ставлення й довіра до бренду покращуються;

4) найчастіше нативна реклама представлена у форматі повноцінної статті з прикладами, ілюстраціями, інфографікою, відео;

5) нативну рекламу неможливо (наразі) блокувати на відміну від банерної реклами в інтернеті.

Отримані результати аналізу вторинних джерел інформації [2; 5; 11-15] підтвердили, що як і багато інших способів промоції бізнесу, нативна реклама має окремі негативні особливості, серед яких: 1) складнощі з бюджетом через високу ціну; 2) тривалий процес створення; 3) проблеми з налаштуванням на конкретний контент і платформу розміщення; 4) можлива втрата аудиторії через невідповідність реклами контенту; 5) психологічний аспект, у зв'язку із виникненням у споживача почуття обману, коли він зрозуміє, що насправді прочитана стаття – замовний і оплачений матеріал.

Маркетинговими дослідженнями встановлено, що навіть незважаючи на популярність нативної реклами, цей спосіб промоції все ще викликає безліч протиріч. З одного боку, вона допомагає брендам ненав'язливо представити свій продукт, а користувачеві – отримати інформацію про товар/послугу, що його цікавить. З іншого ж боку, як засвідчує практика, багато людей після того, як дізнаються про нативну рекламу з відеоролику або статті, відчують себе обдуреними і втрачають частину поваги до продукту.

Сьогодні прийнято виділяти три основних види нативної реклами: спонсорство, рекомендації, реклама в соціальних мережах.

Найдорощим видом нативної реклами, який водночас має найвищу ефективність, є спонсорство.

Під спонсорським контентом розуміється, наприклад, стаття в популярному блозі або на сторінці медійної особистості. Однак і у відеоконтенті часто застосовують подібний тип нативної реклами. Багато людей навіть не помічають, що, наприклад, у фільмах герої користуються продукцією певного бренду. Це може бути все, що завгодно – продукти харчування, мобільні телефони, автомобілі і т.д. Спершу може здатися, що непомітна реклама не приносить належного результату. Однак такий ненав'язливий маркетинговий хід все одно збільшує популярність компанії і довіру цільової аудиторії.

Загальнопомітно, що після прочитання певної статті або після перегляду відеоролика часто з'являється так званий рекомендований до прочитання (перегляду) контент. Саме так і працює такий вид нативної реклами, як рекомендації. Маркетологи уважно аналізують сторінку на предмет схожої тематики. Якщо вони розуміють, що на цьому ресурсі користувачі будуть активно переходити за рекомендованим посиланням, то пропонують порталу рекламу певного бренду. Звичайно, такий тип просування передбачає, що для перегляду рекомендованого контенту користувачеві потрібно буде перейти на інший сайт або канал.

Щодо реклами в соціальних мережах, то цей феномен швидко набув популярності у всьому світі. Сьогодні загальна кількість користувачів такими програмами або сайтами становить понад три мільярди осіб. Якщо раніше вважалося, що реклама в соціальних мережах менш ефективна, то сьогодні такі платформи стали відмінним майданчиками для розкрутки бренду. На відміну від таргетованої реклами, яка з'являється в спеціальних блоках, нативна органічно вписується в ту чи іншу сторінку і ненав'язливо рекламує, чи просто згадує продукт, як би «до слова».

Бюро Інтерактивної Реклами (The Interactive Advertising Bureau (IAB)) підготувало посібник «IAB Native Advertising Playbook», у якому виокремило шість основних інтерактивних рекламних форматів:

1. Елементи новинної стрічки (In-Feed Units).
2. Реклама в пошукових системах (Paid Search Units).
3. Рекомендовані віджети (Recommendation Widgets).
4. Оголошення (пряма реклама товарів і послуг) (Promoted Listing).
5. Рекламний блок з нативними елементами (In-Ad with Native Elements).
6. Спеціальний контент на замовлення (Custom) [24-25].

In-feed Units (Реклама в стрічці) – це розміщення контенту в стрічці новин онлайн-видання. Відео, опитування, програми, ігри розміщуються серед звичайного контенту видавця, а також розробляються видавцем або спільно видавцем і брендом. Контент завжди розміщується релевантно тематиці видання і завжди маркується тегами: «Спонсорський» або «Партнерський» матеріал. In-feed за методами розміщення поділяють

на три види: 1) Endemic in-feed – проводить на внутрішні сторінки сайту видавця; 2) Linked in-feed – проводить на зовнішній сайт, наприклад, на лендінг бренду; 3) An in-feed – дозволяє взаємодіяти з матеріалом у формі гри, читання, перегляду без переходу на окрему сторінку.

Paid Search Units (Реклама в пошукових системах). Практично вся реклама, розміщена у пошукових системах відноситься до нативної реклами. Вона відповідає інтересам користувачів і знаходиться серед результатів органічної видачі, тому не дратує і пропонує користувачеві саме те, що він шукає.

Recommendation Widgets (Рекомендаційний блок (віджет)) розміщується на сайті видавця, і пропонує користувачам подивитися рекомендовані видання матеріали, що провадять на інші веб-сайти.

Promoted Listing (рекомендовані списки, оголошення) – це рекламні одиниці, у яких розміщені списком товари або послуги на сторінці сайту. Також товари/послуги можуть розміщуватися безпосередньо у редакційному матеріалі, а при натисканні на одиницю товару користувач має змогу переходити на сторінку купівлі: сторінку бренду, онлайн-магазину або послуги.

In-Ad with Native Elements (Рекламний блок з нативними елементами) – розміщується як інша інтернет-реклама, при цьому контентно відповідає нативній. Прикладом такого формату є реклама Rolex, розміщена в розділі Movies сайту New York Times: відео-ролик займає традиційне місце банерної реклами, але при цьому інтегрований в рубрику видання через цікавий і потрібний за змістом контент.

Custom (Спеціальний контент на замовлення) – це індивідуально розроблені рішення нативної реклами, які не можна віднести до жодного з попередніх форматів. До Custom можуть відноситися і онлайн спецпроекти, як у телеканалі Netflix. У цьому випадку варіанти нативної реклами обмежуються тільки бюджетом і технічними можливостями її публікації.

Телеканали в США змагаються за увагу глядачів, тому вони розробляють більше інноваційних рекламних рішень і багато інвестують в digital-маркетинг, в тому числі використовуючи native-формат. Зокрема, для просування серіалу «Картковий будиночок» Netflix у партнерстві з виданням the Atlantic опублікували лонгрід («довге читання») про життя політичних лідерів США. Контент був настільки оригінальним, затребуваним і естетично привабливим, що Netflix отримав нагороду як інноватор у створенні контенту. Ще одним прикладом нативної реклами у форматі Custom є спільний проект журналу ELLE Україна і бренду Lexus.

Приклади провідних компаній світу, що регулярно використовують розглянуті вище формати нативної реклами, наведено у табл. 1.

Водночас нашими дослідженнями встановлено, що окреме місце в нативній рекламі займають нативний мобайл і нативне відео. До native mobile відносять рекламу, вбудовану в контент, що переглядається на мобільному пристрої. Її особливість в тому, що такі

Таблиця 1

**Провідні компанії світу, які регулярно використовують формати нативної реклами,
згідно з розробкою «IAB Native Advertising Playbook»**

Формат нативної реклами	Компанії, які активно використовують нативну рекламу
In-feed Units (Реклама в стрічці)	Forbes, Yahoo, Facebook, Twitter
Paid Search Units (Реклама в пошукових системах)	Yahoo, Google, Bing, Ask
Recommendation Widgets (Рекомендаційний блок (віджет))	Outbrain, Taboola, Disqus, Gravity
Promoted Listing (Рекомендовані списки)	Etsy, Amazon, Foursquare, Google
In-Ad with Native Elements (Рекламний блок з нативними елементами)	Appssavvy, Martini Media, EA, Onesport, Federated Media
Custom (Спеціальний контент на замовлення)	Hearst, Flipboard, Tumblr, Spotify, Pandora

Джерело: сформовано авторами за результатами [24-25]

формати масштабуються залежно від розміру екрана і положення пристрою. Додаткові інтерактивні функції (як expand) можуть пропонуватися у тому числі, все залежить від обраного формату. Нативне відео – один з найбільш затребуваних видів реклами. Позаяк кількість Інстром-відео-інвентарю обмежена, то на ринку індустріально розвинених країн виходом з такої ситуації став саме формат нативного відео. Плеєр з рекламним роликом вбудовується в контент сторінки сайту, незалежно чи то стрічка новин, чи стаття. Користувач не відволікається на окремий перегляд рекламного блоку, а інтегрує його з іншими завданнями, тому така реклама не дратує. Як правило, в нативному відео немає відкритого продажу товарів і послуг, а контент передає цінності або філософію бренду, формуючи інтерес і лояльність [3].

Маркетологи мають можливість визначити формат нативної реклами, що відповідає потребам бренду, скориставшись критеріями, запропонованими спеціалістами IAB (табл. 2).

Отже, здійснивши маркетингові дослідження, можемо висновувати, що сьогодні компаніям пропонуються доволі різноманітні формати нативної реклами, у чому одночасно, на наш погляд, полягає і потужний синергійний ефект.

Опосередкованим підтвердженням актуальності нативної реклами є одна з важливих сучасних тенденцій – формування світового ринку нативної реклами і з цим пов'язаний ще один аспект досліджуваної нами проблеми.

Загальний обсяг глобального ринку нативної реклами у 2017 р. склав \$122,81 млрд. У найближчі п'ять років очікується ріст майже на 40% до \$170,26 млрд. Аналітики IHS (The Source for Critical Information and Insight) стверджують, що у цей же період нативна реклама займатиме понад половину світового обсягу мобільної реклами, досягнувши показника \$53,4 млрд., в тому числі в Європі – \$9,6 млрд. (18%), але найбільше зростання очікується в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, частка якого складе 26,4% (\$14,1 млрд.) [17].

Здійснений маркетинговий аналіз регіональних сегментів світового ринку нативної реклами показує, що в США частка нативної реклами в загальному обсязі доходів від реклами у 2021 р. становитиме 74% (збільшиться на 18% порівняно з 2016 р.).

Витрати на нативну рекламу у світі в 2018 р. порівняно з 2015 р. зросли майже у двічі. П'ятірка країн лідерів за витратами на нативну рекламу у світі в 2018 р. є наступною: США (\$21,0 млрд.), Китай (\$5,12 млрд.), Японія (\$4,36 млрд.), Великобританія (\$4,16 млрд.) та Німеччина (\$3,22 млрд.) (табл. 3) (рис. 1).

Adyoulike прогнозує, що провідні бренди подвоюють свої витрати на нативну рекламу протягом трьох найближчих років. Дослідження eMarketer підтверджують цю тенденцію: витрати тільки європейських рекламодавців на нативну рекламу у 2020 р. досягнуть \$13,2 млрд., в той час як в 2015 р. витрати тільки на спонсорський контент склали \$5,2 млрд., а у 2016 р. – \$6,7 млрд. (збільшення майже на 30%).

Таблиця 2

**Основні критерії щодо визначення формату нативної реклами
відповідно до потреб бренду згідно з рекомендаціями IAB**

№ з/п	Критерій	Сутність критерію
1	Форма	Як реклама вписується в загальний дизайн сторінки?
2	Функція	Вибір контентного наповнення, що відповідає цілям інтернет-ресурсу.
3	Інтеграція	Чи взаємодіє реклама з відвідувачем тим же способом, що й контент? Відкривається вона на тому ж сайті або пересилає користувача на інший?
4	Можливості покупки й таргетингу	Чи гарантується розміщення реклами в конкретних розділах, блоках сайту або вона буде поширена на сайтах, блогах, сторінках соціальних мереж? Які види таргетингу доступні?
5	Вимірювання	Які метрики використовуються для оцінки ефективності реклами? Що оцінюють маркетологи: показники вищих рівнів sales funnel та залученість користувачів (кількість переглядів, лайків та репостів, час перебування на сайті) чи показники нижчих рівнів sales funnel (продажі, скачування, реєстрації тощо)?
6	Ідентифікація	Як читач ідентифікує нативний матеріал?

Джерело: [5]

Таблиця 3

Динаміка витрат на нативну рекламу
в окремих країнах

№ з/п	Країна	Витрати на нативну рекламу, млрд. дол. США		Темп зростання, %
		2015	2018	
1	США	10,7	21,0	96,3
2	Китай	2,61	5,12	96,2
3	Японія	2,22	4,36	96,4
4	Великобританія	2,12	4,16	96,2
5	Німеччина	1,64	3,22	96,3
6	Канада	0,79	1,55	96,2
7	Австралія	0,78	1,53	96,2
8	Франція	0,75	1,47	96,0
9	Бразилія	0,67	1,31	95,5
10	Росія	0,66	1,3	97,0
11	Південна Корея	0,57	1,12	96,5
12	Індонезія	0,55	1,08	96,4
13	Італія	0,51	1,0	96,1
14	Іспанія	0,38	0,75	97,4
15	Індія	0,23	0,45	95,7
16	Аргентина	0,17	0,33	94,1
17	Мексика	0,13	0,26	100,0

Джерело: розраховано авторами за [20]

У Німеччині взагалі заговорили про «нативну революцію», позаяк у 2015 р. витрати місцевих брендів на спонсорський контент становили 10,6% від загальних витрат на рекламу, а у 2020 р. очікується їх зростання більш ніж на 35% [10].

Глобальні інвестиції у нативну рекламу в 2020 р. досягнуть \$85,5 млрд., що на 213% більше, ніж у 2016 р. стверджується в дослідженні Adyoulike, на основі спільних даних BI Intelligence, IAB та eMarketer [22].

У 2020 р. ринок нативної реклами Північної Америки залишиться найбільшим у світі – \$31,7 млрд., включаючи дисплейну нативну рекламу, спонсорство та нативну рекламу в соціальних мережах.

Ринок нативної реклами в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні досягне \$25,3 млрд., а в Західній Європі – \$19,6 млрд. З обсягом понад \$17 млрд. протягом чотирьох років, частка Північної Америки буде складати 37% глобального зростання в нативній рекламі, 30% для Тихоокеанського регіону і Азії та 23% для Західної Європи (табл. 4).

У Західній Європі Великобританія формує найбільший ринок нативної реклами обсягом \$5,8 млрд. дол., далі йдуть Німеччина (\$4,4 млрд.) і Франція (\$2,2 млрд.) (зростання \$1,1 млрд. за чотири роки) [22].

Згідно з дослідженнями відомої платформи з розміщення нативної реклами Sharethrough, «нативка» на 18% сильніше спонукає споживача придбати товар/послугу, ніж банерна реклама, і поглинається при цьому нарівні з не проплаченими редакційними матеріалами. Більше половини користувачів (52%) вважають за краще нативну аніж банерну рекламу, а 70% користувачів хочуть дізнаватися про продукти і послуги через контент.

У США в 2016 р. компанії виділили на нативну рекламу 56% від величини рекламних бюджетів, а до 2021 р. очікується, що на неї буде відведено 74% всіх рекламних бюджетів країни (рис. 2).

Відповідно до звітів Enders Analysis, частка ринку нативної реклами в Європі зросте на 156% і займе понад половину ринку медійної реклами вже у 2020 р. При цьому очікується, що більша частина всієї «нативки» буде розміщуватися в соціальних мережах [1].

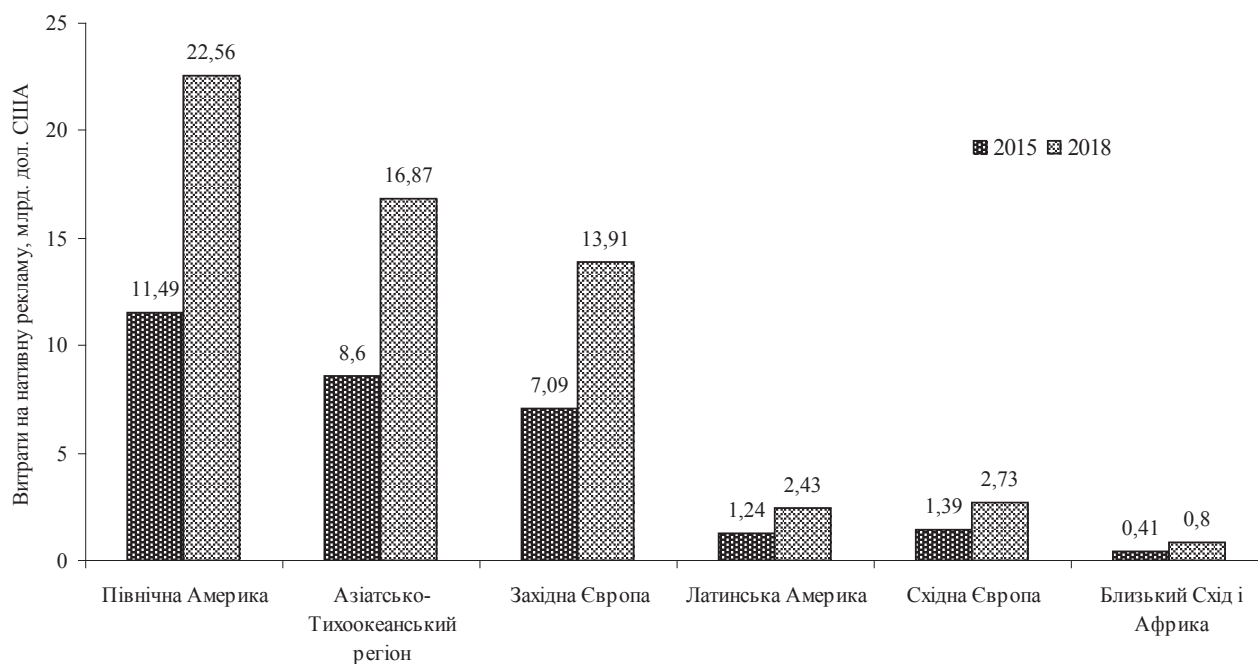


Рис. 1. Динаміка витрат на нативну рекламу у регіонах світу (млрд. дол. США)

Джерело: [21]

Прогноз зростання світового ринку нативної реклами, млрд. дол. США

Регіон/країна	Рік		Темп зростання, %	Регіон/країна	Рік		Темп зростання, %
	2020	2025			2020	2025	
Західна Європа	19,57	92,37	372,0	Латинська Америка	3,66	17,28	372,1
Великобританія	5,81	27,42	371,9	Бразилія	1,97	9,3	372,1
Франція	2,03	9,58	371,9	Аргентина	0,53	2,5	371,7
Німеччина	4,43	20,91	372,0	Мексика	0,39	1,84	371,8
Італія	1,44	6,8	372,2	Азіатсько-Тихоокеанський регіон	25,34	119,6	372,0
Іспанія	1,05	4,95	371,4	Китай	5,98	28,23	372,1
Східна Європа	3,89	18,36	372,0	Індонезія	1,92	9,06	371,9
Росія	1,89	8,92	372,0	Японія	7,86	37,1	372,0
Інші	2,00	9,44	372,0	Південна Корея	1,55	7,32	372,3
Північна Америка	31,73	149,77	372,0	Індія	0,79	3,73	372,2
США	29,56	139,52	372,0	Австралія	2,15	10,15	372,1
Канада	2,17	10,24	371,9	Близький Схід і Африка	1,34	6,32	371,6

Джерело: розраховано авторами за даними [19]

Відносно російського рекламного ринку, то у цій країні нативну рекламу використовують лише 29% рекламодавців. Щодо України, то такої статистичної інформації немає, але експерти медійного ринку висловлюють думки, що українська «нативка» ще менше популярна [9]. Попри це, світовий ринок нативної реклами продовжує зростати з вибуховою швидкістю, позаяк все більше провідних рекламодавців і видавців тепер досконаліше розуміють переваги нативної реклами.

Маркетингові дослідження вторинних джерел інформації підтвердили, що найчастіше нативна реклама використовується рекламодавцями таких брендів, як корми для домашніх тварин, продукти харчування та напої, товари для сім'ї (по 1,0% кожен), а також подорожі, технічні засоби для споживачів, стиль і мода (по 0,9% кожен) (рис. 3).

Згідно виявлених трендів нативної реклами у 2017 р., за дослідженням Інституту нативної реклами спільно з INMA (International News Media Association), на цей час більше половини видавців вже як мінімум мали таке джерело доходу, і половина респондентів вважає його дуже важливим. Видання Business Insider, своєю чергою, повідомляє, що у 2016 р. доходи від нативної реклами в Україні становили 56%, а у 2021 р. ця цифра сягне 74% [6].

Як можна констатувати з результатів вторинних маркетингових досліджень, в Україні, на відміну від країн з промислово розвинутою економікою, нативну рекламу можна вважати головним джерелом маркетингових комунікацій тільки у перспективі, позаяк передплатна модель, у будь-якому разі в теперішній економічній ситуації, не

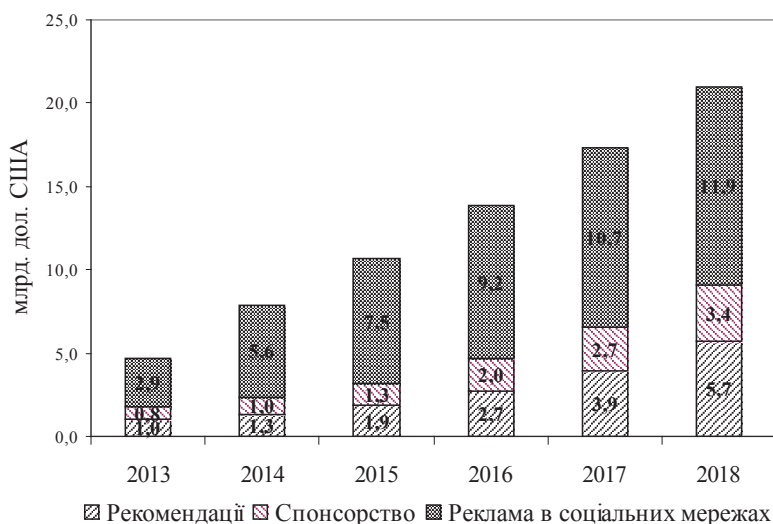


Рис. 2. Динаміка щорічних прибутків у різних форматах ринку нативної реклами в США

Джерело: [18]

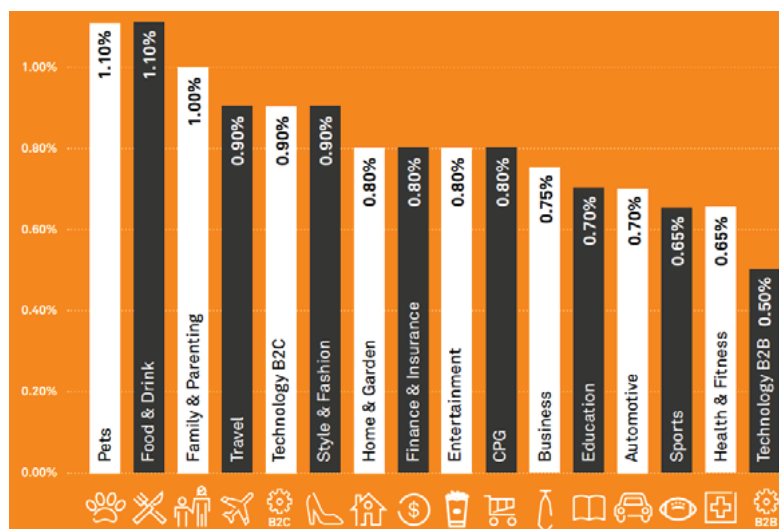


Рис. 3. Рейтинг нативної реклами за кліками в окремих категоріях брендів

Джерело: [23]

розвивається. Генеральний директор Всеукраїнської рекламної коаліції Максим Лазебник застерігає: «Нативна реклама – це модна назва, якою певні редактори можуть виправдовувати джінсу. Проте нативна реклама, як і будь-яка реклама, має відповідно маркуватися. В іншому випадку це буде порушенням Закону «Про Рекламу» і вважатиметься прихованою рекламою» [8].

Українська нативна реклама тільки починає набувати популярності, хоча вже є декілька успішних проєктів. Один із них – серія матеріалів «Вторая половинка» на сайті київської редакції The Village за підтримки VolkswagenPolo [4]. Маркетологам, щоби створювати ефективну нативну рекламу, потрібно переглянути дуже багато вже реалізованих вдалих прикладів.

Якщо підходити до нативної реклами як до частини репутації видання, працювати з рекламодавцями, за продукти котрих не буде соромно, та фахово її створювати, то виходить такий собі win-win – видання пише на теми, які цікаві його читачам та при цьому вигідні рекламодавцю. Бренд у нативній рекламі може бути представлений різноманітними способами: за допомогою інструментів класичного брендингу, у формі нативних банерів або підверсток, із використанням продукт-плейсменту тощо – головне, щоб, досягаючи рекламних цілей, це все не дратувало читачів [7].

А от чого не варто очікувати українським підприємцям від нативної реклами, так це виконання завдань performance-маркетингу, миттєвого генерування продажів чи шквалу вхідних дзвінків. Тут потрібне розуміння, що завдання нативної реклами – не продати, а зацікавити клієнта й привести його до рекламодавця. Ми вважаємо, якщо нативна реклама привела клієнта на сайт компанії, а вона йому нічого не продала – отже, однозначно, в неї є слабкі місця, і нативна реклама цього не виправить. Нативна реклама не повинна генерувати продажі. Може, але не повинна. Вона позитивно впливає на репутацію й формує довіру до компанії, її товарів/послуг.

Висновки. Безсумнівно, нативна реклама стає популярним і прогресивним маркетинговим комунікативним інструментом, використання якого є дуже ефективним для всіх сфер економіки 4.0. Розглянуті формати нативної реклами дозволяють успішно формувати імідж бренду, товару/послуги в очах споживача, підвищуючи лояльність до компанії та залучаючи нових клієнтів.

Натив як інноваційний формат, який швидко розвивається, не тільки зміг закріпитися на ринку, але і продовжує прогресувати, втілюючись в нових незвичних формах, де успішно реалізуються маркетингові механізми впливу на споживача, що ведуть, в кінце-

вому підсумку, до здійснення купівлі. Той факт, що комерційний характер публікації сильно відтіняється інформаційною цінністю, на наше переконання, дозволить нативній рекламі протриматися на піку популярності ще багато років, позаяк такий спосіб рекламування зручний не тільки для споживача, вражає його ненав'язливістю, але і для компаній, адже вдала нативна публікація може не тільки спровокувати моментальну імпульсивну купівлю, але і стати основою для довгострокових лояльних відносин клієнта і бренду.

Отже, нативна реклама стає найактуальнішим і дієвим форматом взаємодії з кінцевим споживачем в теперішній час. Грамотно вибудований інформаційний посил закріплюється в пам'яті клієнта і дозволяє створити необхідне для компанії бачення бренду перед споживачами. Це означає, що споживач отримує «рекомендацію» у вигляді прихованого рекламного посту від його персональних сфер впливу – друзів, знайомих, спільнот в соціальних мережах, на які підписаний і т.д. Очевидно, що сучасний споживач хоче знати про продукт все, тому інформаційний текст з описом набору корисних для конкретного споживача функцій плюс візуалізація інформації – ключ до стабільної прихильності бренду і формування груп лояльних споживачів.

Нативна реклама, на наш погляд, буде розвиватися у міру зростання популярності і ефективності її основних форматів. Багато видань вже адаптують ці формати для рекламних розміщень, і ми спостерігаємо зростання інтересу до них з боку багатьох компаній, адже саме нативні рекламні формати дозволяють найбільш повно і адекватно виділити основні переваги тих чи інших товарів/послуг.

Спираючись на результати власних маркетингових досліджень, ми вбачаємо такі тренди розвитку форматів нативної реклами. По-перше, зростання частки нативної реклами в структурі рекламного розміщення; по-друге, зростання числа майданчиків, що пропонують нативні формати і це сприяє розвитку окремого бізнесу – створення контент-платформ, що налагоджують зв'язки між рекламодавцями і онлайн майданчиками; по-третє, чітке маркування нативних рекламних матеріалів (наприклад – «спонсорський матеріал», «партнерський матеріал», «матеріал за підтримки ...» і т.д.).

Здійснені нами маркетингові дослідження дозволяють остаточно висновувати, що нативні рекламні формати є важливою складовою частиною комунікаційних стратегій великих компаній. Зважаючи на потужний розвиток світового ринку нативної реклами, усі вони видаються нам вкрай перспективними у складі комплексу маркетингових комунікацій підприємств практично усіх галузей економіки.

Список літератури:

1. Блог компанії Cossa LLC. URL: <http://www.cossa.ru/trends/130446/> (дата звернення: 7.06.2019).
2. Вежель Р.Ю. Native Advertising – новий формат епохи Digital URL: https://www.academia.edu/24616025/Volume_3_periodical_scientific_journal_Social_Communication_Theory_and_Practice_ (дата звернення: 7.06.2019).

3. Все что надо знать о нативной рекламе. URL: https://blog.admixer.ua/practice/native_advertising/ (дата звернення: 7.06.2019).
4. Гриценко Є. Чому нативна реклама – не джинса. URL: <https://detector.media/rinok/article/102915/2015-01-26-chomu-nativna-reklama-ne-dzhinsa/> (дата звернення: 7.06.2019).
5. Грушевська Ю.А. Нативна реклама: до проблеми функціонування / Ю. А. Грушевська // Інформаційна освіта та професійно-комунікативні технології XXI століття : Матеріали IX Міжнародної науково-практичної конференції 8-9 вересня 2016 р., Одеса: Одеський національний політехнічний університет, 2016. С. 164-167. URL: http://opu-konf.at.ua/2016/stran_6_do_konza_2016_15_07-159-162.pdf.2 (дата звернення: 7.06.2019).
6. Деньги есть, а креатива нет. Как развивается украинский рынок нативной рекламы. URL: <https://techno.nv.ua/ukr/it-industry/hroshi-je-a-kreativu-nemaje-jak-rozvivajetsja-ukrajinskij-rinok-nativnoj-reklami-2473378.html> (дата звернення: 7.06.2019).
7. Ільченко Ю. Ти чарівна, коли нативна: онлайн-реклама в українських медіа. URL: <http://medialab.online/news/ty-charivna-koly-natyvna-onlajn-reklama-v-ukrayins-ky-h-media/> (дата звернення: 7.06.2019).
8. Голуб О., Романюк О. Нативна реклама чи джинса: як відрізнити і як правильно розміщати. URL: <https://imi.org.ua/articles/natyvna-reklama-chy-dzhynsa-yak-vidriznyty-i-yak-pravyln-rozmischaty/> (дата звернення: 7.06.2019).
9. Даруда А. Нативная реклама и зачем она нужна вашему бизнесу. URL: <https://true-ag.com/blog/post/nativnaya-reklama-i-zachem-ona-nuzhna-vashemu-biznesu> (дата звернення: 7.06.2019).
10. Перспективы нативной рекламы в России и мире. URL: <https://habr.com/ru/company/surfbird/blog/306256/> (дата звернення: 7.06.2019).
11. Петренко Г. Нативна реклама: що це таке і як вона працює. URL: <https://detector.media/rinok/article/116855/2016-07-15-nativna-reklama-shcho-tse-take-i-yak-vona-pratsyue/> (дата звернення: 7.06.2019).
12. Платонов П. Драматургія нативної реклами. URL: <http://www.management.com.ua/notes/dramatic-native-ads.html> (дата звернення: 7.06.2019).
13. Резницкая Н. Естественная реклама: история появления, примеры использования, тенденции развития. URL: <http://blog.uamaster.com/estestvennaya-reklama> (дата звернення: 7.06.2019).
14. Соболевский А.П. Реклама в мобильных приложениях. URL: https://mpira.ub.uni-muenchen.de/64942/1/MPRA_paper_64942.pdf (дата звернення: 7.06.2019).
15. Що таке нативна реклама: теорія, приклади, особливості застосування. URL: <http://slaidik.com.ua/shho-take-nativna-reklama-teoriya-prikladi-osoblivosti-zastosuvannya> (дата звернення: 7.06.2019).
16. Яненко Я.В. Комунікаційні особливості сучасної нативної реклами. URL: http://r250.sudu.edu.ua/bitstream/123456789/67583/1/Yanenko_Native_advertising2017.pdf (дата звернення: 7.06.2019).
17. According to new Research, Native Advertising Market growth expected to reach 170.26 Billion USD in 2022 – Key Companies: Adtile Technologies, ADYOULIKE, Bidtellect, EngageYa, GMO AD, MGID, Nativo, Outbrain, Polymorph, PubNative, Taboola, TripleLift. URL: <https://www.openpr.com/news/1451343/According-to-new-Research-Native-Advertising-Market-growth-expected-to-reach-170-26-Billion-USD-in-2022-Key-Companies-Adtile-Technologies-ADYOULIKE-Bidtellect-EngageYa-GMO-AD-MGID-Nativo-Outbrain-Polymorph-PubNative-Taboola-TripleLift.html> (дата звернення: 7.06.2019).
18. App Revenues (2017). URL: <http://www.businessofapps.com/data/app-revenues/> (дата звернення: 7.06.2019).
19. Global native advertising market set to be worth over \$400BN by 2025. URL: <https://lovelymobile.news/global-native-advertising-market-set-to-be-worth-over-400bn-by-2025/> (дата звернення: 7.06.2019).
20. Native advertising spending in selected countries worldwide in 2015 and 2018 (in billion U.S. dollars). URL: <https://www.statista.com/statistics/498709/native-ad-spend-country/> (дата звернення: 7.06.2019).
21. Native advertising spending worldwide in 2015 and 2018, by region (in billion U.S. dollars) URL: <https://www.statista.com/statistics/498699/native-ad-spend-region/> (дата звернення: 7.06.2019).
22. Native to be 30 of global ad spend by 2020. URL: <http://deepnativeadvertising.com/native-to-be-30-of-global-ad-spend-by-2020/> (дата звернення: 7.06.2019).
23. The Digital Advertising Stats You Need for 2018. URL: https://www.appnexus.com/sites/default/files/whitepapers/guide-2018stats_2.pdf (дата звернення: 7.06.2019).
24. The Native Advertising Playbook. URL: <http://www.iab.net/media/file/IAB-Native-Advertising-Playbook2.pdf> (дата звернення: 7.06.2019).
25. WTF Are the Different Forms of Native – WTF Native NYC, 11/3/15. URL: <https://www.slideshare.net/digiday/wtf-are-the-different-forms-of-native-wtf-native-nyc-11315> (дата звернення: 7.06.2019).

References:

1. Bloh kompanii Cossa LLC, available at: <http://www.cossa.ru/trends/130446/> (Accessed 7 June 2019).
2. Vezhel R.Yu. "Native Advertising - novyj format epokhy Digital" [Native Advertising – A New Format of Digital Epoch]. *Periodical scientific journal «Social Communication: Theory and Practice»*, Vol. 3 (2016): 35-40. [Online], available at: https://www.academia.edu/24616025/Volume_3_periodical_scientific_journal_Social_Communication_Theory_and_Practice (Accessed 7 June 2019).
3. "Vse chto nado znat o nativnoj reklame" [All you need to know about native advertising], available at: https://blog.admixer.ua/practice/native_advertising/ (Accessed 7 June 2019).
4. Hrytsenko Ye. "Chomu natyvna reklama — ne dzhynsa" [Why native advertising are not jeans.], available at: <https://detector.media/rinok/article/102915/2015-01-26-chomu-nativna-reklama-ne-dzhinsa/> (Accessed 7 June 2019).

5. Grushevska, Yu.A. (2016), "Native advertising: to the problem of functioning", in Proceedings of the IX International Scientific-Practical Conference "Informational education and professional-communicative technologies of the XXI century", Odessa, 8-9 September 2016, Odessa National Polytechnic University, Odessa, pp. 164-167.
6. "Dengi est, a kreativa net. Kak razvivaetsja ukrajinskij rynok nativnoj reklamy" [There is money, but there is no creativity. How is the Ukrainian native advertising market developing], available at: <https://techno.nv.ua/ukr/it-industry/hroshije-a-kreativu-nemaje-jak-rozvivajetsja-ukrajinskij-rinok-nativnoj-reklami-2473378.html> (Accessed 7 June 2019).
7. Ilchenko Yu. "Ty charivna, koly natyvna: onlajn-reklama v ukrainskykh media" [You are charming when it's native: online advertising in the Ukrainian media], available at: <http://medialab.online/news/ty-charivna-koly-natyvna-onlajn-reklama-v-ukrayins-ky-h-media/> (Accessed 7 June 2019).
8. Holub O., Romaniuk O. "Natyvna reklama chy dzhynsa: iak vidriznyty i iak pravyl'no rozmischaty" [Native advertising or jeans: how to distinguish and how to place properly], available at: <https://imi.org.ua/articles/natyvna-reklama-chy-dzhynsa-yak-vidriznyty-i-yak-pravylno-rozmischaty/> (Accessed 7 June 2019).
9. Daruda A. "Nativnaja reklama i zachem ona nuzhna vashemu biznesu" [Native advertising and why your business needs it], available at: <https://true-ag.com/blog/post/nativnaya-reklama-i-zachem-ona-nuzhna-vashemu-biznesu> (Accessed 7 June 2019).
10. "Perspektivy nativnoj reklamy v Rossii i mire" [Prospects for native advertising in Russia and the world], available at: <https://habr.com/ru/company/surfingbird/blog/306256/> (Accessed 7 June 2019).
11. Petrenko H. "Natyvna reklama: scho tse take i iak vona pratsiuie" [Native advertising: what is it and how it works], available at: <https://detector.media/rinok/article/116855/2016-07-15-nativna-reklama-shcho-tse-take-i-yak-vona-pratsyue/> (Accessed 7 June 2019).
12. Platonov P. "Dramaturhiia natyvnoi reklamy" [Dramaturgy native advertising], available at: <http://www.management.com.ua/notes/dramatic-native-ads.html>, (Accessed 7 June 2019).
13. Reznickaya N. "Estestvennaja reklama: istorija pojavlenija, primery ispol'zovanija, tendencii razvitija" [Natural advertising: the history of appearance, examples of use, development trends], available at: <http://blog.uamaster.com/estestvennaya-reklama> (Accessed 7 June 2019).
14. Sobolevskiy A.P. "Reklama v mobilnyh prilozhenijah" [Advertising in mobile applications.], available at: https://mpira.ub.uni-muenchen.de/64942/1/MPRA_paper_64942.pdf (Accessed 7 June 2019).
15. "Scho take natyvna reklama: teoriia, pryklady, osoblyvosti zastosuvannia" [What is native advertising: theory, examples, peculiarities of application], available at: <http://slaidik.com.ua/shho-take-nativna-reklama-teoriya-prikladi-osoblyvosti-zastosuvannya> (Accessed 7 June 2019).
16. Yanenko Ya.V. "Komunikatsijni osoblyvosti suchasnoi natyvnoi reklamy" [Communication Features of Modern Native Advertising]. Informatsijne suspilstvo. no. 25 (2017): 49-57. [Online], available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tatrv_2016_4\(5\)_2](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tatrv_2016_4(5)_2). (Accessed 7 June 2019).
17. "According to new Research, Native Advertising Market growth expected to reach 170.26 Billion USD in 2022 – Key Companies: Adtile Technologies, ADYOULIKE, Bidtellect, EngageYa, GMO AD, MGID, Nativio, Outbrain, Polymorph, PubNative, Taboola, TripleLift", available at: <https://www.openpr.com/news/1451343/According-to-new-Research-Native-Advertising-Market-growth-expected-to-reach-170-26-Billion-USD-in-2022-Key-Companies-Adtile-Technologies-ADYOULIKE-Bidtellect-EngageYa-GMO-AD-MGID-Nativio-Outbrain-Polymorph-PubNative-Taboola-TripleLift.html> (Accessed 7 June 2019).
18. "App Revenues 2017", available at: <http://www.businessofapps.com/data/app-revenues/> (Accessed 7 June 2019).
19. "Global native advertising market set to be worth over \$400BN by 2025", available at: <https://lovelymobile.news/global-native-advertising-market-set-to-be-worth-over-400bn-by-2025/> (Accessed 7 June 2019).
20. Statista, Native advertising spending in selected countries worldwide in 2015 and 2018 (in billion U.S. dollars). The Global Statistics Portal. Retrieved from: <https://www.statista.com/statistics/498709/native-ad-spend-country/> (Accessed 7 June 2019).
21. Statista, Native advertising spending in selected countries worldwide in 2015 and 2018 (in billion U.S. dollars). The Global Statistics Portal. Retrieved from <https://www.statista.com/statistics/498709/native-ad-spend-country/> (Accessed 7 June 2019).
22. "Native to be 30 of global ad spend by 2020", available at: <http://deepnativetadvertising.com/native-to-be-30-of-global-ad-spend-by-2020/> (Accessed 7 June 2019).
23. "The Digital Advertising Stats You Need for 2018". URL: https://www.appnexus.com/sites/default/files/whitepapers/guide-2018stats_2.pdf (Accessed 7 June 2019).
24. "The Native Advertising Playbook", available at: <http://www.iab.net/media/file/IAB-Native-Advertising-Playbook2.pdf> (Accessed 7 June 2019).
25. WTF Are the Different Forms of Native – WTF Native NYC, 11/3/15, available at: <https://www.slideshare.net/digiday/wtf-are-the-different-forms-of-native-wtf-native-nyc-11315> (Accessed 7 June 2019).

МАРКЕТИНГОВАЯ ИДЕНТИФИКАЦИЯ ДЕТЕРМИНАНТ ВЛИЯНИЯ НА МИРОВОЙ РЫНОК НАТИВНОЙ РЕКЛАМЫ

На основании результатов маркетинговых исследований мирового рынка нативной рекламы определены основные маркетинговые детерминанты влияния на него и перспективы развития. Установлены характерные черты и ряд преимуществ и недостатков нативной рекламы. Дана характеристика основных интерактивных рекламных форматов. Показано, что одной из важных современных тенденций является формирование мирового рынка нативной рекламы. Установлено, что этот рынок формируется довольно фрагментарно, не системно и не комплексно, хотя за исследуемый период расходы на нативную рекламу в мире выросли почти вдвое. Осуществлен маркетинговый анализ региональных сегментов мирового рынка нативной рекламы и установлено, что наибольший удельный вес занимают страны Северной Америки, Азиатско-Тихоокеанского региона и Западной Европы. Определены страны-лидеры по затратам на нативную рекламу в 2018 г. Приведены прогнозы роста мирового рынка нативной рекламы в 2020–2025 гг. Детализированы факторы, влияющие на перспективы развития мирового рынка нативной рекламы в индустрии 4.0. Выделены доминанты развития мирового и украинского рынка нативной рекламы.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, нативная реклама, формат нативной рекламы, маркетинговый анализ, мировой рынок нативной рекламы, региональный рынок нативной рекламы, детерминанты мирового рынка нативной рекламы.

MARKETING IDENTIFICATION OF IMPACT DETERMINANTS ON THE WORLD MARKET OF NATIVE ADVERTISING

The article is based on marketing research of the global market of native advertising. The main marketing impact determinants on the world market of native advertising and its development prospects are identified. Based on theoretical and practical approaches towards the definition of native advertising, the native advertising is not identified as advertising and does not cause rejection of consumers, such advertising does not create an impression of «foreignness», but at the same time it is expensive and does not provide for direct sales. The main characteristics and also the advantages and disadvantages of native advertising are identified. Authors analyzed the criteria suggested by the Interactive Advertising Bureau (IAB), which allow marketers to select the native ad format according to the brand requirements. The specifics of main interactive advertising formats are provided. Authors emphasize that today companies offer the variety of native advertising formats, which at the same time have powerful synergic effect. A marketing analysis of the regional segments of the global market for native advertising was conducted and revealed that the largest share belongs to countries in North America, the Asia-Pacific region and Western Europe. Leading countries are identified by the cost of native ads in 2018 (US, China, Japan, United Kingdom, Germany). The forecasts of growth of the global market of native advertising in 2020–2025 are presented. Based on the results of their own marketing research, authors determined the main trends of the development of native ad formats. The factors influencing the prospects of development of the world market of native advertising in the industry 4.0. are detailed. The dominant elements of development of the world and Ukrainian market of native advertising are singled out. Native promotional formats are proven to be an important component of communication strategies for large companies. In view of the strong development of the global market for native advertising, all of them appear to be extremely promising in the complex of marketing communications for businesses in almost all sectors of the economy.

Key words: marketing communications, native advertising, native advertising format, marketing analysis, global market for native advertising, regional native advertising market, determinants of the world of native advertising.

Каличева Н.Є.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та управління
виробничим і комерційним бізнесом,
Український державний університет залізничного транспорту

Валух В.Ю.

магістр,
Український державний університет залізничного транспорту

Kalicheva Natalia, Valyuk Vitaly

Ukrainian State Academy of Railway Transport

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ НА РИНКУ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ ЗА РАХУНОК ВИСОКОШВИДКІСНОГО РУХУ

Розв'язання сучасних проблем залізничного транспорту, що впливають на його конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішньому ринках транспортних послуг, має тісний зв'язок із модернізацією, оновленням, підтримкою рухомого складу та інфраструктури залізниць. Також перспектива ефективного функціонування галузі пов'язана з розширенням переліку послуг та підвищенням якості обслуговування клієнтів усіх категорій. Одним із підходів поліпшення якості роботи залізничного транспорту є впровадження заходів, спрямованих на задоволення соціальних потреб національної економіки, що дасть змогу залізничному транспорту отримати нові конкурентні переваги. У статті зазначено, що одним із таких підходів є впровадження високошвидкісного руху, зокрема для пасажирського сполучення. Визначено, що впровадження швидкісних перевезень може мати прямий вплив на підвищення конкурентоспроможності залізничного транспорту за рахунок клієнторієнтовності, а саме скорочення терміну поїздки, часу відправлення і прибуття та рівня комфорту.

Ключові слова: конкурентоспроможність, залізничний транспорт, сучасні технології, високошвидкісний рух, ефективність, ринок транспортних послуг.

Постановка проблеми. Протягом останніх десятиліть міжнародні економічні відносини зазнали відчутних змін за рахунок «перетікання» капітальних потоків через кордони, нових методів виробництва та розподілу матеріальних благ. За таких умов сучасні підприємства для успішної конкурентної боротьби на ринку повинні покладатися не лише на дешеву робочу силу та природні ресурси, а й на доступ до міжнародних телекомунікацій і транспорту, якість вітчизняної інфраструктури, сприятливі геополітичні умови.

Сучасна економічна модель світу внесла значні зміни у світову та місцеві транспортні системи за рахунок того, що підприємства-виробники стають більш орієнтованими на міжнародні відносини, освоюючи виробничі потужності в різних країнах та континентах. Це приводить до необхідності здійснювати внутрішньофірмові перевезення та доставляти готову продукцію у всі куточки світу. За таких умов міжнародні та внутрішні транспортні системи, призначені для здійснення всіх видів транспортних послуг, будуть відчувати значне напруження. Саме тому першочерговим завданням є відновлення та реконструкція не лише систем, які обслуговують міжнародні транспортні потоки, а й внутрішньої інфраструктури країни для

забезпечення її індустріалізації та підвищення життєвого рівня населення [1].

Натепер фактично всі види перевезень здійснюються за використання більш ніж одного виду транспорту на шляху слідування вантажу, що сприяє формуванню в транспортній системі безперервних транспортних мереж. Для задоволення попиту та підвищення ефективності транспортні підприємства змушені розширяти межі своєї діяльності, змінювати орієнтири розвитку та переглядати основні підходи свого функціонування на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ефективного розвитку залізничного транспорту на вітчизняному та світовому ринках розкрито у роботах Ю.С. Бараша, Т.В. Блудової, О.Г. Дейнеки, В.Л. Диканя, Г.Д. Ейтутіса, І.Ю. Зайцевої, В.О. Овчиннікової, І.В. Токмакової, М.М. Чеховської [2-10] та ін.

Вивчаючи дослідження науковців, варто зазначити, що подальший конкурентний розвиток залізничної галузі на ринку транспортних послуг має ґрунтуватися на удосконаленні перевізного процесу за рахунок безпеки, доступності, швидкості, гнучкості, екологічності, цифровізації, застосування телекомунікаційних засобів та інших факторів.

Мета статті. Дослідження підходів щодо забезпечення конкурентного розвитку залізничного транспорту на внутрішньому та зовнішньому ринках за застосування високошвидкісного руху.

Виклад основного матеріалу дослідження. Залізничний транспорт вважається одним із основних складників світової транспортної системи для внутрішньоконтинентального переміщення значних обсягів вантажів та пасажирів, що є основою забезпечення ефективного розвитку виробничих сил на міжнародному та місцевому рівнях.

Сучасні технології, які запроваджуються у діяльність залізничного транспорту, сприяють його подальшому розвитку за рахунок підвищення швидкості, надійності, безпеки та якості. Це приводить до гармонізації робіт залізничного транспорту та розширення глибини залізничної системи [4].

Одним із ефективних напрямів розвитку залізничного транспорту є запровадження високошвидкісного руху, що дає змогу галузі зберегти та збільшити свою частку на транспортному ринку за рахунок сприяння розвитку міжнародних та міжміських подорожей, здійснюючи перевезення за значно коротший час, комфортніше та безпечніше, ніж авіаційним чи автомобільним транспортом.

Взагалі використання високошвидкісного сполучення є одним із альтернативних напрямів розвантаження авіаційного пасажирського сполучення. Адже авіакомпаніям дуже не вигідно організовувати рейси на короткі відстані (до 500 км), а можливість здійснення поїздки високошвидкісним потягом не принесе незручностей пасажирів та забезпечить отримання прибутку залізничній галузі і національній економіці загалом. У цьому разі авіаційні та залізничні перевізники мають не конкурувати на ринку, а співпрацювати.

У країнах із низькою часткою авіаційних пасажирських перевезень на транспортному ринку високошвидкісне залізничне сполучення є необхідною альтернативою для пасажирів, що використовують автомобільний транспорт, адже залізничні перевезення є дешевшими, комфортними, безпечними та екологічними.

Застосування саме таких підходів допомагає залізничному транспорту зберігати та нарощувати конкурентні позиції на ринку транспортних послуг за рахунок [11]:

- скорочення часу перебування в дорозі порівняно із переміщенням іншими видами наземного транспорту;
- дотримання низького рівня вартості перевезення порівняно з іншими швидкісними видами транспорту;
- доступності для більшості пасажирів та наявності перспектив розвитку в інших напрямках;
- точності та надійності, особливо за зміни кліматичних умов;

- комфорту, що досягається використанням сучасних технологій під час будівництва рухомого складу, з урахуванням усіх потреб пасажирів;

- зручності у розкладі руху, що досягається через врахування потреб пасажирів, які часто відвідують великі міста з одноденними відрядженнями і можуть оптимально планувати свій час;

- орієнтованості на потреби пасажирів шляхом формування комплексного продукту, що потрібно для комфортної та приємної подорожі.

Необхідно зазначити, що в сучасних умовах залізнична галузь не в змозі самостійного забезпечити вигідне положення на ринку. Це пов'язане із втратою частки обсягів перевезень, збереженням низьких тарифів на соціально орієнтовані пасажирські перевезення, відсутністю дієвої державної підтримки. За таких умов підвищення конкурентоспроможності вітчизняного залізничного транспорту має бути натеper прирівняне до рівня національної проблеми, вирішення якої напряму залежить від удосконалення організаційно-економічних підходів забезпечення ефективності функціонування всієї залізничної галузі. Для цього необхідно здійснити технічне переоснащення залізниць, скоротити управлінські витрати, створити високошвидкісний ритм між містами із значним пасажиропотоком, ввести системне сервісне обслуговування пасажирів, більш широко використовувати інноваційні технології для вантажовласників та проводити інші заходи.

Висновки. Таким чином, у процесі переходу до нових ринкових відносин вітчизняні підприємства змушені були стикнутися із багатьма проблемами, пов'язаними із збереженням наявних та завоюванням нових конкурентних позицій. Це стосується і залізничного транспорту як одного з основних складників національної економіки.

Вільний доступ до діяльності в зовнішньому середовищі не лише привів до розвитку нових можливостей галузі, а й створив нові проблеми ефективного функціонування на транспортному ринку. Це привело до того, що Укрзалізниця припинила бути одноосібним лідером вітчизняного транспортного ринку та не повністю задовольняє попит на пасажирські і вантажні перевезення. Усе це в умовах жорсткої конкуренції може спричинити витіснення українських перевізників із вітчизняних та міжнародних ринків транспортних послуг. Саме тому залізничний транспорт має змінити орієнтири власного розвитку, одним з яких є запровадження високошвидкісного руху. Також необхідно відзначити, що застосування швидкісного сполучення сприятиме розвитку виробництва і торгівлі та підвищенню рівня життя в країні.

Список літератури:

1. Каличева Н.Є. Забезпечення конкурентоспроможності підприємств залізничного транспорту (методологічні аспекти): монографія. Харків: УкрДУЗТ, 2019. 391 с.
2. Бараш Ю.С. Управління залізничним транспортом країни: монографія. [2-е вид.]. Дніпропетровськ, 2006. 259 с.

3. Блудова Т.В. Транспортна політика Європейського Союзу та перспективи розвитку його транспортної мережі. *Стратегічна панорама*. 2006. № 3. С. 133-142.
4. Дейнека О.Г., Реброва А.Ю. Визначення чинників впливу на рівень конкурентоздатності залізничного транспорту на міжнародному ринку транзитних перевезень. *Проблеми економіки транспорту*: збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету ім. академіка В. Лазаряна. 2011. Вип. 1. С. 40-43.
5. Дикань В.Л., Данько М.І., Кондратюк М.В. Удосконалення організаційної структури залізничного комплексу України в сучасних умовах: монографія. Харків: УкрДАЗТ. 2010. 190 с.
6. Ейтутіс Г.Д. Теоретико-практичні основи реформування залізниць України: монографія. Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2009. 240 с.
7. Зайцева І.Ю. Стратегія розвитку залізничного транспорту України *Вісник економіки транспорту і промисловості*: збірник науко-практичних статей. Харків: УкрДАЗТ, 2012. № 38. С. 302-304.
8. Овчиннікова В.О. Стратегічне управління розвитком залізничного транспорту України: монографія. Харків: УкрДУЗТ, 2017. 427 с.
9. Токмакова І.В. Забезпечення гармонійного розвитку залізничного транспорту України: монографія. Харків: УкрДУЗТ, 2015. 403 с.
10. Чеховська М.М. Формування механізму організаційно-економічного розвитку залізничного комплексу України: авт. дис. д-ра екон.наук: спец. 08.00.04 /Держ. наук.-техн. ун-т трансп. К., 2012. 36 с.
11. Каличева Н.Є. Формування організаційно-економічного механізму управління конкурентними перевагами на підприємствах залізничного транспорту. *Вісник економіки транспорту і промисловості*: збірник науково-практичних статей. Харків: УкрДУЗТ, 2019. № 65. С. 24-31.
12. Каличева Н.Є. Методологічні аспекти підвищення конкурентоспроможності підприємств залізничного транспорту за рахунок управління конкурентними позиціями. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Сер.: Економічні науки. Херсон, 2017. Вип. 27. Ч. 1. С. 139-142.

References:

1. Kalycheva N.Je. (2019) *Zabezpechennja konkurentospromozhnosti pidpryjemstv zaliznychnogho transportu (metodologichni aspekty): monohrafija*. [Ensuring competitiveness of railway enterprises (methodological aspects): a monograph]. Kharkiv: Ukrainian State University of Railway Transport. (in Ukrainian).
2. Barash Ju.S. (2009) *Upravlinnja zaliznychnym transportom krajiny: monohrafija*. [Railway management of the country: a monograph]. Dnipropetrovsk. (in Ukrainian).
3. Bludova T.V. (2006). *Transportna polityka Jevropejskogho Sojuzu ta perspektyvy rozvytku jogho transportnoji merezhi*. [The transport policy of the European Union and prospects of development of its transport network]. *Strategic panorama*, no. 3, pp. 133-142.
4. Dejneka O.Gh., Rebrova A.Ju. (2011). *Vyznachennja chynnykiv vplyvu na rivenj konkurentozdatnosti zaliznychnogho transportu na mizhnarodnomu rynku tranznytnykh perevezzenj*. [Determination of factors influencing the level of competitiveness of railway transport in the international market of transit transportations]. *Problems of Transport Economics*: a collection of scientific works of Dnipropetrovsk National University named after Academician V. Lazaryan, vol. 1. pp. 40-43.
5. Dykanj V.L., Danjko M.I., Kondratjuk M.V. (2010). *Udoskonalennja orghanizacijnoi struktury zaliznychnogho kompleksu Ukrainy v suchasnykh umovakh: monohrafija*. [Improvement of the organizational structure of the railway complex of Ukraine in modern conditions: monograph]. Kharkiv: Ukrainian State Academy of Railway Transport. (in Ukrainian).
6. Ejtutis Gh.D. (2009). *Teoretyko-praktychni osnovy reformuvannja zaliznycj Ukrainy: monohrafija*. [Theoretical and practical basics of reforming the railways of Ukraine: monograph]. Nizhyn: LLC Aspect-Polygraph Publishing House. (in Ukrainian).
7. Zajceva I.Ju. (2012). *Strateghija rozvytku zaliznychnogho transportu Ukrainy* [Strategy of development of railway transport of Ukraine]. *Bulletin of economy of transport and industry*: a collection of scientific and practical articles, vol. 38. pp. 302-304.
8. Ovchynnikova V.O. (2017). *Strateghichne upravlinnja rozvytkom zaliznychnogho transportu Ukrainy: monohrafija*. [Strategic management of the development of railway transport of Ukraine: a monograph]. Kharkiv: Ukrainian State University of Railway Transport. (in Ukrainian).
9. Tokmakova I.V. (2015). *Zabezpechennja gharmonijnogho rozvytku zaliznychnogho transportu Ukrainy: monohrafija* [Ensuring the harmonious development of rail transport in Ukraine: a monograph]. Kharkiv: Ukrainian State University of Railway Transport. (in Ukrainian).
10. Chekhovsjka M.M. (2012). *Formuvannja mekhanizmu orghanizacijno-ekonomichnogho rozvytku zaliznychnogho kompleksu Ukrainy: avt. dys. d-ra ekon.nauk: spec. 08.00.04*. [The formation of the mechanism of organizational and economic development of the railway complex of Ukraine: aut. dis Dr. ekon.nauc: special 08.00.04]. State Sci.-Tech. un-t trans Kiev. (in Ukrainian).
11. Kalycheva N.Je. (2019). *Formuvannja orghanizacijno-ekonomichnogho mekhanizmu upravlinnja konkurentnymy perevaghamy na pidpryjemstvakh zaliznychnogho transportu*. [Formation of organizational and economic mechanism for managing competitive advantages at railroad transport enterprises]. *Bulletin of the Economy of Transport and Industry*: a collection of scientific and practical articles vol. 65. pp. 24-31.
12. Kalicheva N.E. (2017). *Metodologichni aspekty pidvyshhennja konkurentospromozhnosti pidpryjemstv zaliznychnogho transportu za rakhunok upravlinnja konkurentnymy pozycijamy* [Methodological aspects of increasing the competitiveness of railway companies through the management of competitive positions]. *Scientific Herald of Kherson State University. Series: Economic Sciences*. Vol. 27. No. 1, pp. 139-142.

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА НА РЫНКЕ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ ЗА СЧЕТ ВЫСОКОСКОРОСТНОГО ДВИЖЕНИЯ

Решение современных проблем железнодорожного транспорта, влияющих на его конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынках транспортных услуг, имеет тесную связь с модернизацией, обновлением, поддержкой подвижного состава и инфраструктуры железных дорог. Также перспектива эффективного функционирования отрасли связана с расширением перечня услуг и повышением качества обслуживания клиентов всех категорий. Одним из подходов улучшения качества работы железнодорожного транспорта является внедрение мероприятий, направленных на удовлетворение социальных потребностей национальной экономики, что позволит железнодорожному транспорту получить новые конкурентные преимущества. В статье указано, что одним из таких подходов является внедрение высокоскоростного движения, в частности для пассажирского сообщения. Определено, что внедрение скоростных перевозок может иметь прямое влияние на повышение конкурентоспособности железнодорожного транспорта за счет клиентоориентированности, а именно сокращение срока поездки, времени отправления и прибытия и уровня комфорта.

Ключевые слова: конкурентоспособность, железнодорожный транспорт, современные технологии, высокоскоростное движение, эффективность, рынок транспортных услуг.

IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF RAILWAY TRANSPORT IN THE MARKET OF TRANSPORT SERVICES BY ACCOUNT HIGH-SPEED MOVEMENT

Rail transport plays an important role in ensuring the needs of the population in transportation. However, in recent years, due to the development of market relations in the country to which the railway industry is not adapted, it gradually loses its position. Reducing the efficiency of rail transport due to the loss of the share of traffic, the maintenance of low tariffs for socially-directed transportation, the lack of public funding led to a decrease in the competitiveness of the industry. All this in conditions of fierce competition can lead to the displacement of Ukrainian carriers from domestic and international transport services markets. Solving modern problems of rail transport, affecting its competitiveness in the domestic and foreign transport services markets, is closely related to the modernization, renewal and support of railway rolling stock and infrastructure, and the prospects for effective functioning of the industry are associated with expanding the list of services and improving the quality of customer service. categories. One of the approaches to improve the quality of rail transport is the introduction of measures aimed at meeting the social needs of the national economy, which will allow the rail transport to gain new competitive advantages. In recent years, rail transport has lost its advantages in the market of transport services, giving way to road and air transport. This happened due to the fact that the volume of passenger traffic is influenced by a group of competitive factors. The article states that one of such approaches is the introduction of high-speed traffic, in particular for passenger traffic. It is determined that the introduction of high-speed traffic can have a direct impact on improving the competitiveness of rail transport due to customer-centeredness, namely, if the passengers are satisfied with the duration of the trip, the time of departure and arrival, and the level of comfort. It should be noted that the use of high-speed communication on domestic railways will promote the development of production and trade and increase living standards in the country.

Key words: competitiveness, railway transport, modern technologies, high-speed traffic, efficiency, transport services market.

Кириченко О.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри управлінських технологій,
Університет економіки та права «КРОК»

Kyrychenko Oksana

University of Economics and Law «KROK»

ДОСВІД ПРОВІДНИХ КРАЇН СВІТУ В ІНВЕСТИЦІЙНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

У статті вивчено досвід провідних країн світу в інвестиційному забезпеченні інноваційного розвитку економіки країни, її промисловості та досліджено особливості державної політики країн світу, що застосовувалися в процесі державного регулювання інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку. Ідентифіковано механізми впровадження інноваційної політики та інструменти державного регулювання, що застосовувалися провідними розвиненими країнами світу в різні періоди їхнього економічного розвитку, відповідно до окреслених цілей. Визначено особливості державної політики, спрямованої на впровадження інновацій та стимулювання динамічного, інноваційного, науково-технічного, промислового розвитку провідних країн світу, що забезпечило їм лідерство та сталий соціально-економічний розвиток.

Ключові слова: державна політика, інновації, інвестиції, інвестиційно-інноваційне забезпечення, промисловий розвиток.

Постановка проблеми. Досвід державної політики провідних країн світу в питаннях упровадження, стимулювання та активування інноваційної діяльності демонструє механізми та інструменти, що застосовувалися на різних етапах техніко-технологічного розвитку промисловості. Вивчення досвіду державної політики регулювання інвестиційно-інноваційного забезпечення розвитку промисловості провідних розвинених країн світу на різних етапах промислового технологічного розвитку дасть змогу виявити ключові механізми та інструменти державної політики цих країн, що забезпечують їх економічне, технологічне, соціальне зростання та лідерство у світовому економічному просторі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій: Питанню дослідження досвіду провідних країн світу у здійсненні інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку присвячено праці провідних світових та вітчизняних науковців: Г. Авігдор, Т. Акімової, А. Бабкіна, Н. Бошоти, В. Гєсця, В. Касьяненко, Л. Овчаренко, С. Онишко, І. Петрової, В. Лігузової, З. Наджафова, І. Федоренко, О. Ядранської та інших. Проте проведений аналіз наукових праць, несформованість вітчизняної державної інвестиційної, інноваційної політики та водночас необхідність упровадження інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку вітчизняних підприємств із урахування кращого світового досвіду актуалізує питання впровадження подальших наукових досліджень.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Вивчення досвіду державного регулювання інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку

провідних розвинених країн світу на різних етапах промислового, технологічного становлення дасть змогу виявити особливості формування та застосування механізмів та інструментів державної політики, які необхідно дослідити та імплементувати у формуванні державної політики інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку країн, що розвиваються, із метою забезпечення їхнього інноваційного зростання.

Метою роботи є дослідження досвіду провідних країн світу у інвестиційному забезпеченні інноваційного розвитку економіки країни, її промисловості та ознайомлення з особливостями механізмів та інструментів політики провідних країн світу, що застосовувалися в процесі державного регулювання інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зазначимо, що в різні періоди економічного розвитку країнами визначалися різні цілі та застосовувалися різні механізми, інструменти до впровадження інноваційної політики та її державного регулювання. Таким чином, особливості державної політики впровадження інновацій та забезпечення інноваційного, науково-технічного розвитку значною мірою залежали від етапів промислового розвитку, що в історичному контексті визначаються як технологічні уклади, устрої.

Так, у Німеччині з метою активування індустріального розвитку особливої актуальності набуло стимулювання проведення фундаментальних та прикладних досліджень та розвиток венчурних механізмів фінансування. При цьому значна увага приділялася створенню

відповідного інвестиційного клімату, що реалізувалося завдяки зниженню податкового навантаження та введенню специфічних податкових пільг для підприємств які працюють у інноваційній сфері.

У США в цей період була створена та розвинена система науково-дослідних організацій, започатковані та почали активно розвиватися інноваційні кластери та технологічні парки. Активовані законодавчі ініціативи із прийняттям у 1980 році Закону Бей-Доула, що визначив правове поле комерціалізації інновацій та стимулювання інноваційної активності, продажу ліцензій [1, с. 38]. Таким чином, було створено та розвинено широку мережу як осередків інноваційної активності створення самих інновацій, так і їх подальшого впровадження в промислове виробництво, в діяльність інноваційно-виробничих кластерів, створено інфраструктуру поширення, трансферу інновацій, що збільшила техніко-технологічний вплив США на інші країни та привела до їх подальшого глобального економічного зростання.

А у 1982 р. в США був прийнятий федеральний Закон «Про розвиток інноваційної діяльності в малому бізнесі», спрямований на стимулювання розвитку інновацій та залучення малих та середніх підприємств для здійснення НДДКР та виконання державних замовлень, активування техніко-технологічної активності молодого покоління та сприяння комерціалізації інновацій, створених у секторі МСП. Активно впроваджувалося дотаційне державне фінансування. Так, при Мічиганському університеті було відкрито Інститут промислових технологій, на створення якого із федерального і місцевого бюджетів було виділено 17 млн. дол. [1, с. 38]. Зазначене свідчить, що одним із напрямів державної політики було створення науково-технологічного базису, інфраструктури, необхідної для активного інноваційного розвитку. Завданням державного регулювання було залучення до процесу інноваційної діяльності малого та середнього підприємства, активної молоді, з метою розвитку науково-технічного, інтелектуального потенціалу формувалися відповідні законодавчі та інфраструктурні умови та здійснювалося цільове державне фінансування.

Організаційні структури інституційної підтримки інновацій у США представлені Національним науковим фондом, Федеральними відомствами, Національною дослідною радою, державною адміністрацією із технологій, Національним інститутом впровадження нових технологій, Управлінням технологічної політики, Національною мережею центрів впровадження нових технологій та іншими державними установами та інститутами а також регіональними та суспільними інститутами [2, с. 201]. Наведений перелік свідчить про системний підхід та значне інституційне забезпечення розбудови та реалізації державної підтримки інноваційної діяльності на всіх її рівнях.

Широкого впровадження в США набули механізми венчурного фінансування а також пільгове оподаткування, надання інвестиційних податкових кредитів, відрахування із суми оподаткованого доходу компаній витрат,

пов'язаних із інноваційною діяльністю, витрати на НДДКР, пільгові режими амортизації та інше [2, с. 204]. Таким чином, в США застосовувалися непрямі методи державного регулювання та стимулювання інноваційної діяльності поряд із прямим державним субсидюванням та асигнуванням із державного бюджету коштів спрямованих у розвиток науки та інновацій.

В Японії у 1983 році була прийнята Державна концепція розвитку технополісів, створено та розбудовано понад 100 технопарків як осередків взаємодії дослідницьких центрів, університетів та промисловості [3, с. 176]. Технопарки стали центрами, провідними осередками інноваційної активності, здійснення як фундаментальних так і прикладних досліджень, НДДКР, а державна підтримка подальшого впровадження забезпечили їх ефективну комерціалізацію, що стала можливою завдяки активному розвитку інструментів державно-приватного партнерства.

У 2013 році була сформована «Стратегія відродження Японії», в якій було визначено головні завдання уряду у створенні сприятливих умов для економічного розвитку країни, а у 2015 році була розроблена і затверджена Кабінетом Міністрів Японії Стратегія «Інвестиції в майбутнє. Револуція продуктивності» [4, с. 46]. Так, відповідно до цих стратегій, інноваційний технологічний розвиток було окреслено як один із ключових напрямів державної політики, що визначає ефективність та продуктивність всіх інших сфер економічного та соціального життя країни. Відповідно до прийнятої стратегії, в Японії було лібералізовано порядок та умови залучення фінансових ресурсів у вигляді грантів та зовнішніх інвестицій для реалізації спільних із промисловістю та бізнесом інноваційних проектів, що проводилися університетами.

В Японії створені та діють фонди: «Фонд підтримки наукових досліджень» та «Фонд розвитку стратегічних творчих досліджень». Здійснюється фінансування пріоритетних програм та проектів інноваційного розвитку, таких як: Програми грантів на наукові дослідження, Програми створення стратегічних інновацій (SIP), Програми підтримки проривних досліджень і розробок (ImPAST). В результаті їхньої дії значна частка інновацій створюється за рахунок державного фінансування [3, с. 177]. Тому інструментами, які активно застосовувалися для фінансування наукової та інноваційної діяльності в Японії, стали: субсидювання державних університетів та цільових фондів підтримки наукових досліджень, фундаментальної освіти.

Для інституційного забезпечення інноваційного розвитку в цей період в Японії було створено Генеральну раду зі науки, технологій та інновацій, що формувалася як інститут взаємодії між інноваційним середовищем та урядом. Завданнями, які визначалися Генеральною радою, було створення тісного зв'язку між освітою, закладами із навчання професійних та науково-технічних кадрів та підвищення їхньої кваліфікації та промисловістю, бізнесом; активне залучення фінансових ресурсів як навчальних закладів, так і держави та бізнесу в сферу інновацій; впровадження програм

кар'єрного зростання та зайнятості науково-технічних кадрів; розвиток професійного менеджменту у сфері просування та комерціалізації інновацій та інші.

Європейський Союз для залучення інвестицій в інноваційну діяльність використовує такі інструменти, як пряме державне фінансування із наданням грантів, субсидій та кредитів на розробку та реалізацію інноваційних проектів, створення та розвиток інноваційної інфраструктури; а також інструменти податкового стимулювання, надання державних гарантій та підтримку високо ризикових проектів [5, с. 16]. При цьому у країнах ЄС вони мають суттєві відмінності. Так, у Великій Британії основна увага приділяється підтримці та фінансуванню інноваційної діяльності малого та середнього бізнесу, основними інструментами застосовуються пільгове оподаткування, субсидії, надання кредитних гарантій та інші.

У Німеччині, Швеції та Фінляндії здійснюється пряма державна підтримка інноваційних проектів у стратегічних для країни напрямках інновацій та секторах економіки [5, с. 17]. Характерною ознакою є цільовий характер підтримки та державного фінансування інноваційних проектів та програм, що спрямовуються на реалізацію стратегічних для країн напрямів, за розумного комплексного застосування методів та інструментів непрямої дії, що створюють відповідний необхідний для стимулювання інвестиційної активності інвестиційний клімат та стимулюють підприємства, корпорації до впровадження інноваційних проектів техніко-технологічної модернізації.

У технологічно розвинених країнах ЄС активно застосовується державна підтримка інноваційного підприємництва, що включає надання амортизаційних пільг, формування резервних фондів, податкові кредити. Так, у Великій Британії такими інструментами є звільнення від податку на суму проведених НДДКР та надання ризикового фінансування та кредитів чи грантів. У Німеччині, Італії та Іспанії впроваджено низькі податкові ставки основних податків і окрім цього впроваджено спеціальні механізми стимулювання фінансування та впровадження інноваційних проектів. У Франції, навпаки, застосовують досить високі ставки загального оподаткування, проте впроваджують окремі спеціальні податкові умови для стимулювання інноваційної діяльності [6, с. 18]. Таким чином, кожна країна, навіть у межах ЄС, має власні особливості державного регулювання, стимулювання інноваційної діяльності та її інвестиційного забезпечення в межах тих можливостей та ресурсів, якими вона володіє, та відповідно до її існуючого техніко-технологічного розвитку.

Розвинені країни ЄС у державному регулюванні інноваційно-інвестиційного забезпечення розвитку промисловості використовують також механізми активізації інвестиційної діяльності комерційних банків у вигляді дотацій до відсоткових ставок за кредитами, що надаються державою банкам, у разі їх інвестування у пріоритетні галузі та виробництва [7, с. 127]. Таким чином, здійснюється державне стимулювання активності

банківського сектору фінансової системи щодо участі у фінансуванні та реалізації інноваційних проектів, що дає можливість до залучення банків як цільових інституційних інвесторів довгострокового кредитування.

У країнах ЄС із більш низьким науково-технологічним рівнем розвитку, ніж Німеччина, Франція та Великобританія, Італія, Іспанія, державне регулювання інноваційної діяльності носить не адресний, а загальний характер, що дає можливість підтримувати інноваційну діяльність у всіх секторах економіки [8, с. 65]. Таким чином, засоби, що застосовуються, орієнтовані на всі сфери, та активно використовуються заходи фінансового стимулювання. Проте така інноваційна політика подрібнює і без того незначні фінансові ресурси, що виділяються із державних бюджетів на науку та інновації, що не дає можливості для розвитку і реалізації масштабних інноваційних проектів.

Для країн Європейського Союзу характерним є формування трирівневої інноваційної політики за регіональним, національним і наднаціональним рівнями. Пріоритетами на національному рівні є підтримка фундаментальних досліджень, водночас на регіональному рівні здійснюється впровадження та поширення інновацій. Активно впроваджуються інструменти кооперації у здійсненні та фінансуванні масштабних проектів [9, с. 17]. Завдяки цьому здійснюється розроблення та реалізація інновацій, що потребують значних інвестиційних ресурсів, і водночас відбувається зростання ефективності та технологічності виробництва в різних напрямках та країнах.

Для японської моделі інноваційного розвитку в переході до шостого технологічного устрою характерним є впровадження інструментів державно-приватного партнерства та інтенсифікація зусиль у розвитку міжнародної та регіональної кооперації в інноваційній сфері [10, с. 53]. Застосування інструментів державно-приватного партнерства засноване на активній співпраці та взаємодії держави та бізнесу в реалізації масштабних інноваційних проектів, де держава визначає стратегічні для країни напрями та сфери інноваційного технологічного розвитку та ініціює впровадження відповідних проектів, інвестуючи частку та звертаючись до бізнес-середовища, корпорацій, а бізнес інвестує, приймає активну участь у реалізації цих проектів, отримуючи відповідні особливі умови для розвитку, стимулювання інвестицій та реалізації цих проектів як на внутрішньому ринку, так і на міжнародній арені.

Окрім нормативно-правового забезпечення, прийняття концепції, стратегії нового технологічного розвитку та формування, оновлення необхідної законодавчої бази й інституційних механізмів основними механізмами та інструментами державного регулювання інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку, на цьому етапі науковцями відзначається доцільність застосування комплексу організаційно-економічних заходів: розроблення та впровадження цільових програм [11, с. 86]; надання державних субсидій та цільових асигнувань; створення та впровадження центрів передових технологій; державне кредитування інноваційних проектів розбудови «розум-

них заводів» та впровадження смарт-технологій; податкове стимулювання та інші інструменти.

У Німеччині прийнята та діє «Стратегія Німеччини у сфері високих технологій», в якій визначено перспективні напрями державної підтримки інноваційної науково-технічної діяльності. Зазначена стратегія закріплює прагнення країни до лідерства в технологічній сфері та науково-дослідній діяльності та визначає перспективні напрями державної підтримки [12, с. 72]. Основним її концептом стало усвідомлення того, що зростання державного інвестування в науково-технічну сферу стимулює розвиток приватного інвестування, що пропорційно зростає. При цьому в Німеччині застосовувався економічний механізм, що поєднував як пряме державне фінансування інноваційних проектів та окремих досліджень на конкурсній основі, так і непрямі методи, такі як податкові механізми, кредитна та амортизаційна політика, стимулювання розвитку малого бізнесу в сфері НДДКР та ефективний захист авторських прав.

Розроблена та прийнята в ЄС Стратегія «Європа-2020» є новою та визначає одним із головних інструментів її реалізації розумну спеціалізацію як нову концепцію регіонального розвитку, засновану на поєднанні промислової та інноваційної політики із метою дієвого та цільового використання державних інвестицій та зосередження на підприємстві та розвитку спеціалізації регіонів [13, с. 193]. Зазначимо, що застосування розумної спеціалізації спрямоване на виявлення та розвиток унікальних галузей та видів діяльності, що визначають спеціалізацію того чи іншого регіону в межах єдиної економічної системи країни. Вона спрямована не лише на активування, стимулювання та цільове фінансування інноваційного розвитку за стратегічними напрямками але й на здійснення значних трансформаційних змін у структурі економічної системи країни та стимулювання розвитку її пріоритетних секторів.

Відповідно, як зазначають науковці [13, с. 194], найближчі 10-20 років новими тенденціями державної

підтримки та інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності буде розвиток на основі розумної спеціалізації та створення технологічних платформ.

Висновки і пропозиції. Комплексне осмислення спільних характеристик та особливостей державного регулювання інноваційної діяльності в провідних технологічно розвинених країнах світу дозволили виділити та узагальнити основні стратегічні завдання, які стояли перед країнами – техніко-технологічними лідерами у інноваційно-інвестиційному забезпеченні їхнього промислового розвитку. Зазначимо, що такими завданнями стало: впровадження державної політики у науковій сфері, впровадження високих технологій; створення умов для інвестування в НДДКР та інноваційний розвиток промисловості; державна підтримка та сприяння розвитку малого та середнього бізнесу в сфері інноваційної діяльності; інноваційний та соціально-економічний розвиток регіонів на основі розумної спеціалізації; комплекс механізмів та інструментів їх реалізації за кожним із зазначених напрямів. Відповідно, ефективність, динаміка техніко-технологічного промислового розвитку залежить від стратегічної спрямованості, системності, виваженості та комплексності послідовності державної політики у сфері інноваційної діяльності, стану й рівня науки та освіти і формування механізмів партнерства та взаємодії держави та бізнесу.

Розгляд світового досвіду державної політики регулювання інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку свідчить про те, що значна динаміка техніко-технологічних трансформацій та масштабні інноваційні зміни здійснювалися країнами завдяки впровадженню системної комплексної державної політики в інноваційній сфері із формуванням і прийняттям необхідного законодавства, появою та розбудовою відповідних інститутів та інфраструктури та формуванням економічної політики із розбудовою відповідних механізмів та застосуванням комплексу інструментів державного регулювання в інноваційній сфері.

Список літератури:

1. Лігузова В.О. Світовий досвід державної підтримки інновацій. *Науковий вісник Миколаївського національного університету ім. В. Сухомлинського*. 2017. №18. С. 36-41.
2. Касьяненко В. Зарубіжний досвід управління інноваційним потенціалом економіки та можливості його використання в Україні. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 4. С. 200-204.
3. Петрова І.Л. Інноваційна діяльність: стимули і перешкоди. К.: Дорадо-Друк, 2010. 320 с.
4. Наджафов З. Деякі аспекти державної інноваційної політики у промислово розвинутих країнах. *Економіст*. 2016. № 6. С. 45-49.
5. Авідор Г. Інноваційна політика: Європейський досвід та рекомендації для України. К.: Фенікс, 2015. 76 с.
6. Онишко С.В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку. Ірпінь: НАДПСУ, 2004. 434 с.
7. Федоренко І.Л. Інструменти державної інноваційної політики: світовий досвід. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2008. № 3 (82). С. 79-81.
8. Ядранська О.В. Зарубіжний досвід державного регулювання науки: основні форми та напоями. *Збірник наукових праць ДонДУУ*. 2016. № 93. 63-69.
9. Бошота Н.В. Зарубіжний досвід державного регулювання інноваційної діяльності. *Молодий вчений*. 2016. № 9. С. 14-18.
10. Овчаренко Л.В. Роль державного регулювання у становленні інноваційного підприємництва в країнах із перехідною економікою. *Наукові записки*. 2013. № 21. С. 49-55.
11. Бабкин А.В. Цифровая экономика и Индустрия 4.0.: проблемы и перспективы. СПб.: Изд-во Политехнического университета, 2017. 685 с.

12. Акімова Т.В. Шляхи вирішення проблеми розвитку підприємництва в умовах недосконалого конкурентного середовища. *Економічний аналіз*. 2014. № 2. С. 70-79.
13. Геець В.М. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь. К.: НАН України, 2015. 336 с.

References:

1. Lihuzova V.O. (2017) Svitovyy dosvid derzhavnoi pidtrymky innovatsij [World experience of State support for innovation]. *Naukovyy visnyk Mykolaivs'koho natsional'noho universytetu im. V. Sukhomlyns'koho*. no. 18. pp. 36-41.
2. Kas'ianenko V. (2011) Zarubizhnyy dosvid upravlinnia innovatsijnym potentsialom ekonomiky ta mozhlyvosti joho vykorystannia v Ukraini [Foreign experience in the management of innovative potential of the economy and the possibility of its use in Ukraine]. *Marketynh i menedzhment innovatsij*. No. 4. pp. 200-204.
3. Petrova I.L. (2010) Innovatsijna diial'nist': stymuly i pereshkody [Innovation: incentives and obstacles]. Kyiv: Dorado-Druk, 320 p. (in Ukrainian).
4. Nadzhafov Z. (2016) Deiaki aspekty derzhavnoi innovatsijnoi polityky u promyslovo rozvynutykh krainakh. *Ekonomist* [Some aspects of the State innovation policy in industrialized countries]. No. 6. pp. 45-49.
5. Avihdor H. (2015) Innovatsijna polityka: Yevropejs'kyj dosvid ta rekomendatsii dlia Ukrainy [Innovation policy: the European experience and recommendations for Ukraine]. Kyiv: Feniks. 76 p. (in Ukrainian).
6. Onyschko S. (2004) Finansove zabezpechennia innovatsijnoho rozvytku. [Financial ensuring of innovation development]. Irpin': NADPSU. 434 p. (in Ukrainian).
7. Fedorenko I.L. (2008) Instrumenty derzhavnoi innovatsijnoi polityky: svitovyy dosvid [The tools of the State innovation policy: a global experience]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*. No. 3 (82). pp. 79-81.
8. Yadrans'ka O.V. (2016) Zarubizhnyy dosvid derzhavnoho rehuliuвання nauky: osnovni formy ta napoiamy [International experience of government regulation of Science: the main forms and drinks]. *Zbirnyk naukovykh prats' DonDUU*. No. 93. pp. 63-69.
9. Boshota N.V. (2016) Zarubizhnyy dosvid derzhavnoho rehuliuвання innovatsijnoi diial'nosti [International experience of State regulation of innovation activity]. *Molodyj vchenyj*. No. 9. pp. 14-18.
10. Ovcharenko L.V. (2013) Rol' derzhavnoho rehuliuвання u stanovlenni innovatsijnoho pidpriemnytstva v krainakh iz perekhidnoiu ekonomikoju [The role of government regulation in the formation of innovative enterprises in countries with economies in transition]. *Naukovi zapysky*. No. 21. pp. 49-55.
11. Babkyn A.V. (2017) Tsyfrovaia ekonomika y Yndustryia 4.0.: problemy y perspektyvy [Digital President s Industriâ 4.0: problems and perspective]. SPb.: Yzd-vo Polytekhnicheskoho unyversyteta. 685 p. (in Russian).
12. Akimova T.V. (2014) Shliakhy vyrishennia problemy rozvytku pidpriemnytstva v umovakh nedoskonaloho konkurentnoho seredovyscha [Ways of solving the problems of enterprise development in the conditions of imperfect competitive environment]. *Ekonomichnyj analiz*. No. 2. pp. 70-79.
13. Heiets' V.M. (2015) Innovatsijna Ukraina 2020: natsional'na dopovid'. [Innovative Ukraine 2020: national report]. Kyiv: NAN Ukrainy. 336 p. (in Ukrainian)

ОПЫТ ПЕРЕДОВЫХ СТРАН МИРА В ИНВЕСТИЦИОННОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

В статье изучен опыт ведущих стран мира в инвестиционном обеспечении инновационного развития экономики страны, ее промышленности, реализации и особенностей механизмов и инструментов государственной политики стран мира, которые использовались в процессе государственного регулирования инвестиционного обеспечения инновационного развития. Идентифицированы механизмы, инструменты внедрения инновационной политики государственного регулирования, которые использовались ведущими развитыми странами в разные периоды экономического развития в соответствии с поставленными целями. Определены особенности государственной политики внедрения инноваций, обеспечения динамичного, инновационного, научно-технического развития, которые в значительной степени зависят от этапов промышленного развития и состояния социально-экономического развития стран.

Ключевые слова: государственная политика, инновации, инвестиции инвестиционно-инновационное обеспечение, промышленное развитие

THE EXPERIENCE OF LEADING COUNTRIES IN THE INVESTMENT ENSURING INNOVATION DEVELOPMENT

The article examined the experience of leading countries of the world in investment ensuring innovative development of the economy of the country, its industry and implementation and policy mechanisms and tools of the world that zasto-suvalisâ in the process of State regulation of investment ensuring innovative development. Identifying approaches, tools to implement innovation policy and government regulation that applied to the leading developed countries in different periods of economic development, in accordance with the defined goals. Determined specifics of policy innovation and

providing a dynamic, innovative, scientific and technological development that will largely depend on the stages of industrial development and the status of their socio-economic development. It is proved that a comprehensive understanding of shared characteristics and features of State regulation of innovation activity in leading a technologically developed countries allowed to highlight and summarise the main strategic task that stood before countries technical and technological leaders in innovation and investment to ensure their industrial development. Noted that the following tasks: the implementation of State policy in the scientific sphere, implementation of high technologies; creation of conditions for investment in R & D and innovative development of the industry; State support and promote the development of small and medium business in the sphere of innovation activity; innovation and the social economic development of the regions, on the basis of reasonable specialization; and complex mechanisms and instruments for their implementation in each of these areas. Accordingly, the effectiveness of the dynamics of technical and technological industrial development depends on the strategic focus, consistency, responsiveness and complexity of a sequence of State policy in the sphere of innovation activity, status and level of science and education and formation mechanisms of partnership and interaction between State and business. Determined that much of the dynamics of technical and technological transformation and large-scale innovative changes were carried out in countries through the implementation of a system of comprehensive State policy in innovation sphere of the formation and adoption of the required legislation, the emergence and strengthening of relevant institutions and infrastructure and the formation of economic policy of State regulation in the finance sector.

Keywords: State policy, innovation, investment and innovation, industrial development.

УДК 334.788

Крутько М.А.

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та аудиту,
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Krutko Marharyta

Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ЯК ЧИННИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

У статті пропонуються наукові підходи до розв'язання проблемних питань розвитку інтеграційних процесів як чинників економічної стабілізації аграрного сектору. Досліджено основні аспекти категоріальних положень у структурі аграрного виробництва для подальшого їх урахування в становленні інтеграційних процесів. У результаті дослідження проведено часткову адаптацію результатів світового господарювання до сучасної картини економічного середовища країни в частині аграрного сектору. В дослідженні визначені та названі можливі стимули для поліпшення умов господарювання сільськогосподарських товаровиробників через призму інтеграційної взаємодії. Зроблена спроба дати власне авторське визначення природи інтеграційних процесів як одного з найбільш дієвих чинників економічної стабілізації аграрного сектору.

Ключові слова: чинники, інтеграційні процеси, економічна стабільність, аграрний сектор, розвиток.

Постановка проблеми. У сучасних реаліях функціонування сільськогосподарських підприємств, які виступають рушійним елементом формування аграрного сектору, не можна забувати про важливість їх участі в розвитку національної економіки та благополуччя країни загалом. Так, за перше півріччя 2019 року виробництво сільськогосподарської продукції в Україні в січні-травні 2019 року, відповідно до офіційних даних Державної служби статистики України, порівняно з аналогічним періодом минулого року зросло на 2,0%.

Позитивна динаміка в галузі може гарантувати стабільність соціально-економічного забезпечення країни на всіх рівнях її життєдіяльності, успішного функціонування та розвитку. Головним завданням під час пошуку чинників закріплення позитивних тенденцій у сільському господарстві та стабілізації всіх економічних складників галузі залишається запровадження дієвих механізмів, інноваційних методів і методик, які гарантуватимуть поступальність запровадження зазначених інструментів. Саме агропромислова інтеграція по своїй

суті покликана для того, щоб стимулювати нарощення інноваційних заходів та концентрувати їх там, де вони найбільш потрібні, за рахунок базових основ взаємодії та взаємозв'язку. Варто зупинитися на вивченні та виокремленні основних аспектів, що формують сприйняття в позитивному світлі інтеграційних процесів аграрного сектору для точнішого визначення їх значущості та ролі в стабільності національної економіки. Актуальність вибраного напрямку вивчення інтеграційних процесів підкріплюється тим, що їхня основна мета впровадження в господарський процес збігається з першочерговим завданням, суть якого полягає в стабілізації економічної ситуації аграрного сектору економіки України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження основних чинників стабільного функціонування та розвитку аграрного сектору економіки здебільшого здійснюються в контексті глобалізаційних перетворень та поглиблення євроінтеграційних зав'язків країни на міжнародній арені. Загальні положення та фундаментальні дослідження теорії та методології розвитку інтеграційних процесів в аграрному секторі знайшли своє відображення в працях провідних вчених-економістів, таких як В.Г. Андрійчук, П.Т. Саблук, М.Й. Малік, В.В. Зіновчук, В.Я. Амбросов, В.Я. Месель-Веселяк, М.Ф. Кропивко, О.В. Крисальний, О.В. Скидан, Б.Й. Пасхавер. Беручи до уваги безумовну значущість та важливість проведених досліджень, генерованих положень і думок, отриманих результатів теоретичного та прикладного характеру вищезазначених авторів та інших учених, які займалися у своїх дослідженнях питаннями розвитку та впливу інтеграційних процесів, нині залишається актуальним глибоке вивчення та чітке виокремлення чинників економічної стабільності аграрного сектору через призму інтеграційної взаємодії.

Формування цілей статті. Головною метою проведеного дослідження виступають вивчення, зіставлення та раціоналізація теоретико-методологічних аспектів активізації та посилення розвитку інтеграційних процесів в аграрному секторі економіки за рахунок трактування сутності інтеграції та її впливу на стабільність у сучасних умовах господарювання агропромислового сектору економіки України.

Виклад основного матеріалу. Одним із основних етапів дослідження сучасного стану інтеграційних процесів в аграрному секторі виступає його всебічне виокремлення від загального та ідентифікація найбільш дієвих чинників активної взаємодії із сучасним світом та соціально-економічними процесами в ньому.

У більшості країн із ринковою економікою створено дієві системи державного регулювання агропромислової інтеграції, які реалізують такі завдання [1, с. 188]:

- підтримка продовольчої безпеки;
- підтримка стабільної економічної ситуації в сільському господарстві;
- стабілізація ринкової кон'юнктури і мінімізація коливань прибутковості в аграрному секторі;
- запобігання небажаним міграційним процесам;
- підтримка фінансування програм;

– допомога товаровиробникам в адаптації до нових умов;

- захист внутрішнього ринку;
- забезпечення конкурентоспроможності участі національних товаровиробників у міжнародному розподілі праці тощо [2].

На думку Є.А. Кобець, необхідність агропромислової інтеграції в усіх країнах пов'язана з великою технічною відсталістю сільськогосподарського виробництва порівняно з промисловістю; сезонністю аграрного виробництва, залежністю його від погодно-кліматичних умов; стихійністю ринку сільськогосподарської продукції; необхідністю підвищення конкурентоспроможності виробництва [3]. А тому вкладення капіталу тільки в сільське господарство являє собою великий ризик. Вкладення коштів у процес переробки та реалізації сільськогосподарської продукції пов'язане також із необхідністю отримання сировини в достатній кількості, що викликає об'єктивну потребу у встановленні певних зав'язків із сільськогосподарськими товаровиробниками. Великий капітал зацікавлений у технічному переозброєнні сільського господарства для пристосування його до потреб великих промислових підприємств, тому переробні підприємства часто є ініціаторами інтеграційних зав'язків. Таким чином, аграрні підприємства вступають в інтеграційні зв'язки з метою зниження ризику, пов'язаного із сільськогосподарським виробництвом, тоді як переробні та інші підприємства агробізнесу прагнуть забезпечити собі стабільні доходи завдяки наявності надійної сировинної бази або гарантованого збуту своєї продукції чи послуг [4]. Отже, можна зі впевненістю говорити про необхідність посилення інтеграційних процесів в сучасних умовах господарювання як одного з працюючих чинників стабілізації економічного середовища аграрного сектору. Світовий досвід і тенденції розвитку процвітаючих країн можуть слугувати вдалим фундаментом для налагодження дієвого механізму розбудови системи інтеграційних взаємовідносин як одного з рушійних апаратів стабілізації.

Об'єктивний процес поглиблення спеціалізації, посилення концентрації та інтенсифікації, кооперації й комбінування сільськогосподарських галузей зумовлює їх поєднання з промисловими підприємствами та іншими сферами економіки шляхом підвищення рівня розвитку техніки, машинної технології, масово потокового виробництва [5]. Об'єднання підприємств сільського господарства та промисловості в єдине інтеграційне формування стає не тільки можливим, а й значним важелем підвищення ефективності виробництва, прискорення соціально-економічних перетворень на селі [4]. Також варто відзначити великий вплив такого соціально-економічного результату на економічну безпеку країни, спроможність гідно виступати на міжнародній арені, продукувати високосортну продукцію, бути конкурентною та привабливою країною для міжнародних інвестицій в галузь.

Сьогодні у сучасному агропромисловому комплексі виділяються три такі робочі сфери:

1. Основна – сільське господарство, що включає тваринництво, рослинництво, рибальство. З погляду організаційних форм у сільському господарстві найчастіше зустрічаються фермерські господарства, особисті підсобні господарства тощо.

2. Допоміжна – поділяється на дві частини: постачання та переробка. Сфера постачання є фактично виробництвом засобів виробництва для галузей сільського господарства, а також їхнім наступним обслуговуванням. Сфера переробки та доведення продукції до кінцевого споживача включає заготівельні, переробні, складські, транспортувальні та реалізаційні операції.

3. Інфраструктурна – включає виробничу, будівельну, ремонтну, соціальну та інформаційну підтримку галузей агропромислового комплексу [6]. Такий поділ може показувати основні напрями, які можна вдало поєднати у співпраці за рахунок інтеграційної взаємодії.

Зазвичай більшість авторів визначають інтеграційні процеси в аграрному секторі виключно як інтеграцію окремих сільськогосподарських підприємств між собою і, відповідно, виділяють два види – вертикальну та горизонтальну. Вертикальна інтеграція – міжгалузевий зв'язок, кооперування сільськогосподарських і промислових підприємств і організацій, об'єднаних за принципом єдиної технологічної єдності виробничих процесів. Горизонтальна інтеграція характерна переважно для власне сільського господарства у вигляді спеціалізованих господарств, міжгосподарських підприємств і об'єднань [7]. Але, враховуючи глобалізаційні процеси, необхідно розглядати агропромислову інтеграцію на міждержавному рівні [8]. В частині залучення передових технік та технологій, раціоналізації витрат першочерговим є залучення інвестицій у найбільш перспективні проекти, скерування передового досвіду.

На думку О.О. Корогодової та В.Ф. Семенова, вплив транснаціональних корпорацій на розвиток агропромислового комплексу світу значний. Участь прямих іноземних інвесторів відіграє важливу роль для підприємств АПК країн, що розвиваються, і має неоднозначний вплив і форми:

1. Модернізація основного капіталу у галузях АПК з боку транснаціональних структур має як позитивні, так й негативні наслідки. Серед «плюсів» зазначають апробацію енергоефективних технологій, переоснащення підприємств основного та допоміжного секторів, зростання продуктивності праці за рахунок впровадження новітніх технологій. Серед «мінусів» –

скорочення числа зайнятих у цій сфері, а також надмірну експлуатацію приватних господарств з боку компаній з великими капіталами.

2. Обмеження у торговельній політиці за рахунок тарифних і нетарифних методів регулювання зовнішньої торгівлі. Ринки агропромислової продукції з високою доданою вартістю вже монополізовані розвиненими країнами. Вихід на ці ринки для інших країн обмежується.

3. Стимулювання розвитку агропромислового комплексу країн, що розвиваються, приводить до поступового зростання інших галузей (мультиплікативний ефект). З іншого боку, діяльність ТНК у приймаючих країнах часто має негативні екологічні наслідки [9]. Аналіз подібних думок виступає основоположним чинником для прийняття векторіальних рішень щодо напрямів розвитку країни.

Тобто можна сказати, що інтеграційні процеси за своєю економічною природою – це дієвий і потужний механізм, який націлює всі свої спектри на концентрацію зусиль, ресурсів, засобів та максимізацію ефектів від них для тих господарюючих одиниць, які вступають в інтеграційну взаємодію за умов урахування сучасних економічних показників та можуть виступати чинником економічної стабілізації аграрного сектору та активізації його розвитку всередині країни та на міжнародній арені.

Висновки. У результаті дослідження встановлено, що основоположною частиною цілого вчення про інтеграцію в аграрному секторі виступають фундаментальні результати, які є натеper. Саме завдяки їм було сформовано основні чинники розвитку інтеграційних процесів та економічної стабілізації аграрного сектору в частині залучення передових технік та технологій, раціоналізації витрат, першочергове залучення інвестицій у найбільш перспективні проекти, скерування передового досвіду для забезпечення процесів господарювання в сільськогосподарському виробництві. Виокремлено найважливіші базові категоріальні положення в структурі аграрного виробництва для подальшого їх врахування у становленні інтеграційних процесів. Проведено часткову адаптацію результатів світового господарювання до сучасної картини економічного середовища всередині країни в частині аграрного сектору. У дослідженні названі можливі стимули для поліпшення умов господарювання сільськогосподарських товаровиробників через призму інтеграційної взаємодії. Дано визначення природи інтеграційних процесів як одного з найбільш дієвих чинників економічної стабілізації аграрного сектору.

Список літератури:

1. Поляруш М.О., Поляруш І.М., Славина Н.А. Агропромислова інтеграція – один із факторів системного розвитку АПК регіону. *Збірник наукових праць ПДАТУ*. 2007. № 15. С. 187-189.
2. Павлов О.І., Лисюк В.М., Деркач Т.В. Державне регулювання інтеграційних процесів на стратегічних агропродовольчих ринках. *Економіка харчової промисловості*. 2015. № 3. С. 32-40.
3. Кобець Є.А. Економічна сутність інтеграції в аграрному виробництві. *Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво»*. 2007. № 1. С. 146-149.

4. Шаманська О.І., Єсель Г.В. Інтеграційні процеси як фактор розвитку сільськогосподарських підприємств. *Журнал: АГРОСВІТ*. 2012. № 18. С. 35-39.
5. Кобець Є.А. Історичні аспекти розвитку інтеграції, її форми та напрями. *Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво»*. 2007. № 2. С. 129-133.
6. Войтко С.В., Гавриш О.А., Корогодова О.О., Моїсеєнко Т.Є. Транснаціональні корпорації : навч. посібник. Київ : НТУУ «КПІ», 2016. 208 с.
7. Саркісов А. Особливості розвитку агропромислової інтеграції в ринкових умовах. *Часопис соціально-економічної географії*. 2014. Вип. 17 (2). С. 149-153.
8. Колобердянко І.І., Хлепівко В.М. Спільна сільськогосподарська політика ЄС як приклад інтеграції в аграрному секторі. *Вісник Запорізького національного університету. Серія: «Економічні науки»*. 2017. № 4 (36). С. 122-128.
9. Корогодова О.О., Семенов В.Ф. Засади просторового розвитку українського агробізнесу з урахуванням процесів транснаціоналізації. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2018. № 15. С. 187-189. DOI: <https://doi.org/10.20535/2307-5651.15.2018.135822>.

References:

1. Poliarush M.O., Poliarush I.M., Slavina N.A. (2007) Ahropromyslova intehtatsiia – odyh iz faktoriv systemnoho rozvytku APK rehionu [Agro-industrial integration is one of the factors of systemic development of agro-industrial complex of the region]. *Collection of scientific works of PDATU*, no. 15, pp. 187-189.
2. Pavlov O.I., Lysiuk V.M., Derkach T.V. (2015) Derzhavne rehuliuвання intehtatsiinykh protsesiv na stratehichnykh ahroprodovolchyykh rynkakh [State regulation of integration processes in the strategic agro-food markets]. *The economy of the food industry*, no. 3, pp. 32-40.
3. Kobets Ye.A. (2007) Ekonomichna sutnist intehtatsii v ahrarnomu vyrobnytstvi [The economic essence of integration in agrarian production]. *State and regions. Series «Economics and Business»*, no. 1, pp. 146-149.
4. Shamanska O.I., Yekel H.V. (2012) Intehtatsiini protsesy yak faktor rozvytku silskohospodarskykh pidpriemstv [Integration processes as a factor in the development of agricultural enterprises]. *Magazine: AGROSVIT*, no. 18, pp. 35-39.
5. Kobets Ye.A. (2007) Ekonomichna sutnist intehtatsii v ahrarnomu vyrobnytstvi [The economic essence of integration in agrarian production]. *State and regions. Series «Economics and Business»*, no. 2, pp. 129-133.
6. Voitko S.V., Havrysh O.A., Korohodova O.O., Moiseienko T.Ye. (2016) Transnatsionalni korporatsii [Transnational corporations]. Kyiv: NTUU «KPI». (in Ukrainian).
7. Sarkisov A. (2014) Osoblyvosti rozvytku ahropromyslovoi intehtatsii v rynkovykh umovakh [Features of the development of agro-industrial integration in market conditions]. *A journal of social and economic geography*, no. 17 (2), pp. 149-153.
8. Koloberdianko I.I., Khlepitko V.M. (2017) Spilna silskohospodarska polityka YeS yak pryklad intehtatsii v ahrarnomu sektori [The Common Agricultural Policy of the EU as an example of integration in the agrarian sector]. *Bulletin of the Zaporizhzhya National University. Series: «Economic Sciences»*, no. 4 (36), pp. 122-128.
9. Korohodova O.O., Semenov V.F. (2018) Zasady prostorovoho rozvytku ukrainskoho ahrobiznesu z urakhuvanniam protsesiv transnatsionalizatsii [Principles of spatial development of Ukrainian agribusiness taking into account the processes of transnationalization]. *Economic Newsletter of NTUU «KPI»*, no. 15, pp. 187-189.

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ КАК ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ АГРАРНОГО СЕКТОРА

В статье предлагаются научные подходы к решению проблемных вопросов развития интеграционных процессов как факторов экономической стабилизации аграрного сектора. Исследованы основные аспекты категориальных положений в структуре аграрного производства для дальнейшего их учета в становлении интеграционных процессов. В результате исследования проведена частичная адаптация результатов мирового хозяйствования к современной картине экономической среды внутри страны в части аграрного сектора. В исследовании определены и названы возможные стимулы для улучшения условий хозяйствования сельскохозяйственных товаропроизводителей через призму интеграционного взаимодействия. Сделана попытка дать собственное авторское определение природы интеграционных процессов как одного из наиболее действенных факторов экономической стабилизации аграрного сектора.

Ключевые слова: факторы, интеграционные процессы, экономическая стабильность, аграрный сектор, развитие.

INTEGRATED PROCESSES AS FACTORS OF ECONOMIC STABILITY OF THE AGRICULTURAL SECTOR

The research deals with the current issue of establishing positive trends and dynamics in the agrarian sector, which can guarantee the stability of the country's socio-economic support at all levels of its life, its successful functioning and

development. The main task in the search for factors supporting the development of positive trends in agriculture and the stabilization of all economic components of the industry remains the introduction of effective mechanisms, innovative methods and techniques that will ensure the continuity and effectiveness of these instruments. Agroindustrial integration is essentially intended to stimulate the growth of innovative activities and concentrate them where they are most needed at the expense of the basic foundations of interaction and interconnection. It is worthwhile to focus on studying and distinguishing the main aspects that form the perception in a positive light of the integration processes of the agrarian sector for a more accurate removal of their significance and the role in the stability of the national economy. The urgency of the chosen direction of the study of integration processes is supported by the fact that their main goal – effective implementation in the economic process, coincides with the priority tasks of the functioning of the agrarian sector; the essence of which is to stabilize the economic situation of the country's economy. The article proposes scientific approaches to solving problem issues of the development of integration processes as factors of economic stabilization of the agrarian sector. The main aspects of categorical positions in the structure of agrarian production for the further consideration of them in the formation of integration processes are investigated. As a result of the study, partial adaptation of the results of the world economy to the modern picture of the economic environment from the middle of the country in the part of the agrarian sector was conducted. The study identifies and mentions possible incentives for improving the conditions for managing agricultural commodity producers through the prism of integration cooperation. An attempt is made to give the author's own definition of the nature of integration processes as one of the most effective factors in the economic stabilization of the agrarian sector.

Key words: factors, integration processes, economic stability, agrarian sector, development.

УДК 330.101

Медвідь В.Ю.

доктор економічних наук, професор кафедри економіки,
Сумський національний аграрний університет

Бузовська І.Є.

магістр,
Сумський національний аграрний університет

Medvid Viktoriia, Buzovska Iryna

Sumy National Agrarian University

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ЗМІСТОВНИХ СКЛАДНИКІВ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ

У статті наголошено на актуалізації проблеми забезпечення конкурентоспроможності, формування та реалізації конкурентних переваг аграрного сектору економіки в умовах глобалізаційних викликів. Розкрито теоретичні засади системного підходу до визначення поняття «конкурентні переваги» (змістовні складники, джерела) аграрного сектору економіки в процесі глобалізації із врахуванням факторів впливу на конкурентоспроможність на кожному ієрархічному рівні. Відображено поєднання конкурентних переваг з конкурентним статусом, конкурентною позицією, встановлено взаємозв'язок між ними з урахуванням факторів впливу. Обґрунтовано сукупність взаємозалежних принципів системного підходу до управління конкурентними перевагами аграрного сектору (інтеграція, системність і комплексність, гнучкість, адаптивність, динамічність, інноваційний характер процесів розвитку конкурентних переваг).

Ключові слова: системний підхід, конкурентні переваги, конкурентна позиція, конкурентний потенціал, конкурентний статус, аграрний сектор економіки.

Постановка проблеми. Розробка сучасної стратегії аграрної політики з урахуванням пріоритетності національних інтересів вимагає оцінювання такої

об'єктивної реальності суспільного, економічного та культурного життя, як глобалізація. Вигоди та неминучість такого процесу, з одного боку, та негативні

наслідки і побоювання, з іншого боку, очевидні з позиції аграрного сектору економіки. Для вітчизняного сільського господарства небезпека глобалізації виявляється не лише з причини його інноваційної відсталості, а й через природно-кліматичні умови господарювання, невідповідність стандартів якості і безпеки агропродовольчої продукції світовим та європейським вимогам, не адаптованість організаційно-економічних форм аграрних підприємств до типових європейських структур, відсутність державної політики сільського розвитку тощо. Тому активізація системних досліджень у напрямі обґрунтування теорії формування конкурентних переваг конкурентних переваг аграрного сектору в умовах глобалізаційних викликів є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед тих, хто об'єктивно оцінює глобалізаційну парадигму розвитку аграрного сектору, дослідження теоретичних проблем конкуренції, конкурентних стратегій, конкурентоспроможності та конкурентних переваг з урахуванням міжнародного поділу праці з погляду маркетингового аспекту слід відмітити таких, як М. Портер [1], В.Р. Сіденко [2], Ю. Іванов [3], С.І. Мельник [4]; виробничого аспекту: С.В. Філіппова [5], І. Варга [6], Є. Діденко [7], Б.Й. Пасхавер, Л.В. Молдаван, О.В. Шубравська [8], А. Левицька [9]; в контексті управлінського аспекту: О.Г. Білорус, Д.Г. Лук'яненко [10], А. Ойхер [11], Н.А. Стельмашук [12], П.Т. Саблук [13], П. Герст і Г. Томсон [14], О.В. Рибаківа [15]; з боку технологічного та інноваційно-інтелектуального аспекту: Р.А. Фатхутдінов [16], І.В. Шаповалова [17], Л.В. Прокіпеч [18], М. Мартинюк [19], О.Ю. Нісходовська, Т.В. Марусей [20], Н.В. Кузьминчук [21], К.В. Смирнова [22], Я.С. Ларіна [23] та ін.

Разом з тим, аналіз наукового доробку з цієї проблематики засвідчив, що невирішеними залишаються низка теоретичних і прикладних проблем, питання удосконалення усієї системи управління аграрним сектором, яка б здійснювала діяльність з формування, збереження і розвитку конкурентних переваг на ринку з точки зору системного підходу. Так, зокрема, подальшого дослідження потребує встановлення взаємозв'язку понять конкурентні переваги, конкурентний статус, конкурентна позиція та факторів впливу на них.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування теоретичних положень формування конкурентних переваг аграрного сектору в контексті глобалізації економічного середовища.

Поставлена мета зумовила необхідність вирішення таких завдань:

- розкрити теоретичні засади комплексного підходу до визначення поняття «конкурентна перевага» аграрного сектору економіки в процесі глобалізації;
- відобразити поєднання конкурентних переваг з конкурентним статусом, конкурентною позицією, встановити взаємозв'язок між ними з урахуванням факторів впливу.

Виклад основного матеріалу. Європейські орієнтири задають аграрному сектору України відповід-

ний вектор розвитку та відкривають нові можливості для відродження сільського господарства, створюють додаткові порівняльні переваги на агропродовольчому ринку. Розвиток світової економічної структури супроводжується посиленням відкритості національних економік. Існування у відриві від сучасних тенденцій чи формування закритого (напівзакритого) суспільства стає не вигідним із погляду економічної ефективності.

Спільною для розвинутих країн світу є багатоукладність аграрного сектору з економічною та юридичною рівністю усіх форм і видів господарювання. За останні десятиліття у розвинутих країнах спостерігається процес концентрації сільськогосподарського виробництва. Зокрема, у США, Канаді, Західній Європі суттєво скоротилася кількість фермерських господарств, при цьому у 1,5-2 рази збільшилися середні розміри землекористування. Одним із чинників таких процесів є жорсткі конкурентні умови, які не дозволяють ефективно функціонувати дрібним фермерам. Фермерство зазначених країн не ліквідується, а трансформується у більш досконалу систему організації виробництва – кооперативи з виробництва, переробки та реалізації продукції. Разом із горизонтальною інтеграцією, в окремих країнах (зокрема, у Франції) відбувається процес об'єднання на основі вертикальної інтеграції [24]. Отже, трансформаційні процеси в аграрному секторі характерні не тільки для транзитивних, але й для розвинутих країн, проте на якісно відмінному рівні розвитку.

В умовах інтеграції України у світовий економічний простір надзвичайно важливу роль відіграє підвищення конкурентоспроможності продукції, галузей сільського господарства та агропідприємств. Процес глобалізації постійно вносить корективи у формування і функціонування світового продовольчого ринку, пов'язаного із виробництвом та реалізацією продовольства, оскільки із збільшенням кількості населення світу зростає кількість продовольства, що відповідно потребує удосконалення системи виробництва, розподілу і обміну сільськогосподарської продукції через виважену, адаптовану до світових вимог аграрну політику. Нині конкуренція розглядається як економічний процес взаємодії і боротьби сукупності суб'єктів господарської діяльності за покупців і збільшення своєї частки на ринку або суперництво між окремими виробниками чи поставальниками товарів і послуг за вигідніші умови виробництва і збуту. При чому, основним джерелом перемоги або поразки підприємства в конкурентній боротьбі є конкурентні переваги та конкурентні позиції.

Еволюційна трансформація змістовних елементів терміну «конкурентні переваги» багато в чому відповідає еволюційним етапам поглядів на сутність категорії «конкуренція». Так, конкурентні переваги – це ексклюзивна цінність (фактори та масштаби виробництва, ефективність використання ресурсів, результативність людського фактору, інтелектуальний потенціал, підприємницькі здібності, рівень громадської активності на місцях та інш.), якою володіє організація і яка дає їй перевагу перед конкурентами

[8, с. 232], що на світовому ринку пов'язано з міжнародним поділом праці (рис. 1).

Дослідження сутності конкурентних переваг аграрного сектору знайшло відображення в роботах багатьох відомих зарубіжних і вітчизняних науковців. Аналіз наявних поглядів свідчить про значні розбіжності у трактуванні цього поняття (табл. 1). На нашу думку, можна умовно розподілити в теоретичному тлумаченні термін «конкурентні переваги» на чотири блоки з точки зору:

- стійкості позиції на ринку;
- ефективності використання ресурсів та виробничих потужностей;
- результативності людського фактору;
- інноваційності виробничих процесів.

Таким чином, систематизація тлумачень категорії «конкурентні переваги», представлених різними вченими та науковцями в розрізі запропонованих нами блоків, дає підстави стверджувати, що незважаючи на велику кількість думок щодо трактування даного поняття, є необхідність у виділенні загального тлумачення категорії «конкурентні переваги» із використанням системного підходу.

Проблема конкурентоспроможності, формування та реалізації конкурентних переваг аграрного сектору економіки є однією з найбільш гострих та актуальних для сучасної державної регіональної політики України [28].

Системність у дослідженні конкурентоспроможності проявляється через фактори, які впливають на конкурентоспроможність на кожному ієрархічному рівні. Зокрема, конкурентоспроможність національної економіки залежатиме від глобалізаційних викликів та тенденцій, що склалися на міжнародних ринках. На конкурентоспроможність регіону (галузі) також впливатимуть глобалізаційні фактори і, крім того, історично сформований поділ праці (спеціалізація) та специфіка регіону [9].

Системний підхід до управління конкурентними перевагами базується на сукупності взаємозалежних принципів:

- інтеграції – визначає взаємодію і узгодженість функціональних областей діяльності аграрного сектору для досягнення мети на загальній інформаційній основі;
- системності і комплексності – досягається тільки шляхом виконання визначеного комплексу розроблених і реалізованих заходів щодо формування і розвитку конкурентних переваг;

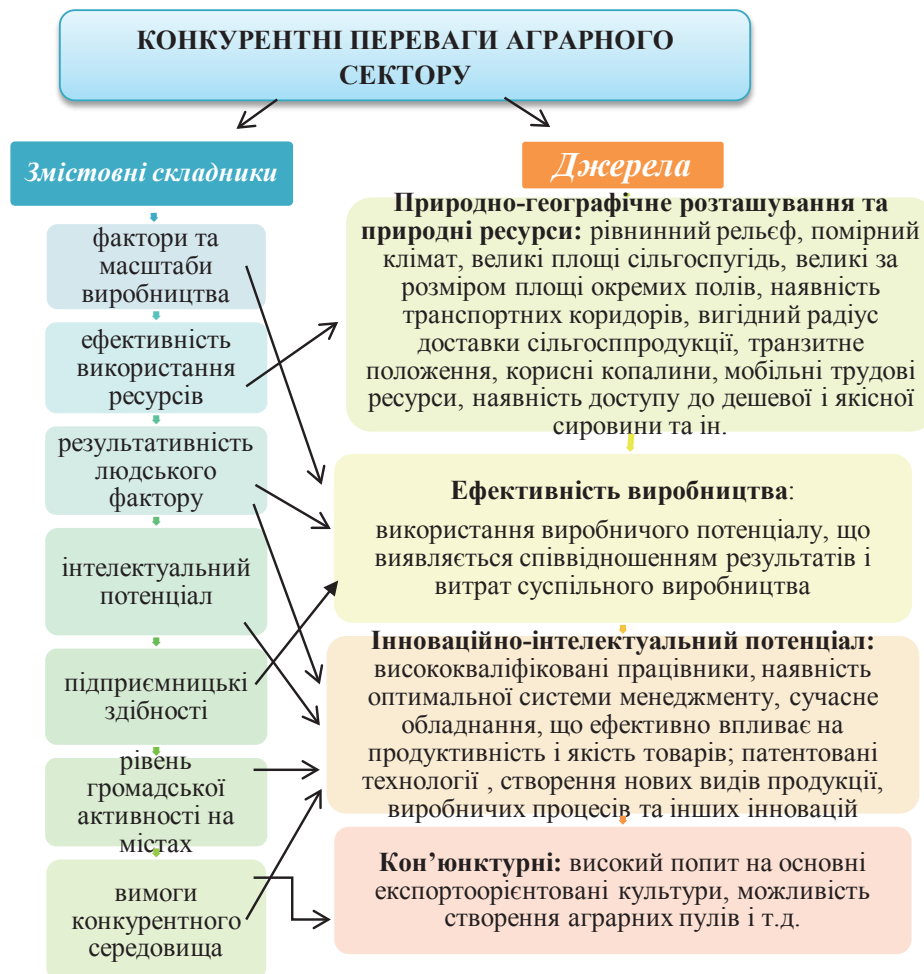


Рис. 1. Змістовні складники та джерела терміну «конкурентні переваги» аграрного сектору

Джерело: складено за [25]

Тлумачення категорії “конкурентні переваги” в загальному вигляді

Тлумачення поняття	Автори, джерело
СТІЙКІСТЬ ПОЗИЦІЇ НА РИНКУ (МАРКЕТИНГОВИЙ АСПЕКТ)	
Конкурентну перевагу визначає як перевагу фірми в якійсь області випуску товарів при порівнянні з іншими конкуруючими фірмами.	М. Портер [1]
Конкурентні переваги це «...позитивні відмінності підприємства від конкурентів в деяких або в усіх видах діяльності, які забезпечують підвищення соціально-економічної ефективності в короткостроковому періоді й виживання в довгостроковому за рахунок постійного пошуку нових можливостей і швидкої адаптації до навколишнього оточення та умов конкурентної боротьби, що змінюються».	Ю. Іванов [3]
...сукупність конкурентних переваг в комплексній взаємодії складає конкурентоспроможність підприємства, яка є проявом їх наявних і потенційних можливостей.	С.І. Мельник [4, с. 245].
ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ ТА ВИРОБНИЧИХ ПОТУЖНОСТЕЙ (ВИРОБНИЧИЙ АСПЕКТ)	
Конкурентний статус є вимірювачем позиції підприємства на ринку, досягнення якої залежить від набуття конкурентних переваг та використання потенціалу.	С. В. Філіппова [5]
Конкурентні переваги є сумою основних факторів успіху, які дозволяють забезпечити стійкі позиції підприємства на ринку в довгостроковому періоді.	І. Варга [6]
Конкурентні переваги можна охарактеризувати, як сукупність відмінних від підприємств-суперників ключових факторів успіху, що забезпечують суб'єкту господарювання стійку конкурентну позицію на ринку.	Є. Діденко [7]
Конкурентними перевагами підприємства є сукупність комбінацій наявних у нього ресурсів (сировинних, просторових, трудових, управлінських, технологічних, інформаційних, маркетингових та ін.) та способів їх використання, які забезпечують йому ширші можливості виробництва і реалізації продукції порівняно з його конкурентами	А. Левицька [9]
РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ЛЮДСЬКОГО ФАКТОРУ (УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ)	
Під конкурентними перевагами пропонує розуміти спроможність господарюючих суб'єктів, що конкурують між собою, забезпечувати більш вигідні умови придбання ресурсів та їх ефективного використання	А. Ойхер [11]
Конкурентні переваги полягають у випередженні конкурентів за рахунок реалізації ринкових факторів успіху або ключових компетенцій, а виробництво високовитратних товарів буде знижувати конкурентоспроможність виробників	Н.А. Стельмашук [12]
Здатність суб'єктів економічної діяльності аграрної сфери пристосовуватись до нових умов господарювання використовувати свої конкурентні переваги і перемагати в конкурентній боротьбі на ринках сільськогосподарської продукції та послуг, максимально ефективно використовувати земельні ресурси, якомога повніше задовольняти потреби покупця шляхом аналізу структури ринку і гнучко реагувати на зміну його кон'юнктури	М.Малік, О.Нужна [26]
ІННОВАЦІЙНІСТЬ ВИРОБНИЧИХ ПРОЦЕСІВ (ТЕХНОЛОГІЧНИЙ, ІННОВАЦІЙНО-ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ АСПЕКТ)	
Ступінь відмінності від конкурента як внутрішнього (за рахунок перевершення конкурента в управлінському, організаційному, виробничому, фінансовому, маркетинговому та інформаційному аспектах), так і зовнішнього походження, спрямований на забезпечення стійкої конкурентної позиції на довготривалий період	І.В. Шаповалова [17]
На формування конкурентних переваг в аграрному секторі особливий вплив мають матеріально-технічна база, кадрове забезпечення, раціональна спеціалізація та організація виробництва, якість продукції, товарність, низька собівартість, державна підтримка аграрного бізнесу.	Л.В. Прокопеч [18]
Конкурентні переваги – це ті характеристики, споживчі властивості товару або марки, які створюють для фірми певну перевагу над її безпосередніми конкурентами. Така перевага досягається через надання споживачам більших благ: або за рахунок реалізації дешевшої продукції, або завдяки пропозиції високоякісних продуктів з набором додаткових послуг, проте за порівняно вищими цінами	Н.В. Кузьминчук [21]
Конкурентні переваги є сукупністю ознак економічної системи суб'єктів господарювання, як і визначають їх переваги перед конкурентами та забезпечують стійкий конкурентоспроможний розвиток	К.О. Кучкова [27]
Ефективність та стійкість конкурентних переваг аграрного сектору визначена як їх уміння вижити в умовах жорсткої ринкової конкуренції, що є можливим тільки за рентабельного господарювання, інтенсивної системи землеробства на основі використання нових технологій та інновацій, які забезпечують розширене відтворення.	О.Ю. Нісходовська, Т.В. Марусей [20]
Щоб ці (конкурентні) переваги були реалізовані на практиці, необхідно дотримати дві умови: стабільний приріст показників сільського господарства і якісний бізнес-клімат. Крім того, навіть найобережніші кроки назустріч земельній реформі (без будь-яких умов або заданої моделі) як фактору збільшення капіталізації в АПК відкриють шлях для припливу в галузь донорських коштів, міжнародних проектів і технологій.	М. Мартинюк [19]

– гнучкості – забезпечує можливість удосконалення системи управління за рахунок накопичення, зміни, доповнення і використання інформаційної бази знань;

– адаптивності – обумовлює необхідність управління конкурентними перевагами відповідно до змін внутрішнього і зовнішнього середовища;

– динамічності – визначає динамічний характер аналізу й оцінки керованих процесів, тому що процеси формування і розвитку конкурентних переваг є безупинними;

– інноваційного характеру процесів розвитку конкурентних переваг – визначає й обумовлює напрямок

і пріоритетність розробки заходів щодо управління конкурентними перевагами [29].

Конкурентні переваги тісно взаємопов'язані із такими поняттями як конкурентний статус, конкурентна позиція, конкурентний потенціал. Конкурентний статус пов'язують з таким станом аграрного сектору, який «характеризується конкурентним потенціалом, ключовими компетенціями, правами і зобов'язаннями, повноваженнями, що витікають з його бізнес-позиції на конкурентному ринку» [30; 23].

Під конкурентною позицією Азоєв Г.Л. розуміє позицію, яку фірма займає у певній галузі порівняно з конкурентами [31].

Сутність та взаємозв'язок понять «конкурентні переваги», «конкурентний потенціал», «конкурентна позиція» та факторів їх формування наведені на рис 2.

Отже, структуризація єдності понять та факторів впливу на них демонструє нам, що зовнішні фактори та конкурентне середовище безпосередньо впливають на формування конкурентного статусу аграрного сектору та визначають його конкурентні переваги та конкурентоспроможність в цілому. Разом з тим, вплив на становлення конкурентного статусу має конкурентна позиція, яка залежить від внутрішніх факторів та конкурентного потенціалу аграрного сектору економіки.

Аграрний сектор є системоутворюючим у національній економіці України, підвищення конкурентоспроможності якого є головною стратегічною проблемою, тим більше враховуючи стрімке зростання його частки у валовому внутрішньому продукті країни, формуванні дохідної частини державного бюджету та експортного потенціалу [32].

Висновки. Підсумовуючи наведені трактування поняття «конкурентні переваги» різними науковими школами дозволяє визначити деякий симбіоз факторів та ознак економічної системи, які визначають переваги перед конкурентами та забезпечують стійкий та збалан-

сований розвиток. Систематизації різних трактувань поняття «конкурентні переваги» вченими та науковцями в розрізі аспектів економічної діяльності (маркетинговий, виробничий, управлінський, технологічний та інноваційно – інтелектуальний), дослідження чинників та джерел конкурентних переваг, а також побудова схематичного відображення взаємозв'язку змістовних складників даного поняття дозволили сформулювати власне бачення щодо його тлумачення. Так, структуризація єдності понять та факторів впливу на них демонструє нам, що зовнішні фактори та конкурентне середовище безпосередньо впливають на формування конкурентного статусу аграрного сектору та визначають його конкурентні переваги та конкурентоспроможність в цілому.

Ефективне управління конкурентоспроможністю аграрного сектору економіки можливе за умови дотримання принципу системності, який проявляється через фактори конкурентоспроможності, визначення конкурентних переваг і засадничих підвалин побудови концепції конкурентоспроможності, здатної ефективно працювати на усіх рівнях ієрархії. Фактори конкурентоспроможності доцільно диференціювати залежно від рівня суб'єкта ринкових відносин, пам'ятаючи про те, що фактори повторюються для кожного суб'єкта конкурентних відносин з певною мірою впливу, оскільки кожний рівень ієрархічної структури конкурентоспроможності має свій домінуючий чинник.

В подальших наукових дослідженнях планується зробити спробу сформувати дієвий механізм забезпечення конкурентних переваг, який може вміщувати в себе окремі елементи організаційного, стимулюючого, підтримуючого та результуючого впливу, кожен з яких має свої методи досягнення конкурентних переваг аграрного сектору економіки в умовах глобалізації. Такий механізм має на меті сприяти формуванню конкурентних переваг регіонів України з метою покращення або ж підтримання свого конкурентного статусу.



Рис. 2. Структурно-логічна схема єдності понять «конкурентні переваги», «конкурентний потенціал», «конкурентна позиція» аграрного сектору економіки

Джерело: розроблено авторами

Список літератури:

1. Портер М. Конкурентна перевага: Як досягти високого результату і забезпечити його стійкість: монографія / за ред. М. Портер; пер. с англ. Москва: Альпіна Паблішер, 2008. 454 с.
2. Сіденко В.Р. Інституційна трансформація фінансово-економічної системи України в умовах глобалізації: монографія / за заг. ред. В.Р. Сіденко. Київ: КНТЕУ, 2017. 648 с.
3. Іванов Ю.Б., Орлов П.А., Іванова О.Ю. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток: монографія / за ред. Ю.Б. Іванов, П.А. Орлов, О.Ю. Іванова. Харків: ІНЖЕК, 2008. 352 с.
4. Мельник С.І. Основні напрямки формування конкурентних переваг аграрних підприємств України в ринкових умовах: монографія / за ред. С.І. Мельник. Луганськ: Ноулідж, 2010. 368 с.
5. Філіппова С.В. Оцінювання та аналіз конкурентоспроможності промислових підприємств як основні функції управління процесом її організаційно-економічного забезпечення. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. 2010. № 3. С. 110-115.
6. Варга І.Ф. Формування конкурентних переваг на підприємстві. *Бізнес-Інформ*. 2013. № 1. С. 219-222. URL: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf> (дата звернення: 12.06.2019).
7. Діденко Є.О. Процес досягнення підприємством конкурентних переваг. *Ефективна економіка*. 2016. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua> (дата звернення: 14.06.2019).
8. Пасхавер Б.Й. Виклики і шляхи агропродовольчого розвитку / за ред. акад. УААН Б.Й. Пасхавер; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. Київ, 2009. 432 с.
9. Левицька А.О. Конкурентні переваги підприємства: сутність та джерела формування. *Вісник Хмельницького національного університету*. № 4. С. 51-54.
10. Білорус О.Г. Економічна система глобалізму. Київ.: КНЕУ, 2003. 360 с.
11. Ойхер А., Данилов І.А., Волкова Е.В. Ретроспективний аналіз трактування термінів «конкурентоздатність» і «конкурентна перевага» вітчизняними та зарубіжними вченими. *Вісник Челябінського державного університету*. 2010. № 3 (184). С. 132.
12. Стельмашук Н.А. Діагностика конкурентних переваг аграрних підприємств. *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 4. С. 125-132.
13. Саблук П.Т. Проблеми забезпечення доходності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період. *Економіка АПК*. 2008. № 4. С. 19-37.
14. Герст П. Сумніви в глобалізації. Київ.: К.І.С., 2002. 306 с.
15. Рибаківа О.В. Конкуренція і конкурентоспроможність: економічна сутність та фактори підвищення. *Науковий вісник Академії муніципального управління*. 2009. № 7. С. 155-161.
16. Фатхутдінов Р.А. Конкурентоспроможність організації в умовах кризи: економіка, маркетинг, менеджмент. Москва.: Маркетинг, 2002. 892 с.
17. Шаповалова І.В. Конкурентні переваги підприємства: ретроспективний аналіз трактування термінів. *Економіка і суспільство*. 2017. №10. С. 427-432.
18. Прокопеч Л.В. Складові підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpen/2011_7/37SPK.pdf. (дата звернення: 14.06.2019).
19. Мартинюк М.П. Глобальні тренди в АПК можуть сформувати конкурентні переваги для України. URL: <https://censor.net.ua/ua/n434859> (дата звернення: 13.06.2019).
20. Нісходовська О.Ю., Марусей Т.В. Конкурентні переваги підприємств по вирощуванню круп'яних культур. *Економіка та управління підприємствами*. 2019. № 20. С.332-337.
21. Кузьминчук Н.В. *Конкурентний статус підприємства: теоретичний аспект*: матеріали міжнар. наук.-практ. конф., м. Дніпропетровськ, 14-15 листопада 2014 р., м. Дніпропетровськ, 188 с.
22. Смирнова К.В. Європейська інтеграція та Україна. *Право України*. 2011. № 4. С. 153-158.
23. Ларіна Я.С. Формування та механізми реалізації маркетингових стратегій в агропродовольчому підкомплексі АПК: монографія / за ред. Я.С. Ларіна. Київ: Преса України, 2008. 344 с.
24. Лопатинський Ю.М. Трансформація аграрного сектора: інституціональні засади. Чернівці: Рута, 2006. 344 с.
25. Ільїна О.В. *Удосконалення конкурентної політики в Україні*: матеріали міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., м. Тернопіль, 4-5 грудня 2014 р., м. Тернопіль, 2014. С. 142-144.
26. Малік М.Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: монографія / за ред. М.Й. Малік, О.А. Нужна. Київ: Інститут аграрної економіки, 2007. 270 с.
27. Кучкова К.О. Конкурентні переваги сільськогосподарського підприємства в сучасних умовах господарювання. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>. (дата звернення: 13.06.2019).
28. Ткаченко В.Г. Чи відновить Україна статус житниці Європи: монографія / за ред. В.Г. Ткаченко. Київ: Аристей, 2010. 196 с.
29. Єфімова О. Системний підхід — основа управління діяльністю підприємств. *Журнал інтелектуальної еліти*. 2007. № 2.
30. Холод В.В. Чотирьохвекторна модель розвитку конкурентного статусу. URL: http://www.rusnauka.com/17_AND_2010/Economics/68045.doc.html. (дата звернення: 13.06.2019).
31. Азоев Г.Л. Конкурентні переваги підприємства / за ред. Г.Л. Азоев, А.П.Челенков. Москва: Тип «НОВИНИ», 2000. 256 с.
32. Бузовська І.С. *Експортний потенціал сільського господарства в умовах євроінтеграції*: матеріали наук.-практ. конф. викладачів, аспірантів та студентів Сумського НАУ, м. Суми, 18-19 квітня 2018 р., м. Суми, 2018. С. 12.

References:

1. Porter, M.E. (2008), *Konkurentna perevaha: Yak dosiahty vysokoho rezultatu i zabezpechty yoho stiikist* [Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance], Moscow: Alpina Publisher, pp. 454.
2. Sidenko, V.R. (2017), *Instytutsiina transformatsiia finansovo-ekonomichnoi systemy Ukrainy v umovakh hlobalizatsii* [Institutional transformation of the financial and economic system of Ukraine in the context of globalization]. Kyiv : Kyiv National University of Trade and Economics, pp. 648
3. Ivanov, Yu.B. Orlov, P.A. and Ivanova, O.Yu. (2008), *Konkurentni perevahy pidpriemstva: otsinka, formuvannia ta rozvytok* [Competitive advantages of the enterprise: assessment, formation and development]. Kharkiv: VD «INZhEK», 352 p.
4. Melnuk, S.I. (2010), *Osnovni napriamky formuvannia konkurentnykh perevah ahrarnykh pidpriemstv Ukrainy v rynkovykh umovakh* [The Main directions of formation of competitive advantages of the agrarian enterprises of Ukraine in market conditions]. Lugansk: Knowledge, pp. 368
5. Filippova, S.V. (2010), Otsiniuvannia ta analiz konkurentospromozhnosti promyslovykh pidpriemstv yak osnovni funktsii upravlinnia protsesom yii orhanizatsiino-ekonomichnoho zabezpechennia [Assessment and analysis of the competitiveness of industrial enterprises as the main functions of managing the process of its organizational and economic provision], *Bulletin of the Zhytomyr State Technological University*, vol. 3, pp. 110-115.
6. Varga, I.F. and Litwin, A.M. (2013), Formuvannia konkurentnykh perevah na pidpriemstvi [Formation of competitive advantages in the enterprise]. *Business Inform* (electronic journal), vol. 1, pp. 219-222. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2013_1_50 (accessed 12 June 2019).
7. Didenko, E.O. and Danilenko, A.K. (2016), Protsey dosiahnennia pidpriemstvom konkurentnykh perevah [The process of achieving the company's competitive advantages]. *Effective Economics* (electronic journal), vol. 11. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5265> (accessed 14 June 2019).
8. Paskhaver, B.Y., Shubravskaya, O.V., & Moldavaninov, L.V. (2009). Vyklyky i shliakhy ahroprodovolchoho rozvytku [Challenges and ways of agricultural-food development]. B.Y. Paskhaver (Eds). Kyiv: NASU Institute for Economics and Forecasting (in Ukrainian).
9. Levytska, A.O. (2012), Konkurentni perevahy pidpriemstva: sutnist ta dzherela formuvannia [Competitive advantages of the enterprise: the essence and sources of formation], *Bulletin of the Khmelnytsky National University*, No. 4, pp.51-54.
10. Belorus, O.H. (2003), *Ekonomichna systema hlobalizmu* [The economic system of globalism]. Kyiv: KNEU, pp. 360.
11. Oikher, A., Danilov, I. A., Volkova, E. V. (2010), Retrospektyvnyi analiz traktuvannia terminiv «konkurentozdatnist» i «konkurentna perevaha» vitchyznanyimi ta zarubizhnyimi vchenyimi [Retrospective analysis of the interpretation of the terms “competitiveness” and “competitive advantage” by domestic and foreign scientists], *Bulletin of Chelyabinsk State University*, No. 3 (184), pp. 132.
12. Stelmashchuk, N.A. (2013), Diahnostyka konkurentnykh perevah ahrarnykh pidpriemstv [Diagnosis of competitive advantages of agrarian enterprises]. *Sustainable development of the economy*, vol. 4, pp. 125-132.
13. Sabluk, P.T. (2008), Problemy zabezpechennia dokhodnosti ahropromysloвого vyrobnytstva v Ukraini v postindustrialnyi period [Problems of providing profitability of agricultural production in Ukraine in the post-industrial period]. *The Economy of AIC*, No. 4, pp. 19-37.
14. Herst, P. (2002), Sumnivy v hlobalizatsii [Doubts about globalization]. Kyiv: K.I.S, pp. 306.
15. Rybakova, O.V. (2009), Konkurentsiia i konkurentospromozhnist: ekonomichna sutnist ta faktory pidvyshchennia [Competition and competitiveness: economic essence and factor of increase], *scientific Bulletin of the Academy of municipal management*, No. 7, pp. 155-161.
16. Fathutdinov, R.A. (2002), *Konkurentospromozhnist orhanizatsii v umovakh kryzy: ekonomika, marketynh, menedzhment* [Competitiveness of the organization in crisis, Economics, Marketing, Management]. Moscow: Marketing, pp. 892.
17. Shapovalova, I.V. (2017), *Konkurentni perevahy pidpriemstva: retrospektyvnyi analiz traktuvannia terminiv* [Competitive advantages of the enterprise: a retrospective analysis of the interpretation of terms], *Economics and Society*, No. 10, pp. 427-432.
18. Prokopets, L.V. (2011), Skladovi pidvyshchennia konkurentospromozhnosti silskohospodarskykh pidpriemstv [Components of increasing competitiveness of agricultural enterprises]. Available at: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpn/2011_7/37SPK.pdf, (accessed 14 June 2019).
19. Martynyuk, M.P. (2017), Hlobalni trendy v APK mozhat sformuvaty konkurentni perevahy dlia Ukrainy [Global trends in agriculture can form competitive advantages for Ukraine]. Available at: <https://censor.net.ua/ua/n434859>, (accessed 13 June 2019).
20. Niskhodovska, O.Yu., Marusei, T.V. (2019), Konkurentni perevahy pidpriemstv po vyroshchuvanniu krupianykh kultur [Competitive advantages of growing enterprises cereal crops], *Economic of enterprises*, vol. 20, pp. 332-337.
21. Kuzminchuk, N.V. and Terovanesova, O.Yu. (2014) Konkurentnyi status pidpriemstva: teoretychnyi aspekt [Competitive status of the enterprise: theoretical aspect]. Proceedings of the *International economic conference (Ukraine, Dnipropetrovsk, November 14-15, 2014)*, Dnipropetrovsk, pp. 188.
22. Smirnova, K.V. (2011), Yevropeiska intehtatsiia ta Ukraina [European integration and Ukraine]. *Law of Ukraine*, No. 4, pp. 153-158.
23. Larina, Ya.S. (2008), *Formuvannia ta mekhanizmy realizatsii marketynhovyykh stratehii v ahroprodovolchomu pidkompleksi APK* [The formation and the mechanisms of realization of marketing strategies in agro-food subcomplex of the AFC]. Kyiv : The Press of Ukraine, pp. 344.
24. Lopatynskyi, Yu.M. (2006), *Transformatsiia ahrarnoho sektora: instytutsionalni zasady* [Transformation of the agrarian sector: institutional foundations], Chernivtsi: Ruta, pp. 344.
25. Il'ina, O. and Il'in, V. (2014), Udoshkonalennia konkurentnoi polityky v Ukraini [Improving Competition Policy in Ukraine]. Proceedings of the *Scientific priorities of the agrarian sphere development in the conditions of global changes. International economic conference (Ukraine, Ternopil', December 4-5, 2014)*, Ternopil', pp. 142-144.

26. Malik, M.I., Nuzhna, O.A. (2007), *Konkurentospromozhnist ahrarnykh pidpriemstv: metodolohiia i mekhanizmy* [Competitiveness of agrarian enterprises: methodology and mechanisms], Kyiv : NNTs IAE, pp. 270.

27. Kuchkova, K.O. (2018), Konkurentni perevahy silskohospodarskoho pidpriemstva v suchasnykh umovakh hospodariuvannya [Competitive advantages of the agricultural enterprise in modern conditions of managing], *Economy nayka*, No. 4. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua>, (accessed 13 June 2019).

28. Tkachenko, V.G. (2010), *Chy vidnovyt Ukraina status zhytnytsi Yevropy* [Will Ukraine Restore the status of the granary of Europe], Kyiv.: Aristaeus, pp. 196.

29. Efimova, O. (2007), Systemnyi pidkhid – osnova upravlinnia diialnistiu pidpriemstv [Systematic approach is the basis of management of activity of enterprises], *the Journal of the intellectual elite*, No. 2.

30. Kholod, V.V. (2010), Chotyrokhektorna model rozvytku konkurentnoho status [Four-vector model of development of competitive status], Available at: http://www.rusnauka.com/17_AND_2010/Economics/68045.doc.html, (accessed 13 June 2019).

31. Azoev, G.L. (2000). *Konkurentni perevahy pidpriemstva* [Competitive advantages of firm], Moscow: News, pp. 256.

32. Buzovska, I. (2018), Eksportnyi potentsial silskoho hospodarstva v umovakh yevrointehratsii [Export potential of agriculture in the conditions of European integration]. *Proceedings of the Scientific-practical conference of teachers, post-graduates and students of Sumy NAU (Ukraine, Sumy, April 17-18, 2018)*, Sumy, pp. 12.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СОДЕРЖАТЕЛЬНЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ВЫЗОВОВ

В статье сделан акцент на актуализации проблемы обеспечения конкурентоспособности, формирования и реализации конкурентных преимуществ аграрного сектора экономики в условиях глобализационных вызовов. Раскрыты теоретические основы системного подхода к определению понятия «конкурентные преимущества» (содержательные составляющие, источники) аграрного сектора экономики в процессе глобализации с учетом факторов влияния на конкурентоспособность на каждом иерархическом уровне. Отражено сочетание конкурентных преимуществ с конкурентным статусом, конкурентной позицией, установлена взаимосвязь между ними с учетом факторов влияния. Обоснована совокупность взаимосвязанных принципов системного подхода к управлению конкурентными преимуществами аграрного сектора (интеграция, системность и комплексность, гибкость, адаптивность, динамичность, инновационный характер процессов развития конкурентных преимуществ).

Ключевые слова: системный подход, конкурентные преимущества, конкурентная позиция, конкурентный потенциал, конкурентный статус, аграрный сектор экономики.

A SYSTEMATIC APPROACH TO THE DEFINITION OF THE CONTENT COMPONENTS OF THE COMPETITIVE ADVANTAGES IN AGRICULTURAL SECTOR UNDER THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION CHALLENGES

The article focuses on the actualization of the problem of competitiveness, formation and implementation of competitive advantages of the agricultural sector in the context of globalization challenges. It is for the domestic agriculture that the danger of globalization is manifested not only because of its innovative backwardness, but also the natural and climatic conditions of management, non-compliance with the quality and safety standards of agricultural products with international and European requirements, the lack of adaptability of organizational and economic forms of agricultural enterprises of typical European structures, the lack of state policy of agricultural development and the like. The article reveals the theoretical foundations of a systematic approach to the definition of “competitive advantages” (content components, sources) of the agricultural sector of the economy in the process of globalization, taking into account the factors of influence on competitiveness at each hierarchical level. In particular, the efficiency of using the production potential of the agricultural sector has a direct relationship with the factors and scale of production, the effectiveness of the human factor and taking into account the requirements of the competitive environment, and the implementation of innovative and intellectual potential is impossible without highly skilled workers and experienced managers. The combination of competitive advantages with the competitive status, competitive position is reflected, the interrelation between them taking into account factors of influence is established. It is established that the agricultural sector is a backbone in the national economy of Ukraine, improving the competitiveness of which is the main strategic problem, especially given the rapid growth of its share in the gross domestic product of the country, the formation of the revenue side of the state budget and export potential. A set of interrelated principles of a systematic approach to the management of competitive advantages of the agricultural sector (integration, consistency and complexity, flexibility, adaptability, dynamism, innovative nature of the processes of development of competitive advantages).

Key words: systematic approach, competitive advantages, competitive position, competitive potential, competitive status, agrarian sector of economy.

Холявко Н.І.кандидат економічних наук, доцент,
Чернігівський національний технологічний університет**Kholiavko Nataliia**

Chernihiv National University of Technology

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ НА ОСНОВІ ФОРМУВАННЯ ЇЇ РЕЗИЛЬЄНТНОСТІ ДО ВИКЛИКІВ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена визначенню сутнісних характеристик резильєнтності системи вищої освіти до умов становлення інформаційної економіки; окреслено її роль у забезпеченні конкурентоспроможності вищої освіти в контексті інформатизації національної економіки. На основі систематизації існуючих наукових підходів до трактування дефініції резильєнтності це поняття запропоновано розглядати як спроможність національної системи вищої освіти адекватно реагувати на виклики інформаційної економіки, чинити опір шоківим збуренням, оперативно відновлюватись та виходити на докризову траєкторію розвитку, а також зазнавати структурної реорганізації за збереження системоутворюючих властивостей, базових функцій і взаємозв'язків між елементами. Обґрунтовано виокремлення інтраверсійного й екстраверсійного типів резильєнтності. Окрема увага приділена конкретизації факторів формування резильєнтності системи вищої освіти у контексті інформатизації національної економіки.

Ключові слова: система вищої освіти, резильєнтність, інформаційна економіка, виклики інформаційної економіки, екстраверсійна та інтроверсійна резильєнтність.

Постановка проблеми. Становлення інформаційної економіки створює низку викликів для економічних суб'єктів, спричинює збурення соціально-економічних систем. Стійке функціонування та забезпечення конкурентоспроможності систем в таких умовах вимагає розвитку їх резильєнтності. Феномен резильєнтності соціально-економічних систем полягає у їхній спроможності адекватно реагувати на шоки та збудники рівноваги за збереження своїх визначальних властивостей. Вища освіта відноситься до складних соціально-економічних систем; відповідно, доцільним вважаємо дослідження феномену резильєнтності стосовно розвитку системи вищої освіти в умовах нових викликів, що виникають у процесі інформатизації національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття резильєнтності не є новим для наукової спільноти, проте в економічній науці воно досі не набуло належного поширення. У перекладі з англійської мови «resilience» означає «пружність», «стійкість», «життєздатність», «еластичність», «здатність відновлюватись». У Кембриджському словнику резильєнтність трактується як спроможність об'єкта чи системи повертатись (відновлюватись) до своєї звичної форми після дії зовнішніх впливів [3]. У статті [2] представлено комплексний підхід до тлумачення економічної резильєнтності, що включає такі аспекти:

– «шок-протидія» – доводиться, що спроможність економіки швидко відновлюватись знижується

при хронічному бюджетному дефіциті та високих рівнях безробіття;

– «шок-абсорбація» – обґрунтовується, що наявність механізмів ендogenous реагування на шоки спроможна зменшення їх негативні впливи на функціонування системи; висококваліфікована гнучка робоча сила визначається як інструмент поглинання шоку;

– «шок-унікання» – зазначається, що такий аспект резильєнтності є невід'ємною складовою частиною економічної вразливості [2].

Поглиблений аналіз сутності економічної резильєнтності проведено Т. Грінхемом, Е. Кокс і Дж. Роян-Коллінз. Використовуючи вищеописану трьохаспектну дефініцію, ці вчені виокремили такі вимоги до економічних систем із резильєнтністю. Зокрема, це: 1) можливість поглинати збурення за збереження функціональних можливостей системи; 2) здатність системи до самоорганізації, включаючи створення і підтримку соціальних інститутів, мереж; 3) схильність системи до навчання й інноваційності у відповідь на шоківі збурення [4]. Останнє вважаємо особливо актуальним під час забезпечення резильєнтності соціально-економічних систем викликам інформаційної економіки. Тільки здатна до навчання й інноваційного розвитку система спроможна ефективно функціонувати в турбулентних умовах інформатизації національної економіки.

У статті [4], досліджуючи локальні економічні системи, учені ідентифікували характеристики її

резильєнтності: соціально відповідальний бізнес; позитивний приріст фінансових ресурсів; дбайливе ставлення до екології; відповідальний громадський сектор, зростання активності населення; розвиток економічних, культурних, екологічних взаємозв'язків та співпраці між представниками різних секторів економіки; імплементація концепції сталого розвитку [4]. Окреслене є цінним у межах нашого дослідження, оскільки одним із головних стратегічних орієнтирів формування резильєнтності національної системи вищої освіти ми виділяємо синхронізацію інтересів та узгодження діяльності суб'єктів моделі Quadruple Helix (вища освіта – бізнес – держава – громадськість). На нашу думку, така міжсекторальна взаємодія можлива лише на основі розширення відповідальності бізнесу, підвищення громадської активності населення, впровадження принципів сталого розвитку та ін.

Структурований підхід до розгляду поняття резильєнтності в економіці демонструє А. Роуз. Зокрема, виділено динамічну, статичну, вроджену та адаптаційну резильєнтність [7]. Динамічна резильєнтність ототожнюється зі швидкістю відновлення системи після потрясінь. Статична – визначається спроможністю до відтворення і нормального функціонування в умовах шоку. Вроджена резильєнтність описує здатність системи пристосовуватись до нових умов, що створюються кризовими ситуаціями. Під адаптаційною резильєнтністю пропонується розуміти адаптаційні можливості системи як відповідь на актуальні виклики зовнішнього середовища [1, с. 58; 7].

Міждисциплінарний контент-аналіз свідчить у цілому про досить близькі за своїм внутрішнім змістом підходи до визначення резильєнтності. У більшості наук переважаючими є три підходи:

I – резильєнтність як спроможність системи відновлюватись до передкризового стану. Такий підхід є цілком застосовним в економічних дослідженнях. Зокрема, щодо відновлення рівноваги економічної системи після рецесії чи після фінансових криз [5]. Вплив дестабілізуючих факторів приводить в дію ринкові механізми відновлення рівноваги (концепція самовідновлюваної економічної рівноваги). Однак, варто відзначити певну лімітованість цього підходу: відновлення системи до початкового стану обмежує та уповільнює її перехід на вищий рівень розвитку;

II – резильєнтність як спроможність системи абсорбувати зовнішні збурення та відповідним чином змінюватись задля збереження своєї внутрішньої структури, ідентичності та базових функцій [7, с. 2]. Цей підхід широко застосовується у міждисциплінарних дослідженнях – економічна екологія, економічна соціологія та ін. Проте такий підхід також не позбавлений певного обмеження, а саме – відсутність однозначного визначення межі реорганізації системи, за якою відбувається її докорінна трансформація чи руйнація;

III – резильєнтність як спроможність системи протистояти зовнішнім збуренням [6]. Окрім економічних досліджень, такий підхід до дефініції застосовується

у психології та менеджменті. Цей підхід означає адаптаційну можливість системи, міру її пристосування до шоку чи його уникнення при підтриманні своєї життєдіяльності (у т.ч. шляхом деякої зміни власної структури чи функцій).

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. незважаючи на наявність певної кількості публікацій з проблематики економічної резильєнтності, питання ідентифікації сутнісних характеристик резильєнтності системи вищої освіти до умов інформаційної економіки ракурсі забезпечення конкурентоспроможності потребують ґрунтовного наукового опрацювання.

Мета статті – систематизація наукових підходів до визначення сутності категорії «резильєнтність системи вищої освіти до умов інформаційної економіки» та визначення її ролі у забезпеченні конкурентоспроможності окресленої системи.

Виклад основного матеріалу. Національна система вищої освіти чутливо реагує на зміни економічних процесів. Кризові потрясіння початку 1980-х років, початку 1990-х років, фінансово-економічна криза 2008-2009 років боліче вплинули на стан освітньої системи загалом, становище вищих навчальних закладів і науково-педагогічних працівників. Нестабільність політична і соціально-економічна доповнилися фінансовою скрутою. У свою чергу, проблеми фінансування спровокували погіршення якості освітніх послуг вітчизняних університетів, які виявились фінансово неспроможними до оперативного впровадження освітніх інновацій та інформаційно-комунікаційних технологій. Проблема також поглибилась зниженням мотивації науково-педагогічних працівників до проведення якісних досліджень та модернізації освітнього процесу. У своїй сукупності вищезазначене негативно вплинуло на конкурентні позиції української системи вищої освіти в глобальному освітньому просторі. Окремо варто наголосити на специфічності освітньої системи: будучи чутливою до економічних потрясінь, їх негативні синергетичні ефекти мають нерідко середньо- і довгостроковий характер прояву в діяльності закладів вищої освіти.

Натепер нові виклики до системи вищої освіти України формують тенденції становлення економіки інформаційного типу. Узагальнено до найбільш важливих викликів можемо віднести такі:

– динамізм соціально-економічних процесів – спричинює необхідність досягнення університетами оптимуму між фундаментальними знаннями і постійно поновлюваними інформаційними ресурсами; недопущення надмірного інформаційного навантаження здобувачів вищої освіти; гарантування якісного змістового, а не кількісного інформаційного наповнення навчальних курсів. Складність для університетів полягає в необхідності висококваліфікованої аналітики сучасних трендів, ідентифікація рушіїв розвитку національної економіки і забезпечення їх логічного вбудовування в навчальний процес;

– перетворення знань та інформації на товар і безпосередню продуктивну силу суспільного розвитку – обумовлює необхідність постійного підвищення якості освітніх послуг відповідно до зростаючих вимог роботодавців до освітньо-кваліфікаційного рівня випускників університетів;

– поширення інформаційно-комунікаційних технологій – необхідність впровадження сучасних інформаційних технологій в навчальний процес, розвиток дистанційної освіти та онлайн-курсів; стимулювання університетських досліджень, пов'язаних з розробкою інноваційних технологій;

– формування глобального інформаційного поля – розвиток університетами інформаційної мобільності молоді; пошук університетами дієвих інструментів конкуренції в умовах полегшення можливостей і доступу абітурієнтів до вступу та навчання в закладах вищої освіти завдяки мережі Інтернет (у т. ч., за кордоном);

– віртуалізація робочих місць – орієнтованість університетів на підготовку студентів до професійної самореалізації в умовах віртуалізації спілкування, виникнення віртуальних підприємств, поширення дистанційної (віддаленої) роботи, діджиталізації бізнесу;

– загострення проблем інформаційної безпеки – розвиток університетами критичного мислення у молоді; розробка технічних засобів, інструментів інформаційної безпеки користувачів комп'ютерних пристроїв; впровадження профільних спеціалізацій у закладах вищої освіти;

– підвищена ймовірність порушення авторських прав – формування в академічному середовищі атмосфери доброчесності; недопущення і протидія фактам порушення патентного законодавства.

Надання адекватної відповіді на окреслені виклики інформатизації, оптимальне їх врахування в діяльності університетів задля забезпечення їх конкурентоспроможності на ринку освітніх і науково-технічних послуг

вимагає формування резильєнтності національної системи вищої освіти загалом. Причому ми наголошуємо на дуалістичному характері резильєнтності: зокрема резильєнтність системи вищої освіти в цілому і резильєнтність закладів вищої освіти. Це сприймаємо як співвідношення цілого і часткового. Резильєнтність освітньої системи в значній мірі залежить від розвиненості резильєнтності у її суб'єктів – університетів, інститутів, академій. Поряд із цим, вищій освіті притаманна ознака емерджентності. А відповідно, сума характеристик складових елементів не рівна сумі властивостей системи, оскільки її потенції є значно більшими. Різні заклади вищої освіти по-різному реагують на зовнішні збурення; університет може бути резильєнтним до певних форм шоків, проте неспроможним адекватно реагувати на інші; відмінності в структурі чи потужностях університетів призводять до різних ступенів їх резильєнтності викликам інформаційної економіки. Тому маємо констатувати, що взаємозв'язок між резильєнтністю університетів і системи вищої освіти присутній, проте він не є абсолютним. Висока резильєнтність будь-якого окремого, навіть найпотужнішого, університету країни не може розцінюватись як запорука достатньої резильєнтності системи вищої освіти.

Дихотомність поняття резильєнтності вищої освіти дає можливість виокремити два її типи – інтроверсійну та екстраверсійну (табл. 1). Як бачимо із даних табл. 1, тип резильєнтності визначається об'єктом (система вищої освіти чи заклад вищої освіти) та конкретною ситуацією (сукупністю умов, що формуються під впливом певних комбінацій факторів становлення інформаційної економіки). Отже, доходимо логічного висновку про амбіверсію категорії «резильєнтність системи вищої освіти».

На наше переконання, відносно розвитку системи вищої освіти в умовах переходу національної економіки до функціонування на засадах інформаційності

Таблиця 1

Матриця типів резильєнтності вищої освіти до умов інформаційної економіки

		Тип резильєнтності	
		Інтроверсійна резильєнтність	Екстраверсійна резильєнтність
Об'єкт	Система вищої освіти	Резильєнтність відносно нових умов, що формуються у ході інформатизації національної економіки (розміщення державного замовлення на підготовку кадрів (у тому числі, технічних спеціальностей) відповідно до перспективних запитів ринку праці – на основі науково обґрунтованого прогнозування з урахуванням тенденцій інформатизації економіки; зорієтування університетських досліджень на генерацію комерційно привабливих технологічних і технічних інновацій)	Резильєнтність відносно нових умов функціонування міжнародного ринку освітніх послуг, що формуються у ході створення глобального інформаційного поля (формування позитивного іміджу національної системи вищої освіти та вітчизняних університетів в глобальному освітньому просторі; підвищення їх позицій у світових рейтингах; залучення іноземних студентів; запрошення іноземних професорів (у тому числі, до викладання за використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій); збільшення обсягів академічної мобільності)
	Заклад вищої освіти	Резильєнтність відносно нових умов конкуренції, що формуються у результаті входження на внутрішній ринок освітніх послуг іноземних університетів, оснащення новітніми інформаційними технологіями. Резильєнтність відносно нових умов локальних ринків праці (формування у студентів навичок роботи з інноваційним обладнанням; підготовка нового покоління підприємців)	Резильєнтність відносно нових умов конкуренції, що формуються у результаті впровадження закладами вищої освіти інноваційних інформаційно-комунікаційних технологій (розширення доступу студентів до навчання в іноземних університетах; онлайн і дистанційна освіта; масові онлайн-курси (МООС); забезпечення представленості університетів у мережі Інтернет, включаючи офіційний сайт)

Джерело: складено автором

резильєнтність необхідно розглядати не лише як специфічну бажану ознаку системи, а як динамічний процес, націлений у тому числі на утримання стійких конкурентних позицій на світовому ринку освітніх послуг. У досліджуваному контексті цей процес означає забезпечення, по-перше, опірності системи вищої освіти, тобто глибини реакції на зовнішні виклики. По-друге, до уваги має також братись спроможність системи відновлюватись та міра її структурної реорганізації після шоків збуджень. По-третє, одним із основних аспектів вивчення резильєнтності системи вищої освіти є визначення ступеню її спроможності поновлюватись до передкризового стану з продовженням траєкторії розвитку. Отже, в рамках нашого дослідження під резильєнтністю розуміємо пружність системи вищої освіти, її спроможність адекватно реагувати на виклики інформаційної економіки, чинити опір шоків збудженням, оперативно відновлюватись та виходити на докризову траєкторію розвитку, а також зазнавати структурної реорганізації при збереженні системоутворюючих властивостей, головних функцій і взаємозв'язків між елементами. В умовах становлення інформаційної економіки резильєнтність є базовою ознакою конкурентоспроможної системи вищої освіти в цілому (екстраверсійна резильєнтність) та університетів зокрема (інтроверсійна резильєнтність).

Резильєнтність національної системи вищої освіти в умовах становлення інформаційної економіки формується: розвитком взаємозв'язків з підприємницьким сектором; інтегрованістю закладів вищої освіти у бізнес-ланцюжки; збільшенням питомої ваги наукомісткого сектору в структурі національної економіки; зростаючою інноваційною активністю економічних суб'єктів країни; прикладним характером і практичною цінністю наукових досліджень університетів; прискоренням темпів комерціалізації результатів наукових досліджень університетів; збільшенням попиту на інноваційну продукцію; зростанням цінності інтелектуальних ресурсів і вимог до якості трудових ресурсів; розвитком інноваційної та інформаційної культури суспільства; інтегрованістю вітчизняних університетів у глобальний науково-освітній простір, зростанням рівня їх конкурентоспроможності на світових ринках освітніх і науково-технічних послуг; розширенням доступу до інформаційних ресурсів; залученістю до процесів функціонування глобального інформаційного поля; інституціональною готовністю університетів до роботи в умовах інформаційної економіки; можливістю керуючої підсистеми впливати на відновлення системи вищої освіти після збуджень, викликаних процесами становлення інформаційної економіки. На формування резильєнтності системи вищої освіти значною мірою впливає розвиненість взаємодії між суб'єктами секторів вищої освіти, підприємництва, держави та

громадськості. Однак, при цьому варто наголосити на існуванні ризиків, оскільки в силу об'єктивних причин суб'єкти цієї моделі можуть по-різному реагувати на шоків збудження. Відповідно, за умови синхронізації інтересів та координації діяльності суб'єктів у рамках цієї моделі, спад у розвитку одного із суб'єктів через зовнішні виклики спроможний негативно вплинути на функціонування інших суб'єктів, порушити рівновагу та розбалансувати взаємодію між ними.

Висновки. Отже, у статті обґрунтовано доцільність дослідження феномену резильєнтності як бажаної властивості та динамічного процесу забезпечення опірності системи вищої освіти, її спроможності абсорбувати шоків збудження, адаптуватись чи реорганізовуватись відповідно до викликів, що формуються становленням інформаційної економіки. Акцент при цьому має робитись на збереженні системоутворюючих ознак і визначальних (базових) функцій національної системи вищої освіти. Резильєнтність перетворюється на базову властивість сучасної конкурентоспроможної в глобальному освітньому просторі системи вищої освіти загалом та вищих навчальних закладів зокрема.

Система вищої освіти характеризується динамічністю; її розвиток та конкурентні позиції на світовому ринку освітніх послуг супроводжуються періодичними коливальними перетвореннями як реакцією на позитивні чи негативні зрушення національної економіки. Подібні коливальні перетворення є типовими для всіх соціально-економічних систем. Саме вони створюють передумови для переходу системи на новий, якісно вищий рівень, для зміни траєкторії її руху в напрямі стійкого розвитку з відповідністю запитам інформаційної економіки на висококонкурентного світового освітнього середовища.

До головних параметрів резильєнтності системи вищої освіти в умовах інформаційної економіки віднесено: ступінь її опірності зовнішнім збудженням, глибина реакції на них, швидкість відновлення після криз, міра структурно-функціональної реорганізації, можливість продовження дошкової траєкторії розвитку. Доведено дуалістичний характер резильєнтності у ракурсі забезпечення конкурентоспроможності вищої освіти в нових соціально-економічних умовах. Визначено фактори, що формують високу резильєнтність національної системи вищої освіти. Одним із основних серед них виокремлено синхронізацію інтересів закладів вищої освіти, підприємств, органів державної влади і громадськості (так звана модель Quadruple Helix). Відзначено, що така синхронізація дозволить оптимізувати процеси модернізації економічних суб'єктів в умовах інформатизації. Перспективи подальших досліджень полягають у визначенні методологічних засад модернізації національної системи вищої освіти на основі формування її резильєнтності до умов інформаційної економіки.

Список літератури:

1. Бурлуцька, С. (2015) Пружність регіональної соціально-економічної системи: мультидисциплінарний підхід. *Галицький економічний вісник*. № 2 (49). С. 56-63.
2. Briguglio, L., Cordina, G., Bugejia, S., Farrugia, N. (2006) *Conceptualizing and Measuring Economic Resilience*. URL: http://www.researchgate.net/publication/229039198_Conceptualizing_and_measuring_economic_resilience.
3. Cambridge Business English; Dictionary Cambridge University Press. URL: <http://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/information-economy>.
4. Greenham, T., Cox, E., & Ryan-Collins, J. (2013). *Mapping Economic Resilience*. Friends Provident Foundation. N.Y. 35 p.
5. Holling, C. (1973) Resilience and stability of ecological systems. *Annual Review of Ecology and Systematics*. № 4. P. 1-23.
6. Perrings, C.A. (2006) Resilience and sustainable development. *Environment and Development Economics*. vol. 11. P. 417-427.
7. Rose, A. (2007) Economic resilience to natural and man-made disasters: Multidisciplinary origins and contextual dimensions. *Environmental Hazards*. № 7. P. 383-398.
8. Walker, B. (2004) Resilience, adaptability and transformability in social-ecological systems. *Ecology and Society*. № 9 (2). art. 5.

References:

1. Burlutska, S. (2015) Pruzhnist rehionalnoi sotsialno-ekonomichnoi systemy: multydistsyplinarnyi pidkhyd. *Halytskyi ekonomichnyi visnyk*. [Elasticity of the regional socio-economic system: multidisciplinary approach. *Galician Economic Herald*] # 2 (49). S. 56-63. [in Ukrainian].
2. Briguglio, L., Cordina, G., Bugejia, S., Farrugia, N. (2006) *Conceptualizing and Measuring Economic Resilience*. Available at: http://www.researchgate.net/publication/229039198_Conceptualizing_and_measuring_economic_resilience [in English].
3. Cambridge Business English; Dictionary Cambridge University Press. Available at: <http://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/information-economy> [in English].
4. Greenham, T., Cox, E., & Ryan-Collins, J. (2013). *Mapping Economic Resilience*. Friends Provident Foundation. N.Y. 35 p. [in English].
5. Holling, C. (1973) Resilience and stability of ecological systems. *Annual Review of Ecology and Systematics*. № 4. P. 1-23. [in English].
6. Perrings, C.A. (2006) Resilience and sustainable development. *Environment and Development Economics*. vol. 11. P. 417-427. [in English].
7. Rose, A. (2007) Economic resilience to natural and man-made disasters: Multidisciplinary origins and contextual dimensions. *Environmental Hazards*. № 7. P. 383-398. [in English].
8. Walker, B. (2004) Resilience, adaptability and transformability in social-ecological systems. *Ecology and Society*. № 9 (2). art. 5. [in English].

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ НА ОСНОВЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЕЕ РЕЗИЛЬЕНТНОСТИ К ВЫЗОВАМ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена определению сущностных характеристик резильентности системы высшего образования в условиях становления информационной экономики; определена ее роль в обеспечении конкурентоспособности высшего образования в контексте информатизации национальной экономики. На основе систематизации существующих научных подходов к трактовке дефиниции резильентности данное понятие предложено рассматривать как способность национальной системы высшего образования адекватно реагировать на вызовы информационной экономики, сопротивляться шоковым возмущением, оперативно восстанавливаться и выходить на докризисную траекторию развития, а также испытывать структурную реорганизацию при сохранении системообразующих свойств, базовых функций и взаимосвязей между элементами. Обосновано выделение интраверсионного и экстраверсионного типов резильентности. Особое внимание уделено конкретизации факторов формирования резильентности системы высшего образования в контексте информатизации национальной экономики.

Ключевые слова: система высшего образования, резильентность, информационная экономика, вызовы информационной экономики, экстраверсионная и интроверсионная резильентность.

COMPETITIVENESS OF HIGHER EDUCATION SYSTEM ON THE BASIS OF FORMATION OF ITS RESILIENCE TO THE CHALLENGES OF THE INFORMATIONAL ECONOMY

The article is devoted to the definition of the essential characteristics of the resilience of the higher education system under the conditions of formation of the information economy; identified its role in ensuring the competitiveness of higher education in context of the national economy informatization. On the basis of systematization of existing scientific approaches to the interpretation of the resilience, this concept was proposed to consider as the ability of the national

higher education system 1) to respond adequately to the challenges of the information economy, 2) to withstand shock disturbance, 3) to quickly recover and enter the pre-crisis development trajectory, and to reorganize saving the system-forming properties, basic functions and interconnections between elements. The author identifies the phenomenon of resilience as the feature and the dynamic process of ensuring resistance of the higher education system, its ability to absorb shock disturbances, to adapt or to reorganize in accordance with the challenges of information economy. The emphasis is put on the preserving the system-forming features and defining (basic) functions of the national higher education system. The author emphasizes the dualistic nature of the phenomenon of resilience: resilience of the higher education system, and resilience of higher education institutions. Is substantiated the dividing of resilience onto two types (introvert and extravert types). The main parameters of the resilience of the higher education system in conditions of the information economy are: degree of its resistance to external disturbance, the depth of reaction to them, rate of recovery after crises, measure of structural and functional reorganization, and the possibility of extending the development path. The special attention is paid to identification of factors forming the resilience of higher education system in the context of the national economy informatization. One of the main among them is the synchronization of interests of higher education institutions, enterprises, public authorities and representatives of civil society (Quadruple Helix model). It is noted that such synchronization allows optimizing processes of modernization of economic entities in conditions of the national economy informatization.

Key words: higher education system, resiliency, informational economy, challenges of information economy, extraversion and introversion resiliency.

3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 339.138

Багорка М.О.доктор економічних наук, доцент кафедри маркетингу,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет**Путінова Ю.Є.**магістр,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет**Bahorka Mariia, Putinova Yuliya**

Dnipro State Agrarian and Economic University

МАРКЕТИНГОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджені й узагальнені теоретико-методологічні підходи до формування маркетингового забезпечення діяльності промислового підприємства; надана характеристика основним елементам комплексу маркетингу, як складникам маркетингового забезпечення, сукупність яких підприємство використовує для впливу на цільовий ринок і для активізації попиту на товар; запропонована оптимізація організаційної структури маркетингового забезпечення промислового підприємства; яка складається з трьох відділів: маркетингових досліджень, відділу збуту, відділу реклами, формування попиту і стимулювання збуту. Встановлено, що під час організації маркетингового забезпечення на промисловому підприємстві необхідно враховувати аналітико-стратегічний складник; формування елементів комплексу маркетингу; організацію та управління маркетингом.

Ключові слова: маркетингове забезпечення, промислове підприємство, комплекс маркетингу, маркетингові дослідження, маркетинговий аналіз, служба маркетингу.

Постановка проблеми. Промисловість є однією із базових галузей економіки України, що здатні забезпечити стійке економічне зростання країни та основні потреби споживачів. Нині промисловість України не є конкурентоспроможною, а промисловим підприємствам, щоб одержати максимальний успіх на ринку, доводиться розв'язувати багато складних проблем, пов'язаних із втратою промислового потенціалу і забезпечення сировиною. Ситуація на промислових підприємствах дуже суперечлива, що призвело до неузгодженості між невдалою практикою ринкового господарювання та теоретичними основами його організації, між маркетинговими заходами та їхньою ефективністю. Відсутнє оптимальне співвідношення між потребами ринку і споживачів і наявністю маркетингового інструментарію для забезпечення цих потреб на підприємствах і є однією з основних проблем цієї галузі.

Під впливом світових тенденцій умови функціонування промислових підприємств кардинально змінилися, і ще вчора популярні управлінські рішення в сучасних умовах виявляються цілком неефективними, а підприємства постають перед необхідністю

впровадження нових ринкових стратегій, методів формування товарних асортиментів та ціноутворення, переоцінки принципів і модельних характеристик економічного розвитку, кардинальних змін підходів до управління підприємством, формування нової, адаптивної до різких коливань ринку, системи управління на основі маркетингового забезпечення.

Маркетингове забезпечення набуває особливої ваги в роботі промислового підприємства. Саме воно здатне привнести у діяльність промислового підприємства розуміння потреб споживача і творче мислення, що дає можливість бути орієнтованим на покупця. При цьому маркетингові рішення повинні бути з аналітичною та комерційною чіткістю обґрунтовані, відповідати корпоративній стратегії, інноваційним напрямкам розвитку і сприяти здійсненню ефективної, стабільної та прибуткової роботи підприємства. У сучасних умовах жорсткої конкуренції на ринку промислові підприємства не можуть здійснювати свою діяльність без використання маркетингового забезпечення, розроблення маркетингової програми, чітко спланованої та організованої маркетингової діяльності, що робить це дослідження актуальним та практично значущим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність промислового маркетингу та його особливості застосування досліджені в працях таких вітчизняних науковців, як: І.В. Бойчук, А.Я. Дмитрів, О.В. Зозулев, Л.П. Коваленко, О.Ф. Оснач, В.П. Пилипчук, В.Ю. Святненко, О.О. Шабунін, і зарубіжних вчених, серед яких: А. Адамська, П. Дойль, Т. Домбровський, Дж. Ленскольд, Д. Меррик, Р. Неструй А. Чубала, Р. Шоу.

Зарубіжні науковці Й. Ансофф, Г. Армстронг, В. Вонг, П. Діксон, Дж.Р. Еванс, Ф. Котлер, М. Портер, Д. Сондерс досліджували питання маркетингового забезпечення підприємств. Серед вітчизняних науковців цьому питанню приділили багато уваги С.С. Гаркавенко, В.Г. Герасимчук, Н.П. Гончарова, А.П. Гречан, С.В. Ковальчук, Є.В. Крикавський, С.М. Ілляшенко, П.Г. Перерва, А.О. Старостіна, Н.І. Чухрай та багато інших учених.

Одним із визначальних факторів, що зумовлюють ефективність маркетингової діяльності підприємств, учені визнають саме раціональність організаційної структури управління. Питанням класифікації функцій організаційних структур маркетингу, визначення й оцінки факторів впливу на організацію і розвиток маркетингової діяльності промислового підприємства, адаптації маркетингових структур до умов зовнішнього середовища присвячені праці Г.О. Холодного, Г.М. Шумської, І.М. Павленко. Проте питання організаційного аспекту маркетингового забезпечення промислових підприємств потребує подальшого вивчення, особливо в контексті нестабільного ринкового середовища.

Формулювання цілей статті. Дослідження і узагальнення теоретико-методологічних засад маркетингового забезпечення діяльності промислового підприємства та розроблення практичних рекомендацій щодо його удосконалення з метою підвищення ефективності та конкурентоспроможності промислових підприємств у сучасних умовах.

Результати дослідження. Значення маркетингового забезпечення для будь-якого підприємства, що функціонує в умовах ринкової економіки, важко переоцінити, оскільки від вирішення життєво важливої проблеми – забезпечення ефективної маркетингової діяльності – залежить попит та збут продукції підприємства.

Оскільки в ринковій економіці найскладнішою проблемою для організації є не виробництво, а продаж продукції, маркетинг являє собою одну з найважливіших сфер управління бізнесом – це симбіоз виробничо-економічних відносин, які виникають між товаровиробниками в результаті виробництва й реалізації продукції, який спрямований на задоволення потреб та інтересів всіх учасників відносин за спрямування кінцевого продукту від виробника до споживача.

Загострення конкурентної боротьби на ринку збуту спричинило необхідність переорієнтації діяльності підприємств із традиційної схеми «виробництво – реалізація – споживання», де провідним ланцюжком було виробництво та його можливості, на

схему «оцінка вимог і розмірів потреб споживачів, створення і випуск товарів – збут продукції» з метою задоволення потреб споживача [1, с. 108].

З позицій теорії маркетингу формально вирішення проблеми можна розглядати в таких координатах: «Потреби → Споживач → Товар → Ринок», тобто головними у сфері впливу маркетингу повинні бути ті складники, які в основному формують зростання нових продажів і відкривають перспективу та можливості побудови гнучкої асортиментної політики в умовах прискорення науково-технічного прогресу. Формування і використання сучасних механізмів промислового маркетингу має важливе теоретичне і практичне значення для вирішення низки проблем ефективного господарювання в умовах прискорених ринкових трансформацій, які відбуваються в економіці України [2, с. 207].

О.С. Петрицька визначає маркетингове забезпечення підприємства як низку операцій комерційного характеру, що взаємозв'язані із переміщенням продукції з території виробника на територію споживача. Маркетингові елементи дозволяють підтримувати оптимальний рівень фінансово-економічних показників у виробничій діяльності. Маркетингове забезпечення включає сукупність маркетингових елементів, які є своєрідною системою вирішення завдань, пов'язаних із пошуком цільових ринків, проведенням маркетингових досліджень, розробленням конкурентного продукту та інших елементів комплексу маркетингу, а також з організацією зворотного зв'язку зі споживачами [3, с. 163].

З погляду методологічного підходу до маркетингового забезпечення промислового підприємства ми вважаємо необхідним насамперед визначити передумови формування механізму маркетингового забезпечення:

- постійні, часто непередбачувані, зміни умов господарювання, що зумовлюють необхідність високої оперативності проведення робіт з аналізу ринку, планування й організування виробництва на підставі результатів аналізу;

- необхідність прогнозування можливих альтернативних варіантів (сценаріїв) розвитку ринкової ситуації і передбачення відповідних їм стратегій поведінки на ринку;

- високий ризик, пов'язаний з розробленням і виведенням на ринок нових товарів, висуває високі вимоги до якості робіт із виділення цільових ринків, потребує всебічного врахування різноспрямованого впливу чинників ризику, щоб звести можливі його наслідки до мінімуму;

- необхідність врахування можливостей підприємства-виробника і стану зовнішнього середовища під час аналізу альтернативних варіантів інноваційного розвитку;

- альтернативний характер вибору цільових ринків (їх сегментів чи ніш) для реалізації варіантів розвитку, необхідність урахування значної кількості чинників впливу, наявність цілої низки різнопланових критеріїв їх оцінки потребує єдиної методики й основних критеріїв для того, щоб цілеспрямовано

вести пошук і обґрунтовано приймати рішення про роботу на певних цільових ринках, враховуючи при цьому весь комплекс різноспрямованих чинників, у тому числі в умовах неповної визначеності [4, с. 229].

З огляду на результати аналізу літературних джерел стосовно проблем та методології формування маркетингового забезпечення підприємств, ми зробили спробу представити механізм формування маркетингового забезпечення діяльності промислового підприємства (рис. 1).

Як видно з рис. 1, інструментарій механізму формування маркетингового забезпечення діяльності підприємств, що спеціалізуються на виробництві, складається із 7 етапів. За результатами послідовної та правильної реалізації кожного з цих етапів можна:

- отримати достовірну інформацію про ринок;
- розрахувати кількість споживачів продукції та отримати можливість за допомогою тренду спрогнозувати подальшу їх кількість;
- встановити основні фактори, що впливають на чисельність такої кількості споживачів;
- вибрати методи, за допомогою яких можна визначити: як зайняти певну нішу на ринку, тощо.

Основу маркетингового забезпечення становлять маркетингові дослідження та маркетинговий аналіз промислового підприємства.

Варто виділити основні об'єкти маркетингових досліджень (рис. 2).

Маркетингові дослідження промислових підприємств представляють широку сферу діяльності, яка визначається як систематичний збір, обробка та аналіз інформації з ціллю прийняття маркетингових рішень і зниження рівня ризику і невпевненості щодо прийнятих рішень.

В основі маркетингових досліджень лежить аналіз кон'юнктури ринку з наступним розробленням сегментів ринку, організацією та формуванням попиту, моделюванням поведінки покупця. Маркетингові дослідження на ринку товарів промислового призначення вимагають великих матеріальних і часових витрат. Як відомо, маркетингове дослідження – це досить складний, тривалий, трудомісткий та дорогий процес, що потребує відповідних знань, вмінь та навичок. Вдало проведене маркетингове дослідження, яке передбачає комплексне вивчення маркетингового середовища, здатне надати підприємству високоякісну, вірогідну, повну, точну та актуальну інформацію, яка стане основою для прийняття управлінських рішень [5, с. 87]. Саме за результатами маркетингових досліджень формуються складники маркетингового забезпечення (рис. 3).

Треба розуміти, що маркетинговий аналіз і маркетингові дослідження – це різні, хоча пов'язані між собою поняття.

Маркетинговий аналіз повинен проводитися за будь-яких ситуацій, в яких знаходиться фірма,



Рис. 1. Механізм формування маркетингового забезпечення промислового підприємства

Джерело: узагальнено автором

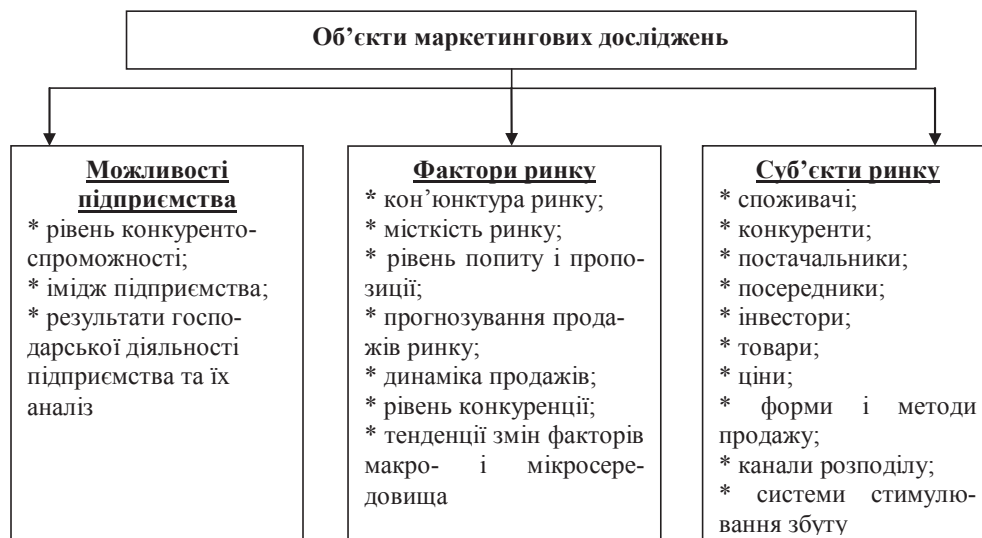


Рис. 2. Об'єкти маркетингових досліджень

Джерело: узагальнено автором

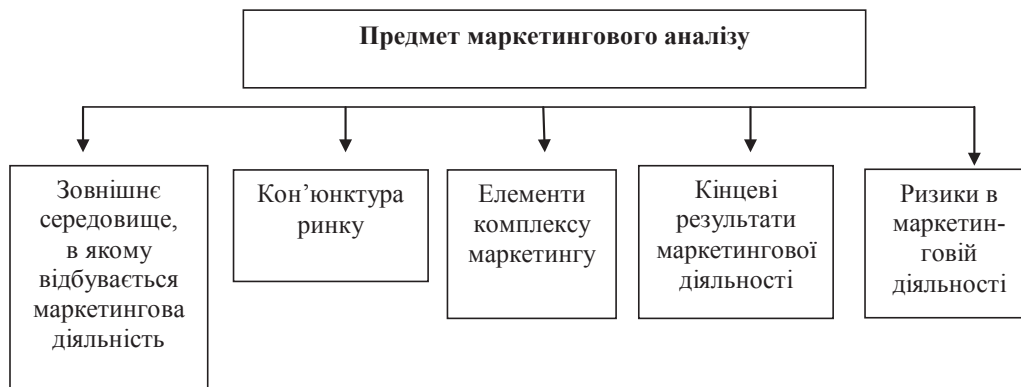


Рис. 3. Складові елементи маркетингового аналізу

Джерело: узагальнено автором

зокрема, за зміни навколишнього середовища, досягнення позитивних кінцевих результатів, наявності проблем тощо.

А.А. Шиманська визначає маркетинговий аналіз як один із напрямів аналітичної роботи підприємства, який передбачає комплексну оцінку його маркетингової діяльності за минулий період із метою вироблення ефективної маркетингової політики на майбутнє [6, с. 168].

Таким чином, система маркетингового забезпечення охоплює такі основні аспекти:

- аналіз ринку;
- розробку маркетингової стратегії;
- оперативний маркетинг, спрямований на забезпечення реалізації маркетингової інноваційної стратегії.

Важливим при формуванні маркетингового забезпечення є аналіз ринкових потреб є визначальним при виборі напрямків діяльності промислового підприємства. Успішність маркетингової діяльності та, як наслідок, ефективність функціонування підприємства значною мірою залежить від належного інформаційного забезпечення.

Безумовно, при організації маркетингового забезпечення на промисловому підприємстві необхідно враховувати наступні складові:

- 1) аналітико-стратегічна (дослідження ринку, аналіз та оцінка маркетингових можливостей підприємства, сегментація ринку і вибір цільових сегментів);
- 2) розроблення комплексу маркетингу (товарна політика, ціноутворення, методи збуту, маркетингові комунікації);
- 3) організування та управління маркетингом (створення служби маркетингу, функціонування маркетингової інформаційної системи, управління маркетинговою діяльністю).

Маркетингове управління на промисловому підприємстві реалізується за допомогою комплексу інструментів маркетингу.

Головна мета розроблення підприємством маркетингового комплексу – забезпечити їй стійкі конкурентні переваги задля завоювання стабільних позицій на ринку. Сутність комплексного і системного маркетингового забезпечення полягає в оперативному

реагуванні на зміни становища на ринку. Такої оперативності можна досягти, виконавши глибокий економічний аналіз і комерційні розрахунки з використанням сучасних економіко-математичних методів. Значну роль у розробці комплексу маркетингу відіграють практичний досвід та інтуїція керівника. Діяльність підприємства на ринку буде успішною, якщо вона застосовуватиме елементи Marketing-mix у комплексі. Застосування окремих складових комплексу не дає бажаних результатів, оскільки вони взаємозалежні й відображають різні напрями діяльності промислового підприємства.

На рис. 4. представлені основні елементи маркетингового забезпечення, які становить комплекс маркетингу – набір засобів маркетингу, сукупність яких підприємство використовує для впливу на цільовий ринок, маючи на меті домогтися бажаного реагування з його боку. Комплекс маркетингу охоплює усі заходи, які може запровадити підприємство для активізації попиту на товар.

Таким чином, суть маркетингового забезпечення діяльності промислових підприємств полягає у використанні комплексу маркетингу, розробленого на основі інструментів маркетингу і поєднує відповідні способи маркетингової концепції управління, на яку орієнтовані дані підприємства.

В сучасних реаліях маркетинг на багатьох промислових ринках, на жаль, не демонструє високої віддачі для бізнесу порівняно з іншими функціями, зокрема, збутом чи фінансовим менеджментом. Деякі керівники підприємств недооцінюють роль маркетингу, що згодом відбивається на фінансовому добробуті підприємства. Проведення маркетингові дослідження та утримання спеціалістів з маркетингу найчастіше вимагають фінансових витрат, але в той же час, не можна заперечувати їх значення та роль, яку вони відіграють у плануванні стратегічних перспектив підприємницької діяльності.

Можна виділити низку головних чинників, які перешкоджають ефективному створенню і функціонуванню служби маркетингу на промислових підприємствах:

- відсутність стратегічного бачення керівництва підприємства;
- нерозуміння місця і ролі маркетингової політики;
- брак коштів на розвиток маркетингу на підприємстві;
- низький рівень компетентності працівників відділу маркетингу;
- відсутність дієвого механізму мотивації праці служби маркетингу;
- недосконалість законодавства в галузі регулювання діяльності підприємства.

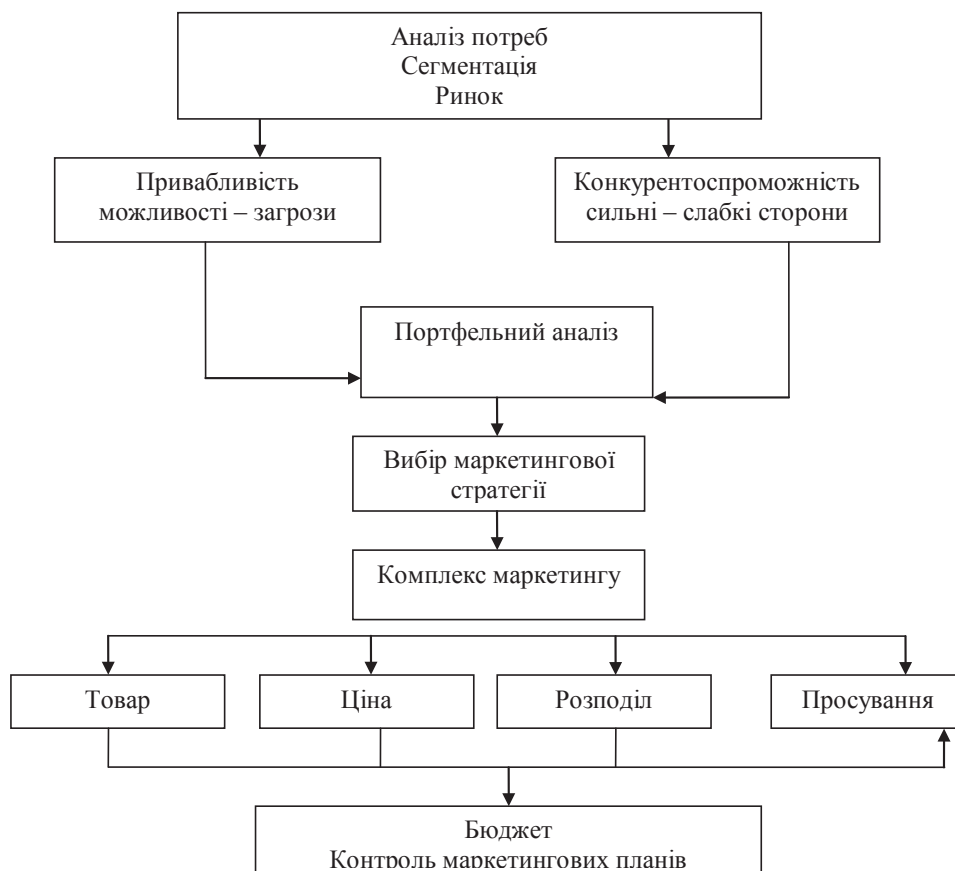


Рис. 4. Маркетингове забезпечення промислового підприємства

Джерело: узагальнено автором

Якщо взяти до уваги відмінності у рівні забезпеченості ресурсами промислових підприємств, у товарах, які вони виробляють, у ринках, на яких вони діють, стає очевидним, що не може бути єдиної організаційної структури, яку можна було б запропонувати у вигляді стандарту для всіх підприємств. Створення на промисловому підприємстві служби маркетингу вимагає відповідної зміни організаційної структури управлінських служб і встановлення нових функціональних зв'язків між підрозділами підприємства.

Маркетингова структура промислового підприємства має бути гнучкою, оскільки вона залежить від стратегії підприємства, яка може змінюватися у разі зміни споживчого попиту, збільшення масштабів та ускладнення виробництва, під впливом досягнень науково-технічного прогресу тощо.

Пропонована нами організаційна структура служби маркетингу для промислового підприємства наведена на рис. 5.

Групи, що відповідають за певні ринки, досліджують структуру, склад і організацію роботи збутової мережі в регіоні, розробляють проекти співробітництва з посередниками і торговими організаціями, безпосередньо займаються укладенням контрактів, збутом продукції.

Ми впевнені, що координацію складників маркетингового забезпечення має здійснювати служба маркетингу. Структура і чисельність служби маркетингу на промисловому підприємстві визначається такими факторами, як розмір чистого прибутку, номенклатура

продукції, її обсяг та складність виробництва, кількість ринків, їх кон'юнктура, освоєна частка, перспективність окремих сегментів та рівень конкуренції на них. Перед службою маркетингу стоять завдання, вирішення яких потребує постійного моніторингу з метою адаптації ринкової стратегії окремих структурних одиниць та підприємства загалом до мінливих умов зовнішнього середовища.

Таким чином, у сучасних умовах ринкової економіки, коли ринкова конкуренція стає більш жорсткою, в результаті появи більш досконалих методів і форм суперництва підприємств на ринку маркетингове забезпечення на промисловому підприємстві вкрай необхідне, адже без нього підприємство не зможе нормально функціонувати і використовувати свої ресурси так продуктивно та вигідно.

Висновки. Під час організації маркетингового забезпечення на промисловому підприємстві необхідно враховувати такі складники, як: аналітико-стратегічний; розроблення комплексу маркетингу; організація та управління маркетингом. Саме маркетингове забезпечення дасть змогу промисловим підприємствам краще адаптуватися до умов ринку. Необхідність маркетингового забезпечення промислового підприємства пов'язана з активним процесом розширення виробництва і появи нових технологій у всіх сферах виробництва товарів і послуг, створення інформаційного простору виробництва і розподілу продуктів, зростання соціальних і культурних потреб споживачів у процесі еволюції маркетингу як філософії та інструментарію підприємництва.

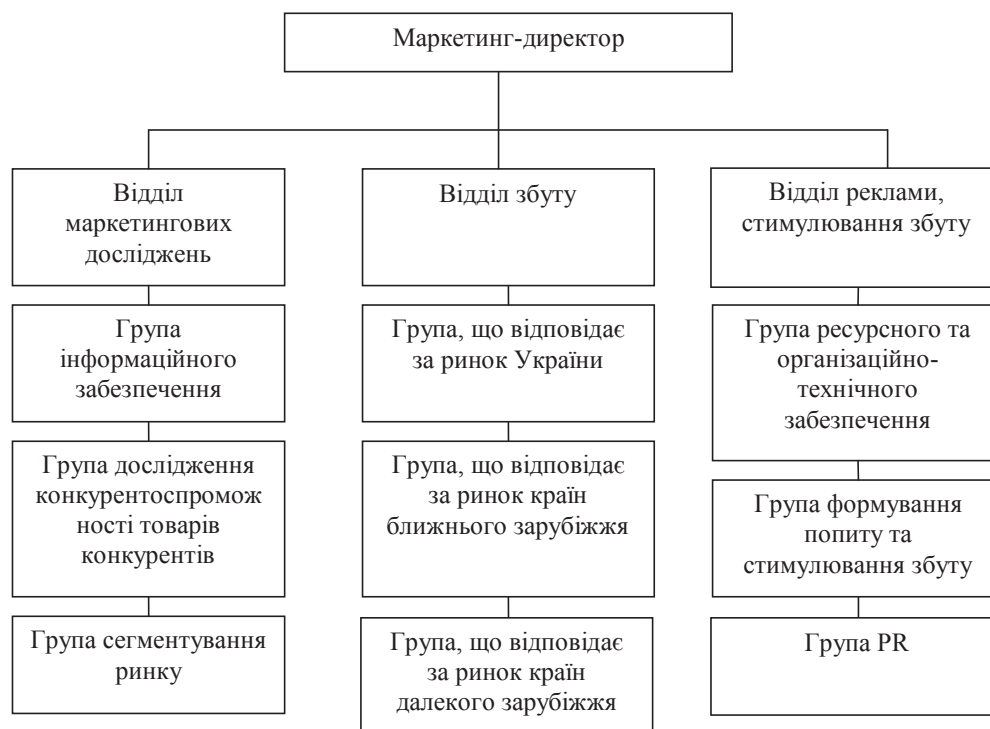


Рис. 5. Проект організаційної структури служби маркетингу для промислового підприємства

Джерело: побудовано автором

Сучасна система управління маркетинговою діяльністю промислового підприємства значною мірою не відповідає вимогам сучасних ринків. Тому для успішної діяльності промислові підприємства в умовах динамічних змін ринкового середовища, філософії ведення бізнесу (управління маркетинговою діяльністю) мають забезпечити наявність та функціонування таких трьох складників:

1) стратегічне бачення (сутність діяльності підприємства та фокусування енергії усіх його підрозділів на досягненні більш високих показників, ніж у конкурентів);

2) ринкова орієнтація (на першому місці серед усіх цінностей і переконань завжди знаходиться споживач);

3) процес формування та вибору найкращої стратегії з урахуванням усіх проблем, з якими стикається промислове підприємство

Методологія формування маркетингового забезпечення діяльності промислових підприємств полягає у використанні комплексу маркетингу, розробленого на основі інструментів маркетингу, що поєднані відпо-

відними способами, та маркетингової концепції управління, на яку орієнтовані дані підприємства. Основу методології маркетингового забезпечення становлять маркетингові дослідження та маркетинговий аналіз.

Таким чином, маркетингове забезпечення промислового підприємства є широким поняттям, яке включає дослідження ринку збуту, дослідження внутрішнього середовища підприємства, дослідження маркетингового інструментарію, його формування й ефективності використання, дослідження ринку продуктивних сил (робоча сила, сировина і матеріали, грошовий ринок і ринок капіталу), дослідження зовнішнього середовища, організацію досліджень на основі бенчмаркінгу і методів маркетингового аналізу. Це концентрує увагу маркетолога і підприємця на найважливіших елементах сфери маркетингового забезпечення і свідомо полегшує формування завдань маркетингових досліджень, пошук слабких місць, які можуть супроводжувати процес функціонування підприємства в умовах ринку, а також надавати допомогу у здійсненні контролю над організацією збору і підготовки маркетингової інформації.

Список літератури:

1. Веселовский М.Я., Абрашкин М.С. Теоретические подходы к определению эффективности деятельности промышленных предприятий. *Вопросы региональной экономики*. 2013. Т. 16. № 3. С. 107-115.
2. Кобець Д.Л. Формування системи маркетингового управління промисловими підприємствами. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки*. 2014. Вип. 7 (2). С. 206-208.
3. Петрицька О.С. Організаційні аспекти маркетингового забезпечення діяльності підприємств легкої промисловості. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2010. № 684. С. 162-165.
4. Морохова В.О. Теоретичні аспекти маркетингового забезпечення промислового підприємства. *Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет*. 2011. Випуск 8 (30). С. 227-237.
5. Россоха В.В. Промисловий і споживчий маркетинг: особливості та інструменти. *АгроІнКом*. 2012. № 7-9. С. 85-89.
6. Шиманська А.А. Управління маркетинговою діяльністю промислового підприємства: економічний та філософський підходи. *Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*. 2015. № 3 (19). С. 166-171.

References:

1. Veselovskyi M.Ya., Abrashkyn M.S. (2013). Teoreticheskie podkhody k opredeleniyu effektivnosti deyatel'nosti promyshlennykh predpriyatiy [Theoretical approaches to determining the effectiveness of industrial enterprises]. *Regional economics issues*, vol. 16, no. 3, pp. 107-115.
2. Kobecj D.L. (2010). Formuvannja systemy marketynghovogho upravlinnja promyslovymy pidpryjemstvamy [Formation of the system of marketing management by industrial enterprises]. *Scientific Herald of Kherson State University. Ser: Economic Sciences*, vol. 7 (2), pp. 206-208.
3. Petrycjka O.S. (2010). Orghanizacijni aspekty marketynghovogho zabezpechennja dijaljnosti pidpryjemstv leghkoji promyslovosti [Organizational aspects of marketing support of activity of enterprises of light industry]. *Bulletin of Lviv Polytechnic National University*, no. 684, pp. 162-165.
4. Morokhova V.O. (2011). Teoretychni aspekty marketynghovogho zabezpechennja promyslovogho pidpryjemstva [Theoretical aspects of marketing support of the industrial enterprise]. *Collection of scientific works. Lutsk National Technical University*, vol. 8 (30), pp. 227-237.
5. Rossokha V.V. (2012). Promyslovyy i spozhyvchyj marketyngh: osoblyvosti ta instrumenty [Industrial and Consumer Marketing: Features and Tools]. *AgroInKom*, no. 7-9, pp. 85-89.
6. Shymansjka A.A. (2015). Upravlinnja marketynghovoho dijaljnistju promyslovogho pidpryjemstva: ekonomichnyj ta filosofskij pidkhody [Management of marketing activity of an industrial enterprise: economic and philosophical approaches]. *Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*, no. 3 (19), pp. 166-171.

МАРКЕТИНГОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследованы и обобщены теоретико-методологические подходы к формированию маркетингового обеспечения деятельности промышленного предприятия; дана характеристика основным элементам комплекса маркетинга как составляющим маркетингового обеспечения, совокупность которых предприятие использует для влияния на целевой рынок и для активизации спроса на товар; предложена оптимизация организационной структуры маркетингового обеспечения промышленного предприятия; которая состоит из трех отделов: маркетинговых исследований, отдела сбыта, отдела рекламы, формирования спроса и стимулирования сбыта. Установлено, что при организации маркетингового обеспечения на промышленном предприятии необходимо учитывать аналитико-техническую составляющую; формирование элементов комплекса маркетинга; организацию и управление маркетингом.

Ключевые слова: маркетинговое обеспечение, промышленное предприятие, комплекс маркетинга, маркетинговые исследования, маркетинговый анализ, служба маркетинга.

MARKETING SUPPORT OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

In the article the research and generalization of theoretical and methodological approaches to the formation of marketing support for the activity of the industrial enterprise; characteristics of the main elements of the marketing complex as a component of marketing support, the totality of which the company uses to influence the target market and to increase demand for goods; the optimization of the organizational structure of the marketing support of the industrial enterprise was proposed; which consists of three departments: marketing research, sales department, advertising department, demand formation and sales promotion. When organizing marketing support at an industrial enterprise, the following components must be taken into account: analytical and strategic; development of a marketing complex; organization and management of marketing, marketing should coordinate the components of marketing support. The structure and the size of the marketing service at an industrial enterprise are determined by such factors as the size of net profit, the product range, its volume and complexity of production, the number of markets, their market conditions, the share acquired, the prospects of individual segments and the level of competition on them. Before the marketing service there are tasks, the solution of which requires constant monitoring in order to adapt the market strategy of individual structural units and the enterprise as a whole to changing environmental conditions. The methodology of forming marketing support for the activities of industrial enterprises consists in using a marketing complex developed on the basis of marketing tools, combined with appropriate methods and the marketing concept of management, on which the enterprise data is oriented. The marketing methodology is based on marketing research and marketing analysis. The offered suggestions concerning the improvement of the organizational structure of the marketing service on the basis of flexibility of the organizational structures of production management, activation of marketing activities, the constant search for sources of effective influence on the market and the consumer.

Key words: marketing support, industrial enterprise, marketing complex, marketing research, marketing analysis, marketing service.

Безугла Л.С.

кандидат наук з державного управління, доцент,
доцент кафедри маркетингу,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Bezuhla Liudmyla

Dnipro State Agrarian and Economic University

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

У статті узагальнено функціональні складники підприємств санаторно-курортного туризму, які допомагають визначати спеціалізацію курортів. Розглянуто типи курортів та їх класифікацію. Зазначено, що практично в кожній області країни розташовуються бальнеологічні курорти, які допомагають лікувати широкий спектр захворювань. Наведено та проаналізовано статистичні дані щодо класифікації основних курортів України згідно з інфраструктурним розвитком та динамікою кількості санаторно-курортних та оздоровчих закладів України. Запропоновано класифікацію та бальну оцінку розвитку інфраструктури основних курортів України. Сформульовано причини занепаду санаторно-курортних підприємств та виокремлено фактори впливу на діяльність ринку підприємств санаторно-курортного туризму, серед яких: прямий, опосередкований та зовнішній. Запропоновано шляхи покращення функціонування підприємств на ринку санаторно-курортних послуг в Україні з врахуванням стратегій розвитку.

Ключові слова: інфраструктура, рекреаційні ресурси, санаторно-курортні підприємства, бальнеологічні курорти, кліматичні курорти, оздоровчі заклади, лікувальні ресурси, стратегії розвитку.

Постановка проблеми. Сьогодення підприємств ринку санаторно-курортних послуг України наведене широким спектром закладів, які спеціалізуються на наданні різних видів послуг. Але в цій галузі спостерігаються негативні тенденції щодо зменшення кількості підприємств санаторно-курортного туризму, що призводить до зменшення кількості споживачів послуг, а це зумовлено низкою факторів. Попри це, підприємства ринку санаторно-курортних послуг України є потенційно привабливими, тому для подальшого ефективного розвитку та максимізації використання їхніх потенційних можливостей необхідним є впровадження стратегій розвитку підприємств санаторно-курортного туризму, а тому актуальність теми дослідження не викликає сумніву.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку підприємств санаторно-курортного туризму присвячено чимало праць вітчизняних та іноземних науковців. Різні аспекти функціонування підприємств санаторно-курортного туризму в Україні знайшли відображення у роботах вітчизняних учених-економістів, таких як М.П. Бондаренко, В.Ф. Казаков, М.П. Мальська, М.В. Ткаченко, В.А. Набедрик, В.І. Новикова, А.Ю. Парфінченко, А.С. Пустовойт, В.І. Стафійчук, Р.І. Сухов, Н.В. Фоменко. У працях закордонних вчених-економістів таких як: Е. Кауфман, Х. Мюллер, Х. Наршtedт, Д. Схверсон, К. Холлі, Л. Мітчел, М. Труасі, П. Дефер, які розглядали роль та вплив підприємств санаторно-курортного туризму

на соціальний та економічний складники держави. Мінливий характер тенденцій на ринку туристичних та оздоровчих послуг, визначення впливу різноманітних чинників на його розвиток вимагають подальшого дослідження.

Проблеми розвитку підприємств санаторно-курортного туризму широко висвітлюються у публікаціях вітчизняних науковців, зокрема, Н.В. Фоменко аналізує базові параметри розвитку підприємств санаторно-курортного туризму [1]; тоді як М.П. Бондаренко досліджує проблемні питання ефективності роботи підприємств санаторно-курортного туризму України [2]; М.В. Ткаченко розглядає санаторно-курортні заклади як складник інфраструктури рекреаційної галузі [3]. Але протягом останнього десятиріччя у наукових дослідженнях відсутній аналіз причин занепаду санаторно-курортних підприємств та виникає необхідність у визначенні шляхів покращення функціонування підприємств на ринку санаторно-курортних послуг в Україні з врахуванням стратегій розвитку.

Мета статті. Метою дослідження є теоретичне обґрунтування соціально-економічних аспектів розвитку підприємств санаторно-курортного туризму в Україні, визначення причин їх занепаду та розроблення пропозицій щодо шляхів покращення функціонування зазначених підприємств.

Виклад основного матеріалу. В Україні санаторно-курортний туризм є одним із найдавніших видів рекреації. З XIX ст. відомі кліматичні курорти

Південного узбережжя Криму, бальнеологічні курорти Передкарпаття та Закарпаття, Поділля, Полтавщини, грязьові курорти Криму та Одещини, які зазнали особливого розвитку у XX ст. Перші підприємства санаторно-курортного туризму в Україні, які почали функціонувати, використовуючи мінеральну воду для лікування, виникли у Шклі (1576), Саках (1799), Трускавці (1827), Одесі (1829), БерМінВодах (1862), Моршині (1877); лікувальні властивості грязей – на узбережжі Куяльницького лиману (1833), поблизу Голої Пристані (Гопри) (1895) [4].

Загальновідомо, що, бальнеологією називається один із розділів медицини, який описує лікування та оздоровлення за допомогою різних мінеральних джерел, наприклад, лікування за допомогою зрошення, пиття, інгаляцій, ванн або душі з мінеральних вод.

На основі методу бальнеологічного лікування виникли бальнеологічні курорти, які володіють природними ресурсами і досить розвинутою інфраструктурою для оздоровлення та лікування хворих. Важливою складовою частиною діяльності підприємств санаторно-курортного туризму є їхня лікувально-ресурсна база, насамперед – природні лікувальні ресурси, саме вони визначають спеціалізацію курортів, які мають такі функціональні складники (рис. 1).

Згідно з наведеними функціональними складниками зазначимо, що основними елементами діяльності підприємств санаторно-курортного туризму є: рекре-

аційні ресурси; підприємства санаторно-курортного туризму; спеціальні пристосування, установи та споруди для лікувального використання; підприємства культурно-побутового обслуговування.

Станом на 01.01.2019 року відомими бальнеологічними оздоровницями в Україні є: Трускавець, Моршин, Миргород, Хмільник, Східниця. Мінеральні води цих курортів надзвичайно популярні та високоефективні у вузькоспеціалізованому лікуванні.

Зазвичай у санаторно-курортному туризмі розрізняють чотири типи курортів: бальнеологічні, грязьові, кліматичні, змішані. На бальнеологічних курортах головним лікувальним чинником є мінеральні води, що можуть використовуватися для внутрішнього та зовнішнього застосування. Грязьові курорти знаходяться поблизу родовищ лікувальних грязей. Серед кліматичних курортів виділяють: гірські, приморські, лісові та степові на рівнинах, кожному з яких притаманні унікальні комбінації кліматично-погодних характеристик, що забезпечують лікувальний ефект. Поряд з основними виділяють змішані курорти, на яких одночасно використовуються кілька природних лікувальних ресурсів (рис. 2).

Послуги підприємств санаторно-курортного туризму в Україні становлять майже 40% від загального обсягу діяльності туристичної галузі. Країна має широкую та різноманітну ресурсну базу, представлену майже всіма бальнеологічними типами мінеральних вод.

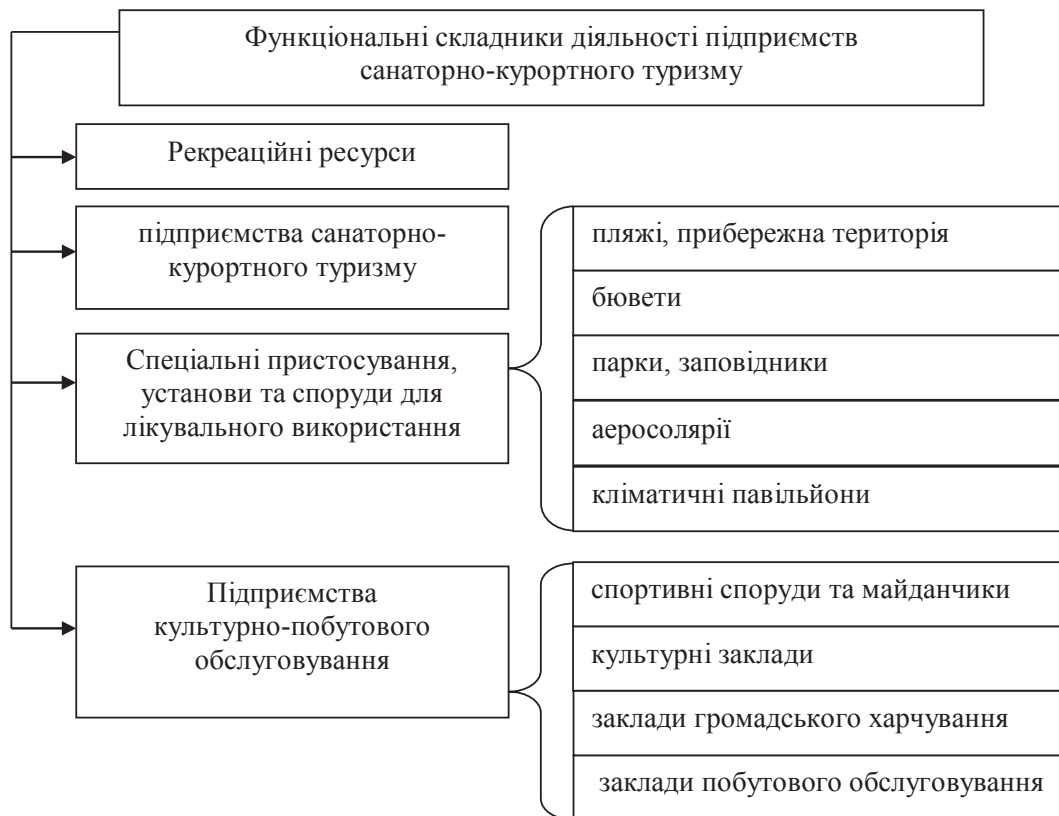


Рис. 1. Функціональні складники діяльності підприємств санаторно-курортного туризму

Джерело: побудовано автором на основі [4]



Рис. 2. Типи та функціонал курортів

Джерело: [3]

Інфраструктура туризму – це сукупність підприємницьких (комерційних) і неприємницьких (некомерційних) інституційних структур, а також ресурсного потенціалу, які в комплексі створюють умови для здійснення туристичної діяльності [5]. До комерційних підприємницьких структур відносять підприємства, метою яких є одержання прибутку, до некомерційних – підприємства, які зазвичай планують досягти соціального ефекту (благодійні фонди, музеї, бібліотеки, державні медичні установи, заповідні території, споживчі кооперативи, релігійні організації тощо). Розвиток ринкової інфраструктури туризму охоплює ту частину закладів забезпечення туристичної діяльності, що опосередкована економічними ринковими відносинами, потребує класифікації за областями та рівнем розвитку інфраструктури.

Для класифікації інфраструктурного розвитку основних курортів України доцільно використовувати метод експертних оцінок, що передбачає незалежну думку експертів та допомагає побудувати адекватну модель, яка базується на опитуванні та анкетуванні спеціальної групи експертів (вибіркові 7 туристичних агентств за областями) з метою визначення класифікації та рівня розвитку інфраструктури. Залучені експерти висловили думки щодо рівня розвитку інфраструктури основних

курортів України. Згідно з поставленим завданням було вибрано бальну шкалу оцінювання від 1 до 3, де 1 бал – інфраструктура нерозвинена, 2 бали – інфраструктура слаборозвинена, 3 бали – інфраструктура розвинена.

Під час оцінки кожного окремого курорту експерти керувалися загальними та спеціальними критеріями туристичного ринку, за якими визначають та встановлюють рівень розвитку інфраструктури курорту.

До загальних критеріїв розвитку інфраструктури туризму відносять розвиток: транспортних комунікацій (автошляхи, залізниця, аеропорти тощо); комунальних служб, інженерних та інформаційних комунікацій; закладів соціальної сфери (охорони здоров'я, зв'язку, парків культури, музеїв, бібліотек, концертні зали); громадських організацій; обслуговуючої інфраструктури підприємницької (господарської) діяльності (банків, консалтингових підприємств, юридичних, інформаційних та ін.); закладів побутового обслуговування; закладів ресторанного господарства та торгівлі (ресторани, кав'ярні, бари та ін.).

До спеціальних критеріїв розвитку інфраструктури туристичного ринку належать: туристичні оператори та агентства, екскурсійні бюро; колективні й індивідуальні засоби розміщення (готелі, мотелі, кемпінги тощо); національні парки; заклади дозвілля, спорту та

розваг (казино, пляжі, спортивні майданчики, музеї, парки тощо); засоби транспорту (залізничний, авіа, частково автомобільний міжміський та ін.); частково як заклади ресторанного господарства та торгівлі (ресто-

рани, кав'ярні, бари та ін.), так і місцевий транспорт [5].

Таким чином, пропонуємо класифікувати основні курорти України за областями та їхнім інфраструктурним розвитком станом на 01.01.2019 року (таблиця 1).

Таблиця 1

Класифікація основних курортів України за областями та їхнім інфраструктурним розвитком

Область	Курорти	Класифікація курортів	Розвиток інфраструктури	
			Рівень	Бал
Вінницька	Хмільник	Бальнеологічний	розвинена	3
	Бронниця	Бальнеологічний	нерозвинена	1
Дніпропетровська	Орлівщина	Кліматичний	слаборозвинена	2
Донецька	Слов'янськ	Бальнеогрязьовий	розвинена	3
	Слов'яногірськ	Кліматичний	нерозвинена	1
Закарпатська	Голубине	Бальнеологічний	нерозвинена	1
	Поляна	Бальнеологічний	розвинена	3
	Синяк	Бальнеологічний	розвинена	3
	Свалява	Бальнеологічний	розвинена	3
	Нижнє Солотвино	Бальнеологічний	розвинена	3
	Рахів	Бальнеологічний	слаборозвинена	2
	Міжгір'я	Бальнеологічний	розвинена	3
	Виноградів	Бальнеологічний	слаборозвинена	2
	Кваси	Бальнеологічний	слаборозвинена	2
	Шаян	Бальнеологічний	слаборозвинена	2
	Солочин	Бальнеологічний	слаборозвинена	2
Запорізька	Бердянськ	Кліматичний бальнеогрязьовий	розвинена	3
	Кирилівка	Кліматичний бальнеогрязьовий	розвинена	3
Івано-Франківська	Черче	Кліматичний бальнеогрязьовий	нерозвинена	1
	Ворохта	Кліматичний бальнеогрязьовий	розвинена	3
	Яремче	Кліматичний бальнеогрязьовий	розвинена	3
	Шешори	Бальнеологічний	слаборозвинена	2
Київська	Конча-Заспа	Кліматичний бальнеологічний	розвинена	3
	Пуща-Водиця	Кліматичний	розвинена	3
Львівська	Трускавець	Бальнеологічний	розвинена	3
	Моршин	Бальнеологічний	розвинена	3
	Немирів	Бальнеологічний	слаборозвинена	2
	Любін Великий	Бальнеологічний	нерозвинена	1
	Східниця	Бальнеологічний	розвинена	3
Миколаївська	Очаків	Кліматичний	розвинена	3
Одеська	Куяльник	Кліматичний бальнеогрязьовий	розвинена	3
	Затока	Кліматичний	розвинена	3
	Лебедевка	Кліматичний бальнеогрязьовий	слаборозвинена	2
	Сергіївка	Кліматичний бальнеогрязьовий	розвинена	3
Полтавська	Миргород	Бальнеологічний	розвинена	3
	Велика Багачка	Бальнеологічний	нерозвинена	1
	Власівка	Бальнеологічний	нерозвинена	1
Рівненська	Жобрин	Бальнеологічний	нерозвинена	1
Сумська	Токарі	Бальнеологічний	нерозвинена	1
Харківська	Березівські Мінеральні Води	Бальнеологічний	нерозвинена	1
Херсонська	Гопри	Бальнеогрязьовий	нерозвинена	1
	Скадовськ	Кліматичний	розвинена	3
	Генічеська Гірка	Бальнеологічний	розвинена	3
Хмельницька	Волочиськ	Бальнеологічний	нерозвинена	1
	Сатанів	Бальнеологічний	слаборозвинена	2
Чернігівська	Мена	Бальнеологічний	нерозвинена	1
Черкаська	Будище	Бальнеологічний	нерозвинена	1

Джерело: побудовано автором на основі інформації Державної служби статистики України та результатів опитування експертів

Щодо наведеної класифікації основних курортів України за областями та їхнім інфраструктурним розвитком визначено, що найбільш високий рівень (3 бали) спостерігається на курортах Київської, Запорізької та Миколаївської областей. Найнижчий рівень – 1 бал – належить курортам Рівненської, Сумської, Харківської, Чернігівської та Черкаської областей. Аналіз даних таблиці засвідчує, що завдяки географічному розташуванню, геологічній будові та гідрогеологічним умовам Україна має всі типи курортів: бальнеологічні, грязьові, кліматичні, змішані. Більшість підприємств санаторно-курортного туризму використовує декілька методів лікування, які є в наявності, адже важливим принципом дії санаторно-курортного туризму є комплексний підхід. Під комплексним підходом (комплексністю) розуміють використання різних природних лікувальних факторів у поєднанні з дієтотерапією, фізіотерапевтичними процедурами, ліками та іншими лікувальними засобами й методами.

Динаміка кількості санаторно-курортних та оздоровчих закладів України має змінний характер (таблиця 2).

Протягом 2012-2017 років кількість санаторно-курортних підприємств та оздоровчих закладів має тенденцію до зменшення через нестабільну фінансову ситуацію на внутрішньому ринку країни. У 2014 році одним із чинників, який вплинув на зниження кількості санаторно-курортних та оздоровчих закладів, стала окупація АР Крим, де знаходилася значна кількість оздоровчих комплексів. Аналогічна ситуація відбулась на сході України, а саме в частинах Донецької та Луганської областей, де у зв'язку з антитерористичною операцією припинено функціонування багатьох закладів та підприємств оздоровчого типу.

Мінливим залишається показник кількості осіб, які отримали послуги підприємств санаторно-курортного туризму. Ця тенденція пояснюється певною сукупністю чинників:

- збільшенням вартості оздоровчих послуг на ринку підприємств санаторно-курортного туризму та інших супутніх послуг;
- зменшенням реальних доходів населення через зростаючі темпи інфляції;
- зниженням обсягу замовлень на дані послуги з боку профспілок усіх рівнів;
- зменшенням фінансування з боку держави.

Важливе значення під час функціонування ринку підприємств санаторно-курортного туризму в Україні є його економічний складник, оскільки стан ринку санаторно-курортних послуг дійсно пов'язаний з економічними процесами, які відбуваються в країні. Як уже зазначалося, фінансова криза в Україні приводить до негативних тенденцій розвитку туристичного ринку. Водночас активізація функціонування ринку підприємств санаторно-курортного туризму значно впливає на розвиток економіки держави.

Сучасні дослідники стверджують, що вплив ринку підприємств санаторно-курортного туризму на економіку держави має три основні ефекти [5], але вважаємо за доцільне виокремити фактори впливу на розвиток ринку підприємств санаторно-курортного туризму:

- фактор прямого впливу – прибутки від діяльності санаторно-курортних закладів, туристичних агентств, закладів харчування, історико-культурних об'єктів та інших підприємств туристичної індустрії, а також прибутки магазинів від покупок, що здійснюють відпочиваючі;

Таблиця 2

Динаміка кількості санаторно-курортних та оздоровчих закладів України, од.

Роки	Санаторії та пансіонати з лікуванням ²	Санаторії-профілакторії ²	Будинки і пансіонати відпочинку ²	Бази та інші заклади відпочинку ²	Дитячі заклади оздоровлення та відпочинку ³
	всього	всього	всього	всього	всього
1990	505	556	332	2213	15687
1995	551	517	294	1862	5884
2000	549	377	266	2010	7615
2005	524	291	321	2016	18366
2010	510	234	290	1920	17342
2011	508	224	280	1947	17703
2012	484	185	286	1925	17744
2013	477	165	271	1916	18549
2014 ¹	320	118	90	1400	13977
2015 ¹	309	79	76	1399	9743
2016 ¹	291	63	73	1295	9669
2017 ¹	284	55	67	1235	9745

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

² У 2002–2011 роках інформація стосовно діяльності санаторно-курортних (оздоровчих) закладів подається за 12 місяців: з 1 жовтня попереднього по 30 вересня звітного року.

³ У 1990–2009 роках – дитячі оздоровчі табори.

Джерело: узагальнено автором на основі [6]

– фактор опосередкованого впливу – прибутки від діяльності будівельних організацій, банків, поставальників харчів, комунальних служб, отриманих від реалізації продукції та послуг, що забезпечують комфортне перебування відпочиваючих у санаторно-курортних закладах;

– фактор зовнішнього впливу – прибутки від діяльності інших місцевих резидентів у вигляді заробітної плати, дивідендів, орендної плати та інших видів платежів, отриманих від реалізації продукції та послуг загальної кількості суб'єктів, які пов'язані з санаторно-курортною діяльністю.

Розглянемо основні причини, що стримують розвиток ринку підприємств санаторно-курортного туризму в Україні:

– негативний імідж українських курортних зон з боку іноземних туристів щодо якості та рівня розвитку інфраструктури;

– слабе, а інколи відсутнє рекламне позиціонування вітчизняних підприємств-курортів, які пропонуються на міжнародному ринку туристичних послуг;

– нерозвинута та застаріла санаторно-курортна інфраструктура, яка не здатна в повному обсязі задовольнити сучасні потреби споживачів;

– низька конкурентоспроможність у сфері обслуговування порівняно з аналогічними показниками зарубіжних курортів;

– значна конкуренція на ринку санаторних закладів державної та приватної власності в курортних зонах;

– недостатній рівень державного сприяння розвитку підприємств санаторно-курортного туризму;

– обмежений обсяг інвестування в діяльність підприємств санаторно-курортного туризму.

Важливе значення під час дослідження потенційно можливого поліпшення діяльності підприємств санаторно-курортного туризму є вибір стратегії розвитку. До основних стратегій розвитку підприємств санаторно-курортного туризму відносять: стратегію кардинальної зміни; стратегію збереження зростання; стратегію досягнутого зростання; стратегію вибіркового зростання [7].

Основними стратегічними шляхами покращення функціонування підприємств на ринку санаторно-курортних послуг в Україні вважаємо:

– за умови зменшення завантаженості підприємств санаторно-курортного туризму, що спричинено сезонними коливаннями в туристично-оздоровчому середовищі, використовувати стратегію кардинальних змін, яка вимагає з'ясування причин коливань та пошуку методів підтримки цих підприємств із метою залучення суспільних, державних і приватних інвестицій. При цьому можливий варіант тимчасового перепрофілювання підприємств санаторно-курортного туризму в період суттєвого зменшення завантаженості;

– у разі, коли діяльність підприємств санаторно-курортного туризму спрямована на підтримку повільного рівня зростання за несприятливих зовнішніх умов та на залучення відпочиваючих завдяки введенню нових послуг (медичних і анімаційних), доцільно використовувати стратегію збереження зростання;

– у разі утримання досягнутого рівня, коли підприємства санаторно-курортного туризму мають у своєму розпорядженні лише обмежений асортимент нових продуктів чи послуг та нездатні задовольнити новий ринок – стратегію досягнутого зростання;

– якщо підприємства санаторно-курортного туризму орієнтуються виключно на визначений сегмент ринку, доцільно використовувати стратегію вибіркового зростання.

В кожному окремому разі щодо особливостей діяльності підприємств санаторно-курортного туризму може бути застосована окрема стратегія або їх сукупність.

Висновки і пропозиції. Розвиток підприємств санаторно-курортного туризму в Україні потребує підтримки, узгодженого розвитку в межах всієї індустрії туризму країни. Санаторно-курортний туризм є одним із пріоритетних напрямів розвитку вітчизняного та іноземного туризму в державі. Наявні та потенційні запаси лікувальних ресурсів, з огляду на їхні якісні та кількісні характеристики, можуть бути основою для створення і реалізації інноваційного туристичного продукту. Наявна матеріально-технічна база підприємств санаторно-курортного туризму потребує значних капіталовкладень у розвиток і реконструкцію та заслуговує на пильну увагу питання забудови курортів, розроблення генеральних стратегій розвитку, економічного та фінансового забезпечення їхнього ефективного функціонування.

Список літератури:

1. Фоменко Н.В. Рекреаційні ресурси та курортологія : навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2007. 312 с.
2. Бондаренко М.П. Туристичний сектор економіки України: реалії та перспективи. *Економіка і прогнозування : [науково-аналітичний журнал]*. 2015. № 1. С. 104-119.
3. Мігушенко Ю.В. Локальні туристично-рекреаційні комплекси як альтернативна модель активізації інвестиційної діяльності у туристичній галузі. *Стратегічні пріоритети*. 2008. № 3 (8). С. 163-169.
4. Новикова В.І., Пустовойт А.С. Природно-лікувальні ресурси санаторно-курортного комплексу України. *Туризм і гостинність в Україні : стан, проблеми, тенденції, перспективи розвитку* : матеріали II міжнар. наук.-практ. конф., 16-17 жовтня 2014 р. Черкаси : Брама-Україна, 2014. С. 381-391.
5. Ткаченко М.В., Босовська Т.І. Стратегічний розвиток туристичного бізнесу : монографія / за ред. А.А. Мазаракі. Київ: Київський нац. торг.-е к. ун-т, 2010. 596 с.

6. Офіційний сайт Державної служби статистики України. *Санаторно-курортні та оздоровчі заклади*. веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 24.04.2019).
7. Вуйцик О. Вплив рекреаційно-туристичного комплексу на розвиток економіки держави. *Вісник Львівського університету. Серія «Міжнародні відносини»*. 2013. № 24. С. 35-42.

References:

1. Fomenko N.V. (2007) *Rekreatsiyni resursy ta kurortolohiya* [Recreational resources and health resorts]: navch. posib. Kyiv : Tsentr navchal'noyi literatury, 2007. 312 p. (in Ukrainian).
2. Bondarenko M.P. (2015) Turystychnyy sektor ekonomiky Ukrayiny: realiyi ta perspektyvy. [Tourism sector of Ukraine's economy: realities and prospects]. *Ekonomika i prohnouzuvannya* : [naukovo-analitychnyy zhurnal]. 2015. No. 1. pp. 104-119. (in Ukrainian).
3. Mihushchenko Yu.V. (2008) Lokal'ni turystychno-rekreatsiyni komplekxy yak al'ternatyvna model' aktyvizatsiyi investytsiynoyi diyal'nosti u turystychniy haluzi. [Local tourist and recreational complexes as an alternative model of activation of investment activity in the tourism industry]. *Stratehichni priorytety*. 2008. No. 3 (8). pp. 163-169. (in Ukrainian).
4. Novyкова V.I., Pustovoyt A.S. (2014) Pryrodno-likuval'ni resursy sanatorno-kurortnoho kompleksu Ukrayiny. [Natural and therapeutic resources of the sanatorium and resort complex of Ukraine]. *Turyzm i hostynnist' v Ukrayini : stan, problemy, tendentsiyi, perspektyvy rozvytku* : materialy II mizhnar. nauk.-prakt. konf., 16-17 zhovtnya 2014 r. Cherkasy : Brama-Ukrayina, 2014. pp. 381-391. (in Ukrainian).
5. Tkachenko M.V., Bosovska T.I. (2010) *Stratehichnyy rozvytok turystychnoho biznesu* [Strategic development of tourism business]: monohrafiya / za red. A.A. Mazaraki. Kyiv: Kyivskyi nats. torh.-ek. un-t, 2010. 596 p. (in Ukrainian).
6. Ofitsiynyy sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrayiny. Sanatorno-kurortni ta ozdorovchi zaklady. [Sanitation resort and recreational facilities]. veb-sayt. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 24.04.2019).
7. Vuytsyk O. (2013) Vplyv rekreatsiyno-turystychnoho kompleksu na rozvytok ekonomiky derzhavy [Influence of the recreation and tourism complex on the development of the state economy]. *Visnyk L'viv's'koho universytetu. Seriya «Mizhnarodni vidnosyny»*. 2013. No. 24. pp. 35-42. (in Ukrainian).

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО ТУРИЗМА В УКРАИНЕ

В статье обобщены функциональные составляющие предприятий санаторно-курортного туризма, которые помогают определять специализацию курортов. Рассмотрены типы курортов и их классификация. Отмечено, что практически в каждой области страны располагаются бальнеологические курорты, которые помогают лечить широкий спектр заболеваний. Приведены и проанализированы статистические данные по классификации основных курортов Украины согласно инфраструктурному развитию и динамике количества санаторно-курортных и оздоровительных учреждений Украины. Предложена бальная классификация оценки развития инфраструктуры основных курортов Украины. Сформулированы причины упадка санаторно-курортных предприятий и выделены факторы влияния на деятельность рынка предприятий санаторно-курортного туризма, среди которых: прямой, косвенный и внешний. Предложены пути улучшения функционирования предприятий на рынке санаторно-курортных услуг в Украине с учетом стратегий развития.

Ключевые слова: инфраструктура, рекреационные ресурсы, санаторно-курортные предприятия, бальнеологические курорты, климатические курорты, оздоровительные учреждения, лечебные ресурсы, стратегии развития.

SOCIO-ECONOMIC ASPECTS ENTERPRISES DEVELOPMENT OF SANATORIUM-RESORT TOURISM IN UKRAINE

The article summarizes the functional components of sanatorium-resort tourism enterprises, which help to determine the resorts specialization. The resorts types and their classification are considered. Presented and analyzed the statistical data on the classification the main resorts of Ukraine according to the infrastructural development and the dynamics of the sanatorium-health institutions of Ukraine. In sanatorium-resort tourism distinguish four types of resorts: balneological, mud, climatic, mixed. It has been established that in almost every region of the country there are several spa resorts that help treat a wide range of diseases. The reasons for the decline of sanatorium-resort enterprises are formulated and the factors influencing the activity of the market of sanatorium-resort tourism enterprises at the micro level are highlighted, among them: direct, indirect and external factors of influence. The number of sanatorium and spa establishments and health facilities tends to decrease due to an unstable financial situation in the domestic market of the country. In 2014, the occupation of Crimea, which had a large number of health centers, was one of the factors that affected the decline in the number of institutions. A similar situation occurred in the Eastern Ukraine, namely, parts of the Donetsk and Luhansk regions, where, in connection with the anti-terrorist operation, the operation of many establishments and enterprises of

the sanitary type was stopped. The main factors hindering the development of the market of sanatorium-resort services in Ukraine are indicated. The existing material and technical base of sanatorium-resort tourism enterprises requires significant investments in development and reconstruction, and the development of resorts, the development of general strategies for their development, and the economic and financial support for their effective functioning require close attention. Recommendations are given to improve the functioning of enterprises in the market of sanatorium-resort services in Ukraine, taking into account development strategies.

Key words: infrastructure, recreational resources, sanatorium-resort enterprises, balneological resorts, climatic resorts, health institutions, medical resources, development strategies.

УДК 338

Блащак Б.Я.

аспірант,

Тернопільський національний економічний університет

Blashchak Bogdan

Ternopil National Economic University

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ У СТРУКТУРІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено сутність понять «потенціал», «потенціал підприємства», «фінансовий потенціал». На основі проведеного дослідження сутності поняття «потенціал» сформовано основні підходи: ресурсний, соціально-економічний, результатний, виробничий, управлінський, процесний. Потенціал підприємства характеризує вся сукупність показників і чинників, що визначають його можливості, кошти, запаси, можливості, ресурси, виробничі резерви, які можуть бути використані в господарській діяльності. Потенціал підприємства формує техніко-технологічний, кадровий, фінансовий, організаційно-управлінський, маркетинговий, інноваційний потенціали. Досліджено фактори, що впливають на формування потенціалу підприємства. Визначена роль фінансового потенціалу у формуванні потенціалу підприємства.

Ключові слова: потенціал, фінансовий потенціал, підприємство, фактори, підходи.

Постановка проблеми. В умовах посиленого ускладнення розвитку вітчизняної економіки проблема визначення ресурсних можливостей повинна стати пріоритетним напрямом стратегії будь-якого господарюючого суб'єкта.

Тенденція залежності економічного зростання підприємства від стану його потенціалу є очевидною і завжди досліджувалася науковцями. Слід зазначити, що термін «потенціал» широко застосовується в економічній літературі як кількісна оцінка і виступає як природний, інвестиційний, інтелектуальний, економічний, ресурсний, трудовий потенціал тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сутності та складників потенціалу підприємства займалися як вітчизняні, так і зарубіжні науковці: Л. Абалкін, Л. Антошкіна, О. Гетьман, Л. Коваль, І. Лукінов, Є. Лапін, Б. Молчанов, І. Репіна, Д. Черніков, О. Чаленко та ін.

Теоретичні аспекти щодо формування та використання фінансового потенціалу підприємства висвітлено в працях багатьох вітчизняних і зарубіжних авторів, таких як Н. Брегін, Г. Бикова, О. Васюренко, Н. Гнип, Н. Давиденко, П. Стецюк та ін. Проте не досить дослідженими є питання значущості фінансового потенціалу у нарощуванні потенціалу підприємства.

Постановка завдання. Мета статті – подальший розвиток теоретичних основ щодо формування фінансового потенціалу в контексті потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу. Потенціал можна розглядати як джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути використанні у діяльності підприємств для досягнення певної мети. Однак потенціал є чимось більшим, ніж просто набір певних можливостей системи для ефективного функціонування підприємства за різних цілей.

Варто зазначити, що потенціал є базовим елементом підприємства, який об'єднує в собі цілі, рушійні

сили і джерела його розвитку. Його зміст визначають такі характеристики:

- потенціал є динамічною характеристикою і проявляється тільки в процесі його використання;
- використання потенціалу повинно супроводжуватися його зростанням;
- процеси використання та нарощування потенціалу є безперервними і доповнюють один одного.

Дослідник О. Чаленко, працюючи над проблемою невизначеності поняття «потенціал» в економічних дослідженнях, аналізує визначення терміна у природничих науках. Розглядає енциклопедичні визначення електричного, магнітного, хімічного потенціалу та потенціалу у математиці [10].

Як зазначає Л.В. Коваль, в етимологічному словнику російської мови відзначається походження слова як запозиченого в XIX ст. із французької мови, де «potentiel» взято з латинської «potentialis», похідного «potens» – «здатний», «спроможний», буквально – «здатний бути» [7].

Таким чином, категорія «потенціал» охоплює широкий спектр процесів і явищ, що зумовлює різноманітність її трактувань.

На основі проведеного дослідження сутності терміна «потенціал» можна сформулювати основні підходи, а саме:

- 1) ресурсний підхід – полягає у представленні потенціалу як сукупності ресурсів та потенційної можливості їх використання
- 2) соціально-економічний підхід – розгляд потенціалу як системи матеріальних та трудових факторів, що забезпечують досягнення мети виробництва;
- 3) результатний підхід – представлення потенціалу як здатності комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені завдання. Дослідники зважають на цілісність структури і функцій об'єкта, вияв їх взаємозв'язку;
- 4) виробничий підхід – аналіз економічного потенціалу проводиться на основі виробничої діяльності;
- 5) управлінський підхід – ототожнення економічного потенціалу з трудовим потенціалом суспільства;
- 6) процесний підхід (запропонований О. Чаленко) [10].

Потенціал підприємства характеризує вся сукупність показників і чинників, що визначають його можливості, кошти, запаси, можливості, ресурси, виробничі резерви, які можуть бути використані в господарській діяльності.

До особливостей потенціалу підприємства можна віднести його імовірнісний характер, оскільки величина потенціалу залежить і від слабкої ланки – найменш розвинутого його складника, від змін у якості, пропорціях ресурсів, а також умов середовища, в якому функціонує підприємство.

У зв'язку з цим необхідний системний підхід до аналізу, оцінки та управління його діяльністю, спрямований на формування і використання інтегрального потенціалу підприємства в інтересах забезпечення конкурентоспроможності та довгострокового і сталого розвитку.

Потенціал підприємства – багатовимірне утворення, структура якого визначається трьома групами чинників, які зумовлюють і весь спектр діяльності підприємства:

- функціональними, що визначають функціональну діяльність;
- організаційними, що визначають спосіб управління цією діяльністю;
- ресурсними, що характеризують ресурси, необхідні для організації діяльності та досягнення конкурентних переваг.

Варіантність об'єднання різних ресурсів зумовлює розмаїття внутрішньої будови підприємства і можливостей досягнення конкурентоспроможності. Однак потенціал підприємства залежить не тільки від цих внутрішніх можливостей, але, природно, і від зовнішніх умов: величини споживчого попиту, дій конкурентів, відносин із постачальниками сировини, політики уряду тощо.

Найважливіше завдання полягає в тому, щоб забезпечити підприємствам умови для досягнення необхідної переваги перед іншими конкурентами шляхом найбільш ефективного використання їхнього потенціалу та збільшення цього потенціалу більш високими темпами, ніж збільшується потенціал їхніх основних конкурентів. З цією метою необхідно аналізувати всі основні складники потенціалу підприємства та дослідити фактори впливу на нього (табл. 1).

Таблиця 1

Фактори впливу на формування потенціалу підприємства

Види потенціалу	Фактори впливу
Організаційно-управлінський	<ul style="list-style-type: none"> – Організаційна структура управління підприємством – Система планування, обліку і контролю – Методи управління підприємством – Тип організаційної культури – Наявність системи інформаційно-аналітичного моніторингу
Маркетинговий	<ul style="list-style-type: none"> – Індивідуальність реалізованої продукції – Наявність сфери післяпродажного обслуговування – Ефективність системи управління запасами – Дослідження потреб потенційних покупців – Контроль якості реалізованої продукції – Раціональність стратегії ціноутворення – Життєвий цикл продукції – Наявність системи «public relations»
Фінансовий	<ul style="list-style-type: none"> – Інвестиційні можливості підприємств – Фінансова стійкість підприємств – Ефективність управління активами – Ефективність використання капіталу – Управління ризиками – Можливість своєчасного виконання фінансових зобов'язань
Техніко-технологічний	<ul style="list-style-type: none"> – Стан і можливості використання засобів праці – Рівень автоматизації і механізації на виробництві – Якість предметів праці – Прогресивність технологічних процесів

Закінчення таблиці 1

Кадровий	<ul style="list-style-type: none"> – Участь персоналу в процесі управління – Умови праці працівників підприємства – Наявність системи мотивації персоналу – Рівень кваліфікації персоналу – Соціальна інфраструктура – Психологічний клімат на підприємстві
Інноваційний	<ul style="list-style-type: none"> – Рівень інноваційної культури – Наявність патентів і авторських прав – Стан інфраструктурних і ресурсних можливостей підприємств

Джерело: скомпоновано автором на основі [1; 6; 7; 10]

Системний аналіз дає змогу оцінити весь комплекс факторів, що визначають рівень потенціалу підприємства та його конкурентоспроможність.

Варто виокремити основні підходи до визначення сутності фінансового потенціалу, такі як ресурсний і результатний (табл. 2).

Таблиця 2

**Підходи до визначення сутності поняття
«фінансовий потенціал підприємства»**

Дослідники	Визначення
Ресурсний підхід	
Давиденко Н.	Обсяг власних, позичених та залучених фінансових ресурсів підприємства, якими воно може розпоряджатися для здійснення поточних та перспективних витрат.
Брегін Н.	Фінансовий потенціал включає окремі складники фінансових ресурсів підприємства, а саме – статутний, додатковий і резервний капітали, цільове фінансування, фонди накопичення, оборотні активи тощо.
Толстих Н.	Забезпеченість фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування підприємства, доцільність їх розміщення та ефективність використання.
Кунцевич О.	Здатність до оптимізації фінансової системи із залучення та використання фінансових ресурсів.
Ільїна К.	Сукупність можливостей підприємства, які визначаються наявністю і організацією використання фінансових ресурсів.
Результативний підхід	
Бикова Г.	Фінансовий потенціал – сукупність фінансових ресурсів, що беруть участь у виробничо-господарській діяльності; він характеризується можливістю їх залучення для фінансування майбутньої діяльності і певних стратегічних напрямів розвитку підприємства.
Стецюк П.	Фінансовий потенціал – сукупність фінансових ресурсів, з приводу яких на підприємстві виникають відповідні організаційно-економічні відносини, які в кінцевому рахунку спрямовані на забезпечення його високоефективного та прибуткового функціонування.
Паєнтко Т.	Фінансовий потенціал – це сукупність фінансових ресурсів, спрямованих на реалізацію і нарощування економічного потенціалу з метою максимізації прибутку.

Джерело: сформовано автором на основі [1; 2; 3; 4; 8]

Отже, дослідивши та визначивши зміст фінансового потенціалу підприємства, необхідно розглянути його як об'єктивну складову частину структури потенціалу підприємства для усвідомлення його значення та виокремлення аспектів функціонування як складника системи.

Фінансовий потенціал, являючи собою об'єктивну складову частину структури потенціалу підприємства за змішаним підходом, споживається і відтворюється в тій чи іншій формі в процесі функціонування.

Значущість виокремлення і дослідження фінансового потенціалу полягає в тому, що на його основі та за ефективної реалізації можливе забезпечення розширеного відтворення.

Таким чином, від відносин із приводу забезпечення ефективності функціонування фінансового потенціалу підприємства, який споживається і відтворюється у формі фінансових ресурсів, залежить можливість розширеного відтворення, розвитку підприємства як цілісної системи.

Складники фінансового потенціалу можна розглядати з позиції декількох підходів, а саме:

- до складу фінансового потенціалу підприємства відносять різні ресурси, які складаються зі статутного, додаткового і резервного капіталів, цільового фінансування, фондів накопичення, оборотних активів тощо [4];

- до складників фінансового потенціалу входить: потенціал формування власних фінансових ресурсів; потенціал формування позикових фінансових ресурсів; рівень кадрового забезпечення фінансових служб; якість фінансового контролю; якість фінансового планування; якість системи фінансового аналізу; якість інформаційної системи фінансового менеджменту; якість організації системи фінансового менеджменту [3];

- до складників фінансового потенціалу включають: фінансовий потенціал розвитку, фінансовий потенціал забезпечення, фінансовий потенціал стійкості [5].

Фінансовий потенціал стійкості та забезпеченості характеризують як результати поточної діяльності підприємства, тоді як фінансовий потенціал розвитку передбачає саме можливість подальшого розвитку.

Отже, фінансовий потенціал розвитку підприємств являє собою сукупність усіх наявних та потенційних ресурсів підприємства, у тому числі і фінансових, що можуть забезпечити досягнення в поточній та довгостроковій перспективі визначених стратегічних цілей з урахуванням впливу факторів зовнішнього середовища [5].

Фінансовий потенціал підприємства є складною системою, яка поєднує і трансформує фінансові ресурси та дає можливість їх ефективного використання.

Складні сучасні економічні умови, загострення соціальних і екологічних проблем, нестабільна правова база вимагають від вітчизняних підприємств створення такої системи, яка б дала можливість ефективно використовувати всі наявні та потенційно можливі фінансові ресурси, швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища і забезпечувати досягнення високих фінансових результатів не тільки в поточному періоді, але й у довгостроковій перспективі.

Фінансовий потенціал є одним із важливих індикаторів реакції економіки України на прийняття управлінських рішень, а його збільшення показує ефективність реалізованої політики, конкурентоспроможність і стійкість розвитку не тільки підприємств, але і всієї країни загалом: чим ефективніше функціонують підприємства і чим більше грошей вони акумулюють у своїй діяльності, тим більше коштів надходить до бюджету регіону і в державний бюджет у вигляді податків, штрафів і відрахувань. А це підвищує рівень соціального забезпечення в країні.

Для проведення оцінки потенційних можливостей і зростання господарської діяльності більшість підприємств застосовують лише стандартні методики оцінки фінансового аналізу, який ґрунтується на розрахунку різних коефіцієнтів: фінансової стійкості, рентабельності та ділової активності.

Варто зазначити, що технології, за допомогою яких підприємства можуть оцінювати свій поточний стан і виробляти ефективні стратегії майбутнього розвитку, сьогодні зазнають значних змін.

В останні роки зростає науковий інтерес і практична потреба у використанні такого інструменту для оцінки можливостей економічного зростання компанії, як фінансовий потенціал.

Фінансовий потенціал – це відносини, що виникають на підприємстві з метою досягнення максимально можливого фінансового результату за умови:

- 1) наявності достатнього рівня власного капіталу;
- 2) рентабельності вкладеного капіталу;
- 3) наявності ефективної системи управління фінансами, яка буде забезпечувати прозорість фінансового стану компанії.

Висновки. Дослідження фінансового потенціалу та визначення його ролі у формуванні потенціалу підприємств дає змогу виявити найбільш істотні проблеми у виробничо-господарській і фінансовій діяльності суб'єктів господарювання, встановити причини їх виникнення, визначити шляхи збільшення позитивного фінансового результату, що є важливою умовою стабільного розвитку і підвищення їхньої конкурентоспроможності.

Список літератури:

1. Антошкіна Л.І., Горяча О.Л. Потенціал і розвиток підприємства: навч.-метод. посіб. : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Донецьк: Юго-Восток, 2012. 450 с.
2. Гніп Н.О. Формування фінансового потенціалу підприємства за джерелами фінансування. *Інноваційна економіка*. 2011. № 5 (24). С. 270-274.
3. Горова О.О. Визначення таксономічного показника рівня розвитку для оцінки фінансового потенціалу підприємства. *Управління розвитком*. 2012. № 12 (133). С. 109-112.
4. Калачова А.Г. Оцінка фінансового потенціалу та фінансових ризиків підприємства при аналізі його інвестиційної привабливості. *Молодий вчений*. 2015. № 20. С. 237-241.
5. Кирилова Л.І., Тодорова Д.Д. Фінансовий потенціал підприємства та його складові. *Сталий розвиток економіки*. 2012. № 1. С. 288-301.
6. Коваленко М.А., Іванець О.О. Теоретичне обґрунтування сутності потенціалу підприємства. *Економічні інновації*. Випуск 45: Українське Причорномор'я в національних і міжнародних координатах розвитку: стратегія та тактика виробничо-господарських систем. Збірник наукових праць. Одеса: Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України. 2011. С. 112-118.
7. Коваль Л.В. Економічний потенціал підприємства: сутність та структура. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. *Логістика*. 2010. № 690. С. 59-64.
8. Кунцевич В.О. Підходи до діагностики фінансового потенціалу підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2005. № 1. С. 68-75.
9. Назаренко А.С. Теоретичні підходи до визначення сутності економічної категорії «фінансовий потенціал». *Економіка. Фінанси.*, 2009. № 8. С. 22-29.
10. Чаленко О. Про невизначеність поняття «потенціал» в економічних дослідженнях. *Економіка України*. 2012. № 5. С. 32-40.

References:

1. Antoshkina L.I., Goryacha O.L. (2012) Potentsial i rozvytok pidpryyemstva: navch.-metod. posib. : navch. posib. dlya stud. vyshch. navch. zakl. [Potential and enterprise development: teaching method. manual : tutor manual for the stud higher teach shut up] Donetsk: Southeast, 450 p.
2. Gnyp N.A. (2011) Formuvannya finansovoho potentsialu pidpryyemstva za dzherelamy finansuvannya [Formation of financial potential of the enterprise by sources of financing]. *Innovative economy*, no. 5 (24), pp. 270-274.
3. Gorova O.O. (2012) Vyznachennya taksonomichnoho pokaznyka rivnya rozvytku dlya otsinky finansovoho potentsialu pidpryyemstva. [Determination of the taxonomic indicator of the level of development for assessing the financial potential of the enterprise]. *Development management*, no. 12 (133), pp. 109-112.
4. Kalachova A.G. (2015) Otsinka finansovoho potentsialu ta finansovykh ryzykiv pidpryyemstva pry analizi yoho investytsiynoyi pryvabyvosti. [Estimation of financial potential and financial risks of an enterprise in the analysis of its investment attractiveness]. *Young scientist*, no. 20, pp. 237-241.

5. Kirilova L.I., Todorova D.D. (2012) Finansovyy potentsial pidpryyemstva ta yoho skladovi. [Financial potential of the enterprise and its components]. Sustainable development of the economy, no. 1, pp. 288-301.
6. Kovalenko M.A., Ivanets O.O. (2011) Teoretychne obgruntuvannya sutnosti potentsialu pidpryyemstva. [Theoretical substantiation of the essence of the enterprise potential]. Economic innovation, vol. 45, pp. 112-118.
7. Koval L.V. (2010) Ekonomichnyy potentsial pidpryyemstva: sutnist' ta struktura [The economic potential of the enterprise: the essence and structure]. Visn National University Lviv Polytechnic University. Logistics, no. 690. pp. 59-64.
8. Kuntsevich V.O. (2005) Pidkhody do diahnostryky finansovoho potentsialu pidpryyemstva. [Approaches to diagnosing the financial potential of the enterprise]. Current Issues of the Economy, no. 1. pp. 68-75.
9. Nazarenko A.S. (2009) Teoretychni pidkhody do vyznachennya sutnosti ekonomichnoyi katehoriyi «finansovyy potentsial» [Theoretical approaches to the definition of the essence of the economic category «financial potential»]. Economy. Finance., no. 8, pp. 22-29
10. Chalenko O. (2012) Pro nevyznachenist' ponyattya «potentsial» v ekonomichnykh doslidzhennyakh [About the uncertainty of the concept of «potential» in economic research]. Ukraine economy, no. 5, pp. 32-40.

ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ В СТРУКТУРЕ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследована сущность понятий «потенциал», «потенциал предприятия», «финансовый потенциал». На основе проведенного исследования сущности понятия «потенциал» сформированы основные подходы: ресурсный, социально-экономический, исходный, производственный, управленческий, процессный. Потенциал предприятия характеризует вся совокупность показателей и факторов, определяющих его возможности, средства, запасы, возможности, ресурсы, производственные резервы, которые могут быть использованы в хозяйственной деятельности. Потенциал предприятия формирует технико-технологический, кадровый, финансовый, организационно-управленческий, маркетинговый, инновационный потенциалы. Исследованы факторы, влияющие на формирование потенциала предприятия. Определена роль финансового потенциала в формировании потенциала предприятия.

Ключевые слова: потенциал, финансовый потенциал, предприятие, факторы, подходы.

FINANCIAL POTENTIAL IN THE STRUCTURE OF ENTERPRISE POTENTIAL

The article explores the essence of the concepts of “potential”, “potential of the enterprise”, “financial potential”. The tendency of the dependence of economic growth of an enterprise on the state of its potential is obvious and has always been studied by scientists. It should be noted that the term “potential” is widely used in economic literature as a quantitative assessment and serves as a natural, investment, intellectual, economic, resource, labour. On the basis of studying the essence of the concept of “potential”, the main approaches are formed, namely: resource; socio-economic; results-based; production; management; process. Potential is the basic element of an enterprise that combines goals, driving forces, and sources of its development. The potential of the enterprise characterizes the whole set of indicators and factors that determine its capabilities, funds, stocks, opportunities, resources, production reserves that can be used in economic activity. The potential of the enterprise forms the technical-technological, personnel, financial, organizational-managerial, marketing, innovative potentials. The factors influencing the formation of enterprise potential are investigated. It is proved that the financial potential of an enterprise is a complex system that combines and transforms financial resources and provides an opportunity for their effective use. Financial potential is the relations that arise at the enterprise in order to achieve the maximum possible financial result subject to: the availability of sufficient level of equity; profitability of the invested capital; the existence of an effective financial management system that will ensure the transparency of the financial position of the company. The role of financial potential in shaping the enterprise potential is determined. Investigation of financial potential and determination of its role in forming the potential of the enterprise allow revealing the most significant problems in the production and economic and also financial activities of economic entities, identifying the causes of their occurrence, determining ways to increase the positive financial result, which is an important condition for stable development and increase in their competitiveness.

Key words: potential, financial potential, enterprise, factors, approaches.

Дюкарєв Д. С.аспірант кафедри менеджменту,
Полтавська державна аграрна академія**Diukariev Dmytro**

Poltava State Agrarian Academy

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ АУТСОРСИНГУ

У статті розглянуто основні концептуальні положення визначення поняття «аутсорсинг», а також причини появи цього явища. Розглянуто етимологію поняття «аутсорсинг» у хронологічному порядку. Визначено основну мету аутсорсингу. Виокремлено функції, що передаються на виконання зовнішнім підрядникам, тобто на аутсорсинг. Виділено найбільш оптимальне визначення поняття «аутсорсинг». Досліджено близькі за змістом поняття до аутсорсингу. Проаналізовано сфери бізнесу, де аутсорсинг є найбільш поширеним: інформаційні технології, маркетинг, логістика, виробництво комплектуючих, управління персоналом, бухгалтерський облік, юридичне забезпечення, адміністративно-господарське обслуговування. Визначено причини, які сповільнюють темпи використання аутсорсингу вітчизняними підприємствами.

Ключові слова: аутсорсинг, концепція аутсорсингу, використання зовнішніх ресурсів, поділ праці, передача функцій, бізнес-процес.

Постановка проблеми. Розвиток підприємства залежить від уміння керівництва правильно визначити цілі та розставити пріоритети. Фокусування на проблемах є важливою складовою частиною їх вирішення, оскільки великі підприємства працюють із великими обсягами інформації, саме тому вони делегують деякі повноваження з метою підвищення якості кінцевого продукту. Таким чином, з'явилася нова сфера підприємницької діяльності, що займається обслуговуванням та веденням деяких бізнес-процесів великих корпорацій чи організацій.

Поява концепції аутсорсингу зумовлена розвитком принципів, які покладені в ідеї поділу праці. Очевидно, що жодне підприємство не володіє повним набором внутрішніх можливостей і ресурсів для просування в усіх напрямках своєї діяльності. Для досягнення поставлених перед ним цілей підприємство може залучати відсутні ресурси із зовнішнього середовища або використовувати аутсорсинг.

Така система розподілу праці (аутсорсинг) не обов'язково залежить від географії розташування двох або більше комерційних установ, що робить цей ринок досить гнучким і більш привабливим для країн, що розвиваються особливо.

Актуальність розгляду аутсорсингу пов'язана з широким розповсюдженням у світі, оскільки його застосування дає змогу значною мірою підвищити конкурентоспроможність підприємств за рахунок зниження витрат, раціоналізації виробничої та управлінської діяльності, фокусування на інноваціях [5].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній економічній літературі все більше уваги приділяється аутсорсингу. Фундаментальною основою озна-

ченого дослідження є публікації численних науковців: Б.А. Анікіна, І.Л. Рудої, А.Г. Івлєва, А.А. Колобкова, А.І. Орлова, А.В. Руснака, С.О. Календжян, Р. Дафта, Д.М. Михайлова, П.Ф. Друкера та ін. Сформульовані в працях названих вище вчених наукові концепції, положення, висновки і рекомендації посідають важливе місце в сучасній теорії аутсорсингу і дають змогу якомога глибше усвідомити важливість і складність вирішення досліджуваної проблеми. Водночас низка важливих питань потребують ще нагального вивчення.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у визначенні концептуальних засад та поглибленні теоретичних аспектів щодо аутсорсингу.

Виклад основного матеріалу. Одним з управлінських інструментів, що дає змогу вирішити певні завдання на різних стадіях інноваційного процесу, є механізм аутсорсингу, що виступає як самостійний вид організаційно-управлінських інновацій. Аутсорсинг, який виступає як специфічний механізм стратегічного партнерства, сприяє більш глибокій спеціалізації економічної системи в ключовій сфері її господарської діяльності. Аутсорсинг дає змогу використовувати всі наявні можливості зовнішнього середовища, а інколи і ресурси конкурентів.

Основною тенденцією в розвитку ринку аутсорсингу є ускладнення переданих функцій і бізнес-процесів, від традиційно другорядних, некритичних для конкурентоспроможності підприємства, до функцій, що базуються на навичках і знаннях, складниках «ключові компетенції» компанії. Кількість функцій, що передаються на виконання зовнішнім підрядникам, і швидкість укладання нових договорів з аутсорсингу постійно збільшуються. На аутсорсинг передаються

розроблення, впровадження і підтримка систем інформаційних технологій, сервіс-центрів, бухгалтерський облік і фінансовий аналіз, обробка медичних записів, біотехнології тощо [5].

Вперше на практиці це поняття почали використовувати у 1962 році, коли було засновано Electronic Data System Corporation [8]. Однак офіційно аутсорсинг введено в 1989 році, коли компанія Eastman Kodak залучила сторонні організації для придбання, запуску та супроводу систем обробки інформації [9].

До початку 90-х рр. XX ст. термін «аутсорсинг» не був присутнім у жодній мові світу. У перекладі з англійської мови це поняття трактується як «використання зовнішніх ресурсів» або «зовнішніх джерел» [3].

Аутсорсинг часто називають «феноменом XX ст.», а також «найбільшим відкриттям бізнесу останніх десятиліть», оскільки лише з кінця 80-х рр. XX ст. це поняття ввійшло в практику бізнесу і набуло дійсно широкого поширення. Термін «outsourcing» для визначення нової концепції управління був введений в 1989 році, коли компанія Eastman Kodak найняла сторонні організації для придбання, запуску і супроводу своїх систем обробки інформації [1].

Суть аутсорсингу не є новим за своїм змістом економічним процесом. Новою є форма реалізації цього процесу. Нині відбувається значне поглиблення і розширення масштабів поділу праці, а аутсорсинг перетворюється в стратегію управління підприємством, складовими елементами якої є ретельна попередня оцінка доцільності застосування аутсорсингу, корінна трансформація ділових процесів, що реалізуються в підприємстві, на основі розширення взаємодії зі сторонніми організаціями, безперервний контроль і оцінка ефективності договірних відносин. Аутсорсинг визначається як стратегічна модель управління організацією, за якої до виконання певних видів діяльності на договірній основі залучаються сторонні підприємства.

У різні роки поняття аутсорсинг змінювалося залежно від його розвитку на різних етапах. Їх хронологічну зміну подано в табл. 1.

Отже, можемо дійти висновку, що більшість науковців, які займалися питанням вивчення аутсорсингу, в різний час мали спільне бачення основної концепції поняття, в основу якої покладено делегування певних завдань чи функцій, що мають не основний характер третім підприємствам, на основі чого формується

Таблиця 1

Хронологія трактування поняття «аутсорсинг»

Рік	Автори	Визначення
1985	К.Р. Харіган	Сукупність виробничих рішень з метою отримання необхідних товаро-матеріальних цінностей та послуг для виробництва товарів, на яких спеціалізується компанія.
1992	Н. Венкатраман	Зовнішнє забезпечення постачальниками матеріальних або людських ресурсів, пов'язаних з інформаційно-технічною інфраструктурою організації-користувача.
1994	Дж. Кінн та Ф. Гілмер	Зовнішня купівля послуги, виконання певних робіт, у тому числі тих, які традиційно вважаються невід'ємною частиною внутрішніх функцій компанії, за умови, що вони не є частиною основних її функцій.
1995	Ж. Вентура	Відносини обміну між декількома незалежними компаніями, з якими можуть бути підписані довготривалі угоди.
1995	Д. Лей та М. Хітт	Акт довіри до можливості і навичок зовнішнього виготовлення певних компонентів виробництва і різних капіталомістких видів діяльності.
1996	Б. Ротері та Я. Робертсон	Акт звернення до зовнішньої організації для виконання функцій, що раніше виконувалися всередині компанії, що тягне за собою передачу планування, управління і розвитку діяльності незалежній третій стороні.
1996	Дж. Касані	Довгострокові зв'язки, пов'язані з розвитком або виконанням функцій (які не є ключовими для підприємства) спеціалізованими професіоналами ззовні, які з часом стають стратегічними партнерами.
1998	Д. Блумберг	Процес укладання договорів із третьою стороною для обробки та виконання частини завдань бізнесу підприємства-клієнта.
1999	К. Сакрістан	Угода про співпрацю між різними підприємствами, в яких одне є фахівцем у сфері технологій і робить значний внесок у розвиток іншого шляхом надання матеріальних або людських ресурсів протягом певного періоду для того, щоб досягти певної мети.
1999	М. Гріавер	Періодична передача внутрішньої діяльності і повноважень прийняття рішень іншим компаніям за договором.
2000	К. Гіллі та А. Рашид	Заміщення суб'єкта виконання певної діяльності через його послуги ззовні, незважаючи на те, що підприємство має необхідні управлінські і фінансові можливості для їх розвитку самостійно всередині компанії. Або утримання від здійснення певних видів діяльності всередині компанії.
2004	Я. МакКарті та А. Анагностоу	Не лише придбання товарів або послуг із зовнішніх джерел, а й передача відповідальності за бізнес-функції і часто пов'язаних із ними знань до зовнішньої організації.
2011	Р. Дафт	Передача відповідним посередникам певних внутрішніх операцій, що дає змогу миттєво отримувати значну економію і підвищити якість продукції.
2008	Сучасний економічний словник	Передача традиційних функцій організацій (таких як бухгалтерський облік або рекламна діяльність) зовнішнім виконавцям – аутсорсерам, субпідрядникам, висококваліфікованим спеціалістам сторонніх підприємств.

Джерело: сформовано автором

спільна мета, досягнення якої передбачено в основі розвитку обох сторін.

Варто зазначити, що наведені підходи зазначених авторів до розкриття сутності аутсорсингу не дають змоги виявити природу аутсорсингу, виділити його самостійні специфічні риси, позначити єдину предметну сферу аутсорсингу. У зв'язку з цим виникає проблема «легітимізації» концепції аутсорсингу, яка пов'язана з неможливістю чітко сформулювати свою мету, завдання, моделі і механізм аутсорсингу. Наприклад, орієнтуючись на дослідження перерахованих вище авторів, не видається можливим відповісти на питання розмежування таких понять, як аутсорсинг, власне закупівля ресурсів, давальницька виробництво. Крім того, в численних сучасних дослідженнях вітчизняних і зарубіжних економістів у сфері аутсорсингу відсутні чітко сформульовані підходи до вирішення концептуального протиріччя, пов'язаного з позиціонуванням аутсорсингу як економічного механізму, тобто з визначенням сфери його впливу на діяльність і окремі бізнес-процеси економічної системи.

Що ж таке аутсорсинг сьогодні? Дослідивши наукову літературу, варто виокремити визначення, що навів Б.А. Анікін в навчальному посібнику «Аутсорсинг і аутстафінг: високі технології менеджменту», що, на нашу думку, має найбільшу академічну цінність «послідовність організаційних рішень, суть яких полягає в передачі деяких, раніше самостійно реалізованих організацією функцій або видів діяльності зовнішній організації, або, як прийнято говорити, «третьій стороні» [1].

Україномовна термінологія аутсорсингу поки не досить уніфікована. Також варто зазначити, що підприємство, яке надає послуги у сфері поділу праці, може бути назване оператором, аутсорсером або ж підрядником.

Ті підприємства, які хочуть, чи ті, що вже передали деякі із своїх функцій аутсорсерам, іменуються як просто замовник.

Також один з іншомовних, досить авторитетних ресурсів «wiseGEEK» подає визначення аутсорсингу, яке слід згадати в цій статті: «аутсорсинг – це договірний акт двох компаній з метою надання послуг, які в іншому разі можуть виконуватися власними співробітниками» [10].

У науковому журналі «Scientific Journal of KubSAU» у процесі дослідження цієї теми ми звернули увагу на роботу Д.В. Ланської, в якій зазначався перелік термінів, що є близькі за змістом:

- «Facilities management» – управління потужностями;
- «Shrinking» – скорочення, стиснення організації;
- «Downsizing» – зменшення організації;
- «Spin off» – виділення одиниць бізнесу або «відстібання» структури;
- «Contracting out» – передача контракту стороннім виконавцям;
- «екстерналізація» – передача контролю за виконанням будь-якої функції компанії, що спеціалізується в цій сфері [6].

Деякі дослідники і досі ставлять знак рівності між поняттями аутсорсингу та субконтрактації, проте сучасні дослідження доводять, що аутсорсинг сьогодні є ширшим поняттям, яке не обмежується лише передачею технічних функцій та бізнес-процесів, а й включає перенесення частини ризиків на партнера, має довгостроковий характер та пов'язаний із життєвим циклом компанії [4].

На сучасному етапі аутсорсинг поширений у багатьох сферах бізнесу. Аутсорсери все більше приділяють увагу розвитку концепції поділу праці в таких галузях:

- інформаційних технологій (ІТ);
- маркетингу;
- логістики;
- виробництва комплектуючих;
- управління персоналом;
- бухгалтерського обліку;
- юридичного забезпечення;
- адміністративно-господарського обслуговування [2].

У застосуванні аутсорсингу підприємства розробляють власні форми:

– повний (максимальний) аутсорсинг. Цей термін використовується для позначення договору, за яким штат співробітників, а можливо, й активи, що належать до основної діяльності підприємства (в дійсності до 90% такої діяльності), такі як інформаційні технології або фінанси, передаються постачальнику послуг на час дії контракту;

– частковий (вибірковий) аутсорсинг. Ця форма аутсорсингу може проявлятися тільки під час виготовлення різної дорогої продукції (наприклад, побутової техніки). Крім того, частковий аутсорсинг може включати в себе переадресацію конкретного пакета функцій іншому підприємству або створеній для цієї мети дочірній компанії, оскільки досвід, який накопичився ними в певних галузях виробництва, дає змогу отримати з цього таку собі вигоду. Використання можливостей аутсорсингу дає змогу фірмам усунути традиційну ринкову конкуренцію, зокрема цінову, а також потенційну загрозу інновацій та інших форм конкуренції з боку третіх фірм. Відповідно до такої угоди значна частина функцій підрозділу залишається у віданні клієнта;

– спільний аутсорсинг. Термін «спільний аутсорсинг», введений британською компанією EDS, описує один із варіантів аутсорсингу, в якому сторони угоди є партнерами. Однак останнім часом деякі фахівці використовують цей термін для опису субдоговорів, які передбачають наявність кількох постачальників послуг;

– проміжний аутсорсинг. Цей вид аутсорсингу має місце, коли організація передає управління своїми системами і платформами третій стороні, вважаючи, що її власні фахівці з ІТ здатні розробити нові системи. Організація, яка планує здійснити проміжний аутсорсинг, як правило, демонструє високий рівень довіри до здібностей своїх фахівців з інформаційних технологій;

– трансформаційний аутсорсинг. На відміну від проміжного аутсорсингу, організація запрошує постачальника послуг, який повністю реорганізує роботу підрозділу, розробляючи нові системи і створюючи

надійну базу знань і навичок, яку потім передає клієнту. Трансформаційний аутсорсинг відрізняється від повного лише тим, що перехід співробітників і активів не остаточний – після завершення проекту клієнт знову знаходить повний контроль і вступає в свої обов'язки. Для багатьох це звучить як звичайні послуги консультанта. Різниця лише в тому, що за трансформаційного аутсорсингу постачальник зазвичай діє досить незалежно від персоналу клієнта. Тому не дивно, що є лише невелика кількість реальних прикладів трансформаційного аутсорсингу;

– аутсорсинг спільних підприємств. Аутсорсинг спільного підприємства має на увазі створення нової компанії для використання майбутніх ділових можливостей. Персонал і активи клієнта будуть потім передані цьому спільному підприємству, а не постачальнику послуг. Метою буде не тільки підвищення якості роботи переведеного підрозділу, але, що ще важливіше, розроблення товарів і послуг, які можуть бути продані третій стороні. Потім замовник і постачальник послуг розділять прибуток, зароблений новою компанією. Таким чином, постачальник послуг зможе повністю використовувати свої можливості зі створення системи, а клієнт розділить з ним витрати на розроблення нового програмного забезпечення [2].

Слід зазначити, що особливістю застосування аутсорсингу в Україні є його епізодичність і фрагментарність. Найбільш поширеними причинами, які сповільнюють

темпи використання аутсорсингу вітчизняними підприємствами, є невпевненість у професійності потенційного виконавця та економічна не вигідність передачі. Ці дві причини свідчать про слабкий ринок аутсорсингових послуг в Україні. Серед інших причин доцільно виділити такі: нездатність володіти інформацією та можливість витоку конфіденційної інформації, що є свідченням того, що частина підприємств через певні мотиви не адаптувалася до сучасних умов господарювання і не здійснює пошуку нових форм управління бізнесом. Ще одним обмеженням широкого використання переваг аутсорсингу є не досить розвинуте інфраструктурне й інституціональне середовище здійснення аутсорсингових операцій, а також відсутність відповідного законодавчого визначення й регулювання процесів аутсорсингу [7].

Висновки. Отже, результатом дослідження є те, що прийняття аутсорсингу на озброєння підприємств є досить ризикованим, оскільки відбувається відносна втрата контролю всіх сфер ведення процесів, що може призвести до втрати позицій конкурентоспроможності підприємства замовника. Таким чином, важливо відштовхуватися від репутації самого аутсорсера.

Ведення такого способу поділу праці, на нашу думку, на підприємстві є досить продуктивним і корисним, оскільки частіше такі нововведення заощаджують кошти без втрати якості та дають можливість більшої концентрації для управлінського ресурсу на вирішення поставлених завдань.

Список літератури:

1. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента. М.: ИНФРМА-М, 2013. 320 с.
2. Дикань О.В., Білецька Д.О., Афоніна Т.С. Методологічні аспекти аутсорсингу. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. № 64. С. 24-31.
3. Ермошина Е.А. Что такое аутсорсинг? URL: <http://inkakhrun.ru/money.asp>. (дата звернення: 20.04.2019).
4. Зозульов О., Микало О. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації. *Економіка України*. 2009. № 8 (573). С. 16-25.
5. Лабжанія Р.Г. Місце і роль аутсорсингу в сфері послуг і виробництві. *Бізнес Інформ*. 2013. № 7. С. 357-361.
6. Ланская Д.В. Методологические основания аутсорсинга. *Научный журнал КубГАУ*. 2014. № 101. С. 2361-2375.
7. Козак Ю.Г. Міжнародні фінанси. К.: Центр навчальної літератури, 2007. 639 с.
8. Попова Н.В., Гурова К.Д. Управлінський консалтинг. Х.: Видавництво «ВДЕЛЕ», 2016. 306 с.
9. Рудая И.Л. Аутсорсинг: методология и практика. Самара: «Универс групп», 2009. 230 с.
10. What is outsourcing? URL: <http://www.wisegeek.org/what-is-outsourcing.htm>. (дата звернення: 03.06.2019).

References:

1. Anikin B.A., Rudaya I.L. (2013) *Outsourcing i autstaffing: vysokie tehnologii menedzhmenta* [Outsourcing and outstaffing: high technology management]. Moscow: INFRMA-M. 320 p. (in Russian).
2. Dykan O.V., Biletska D.O., Afonina T.S. (2018) Metodolohichni aspekty autsorsynhu [Methodological aspects of outsourcing]. *Bulletin of the Economy of Transport and Industry*, no. 64, pp. 24-31.
3. Ermoshina E.A. Chto takoe autsorsing? [What is outsourcing?]. Available at: <http://inkakhrun.ru/money.asp>. (accessed: 20.04.2019).
4. Zozulov O., Mykalo O. (2009) Autsorsynh yak instrument pidvyshchennia konkurentospromozhnosti vitchyznianskykh pidpriemstv v umovakh hlobalizatsii [Outsourcing as a tool for improving the competitiveness of domestic enterprises in a globalizing environment]. *Ukraine economy*, vol. 573, no. 8, pp. 16-25.
5. Labzhaniia R.H. (2013) Mistse i rol autsorsynhu v sferi posluh i vyrobnytstvi [The place and role of outsourcing in the field of services and production]. *Business Inform*, no. 7, pp. 357-361.
6. Lanskaya D.V. (2014) Metodologicheskie osnovaniya autsorsinga [Methodological basis of outsourcing]. *Scientific Journal of KubSAU*, no. 101, pp. 2361-2375.

7. Kozak Yu.H. (2007) *Mizhnarodni finansy* [International finance]. Kyiv: Center for Educational Literature. 639 p. (in Ukrainian).
8. Popova N.V., Hurova K.D. (2016) *Upravlinskyi konsal'tynh* [Management consulting]. Kharkiv: VDELE Publishing House. 306 p. (in Ukrainian).
9. Rudaya I.L. (2009) *Autsorsing: metodologiya i praktika* [Outsourcing: methodology and practice]. Samara: «Universe Groups». 230 p. (in Russian).
10. What is outsourcing? Available at: <http://www.wisegeek.org/what-is-outsourcing.htm>. (accessed: 03.06.2019).

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ АУТСОРСИНГА

В статье рассмотрены основные концептуальные положения определения понятия «аутсорсинг», а также причины появления данного явления. Рассмотрена этимология понятия «аутсорсинг» в хронологическом порядке. Определена основная цель аутсорсинга. Выделены функции, которые передаются на исполнение внешним подрядчикам, то есть на аутсорсинг. Выделено наиболее оптимальное определение понятия «аутсорсинг». Исследованы близкие по смыслу понятия к аутсорсингу. Проанализированы сферы бизнеса, где аутсорсинг является наиболее распространенным: информационные технологии, маркетинг, логистика, производство комплектующих, управление персоналом, бухгалтерский учет, юридическое обеспечение, административно-хозяйственное обслуживание. Определены причины, которые замедляют темпы использования аутсорсинга отечественными предприятиями.

Ключевые слова: аутсорсинг, концепция аутсорсинга, использование внешних ресурсов, разделение труда, передача функций, бизнес-процесс.

CONCEPTUAL BASES OF OUTSORSING

Survive and succeed only those enterprises that conduct their activities in the most efficient way, seeking to reduce transaction costs while maintaining the high quality of goods and services. One of the most up-to-date and successful business models that allows to achieve real competitive advantages is outsourcing, because outsourcing is the practical implementation of the principle of the division of labor and cooperation. The urgency of considering outsourcing is associated with widespread use in the world, since its application can greatly increase the competitiveness of enterprises by reducing costs, streamlining production and management activities, focusing on innovations. Recently, outsourcing has become increasingly popular. Companies that use it can increase their competitiveness by reducing costs and rationalizing production and management activities, focusing on innovations. The purpose of the article is to study the conceptual foundations and widen the theoretical framework of the outsourcing application by enterprises. In most cases, especially in large organizations, the products and services received through outsourcing were previously produced by the enterprise for its own needs, and then transferred to an external supplier. The article deals with the main conceptual provisions of the definition of “outsourcing”, as well as the reasons for the appearance of this phenomenon. The etymology of the concept of “outsourcing” in chronological order is considered. The main purpose of outsourcing is determined. The functions assigned to external contractors, that is, outsourcing are singled out. The most optimal definition of the concept of “outsourcing” is highlighted. The concepts related to outsourcing are similar in content. The sphere of business is analyzed, where outsourcing is the most widespread: information technologies, marketing, logistics, component production, personnel management, accounting, legal support, administrative and economic services. The reasons, which slow down the rates of using outsourcing by domestic enterprises, are determined.

Key words: outsourcing, concept of outsourcing, use of external resources, division of labour, transfer of functions, business process.

Касьянова Н.В.доктор економічних наук, професор,
Національний авіаційний університет**Яцюк С.С.**магістрант,
Національний авіаційний університет**Kasianova Nataliia, Yatsyuk Sergey**

National Aviation University

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЕКТУ

У статті визначено особливості управління ризиками інноваційних проектів. Проаналізовано підходи до оцінки ризику в умовах невизначеності, яка властива інноваційним проектам. Запропонована модель управління ризиком інноваційних проектів, яка полягає в об'єктивній оцінці його рівня з метою забезпечення формування необхідного рівня прибутковості інвестиційних операцій та розроблення системи заходів, які мінімізують його негативні фінансові наслідки для інноваційної діяльності підприємства. Розроблена відповідна концептуальна модель, яка базується на досягненнях нелінійної динаміки і синергетики в моделюванні та прогнозуванні ризиків. Управління ризиком інноваційного проекту полягає в об'єктивній оцінці його рівня з метою забезпечення формування необхідного рівня прибутковості інвестиційних операцій та розроблення системи заходів, які мінімізують негативні фінансові наслідки для інноваційної діяльності підприємства. Запропоновані шляхи мінімізації ризику інноваційного проекту за рахунок планування управління ризиками, ідентифікації ризиків, якісної оцінки ризиків, кількісної оцінки ризиків, планування реагування на ризики, моніторингу та контролю за рівнем ризику.

Ключові слова: інноваційний проект, ризик, якісна оцінка ризиків, кількісна оцінка ризиків, нелінійна динаміка, управління ризиками.

Постановка проблеми. Двадцять перше століття характеризується вступом світової економіки в нову епоху розвитку, яка пов'язана з формуванням нового типу економіки – інноваційної. Пріоритетним напрямом розвитку стає стимулювання інноваційної активності підприємств. Але, виходячи з даних статистики (табл. 1), можна дійти висновку, що значного зростання інноваційної активності промислових підприємств України за останні роки не спостерігається, проте не спостерігається і падіння. При цьому є досить тісний зв'язок між витратами на інноваційну діяльність в країні та її ВВП. Вітчизняні підприємства не прагнуть до розширення своєї інноваційної діяльності. Це пов'язано насамперед із ризикованістю інноваційних проектів та непередбачуваністю результатів господарської діяльності.

Під час аналізу інноваційного проекту ще на стадії передінвестиційних розробок слід врахувати чинники ризиків, виявити можливі ризики і зробити спробу їх мінімізувати. Природа невизначеності, ризиків і втрат під час реалізації інноваційних проектів пов'язана насамперед із можливістю отримання фінансових втрат внаслідок прогнозного, ймовірного характеру майбутніх грошових потоків і реалізації ймовірнісних аспектів проекту та поведінки його учасників, ресурсів, зовнішніх і внутрішніх обставин. Система управління ризиками – це співвідношення взаємопов'язаних

і взаємозалежних елементів, кінцевою метою яких є мінімізація ризиків.

Таблиця 1

Динаміка показників інноваційної діяльності

Рік	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Темпи зростання витрат на інновації, %	Темпи зростання номінального ВВП, %
2003	15,1	11,5	1,37	18,46
2004	13,7	10,0	48,20	28,91
2005	11,9	8,2	26,84	27,91
2006	11,2	10,0	7,10	23,55
2007	14,2	11,5	75,67	32,93
2008	13,0	10,8	10,84	31,91
2009	12,8	10,7	-33,72	-4,42
2010	13,8	11,5	1,20	18,32
2011	16,2	12,8	78,16	20,40
2012	17,4	13,6	-19,91	8,15
2013	16,8	13,6	-16,71	4,36
2014	16,1	12,1	-19,52	4,22
2015	17,3	15,2	79,49	25,31
2016	18,9	16,6	68,16	19,96
2017	16,2	14,3	-60,75	25,09

Джерело: [1]

Аналіз останніх досліджень. Проблемами управління інноваційними ризиками займаються вітчизняні

та зарубіжні науковці, такі як Р. Базел, Д. Кокс, Р. Браун, С. Валдайцев, М. Грачева, С. Ілляшенко, С. Ляпина, М. Кравченко, Г. Філіна та інші [2-6]. Але аналіз сучасної економічної літератури дає підстави констатувати, що нині в економічній теорії немає єдиного підходу щодо узагальнення методів оцінки та управління інноваційними ризиками з урахуванням особливостей синергетичного підходу до протікання реалізації інноваційних проектів.

Формулювання цілей статті. У цій статті проаналізовано підходи до оцінки ризику, запропонована модель оцінки та управління ризиком інноваційних проектів на засадах нелінійної динаміки.

Виклад основного матеріалу. У системі показників оцінки інвестиційних проектів основне значення мають: обсяг інвестиційних витрат, рівень чистого грошового потоку та рівень ризику. Поняття, класифікація та методичні особливості оцінки рівня ризику інвестиційних проектів є предметом особливого розгляду під час розроблення фінансового плану діяльності підприємства на стадії інвестиційного планування.

Ризики в інноваційному проекті показують, чи є ймовірність втрат, що виникає під час вкладення коштів у виробництво нових товарів і послуг, в розроблення нової техніки та технологій, які, можливо, не знайдуть очікуваного попиту на ринку, а також під час вкладення коштів у розроблення управлінських інновацій, які не принесуть очікуваного ефекту [7].

Можна виділити кілька основних видів ризику інноваційної діяльності, це ризик помилкового вибору інноваційного проекту, ризик, пов'язаний із забезпеченням прав власності, технічний і економічний ризики. Основними чинниками інноваційних проектів, які приводять до зростання ризику, є: впровадження нових технологій з метою оновлення продукції, використання нових технологій для розроблення нових продуктів та інновацій у межах кадрової політики. Рівень ризиків інноваційних проектів набагато вищий, ніж інших інвестиційних проектів. Це пов'язано з великою конкурентоспроможністю та невизначеністю результатів проектів у сфері інновацій. Але високий ризик компенсується збільшеною віддачею від реалізації проектів.

Для зменшення можливих негативних результатів під час реалізації інноваційного проекту ризиками потрібно управляти. Управління ризиком інноваційного проекту – це процес, який зменшує або компенсує втрати підприємства, на якому цей проект реалізується, до настання несприятливих умов або до загрози появи ще більших ризиків. Модель управління ризиком інноваційного проекту полягає в об'єктивній оцінці його рівня з метою забезпечення формування необхідного рівня прибутковості інвестиційних операцій та розроблення системи заходів, які мінімізують негативні фінансові наслідки для інноваційної діяльності підприємства.

Науковою основою для створення єдиного підходу до управління ризиком повинні стати досягнення нелінійної динаміки і синергетики в моделюванні та прогнозуванні ризиків. З одного боку, в багатьох складних

системах катастрофічні події відбуваються досить рідко, але є невелика кількість змінних – параметрів порядку, зміна яких визначає динаміку всіх інших процесів. При цьому безліч конкретних деталей часто виявляється несуттєвою. З іншого боку, є не так багато універсальних сценаріїв небезпечної та катастрофічної поведінки.

Для управління ризиком інноваційного проекту та корекції рівня ентропії необхідні адекватні управлінські дії. Теорія хаосу вважається одним із найбільш популярних підходів до дослідження різноманітних явищ, у тому числі економічних процесів. Хаос найчастіше визначають як крайню непередбачуваність постійного нелінійного та нерегулярного складного руху, що виникає в динамічній системі. Якщо звернутися до ризиків інноваційного проекту, то відповідно до теорії хаосу необхідно мати на увазі не випадкове виникнення або зміну рівня інноваційного підприємницького ризику, а деякий особливим чином його впорядкований рух.

Якщо динаміка інноваційного ризику зовні нагадує хаотичну та випадкову, то в теорії хаосу ця динаміка не випадкова, хоча так само непередбачувана. Як правило, непередбачуваність хаосу пояснюється його суттєвою залежністю від початкових умов. Проекція наведеного положення на управління ризиком інноваційного проекту дає змогу дійти висновку про те, що його прояви можуть виглядати випадковими, але мають певний закономірний характер. Відповідно, необхідно так управляти ризиком, щоб його зниження зменшувало можливі негативні наслідки та давало можливість збільшення позитивних результатів.

Динамічні моделі управління ризиками будуються на принципах негайного реагування на зміну контрольних параметрів, аналізу відхилень і вироблення методів усунення. Концептуальну модель оцінки та управління ризиком інноваційних проектів можна навести у вигляді відповідної схеми (рис. 1).

Першим етапом управління ризиками повинна стати їх ідентифікація, в межах якої відбувається виявлення всіх можливих ризиків, які характерні та загрожують інноваційному проекту. Ідентифікація ризиків визначає, які ризики здатні вплинути на той чи інший проект.

Після процесу ідентифікації необхідно оцінити ризик інноваційного проекту. Ризик як економічна категорія поєднує в собі оцінку ймовірності несприятливого розвитку подій та міру цих негараздів. Опис ризику здійснюється за двома характеристиками: ступінь і ціна ризику. Ступінь ризику характеризує ймовірність несприятливої динаміки інноваційного процесу та можливість отримання негативних результатів інноваційної діяльності. Ціна ризику відображає ймовірний результат інноваційної діяльності (показує економічний результат, заради якого інвестор пішов на ризик).

Для оцінки ризику використовуються методи якісного та кількісного аналізу (рис. 2). Якісна оцінка ризиків – процес подання якісного аналізу ідентифікації ризиків і визначення ризиків, які потребують швидкого реагування. Така оцінка ризиків визначає ступінь важливості ризику і вибирає спосіб реагування.

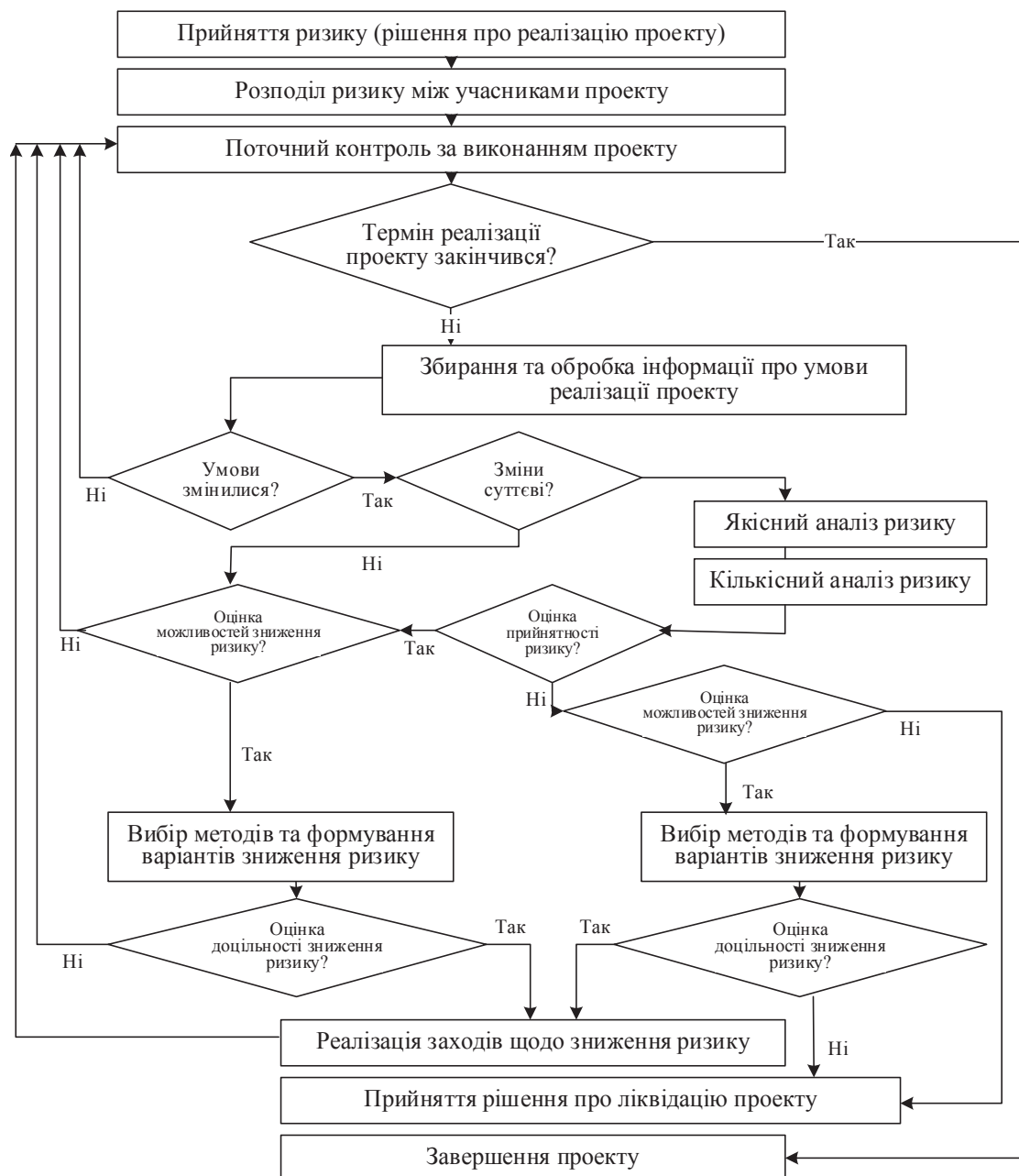


Рис. 1. Модель оцінки та управління ризиком інноваційних проектів

Доступність супровідної інформації допомагає легше розставити пріоритети для різних категорій ризиків. Якісна оцінка ризиків передбачає оцінку умов виникнення ризиків і визначення їх впливу на проект стандартними методами і засобами. Використання відповідних інструментів допомагає частково уникнути невизначеностей, які часто є в проекті. Протягом усього життєвого циклу проекту повинна відбуватися постійна переоцінка ризиків.

Результатом якісного аналізу ризику є опис невизначеності, яка властива проекту, та причин, що їх викликають. Після визначення переліку ризиків, які загрожують проекту, необхідно їх проранжувати за ступенем важливості та величиною можливих втрат, а основні ризики проаналізувати за допо-

могою кількісних методів для більш точної оцінки кожного з них.

Кількісна оцінка ризиків визначає ймовірність виникнення ризиків і вплив наслідків ризиків на проект, що допомагає приймати обґрунтовані рішення та уникати невизначеності. Кількісний аналіз ризиків необхідний для того, щоб оцінити, яким чином найбільш значущі ризикові фактори можуть вплинути на показники ефективності інноваційного проекту.

Для отримання кількісних показників рівня ризику інноваційних проектів застосовуються формалізовані методи, такі як: аналітичні методи, ймовірно-статистичні, методи дослідження операцій, методи математичної логіки та економіко-математичного моделювання. Ці методи дозволяють знайти точні зв'язку

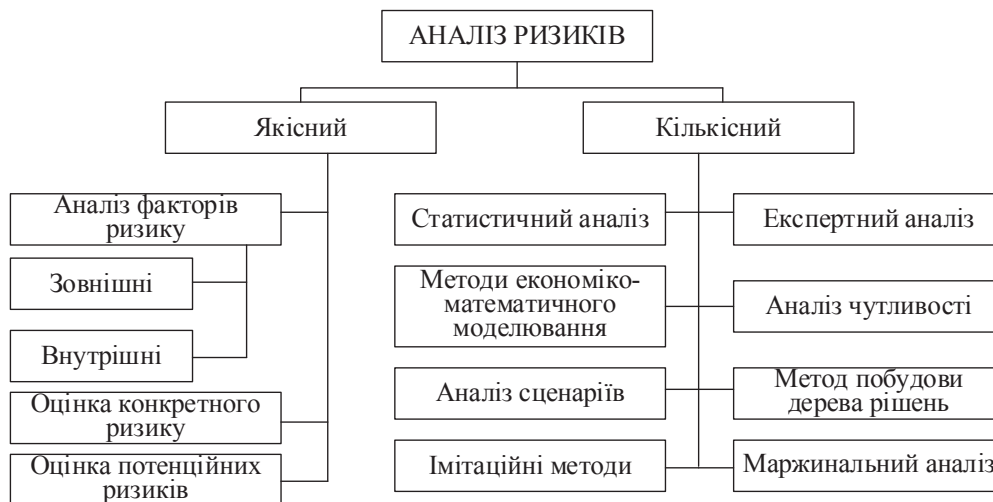


Рис. 2. Класифікація методів оцінки ризиків інвестиційних проектів

між залежними факторами, зробити оцінку та аналіз випадкових змінних величин, виявити оптимальний спосіб реалізації інноваційного проекту в умовах обмежених ресурсів, здійснити вибір альтернатив реалізації інноваційного проекту.

Однак є певні труднощі в процесі застосування таких методів, які вимагають наявності детермінованої статистичної інформації як про зовнішнє, так і про внутрішнє середовище, тобто мають певний обсяг статистичних даних. Проблема полягає в тому, що в сучасних умовах жодне підприємство не має необхідної кількості достовірної інформації, що суттєво впливає на результати дослідження та аналізу рівня ризику. Крім того, слід зазначити, що для формальних методів дослідження рівня ризику на підприємстві характерні складність і трудомісткість їх проведення, а головне – велика вартість проведення таких досліджень. Тому вибір методів оцінки проектних ризиків багато в чому залежить від наявності або відсутності достатнього обсягу статистичних даних про ймовірності настання ризикових подій, пов'язаних з інноваційною та інвестиційною діяльністю.

У процесі аналізу великих інноваційних проектів також необхідно прогнозувати можливі зміни різних параметрів проекту в часі. І чим більше факторів невизначеності буде при цьому враховано, тим точнішою буде оцінка ризиків. Основне завдання кількісного аналізу проектних ризиків полягає в чисельному вимірі впливу змін ризикованих факторів проекту на поведінку критеріїв ефективності проекту [8].

Пропонується модель управління ризиком інноваційного проекту. Нехай $n = 0$ відповідає змінам з неприйнятним рівнем ризику. Чим більше значення n , тим більш безпечна реалізація інноваційного проекту. Будемо вважати, що заходи щодо управління ризиком проекту приводять до того, що за певний інтервал часу T_i (час є дискретна величина, яка змінюється з кроком T_i , тобто стан системи може змінюватися тільки в моменти $T_i, 2T_i, \dots$) ризик проекту зменшується

з ймовірністю p . Таким чином, якщо в момент i ризик має оцінку n , то в момент $i+T_i$ оцінка ризику становитиме $n+1$. З ймовірністю $1-p$ ризик може збільшуватися під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх чинників. Для простоти будемо вважати, що віддача інноваційного проекту за період часу T_i дорівнює R і не залежить від оцінки ризику n . Інвестиційні витрати на реалізацію проекту (включаючи заходи, спрямовані на зниження його ризиковості), що забезпечує ймовірність p , за одиницю часу дорівнюють $C(p)$.

Далі задача зводиться до класичної задачі теорії ймовірностей про розорення гравця. Однією з можливих стратегій управління ризиком буде стратегія гарантованої надійності. Необхідно розраховувати найгірший варіант, за якого, незважаючи на вжиті заходи, стан проекту буде погіршуватися, а ризик – зростати. В цьому разі час роботи до повного краху дорівнюватиме n_0 . Економічний ефект, отриманий за цей час:

$$Q_i = R - C(p) * n_0$$

Ймовірність ризику на момент $n_0 T_i$ буде становити:

$$p_r = (1 - p)^{n_0}$$

На цьому етапі оцінюється як ступінь ризику, так і його ціна. Якщо величина p наближена до одиниці, а значення n_0 досить велике, то ця ймовірність може бути дуже мала. З іншого боку, в цій ідеалізованій ситуації не виникає витрат на ліквідацію наслідків настання ризикованої ситуації. Аналогічні розрахунки здійснюються на кожному кроці реалізації інноваційного проекту з обов'язковим врахуванням витрат на запобігання ризику. Після закінчення періоду окупності інноваційного проекту його ризикованість далі не відстежується.

Повністю уникнути або запобігти виникненню ризикових подій під час реалізації інноваційних проектів практично неможливо. Проблему мінімізації ризику інноваційного проекту можна вирішувати, використовуючи такі інструменти, як:

– диверсифікація, коли одночасно інвестується кілька проектів, а розробник проекту розміщує отримані інвестиції в кілька різних проектів, крім власного; придбання страховки, що гарантує отримання одного доходу незалежно від того, чи понесе інвестор втрати чи ні, оскільки доходи під час отримання страховки рівні очікуваним втратам. Рішення придбати страховку не змінює очікуваного успіху, проте воно згладжує наслідки можливих негативних результатів;

– отримання та аналіз великої кількості інформації щодо інноваційного проекту та його можливих результатів. Вплив інформації на ступінь ризику також має

вартісну оцінку. Вартість повної інформації є різницею між очікуваною вартістю якого-небудь придбання за умови повної інформації та його очікуваною вартістю, коли інформація неповна.

Висновки. Таким чином, для ефективного управління ризиками проекту необхідне виконання: планування управління ризиками, ідентифікації ризиків, якісної оцінки ризиків, кількісної оцінки ризиків, планування реагування на ризики, а також моніторинг та контроль ризиків. Всі методи впливу на ризик можна розділити на три основні групи: зниження, збереження і передача ризику.

Список літератури:

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення: 27.05.2019).
2. Базел Р. Кокс Д., Браун Р. Информация и риск о маркетинге. Москва, 1993. 95 с.
3. Валдайцев С.В. Управление инновационным бизнесом. Москва, 2001. 343 с.
4. Грачева М.В., Ляпина С.Ю. Управление рисками в инновационной деятельности. Москва, 2010. 351 с.
5. Ілляшенко С.М. Стратегічне управління інноваційною діяльністю підприємства на засадах маркетингу інновацій. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. №12. С. 111-119.
6. Філіна Г.І., Кравченко М.Н. Проблеми інноваційного розвитку економіки України. *Финансовые рынки и ценные бумаги*. 2007. № 11. С. 4-9.
7. Гребенкин А.В., Шкурко В.С. Оцінка ризиків інноваційних проектів. *Економіка та держава*. 2008. № 7 (117). С. 119-121.
8. Марамохина Е.В. Инновационный риск: понятие, этапы управления. *Молодой ученый*. 2013. № 5. С. 348-351.

References:

1. The State Statistics Service of Ukraine. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (accessed 27 May 2019).
2. Bazel R. Koks D., Braun R. (1993) *Ynformatsyya y rysk o marketynhe*. [Marketing Information and Risk]. Moscow: Fynstatynform (in Russian).
3. Valdaytsev S.V. (2001) *Upravlenie innovatsionnyim biznesom* [Innovative Business Management]. Moscow: YuNITI-DANA (in Russian).
4. Gracheva M.V., Lyapina S.Yu. (2010) *Upravlenie riskami v innovatsionnoy deyatelnosti* [Risk management in innovation]. Moscow: YuNITI-DANA (in Russian).
5. Ilyashenko S.M. (2010) *Stratehichne upravlinnya innovatsiynoyu diyal'nisty pidpryyemstva na zasadakh marketynhu innovatsiy*. [Strategic management of innovative activity of the enterprise on the basis of marketing of innovations]. *Actual problems of the economy*, no. 12, pp. 111-119.
6. Filina H.I., Kravchenko M.N. (2007) *Problemy innovatsiynoho rozvytku ekonomiky Ukrayiny* [Problems of innovative development of Ukrainian economy]. *Financial Markets and Securities*, no. 11, pp. 4-9.
7. Hrebekyn A.V., Shkurko V.Ye. (2008) *Otsinka ryzykiv innovatsiynykh proektiv* [Risk assessment of innovative projects]. *Economy and the state*, no. 7 (117), pp. 119-121.
8. Maramohina E.V. (2013) *Innovatsionnyi risk: ponyatie, etapy upravleniya* [Innovation risk: concept, stages of management]. *Young scientist*, no. 5, pp. 348-351.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА

В статье определены особенности управления рисками инновационных проектов. Проанализированы подходы к оценке риска в условиях неопределенности, которая присуща инновационным проектам. Предложена модель управления риском инновационных проектов, которая заключается в объективной оценке его уровня с целью обеспечения формирования необходимого уровня доходности инвестиционных операций и разработки системы мероприятий, которые минимизируют его негативные финансовые последствия для инновационной деятельности предприятия. Разработана соответствующая концептуальная модель, основанная на достижениях нелинейной динамики и синергетики в моделировании и прогнозировании рисков. Управление риском инновационного проекта заключается в объективной оценке его уровня с целью обеспечения формирования необходимого уровня доходности инвестиционных операций и разработки системы мероприятий, которые минимизируют негативные финансовые последствия для инновационной деятельности предприятия. Предложены пути минимизации

риска инновационного проекта за счет планирования управления рисками, идентификации рисков, качественной оценки рисков, количественной оценки рисков, планирования реагирования на риски, мониторинга и контроля за уровнем риска.

Ключевые слова: инновационный проект, риск, качественная оценка рисков, количественная оценка рисков, нелинейная динамика, управление рисками.

MANAGEMENT OF RISKS OF INNOVATIVE PROJECT

The priority direction of development is the innovative activity of enterprises. But domestic enterprises do not seek to expand their innovation activities. This is due to the riskiness of innovative projects and the unpredictability of the results of their implementation. In economic theory, there is still no single approach to methods for assessing and managing innovation risks, taking into account the peculiarities of the synergistic approach to the implementation of innovative projects. During developing of innovation project, it is necessary not only to identify possible risks, but also to consider them and try to minimize them. The level of risk of innovation projects is much higher than other investment projects. Managing the risk of an innovative project is a process that reduces the loss of an enterprise on which the project is implemented, even before adverse conditions or the threat of even greater risks. The article analyzes approaches to risk assessment and proposes the model of risk management of innovative projects on the basis of nonlinear dynamics. As the main factors of innovation projects that lead to increased risk, it is proposed to allocate such methods: the introduction of new technologies in order to update products, use of new technologies for the development of new products and innovation within the framework of personnel policy. The paper identifies the main types of innovation risk: the risk of mistaken selection of an innovation project, the risk associated with the provision of property rights, technical and economic risks. It is proposed to use methods of qualitative and quantitative analysis for risk assessment. Dynamic risk management models are based on the principles of immediate response to change of control parameters, analysis of deviations and elaboration of elimination methods. The developed risk management model for an innovation project consists in an objective assessment of its level in order to ensure the formation of the necessary level of profitability of investment operations and the development of a system of measures that minimize the negative financial implications for the innovation activity of the enterprise.

Key words: innovation project, risk, qualitative risk assessment, quantitative risk assessment, nonlinear dynamics, risk management.

Костіна О.М.

викладач кафедри менеджменту, логістики та економіки,
Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця

Козлова І.М.

викладач кафедри менеджменту, логістики та економіки
Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця

Kostina Olha, Kozlova Inna

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проведено морфологічний аналіз поняття «стійкість» і семантичний аналіз поняття «стійкий розвиток підприємства», на основі якого надане власне визначення. Виокремлено основні причини нестабільної діяльності та принципи стійкого розвитку промислових підприємств. Узагальнена класифікація видів стійкості підприємства, яку пропонується доповнити антикризовою стійкістю, що характеризує здатність суб'єкта господарювання до попередження банкрутства. Рекомендована класифікація типів стійкості підприємства, до яких віднесено загальну, зовнішню, внутрішню та успадковану. Досліджені стратегії стійкого розвитку підприємств, що отримали найбільшого поширення – стратегії зростання, стабілізації і виживання. Розглянуті першочергові заходи, що мають бути реалізовані в межах кожної стратегії.

Ключові слова: стійкість, розвиток, збалансованість, економічна безпека, стійкий розвиток, стабільна діяльність підприємства, стратегії стійкого розвитку підприємства.

Постановка проблеми. В умовах нестабільного зовнішнього середовища актуальне і найважливіше завдання будь-якого суб'єкта господарювання – спроможність зберігати стійкість в умовах впливу негативних чинників. Існуючі на сьогоднішній день проблеми не можуть бути вирішені без формування механізму, що забезпечує стабільну діяльність підприємства. В основі такого механізму повинна бути стійкість підприємства, що забезпечується за рахунок глибоких трансформаційних процесів, які піднімають господарські взаємовідносини на новий етап розвитку, наділяють їх новим якісним змістом і роблять більш життєздатними та ефективними. При цьому змінюються цілі, пріоритети, рушійні мотиви, економічні відносини, форми їх прояву, поведінка господарюючих суб'єктів, їх зв'язки. Тому особливої актуальності набувають питання формування стратегій стійкого розвитку підприємств, що відрізняється якісно новим рівнем пропорційності і збалансованості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти дослідження стійкості підприємств знайшли своє відображення в працях багатьох вітчизняних авторів: М. Аістової, Є. Андрущак, М. Асаула, С. Бараненка, А. Брусової, А. Зуба, А. Кучерявого, Р. Окорокова, А. Петрова, Ю. Соколова, В. Шеметова, Л. Абалкіна, Л. Коршунової, П. Градова та ін. До проблем управління стійкістю, прогнозування і діагностики фінансового стану підприємств звертались і зарубіжні економісти: Фрідман Г. Дж., Ордуей Н.,

Робсон П., Ейхтен Д., Хедервік Р., Хелфрет Е. та ін. В їхніх працях достатньо уваги приділяється чинникам неплатоспроможності і багатофакторним моделям прогнозування банкрутства. Однак розробки зарубіжних учених в більшій мірі мають теоретичну цінність, ніж практичну, оскільки не враховують особливостей та умов функціонування національної економіки і не можуть бути використані по відношенню до українських підприємств, а можуть бути лише частково адаптованими до їхньої діяльності.

Формулювання цілей статті. Незважаючи на значну кількість досліджень, багато теоретичних аспектів щодо розуміння сутності стійкого розвитку підприємств розкрито не повною мірою. Крім того, розглянута класифікація стійкості відносно діяльності підприємства є не досить повною і чіткою, тому виникають складнощі з визначенням та оцінкою кожного окремого її виду, що суттєво вплинуло на неоднозначність точок зору фахівців щодо антикризової стійкості підприємства. На нашу думку, це потребує уточнення і доповнення, особливо в умовах циклічності розвитку і загострення кризи всіх сфер вітчизняної економіки.

Виклад основного матеріалу. В широкому розумінні стійкість характеризує стан об'єкта по відношенню до зовнішніх впливів. За думкою [1] більш стійким є той об'єкт, який за умови однакових зовнішніх і внутрішніх змін менше відхиляється від базового стану – «економічної рівноваги». Умовою стійкості до зовнішніх змін є внутрішні властивості самого

об'єкту [2]. Таким чином, стійкість – це зовнішній прояв внутрішньої структури об'єкту і, для того щоб підвищити його стійкість до впливу різних чинників оточення, необхідно, перш за все, вдосконалювати структурні елементи саме цього об'єкту.

Разом з тим, стійкість – це комплексне поняття, тому існують різні підходи до її визначення на різних рівнях господарювання. Оскільки всі економічні процеси відбуваються за аналогічними закономірностями, виокремлюють [3; 4-8] стійкість на рівні підприємства (організації), галузі, національного господарства в цілому.

Розглянувши точки зору фахівців щодо визначення поняття «стійкість» можна виділити дві групи підходів:

– перша група авторів [1; 3; 5; 6] пов'язують стійкість з фінансовим станом підприємства (фінансова стійкість) – його рентабельністю, кредитоспроможністю, платоспроможністю, мірою відповідності прибутків і витрат та ін.;

– друга група авторів [2; 4; 9; 10] визначає стійкість як комплекс складових (економічна стійкість) – фінансово-економічної, кадрової, управлінської, ресурсної та ін., що характеризують загальний фінансово-економічний потенціал підприємства.

Ми поділяємо думку другої групи авторів і тому рекомендуємо розглядати стійкість підприємства як інтегральну характеристику всіх результатів його діяльності. Отже, на нашу думку, стійкість підприємства – це властивість створювати, зберігати і розвивати конкурентні переваги на постійній основі за рахунок оптимального використання фінансових, кадрових, матеріально-технічних, інформаційних ресурсів, що призводить до зростання внутрішнього виробничо-економічного потенціалу в цілому за умов нестійкого та мінливого зовнішнього середовища.

Визнаючи важливість стійкого розвитку підприємства, поняття «стійкість» і «стійкий розвиток» розглядаються вітчизняними вченими [3; 4; 6; 9; 10] часто як синоніми, що є протиріччям. Однак, стійкий розвиток неможливий без стійкості підприємства, і навпаки. Стійкий розвиток є наслідком стійкості підприємства. Інші автори [1; 2; 5; 7] ототожнюють стійкий розвиток підприємства із фінансовою стійкістю, не беручи до уваги те, що стійкість охоплює більшу кількість аспектів діяльності – виробничу, кадрову, техніко-технологічну, маркетингову тощо.

На нашу думку, стійкий розвиток – це така динаміка виробництва і реалізації продукції, при якій зберігається стабільно високий результат функціонування підприємства, спостерігається зростання матеріально-технічної і вартісної структури виробництва і реалізації продукції, забезпечується його капіталізація і ефективне управління.

Серед головних причин нестійкості промислових підприємств виокремлюють [4; 8; 9]:

– фізичний і моральний знос більшої частини устаткування і техніки;

– нестача кваліфікованих кадрів, внаслідок відносно невисокої заробітної плати і падіння престижу робітничих спеціальностей;

– дефіцит фінансових ресурсів;

– низька інвестиційна та кредитна привабливість промислових галузей;

– наявність виробничих площ, що не використовуються;

– відсутність чітко спланованої маркетингової політики підприємства тощо.

Систематизація понятійного апарату стійкого розвитку підприємства наведена у табл. 1.

На нашу думку, стійкий розвиток підприємства – це рівноважна збалансована поступальна зміна

Таблиця 1

Семантичний аналіз поняття «стійкий розвиток підприємства»

Складова	Думки авторів щодо стійкого розвитку підприємства
Розвиток	Процес закономірної зміни, перехід з одного стану в інший, більш досконалий; перехід від старого якісного стану до нового, від простого до складного, від нижчого до вищого [2]
	Закономірна якісна зміна об'єктів, що характеризується як необоротна і спрямована [4]
	Багатовимірний процес, що включає реорганізацію та переорієнтацію всієї системи [5]
	Серія послідовних стадій економічного зростання [7]
	Поступальна динамічна зміна стану системи [10]
Стійкість	Здатність протистояти загрозі банкрутства [3]
	Функціональне використання всього виробничого потенціалу, який дозволяє забезпечити прибутковість, а також розвивати виробництво, модернізувати матеріально-технічну базу, поліпшувати соціальний клімат в трудовому колективі, успішно адаптуватися до постійних змін умов довкілля [7]
	Здатність підтримувати прибуток на заданому рівні [1; 3]
	Рівноважний збалансований стан економічних ресурсів, який забезпечує стабільну прибутковість і нормальні умови для розширеного відтворення стійкого економічного зростання в довгостроковій перспективі з урахуванням найважливіших зовнішніх і внутрішніх чинників [9]
	Здатність повертатися в стан рівноваги за рахунок власних і позикових ресурсів [4]
	Здатність повертатися в стан рівноваги, який є найбільш сприятливим для виконання системою своїх функцій після впливу на неї будь-яких зовнішніх чинників [6]
Стійкий розвиток	Полягає в стійкості керованості системи [3]
	Економічне зростання [8]
	Ототожнюють з поняттям «стійкість підприємства» [5]

всіх показників стійкості підприємства, здатна протистояти негативним тенденціям, зберігаючи при цьому цілісність і основні властивості.

Стійкий розвиток розглядається як альтернатива техногенному розвитку і передбачає раціональне поєднання економічних і природних критеріїв виробничо-господарської діяльності.

Характеристиками стійкого розвитку є [2; 4; 8; 9]:

- надійність функціонування підприємства;
- конкурентоспроможність підприємства і його продукції (робіт, послуг);
- гнучкість підприємства по відношенню до зовнішнього середовища;
- управління ризиками;
- економічна безпека підприємства тощо.

Стійкий розвиток підприємства можна розглядати в якості свого роду компенсаційного механізму, що дозволяє підприємству не просто адаптуватися до дестабілізуючого впливу внутрішнього і зовнішнього середовища, а й неухильно розвиватися. Чим вище стійкість розвитку підприємства, тим менше ризик можливого відхилення від очікуваного результату і навпаки.

Аналіз літературних джерел [1-10] показав, що науковцями для оцінки ефективності роботи підприємства використовується п'ятнадцять найбільш поширених видів стійкості, характеристика яких представлена у табл. 2. На даний час не існує чіткої усталеної класи-

фікації стійкості, тому описані види не є вичерпними. Але, в той же час, занадто широке охоплення складових стійкості під час її аналізу призводить до дублювання результатів та відповідного їх викривлення. Основна мета аналізу стійкості підприємства – отримання невеликої кількості ключових (найбільш інформативних) параметрів, які дають об'єктивну і точну картину стану підприємства, його прибутків і збитків, змін в процесах виробництва і структурі управління тощо. При цьому аналізувати потрібно не тільки поточний стан підприємства, а й роботи проєкцію на найближчу і більш віддалену перспективу, тобто очікувані параметри діяльності підприємства.

Ми вважаємо доцільним до переліку вже існуючих видів стійкості додати ще один різновид – антикризова стійкість, яка характеризує здатність підприємства до попередження розвитку кризових явищ або відновлення результативної діяльності в разі їх настання.

У табл. 3 наведені основні принципи стійкого розвитку підприємства.

Наведені принципи необхідно враховувати як на етапі формування стратегії, на якому обґрунтовуються цілі і філософія підприємства, а також правила, процедури, концепції і моделі, з допомогою яких ці цілі будуть досягнуті, так і на всіх наступних етапах реалізації стратегії, включаючи зворотній зв'язок. Необхідною умовою реалізації принципів стає

Таблиця 2

Узагальнена класифікація видів стійкості підприємства

Вид стійкості	Характеристика
ЕКОНОМІЧНА	Такий стан фінансових і не фінансових ресурсів, за якого їх використання та розподіл може забезпечити розвиток підприємства на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні кредитоспроможності й платоспроможності в умовах допустимого рівня ризику
СТРАТЕГІЧНА	Здатність до стійкого розвитку та досягнення намічених цілей (з мінімально допустимими відхиленнями від запланованих) всупереч впливу динамічного зовнішнього середовища
ФІНАНСОВА	Ступінь фінансової незалежності підприємства; здатність підприємства впродовж тривалого часу підтримувати плановий рівень ліквідності й платоспроможності
ТЕХНОЛОГІЧНА	Здатність до підтримки і розвитку сучасного рівня технологій, створювати і зберігати технологічну конкурентну перевагу над галузевими конкурентами
КАДРОВА	Здатність до підтримки низького рівня плинності кадрів і високого мотиваційного рівня персоналу
ВИРОБНИЧА	Здатність підтримувати виробничий потенціал на рівні, що дозволяє забезпечити беззбитковий обсяг виробництва та безперебійний процес виготовлення продукції, враховуючи потреби ринку
ОРГАНІЗАЦІЙНА	Здатність забезпечувати рівновагу підприємницьких структур як системи, що розвивається в заданих межах
МАРКЕТИНГОВА	Здатність утримувати стійку конкурентоспроможну позицію на ринку, досягати запланованого обсягу продаж, адаптуватися до змін ринкової кон'юнктури та відповідати існуючим і майбутнім запитам споживачів щодо співвідношення якості та ціни
СОЦІАЛЬНА	Залучення персоналу підприємства у суспільні процеси, його сприяння добробуту нації, підвищенню рівня соціальної забезпеченості працівників
ЕКОЛОГІЧНА	Взаємозв'язок економіки підприємства, його екологічної безпеки та мінімізації шкідливого впливу господарської діяльності на навколишнє середовище
ІННОВАЦІЙНА	Здатність до впровадження нових технологій і способів організації виробництва, випуску нових видів продукції, виконання нових видів робіт, надання нових видів послуг
ІНВЕСТИЦІЙНА	Здатність забезпечувати розширене відтворення основних засобів
РИНКОВА	Здатність підприємства до тривалого здійснення діяльності на своїх основних ринках, збереження конкурентних переваг
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВА	Функціонування в рамках законодавчого і правового поля
ДІЛОВА	Розрахунок і попередження різного роду ризиків, забезпечення ділової активності

Джерело: [1-10]

Принципи стійкого розвитку підприємства

Принцип	Сутність
Узгодженості	Визначає відповідність стратегії стійкого розвитку іншим ієрархічними стратегіями організації (корпоративній, конкурентній, функціональній, оперативній). Даний принцип визначає ступінь узгодженості цілей і етапів реалізації загальної стратегії і стратегії розвитку
Взаємодії зі змінами зовнішнього середовища	Характеризує відповідність стратегії стійкого розвитку прогнозованим динаміці макро-і мікроекономічних показників; можливість мінімізації загроз і реалізації можливостей, утворених зовнішнім середовищем
Взаємодії із внутрішнім потенціалом	Визначає можливості формування внутрішніх ресурсів, відповідність стратегії розвитку з кваліфікацією менеджерів, організаційною структурою управління, фінансовою діяльністю, організаційною культурою та іншими параметрами внутрішнього потенціалу підприємства
Реальності і реалізованості	Характеризує стратегічні можливості підприємства щодо реалізації інвестиційних проектів, у формуванні необхідного обсягу ресурсів з усіх джерел і у всіх формах; організаційні і технічні можливості успішної реалізації обраної стратегії
Прийнятності рівня ризиків	Визначає допустимість рівня ризиків для діяльності даного підприємства з позицій можливого розміру втрат і генерування загрози банкрутства
Комерційної та економічної ефективності	Відображає відповідність цільовим стратегічним установкам, діловій репутації підприємства, рівню керованості за діяльністю його структурних підрозділів
Орієнтованості	Обумовлює досягнення такого співвідношення між елементами, при якому у підприємства будуть зберігатися довгострокові стимули сталого розвитку
Адаптивності	Характеризує гнучкість стратегічного управління підприємством, уміння пристосовуватися до змін у зовнішньому середовищі для того, щоб продовжити стійкий розвиток на довгострокову перспективу.
Цілісності	Відображає здатність підприємства до поновлення (відтворення), доповнення відсутніх елементів і перетворення в якісно нову систему, збереження фінансової рівноваги. Йдеться про збалансованість і пропорційність основних елементів діяльності: операційної, інвестиційної та фінансової

Джерело: [1-4; 7; 8]

дотримання критеріїв збалансованості, реальності, досяжності і оптимальності.

Не менш важливим під час оцінки стійкості підприємства є розуміння природи її виникнення і джерела розповсюдження. В економічній літературі [2; 4; 6; 8; 10] розрізняють чотири типи стійкості підприємства: успадковану, внутрішню, зовнішню і загальну, які адаптовано, узагальнено і наведено на рис. 1. У кожного підприємства, що функціонує на ринку певний проміжок часу, є деякий запас міцності, що захищає підприємство від несприятливих дестабілізуючих виробничих умов та несподіваних змін зовнішніх чинників. Цей вид стійкості прийнято називати успадкованою. Внутрішню стійкість підприємства визначає загальний фінансовий стан, трудовий потенціал, натуральна й грошова структура виробництва, така їхня динаміка, коли забезпечуються стабільно високі економічні результати функціонування підприємства. Інакше кажучи, це такий стан матеріально-речовинної і вартісної структури виробництва та реалізації продукції і така її динаміка, які забезпечують стабільно високий результат функціонування підприємства. В основу досягнення внутрішньої стійкості покладається принцип активного реагування на зміну внутрішніх і зовнішніх чинників.

Зовнішня стійкість підприємства визначає стабільність економічного середовища, у межах якого здійснюється підприємницька діяльність. Вона досягається завдяки відповідній системі управління економікою у масштабах всієї країни. Загальна стійкість підприємства передбачає його здатність до управління

внутрішніми чинниками та пристосування до зовнішніх чинників діяльності завдяки чому підтримується оптимальні умови ефективного господарювання.

Найбільший інтерес для нас представляє саме питання забезпечення внутрішньої стійкості підприємства, так як зовнішня формується під впливом загальних макроекономічних чинників і світових тенденцій розвитку.

Керівники підприємства, формуючи стратегії розвитку, відбирають з числа альтернатив ті, що відповідають обраним орієнтирам управління, і конкретизують їх стосовно до існуючих особливостей функціонування. В теорії найбільшого поширення отримали стратегії зростання, стабілізації і виживання.

Стратегію зростання, як стратегію сталого розвитку, можуть реалізовувати стійко функціонуючі підприємства. Для здійснення даної стратегії підприємства необхідно зосередити зусилля на наступних заходах [3; 4; 8; 7]: посилення позиції підприємства на ринку; пошук нових ринків збуту продукції; освоєння нових видів продукції; підвищення вимог до посередників тощо.

Стратегію стабілізації, як стратегію стійкого розвитку, можуть застосовувати підприємства, у яких намітилася тенденція переходу від нестійкого функціонування до стійкого. Для здійснення стратегії стабілізації необхідно працювати в наступних напрямках [1; 2; 9; 10]: закріплення ринкових позицій; випуск продукції за рахунок зміни діючих на підприємстві технологій і матеріалів, що використовуються; проведення заходів зі скорочення витрат; підвищення

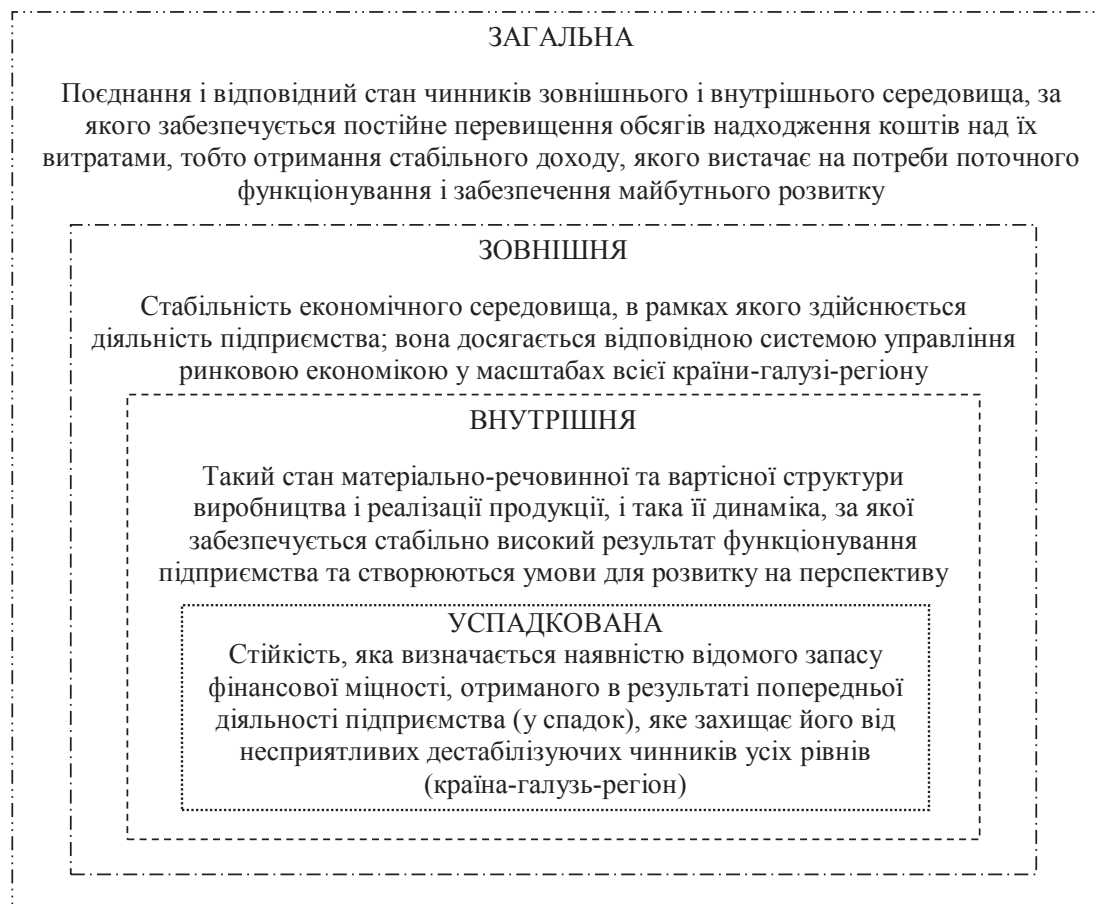


Рис. 1. Рекомендована класифікація типів стійкості підприємства

автоматизації та комп'ютеризації існуючих виробництв тощо.

Стратегію виживання, як стратегію стійкого розвитку, повинні застосовувати підприємства, перед якими стоїть загроза банкрутства. Для здійснення даної стратегії підприємствам необхідно вживати заходів щодо [2; 3; 5; 6; 8]: зниження витрат за рахунок ліквідації зайвих підрозділів, служб, що виконують невиробничі функції; скорочення потужностей з метою підготовки умов для розвитку нових виробництв, продукція яких користується попитом на ринку; орієнтація виробництва на задоволення тільки поточних потреб ринку; проведення заходів по скороченню виробничих витрат; підвищення кваліфікації персоналу та оцінка ефективності його роботи; підтримка контактів з місцевими органами влади тощо.

Висновки. Таким чином, в сучасних умовах господарювання для вітчизняних підприємств пріоритетним напрямом у діяльності є розробка і впровадження стратегії стійкого розвитку з урахуванням рівня економічної безпеки і схильності до банкрутства. При такому підході формується цілісне бачення всього процесу формування стратегії. Ця концепція дозволяє на високому рівні організувати і направити всі роботи по формуванню та реалізації стратегії в єдине русло, сконцентрувати всі ресурси підприємства на досягненні намічених довгострокових орієнтирів, а також забезпечити залучення в цей процес як вищого управлінського персоналу, так і менеджерів середньої ланки, рядових працівників, що посилює зацікавленість останніх у забезпеченні найкращих результатів і формує почуття причетності до досягнення загальних корпоративних цілей.

Список літератури:

1. Пономаренко В.С., Пушкар О.І., Тридід О.М. Стратегічне управління розвитком підприємств : навч. посіб. Харків : Вид. ХДЕУ, 2002. 640 с.
2. Брянцева И.В. Экономическая устойчивость предприятия: сущность, оценка, управление : учебное пособие. Хабаровск : Хабаровский государственный технический университет, 2007. 150 с.
3. Костіна О.М. Система антикризової стійкості промислових підприємств. *Сучасні тенденції та актуальні питання соціально-економічного розвитку підприємств* : матеріали міжнародної науково-практичної конференції. Харків : ХНУБА. 2013. Частина 1. С. 108-112.

4. Быков А.А. Антикризисная устойчивость бизнес-систем. *Вестник Белорусского государственного экономического университета*. 2005. №1. С. 24-30.
5. Фучеджи В.И. Концептуальные основы антикризисной финансовой устойчивости предприятия. *Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов*. 2013. № 3. С. 8-11.
6. Лігоненко Л.О. Антикризисне управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. 580 с.
7. Рогова В.А. Достижение состояния антикризисной устойчивости в процессе стратегического управления предприятием как необходимое условие эффективной реструктуризации предприятия на этапе посткризисного управления. *TERRA ECONOMICUS*. 2013. № 3 (11). С. 69-73.
8. Черкасов А. В. Управління соціальним та економічним розвитком на засадах стійкості. *Проблеми науки*. 2011. № 7. С. 14-16.
9. Тридід О.М., Орехова К.В. Багатокритеріальна класифікаційна система факторів динаміки фінансової стійкості підприємства. Харків, 2005. 36 с.
10. Шабліста Л. Тенденції збитковості промислових підприємств та чинники, що її зумовлюють. *Економіка України*. 2006. № 12. С. 38-48.

References:

1. Ponomarenko V.S., Pushkar O.I., Trydid O.M. (2002) *Stratehichne upravlinnia rozvytkom pidpriemstv* [Strategic management of enterprise development]. Kharkiv : Vyd. KhDEU. (in Ukrainian).
2. Bryantseva Y.V. (2007) *Ekonomycheskaya ustoychyvost' predpriyatiya: sushchnost', otsenka, upravlenye : uchebnoe posobie* [The economic sustainability of the enterprise: the nature, evaluation, management]. Khabarovsk : Khabarovskyy gosudarstvennyy tekhnicheskyy universytet. (in Russian).
3. Kostina O.M. (2013) *Sistema antykrizovoi stiiokosti promyslovykh pidpriemstv* [The system of anti-crisis sustainability of industrial enterprises]. Proceedings of the *Suchasni tendentsii ta aktualni pytannia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku pidpriemstv (Ukraine, Kharkiv, 2013)*, Kharkiv : KhNUBA, pp. 108-112.
4. Bukov A.A. (2005) *Antykrizysnaya ustoychyvost' byznes-system* [Anti-crisis sustainability of business systems]. *Bulletin of the Belarusian State Economic University*, no. 1, pp. 24-30.
5. Fuchedzhy V.Y. (2013) *Kontseptual'nye osnovy antykrizysnoy finansovoy ustoychyvosti predpriyatiya* [Conceptual foundations of anti-crisis financial sustainability of an enterprise]. *Journal of scientific publications of graduate and doctoral students*, no. 3, pp. 8-11.
6. Lihonenko L.O. (2001) *Antykrizove upravlinnia pidpriemstvom: teoretyko-metodolohichni zasady ta praktychnyi instrumentarii* [Anti-crisis management of the enterprise: theoretical-methodological ambush and practical tools]. Kyiv : Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t. (in Ukrainian).
7. Rohova V.A. (2013) *Dostyazhenye sostoyaniya antykrizysnoy ustoychyvosti v protsesse stratehicheskoho upravleniia predpriyatiem kak neobkhodimoe usloviye effektivnoy restrukturyzatsii predpriyatiya na etape postkrizysnogo upravleniia* [Achieving a state of anti-crisis sustainability in the process of strategic enterprise management as a prerequisite for effective enterprise restructuring at the post-crisis management stage.]. *TERRA ECONOMICUS*, no. 3 (11), pp. 69-73.
8. Cherkasov A.V. (2011) *Upravlinnia sotsialnym ta ekonomichnym rozvytkom na zasadakh stiiokosti* [Management of social and economic development on the basis of sustainability]. *Problems of science*, no. 7, pp. 14-16.
9. Trydid O.M., Orekhova K.V. (2005) *Bahatokryterialna klasyfikatsiina sistema faktoriv dynamiky finansovoi stiiokosti pidpriemstva*. [Multicriteria classification system of factors of dynamics of financial stability of the enterprise]. Kharkiv. (in Ukrainian).
10. Shablitsa L. (2006) *Tendentsii zbytkovosti promyslovykh pidpriemstv ta chynnyky, shcho yii zumovliuiut* [Trends in the loss-making of industrial enterprises and the factors that determine it]. *Ukraine economy*, no. 12, pp. 38-48.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье проведен морфологический анализ понятия «устойчивость» и семантический анализ понятия «устойчивое развитие предприятия», на основе которого представлено собственное определение. Выделены основные причины нестабильной деятельности и принципы устойчивого развития промышленных предприятий. Обобщена классификация видов деятельности предприятия, которую предлагается дополнить антикризисной устойчивостью, характеризующей способность субъекта хозяйствования к предупреждению банкротства. Рекомендована классификация типов устойчивости предприятия, к которым отнесены общая, внешняя, внутренняя и унаследованная. Исследованы стратегии устойчивого развития предприятий, получившие наибольшее распространение, – стратегии роста, стабилизации и выживания. Рассмотрены первоочередные меры, которые должны быть реализованы в рамках каждой стратегии.

Ключевые слова: устойчивость, развитие, сбалансированность, экономическая безопасность, устойчивое развитие, стабильная деятельность предприятия, стратегии устойчивого развития предприятия.

STRATEGIC ASPECTS OF PROVIDING THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

The realities of the modern economy put forward the task of sustainable development of the enterprise. Existing to date, the problems can not be solved without the formation of a mechanism that provides a stable activity of the enterprise. The basis of such a mechanism should be the stability of the enterprise, which is provided by the deep transformational processes that raise the economic relationship to a new stage of development, give them new qualitative content and make them more viable and effective. At the same time, goals, priorities, motives, economic relations, forms of their manifestation, behavior of business entities, their connections change. Despite a large number of research, many theoretical aspects regarding the understanding of the essence of sustainable development of enterprises are not fully disclosed. In addition, the classification of stability in relation to the enterprise is not sufficiently complete and clear. Therefore, the issue of forming strategies for sustainable development of enterprises, which is characterized by a qualitatively new level of proportionality and balance, becomes especially relevant. The article contains a morphological analysis of the concept of «stability» and a semantic analysis of the concept of «sustainable development of the enterprise», on the basis of which is given its own definition. The main reasons of unstable activity and principles of sustainable development of industrial enterprises are singled out. Reveal three main stages of the formation of the sustainable development strategy of the enterprise. Considered a system of methods which help of implementation strategy of sustainable development of the enterprise. A generalized classification of types of enterprise sustainability, which is proposed to be supplemented with anti-crisis stability. Recommended the classification of types of enterprise sustainability, which includes general, external, internal and inherited. Researched the most common strategy for sustainable development of enterprises – strategies of growth, stabilization and survival. Considered priority measures to be implemented within each strategy.

Key words: stability, development, balance, economic security, sustainable development, stable activity of the enterprise, strategies of sustainable development of the enterprise.

Тушевська Т.В.асистентка кафедри економіки, менеджменту та комерційної діяльності,
Центральноукраїнський національний технічний університет**Tushevska Tetiana**

Central Ukrainian National Technical University Ukraine

СТІЙКИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА З ПОЗИЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

У статті розглянуто концепції розвитку підприємства в п'яти аспектах: розвиток як зміна певних кількісних та якісних властивостей явища; процесний характер розвитку підприємства, що є розподіленням у часі; розвиток, як результат подолання протиріч, що проявляються циклічно; розвиток, що є результатом адаптації до зовнішнього середовища; концепція стійкого (сталого) розвитку. Сформульовано визначення концепції стійкого розвитку з позиції соціальної та економічної ефективності. Розроблено систему показників через призму критеріїв та факторів, що формують соціальну та економічну ефективність. З огляду на це, побудована графічна інтерпретація залежностей соціальної та економічної ефективності. На основі взаємодії цих складників визначено варіації станів розвитку підприємства, серед яких фаза посткризи, фаза стійкого розвитку, криза та фаза передкризи.

Ключові слова: розвиток підприємства, стійкий розвиток підприємства, показники, соціальна ефективність, економічна ефективність, фази розвитку підприємства, криза.

Постановка проблеми. Основною властивістю будь-якої системи є прагнення до стійкості та рівноваги. Соціально-економічна система не є виключенням. Проте стійкість, як і всі явища в природі, не може існувати сама по собі, без впливу зовнішніх та внутрішніх чинників, які в подальшому можуть привести систему до деформації. Підприємство є відкритою соціально-економічною системою, яке постійно пристосовується до умов, що змінюються і це забезпечує йому економічну стійкість. Здійснюючи виробничу діяльність, підприємство вимушене балансувати між нарощуванням потужностей, інтенсифікацією праці з метою максимізації прибутку та забезпеченням соціальних потреб працівників шляхом мінімізації витрат. Кожна зі сторін не може бути знехтувана. Тому важливою умовою стійкого розвитку підприємства є паралельний розвиток як економічної, так і соціальної підсистем підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікація. Питання стійкого розвитку підприємства являється одним із дискусійних понять в економічній науці, що містить в собі різноманіття перекладів, тлумачень та уточнень. Серед науковців, що вивчали стійкий (стабільний) розвиток, – Л.Р. Абдуліна, С.М. Анпілов, О.С. Бандилко, Д. Герман, О.М. Гончаренко, Л.Є. Довгань, Г. Керрол, Т.В. Колосова, А.Г. Коряков, Е.Н. Кучерова, І.І. Смачило, та Дж. Фрімен, М. Ханнан, А.В. Черкасов, В.В. Шеметов та ін. Проблема аналізу та попередження кризи займалися багато науковців, як вітчизняних, так і зарубіжних, зокрема В.О. Василенко, А.Г. Грязнова, П. Друкер, Д.С. Козенков, Е.М. Коротков,

О.Б. Крутик, О.І. Муравйов, В.С. Пономаренко, Ю.В. Тарасенко, В.В. Сибірцев, А.Д. Чернявський, Ю.В. Яковець та ін.

Дослідження стійкого розвитку науковцями здійснюється зазвичай через призму економічної ефективності та нехтування соціальної. Надання пріоритетного напрямку економічній чи соціальній складовій частині може привести до дестабілізації системи, в результаті чого підприємство опиниться у кризі, яка супроводжується комплексом суперечностей і уповільнює або робить неможливим подальше функціонування і розвиток підприємства.

Формулювання цілей статті. У зв'язку з наявністю сукупності неузгоджених точок зору щодо розуміння категорій стійкого розвитку промислового підприємства, певними протиріччями між ними та відсутністю конкретизації розробок щодо впливу соціальної підсистеми на стійкий розвиток підприємства, метою дослідження є формулювання концепції стійкого розвитку підприємства, що базується на взаємодії соціальної та економічної ефективності підприємства, а також визначення фаз розвитку підприємства. В межах поставленої мети доцільно вирішити наступні завдання: дослідити генезис поняття «розвиток підприємства»; дати визначення концепції стійкого розвитку з позиції соціальної та економічної ефективності; розробити комплекс показників, що відображають соціальну та економічну ефективність, а також дати характеристику фазам розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу. Складність та багатоваріантність підходів щодо визначення розвитку

підприємства вимагає узагальнення та одночасно деталізації досліджуваного поняття. Так, розвиток підприємства доцільно розглядати щонайменше у п'яти аспектах:

1. Розвиток як зміна певних кількісних та якісних властивостей явища.
2. Процесний характер розвитку підприємства, що є розподіленим у часі.
3. Розвиток як результат подолання протиріч, що проявляються циклічно.
4. Розвиток, що є результатом адаптації до зовнішнього середовища.
5. Концепція стійкого (сталого) розвитку.

За енциклопедичними даними розвиток розглядається як процес закономірних змін, переходу із одного стану в інший, більш досконалий; перехід від старого якісного стану до нового, від простого до складного, від нижчого до вищого по висхідній лінії; необоротна направлена закономірна зміна матеріальних і ідеальних об'єктів, в результаті якої виникає їх новий якісний стан [1].

Продовжуючи думку в даному напрямку зазначимо допис Лігоненко Л.А., яка зазначає, що розвиток характеризується 3 одночасними властивостями: незворотною, спрямованою та закономірною зміною матеріальних та ідеальних об'єктів. Одночасна наявність всіх трьох зазначених властивостей виділяє процеси розвитку серед інших змін: оборотність змін характеризує процеси функціонування (циклічне відтворення постійної схеми функцій); відсутність закономірності є характерною для випадкових процесів катастрофічного типу; спрямованість забезпечує накопичення змін [2, с. 57-58].

Ці твердження є філософським та не конкретизують характер змін та площину, в яких вони відбуваються.

Розглядаючи розвиток на рівні підприємства, Е.М. Коротков трактує його як «сукупність змін, які ведуть до появи нової якості і зміцнення життєвості системи, її здатність чинити опір руйнівним силам зовнішнього середовища» [3, с. 296].

Процесний характер передбачає розвиток підприємства зазвичай як сукупність процесів, які сумарно ведуть до збільшення потенціалу підприємства. За думкою Ю.С. Погорелого, розвиток підприємства принципово може бути непостійним, тобто таким, що не обов'язково присутній у кожний момент часу існування підприємства [4].

Наступний аспект, у межах якого запропоновано розглядати розвиток підприємства, – це процес вирішення суперечностей у ході виникнення протиріч. Протиріччя є основою будь-якого руху і життєдіяльності: лише якщо певне явище має в собі протиріччя, воно рухається, володіє імпульсом до діяльності. Протиріччя прийнято розглядати як результат взаємодії сторін, які знаходяться в межах однієї системи (підприємства) з відмінностями оцінки та сприйняття.

З погляду соціального розвитку протиріччя можуть виникати між працівником та підприємством. М.С. Дороніна та К.В. Сатушева [5] пропонують такі протиріччя:

- в потребах, коли метою працівника є збереження робочого місця, а метою підприємства – збереження бізнесу;
- в меті – розвиток людського капіталу особистості з одного боку та інтелектуалізація капіталу організації – з іншого;
- в обмеженості фінансових ресурсів – з одного боку, прагнення працівників до постійного розвитку знань, а з іншого – обмеженість фінансових ресурсів підприємства;
- в інформаційному забезпеченні – обмеженість людини сприймати зростаючі обсяги інформації при тому, що в організації виникає потреба в інтенсифікації інформаційного забезпечення.

Як уже зазначалося вище, підприємство, як система постійно опиняється під дією впливу зовнішнього середовища. У межах цього підходу В.А. Забродський та М.О. Кизим дають більш розширене визначення розвитку, конкретизуючи його щодо економіко-виробничої системи. За їхньою точкою зору, розвиток економіко-виробничих систем представляє собою процес переходу економіко-виробничої системи у новий, більш якісний стан шляхом нагромадження кількісного потенціалу, зміни й ускладнення структури і складу, наслідком чого є підвищення її здатності чинити опір руйнівному впливу зовнішнього середовища [6]. Проте даний підхід не є комплексним, оскільки розглядає розвиток підприємства лише як економіко-виробничу систему та не приймає до уваги інші сторони діяльності підприємства.

Під дією впливу зовнішніх факторів підприємство набуває нової якості – внутрішньої стійкості. Стійкість визначається як здатність системи зберегти свою якість в умовах середовища, що змінюється, і внутрішніх трансформацій. Підтримка стійкості становить внутрішню мету економічної системи на відміну від зовнішньої, що характеризує взаємини із середовищем. Отже, система повинна бути організована так, щоб забезпечити власне виживання, стабільність у динамічному середовищі й одночасний розвиток, наближення до певної мети [7]. Результатом стійкості є підвищення життєздатності підприємства та його спроможності протидіяти негативним впливам ззовні.

Найбільш досконалим, на думку автора, є концепція стійкого (сталого) розвитку підприємства, яка передбачає триєдинство економічної, соціальної та екологічної складових.

Стійкий (сталий) розвиток з англійської мови перекладається як «життєздатний розвиток», а розширене його тлумачення – гармонійний, збалансований, безконфліктний прогрес всієї цивілізації, груп країн, регіонів, організацій, підприємств [8; 9; 10]

За А.В. Черкасовим [11], основною концепцією стійкого розвитку є модель розвитку, яка виходить з необхідності забезпечити баланс між вирішенням соціально-економічних проблем і збереженням довкілля.

Основним принципом стійкого розвитку є соціальна справедливість та соціальна відповідальність підпри-

ємства перед своїми працівниками та суспільством. Обґрунтуванням цього принципу є те, що ефективна, плідна робота працівників є причиною задоволення їх потреб. На доказ даного твердження можна навести такі аргументи:

- збільшення соціальних витрат підприємства, що виявляються в першу чергу у збільшенні доходів працівника, створенні більш сприятливих умов роботи, є додатковим стимулом для підвищення продуктивності праці і, як наслідок, для підвищення прибутковості.

- зростання соціальних виплат працівникам сприяє розширенню платоспроможного попиту на макроекономічному рівні, що приводить до розвитку ринку і підтримки стійких темпів економічного зростання;

- під впливом збільшення соціальних витрат формуються стимули для впровадження у виробництво інноваційної техніки та технологій, що в свою чергу забезпечує швидке зростання продуктивності праці.

Наведені аргументи свідчать про те, що сприятливі умови роботи, регулярні соціальні виплати працівникам тощо є стимулюючими факторами збільшення прибутку за рахунок зростання обсягу виробництва (внаслідок підвищення продуктивності й інтенсивності праці), поліпшення якості або зниження собівартості продукції.

На основі вищенаведеного стійкий розвиток підприємства пропонується розглядати як взаємодію соціальної та економічної ефективності.

Соціальна ефективність являє собою ефективність, що забезпечується реалізацією системи заходів, які спрямовуються на задоволення соціально-економічних очікувань, потреб та інтересів працівників підприємства. А економічна ефективність – це досягнення найбільших результатів за найменших затрат живої та уречевленої праці. Отже, соціальна ефективність виступає як потенціал підприємства, а економічна ефективність – як результат.

Під потенціалом підприємства прийнято вважати наявні ресурси підприємства, можливості та здібності працівників, що можуть бути раціонально використані задля отримання певного результату (ефекту). Від того, наскільки продуманою є реалізація потенціалу підприємства, залежить, яким буде результат. Соціальна ефективність підприємства виступає своєрідним барометром економічної.

Таким чином, стійкий розвиток підприємства – це сукупність змін, що досягається завдяки гармонійному співвідношенню соціальної та економічної ефективності шляхом раціонального використання потенціалу з метою покращення результативних показників діяльності підприємства.

Соціальну та економічну ефективність пропонується розглядати через призму критеріїв, факторів та показників, що їх формують (табл. 1).

Наведена сукупність показників соціальної та економічної ефективності є комплексною та відображає всі сторони функціонування підприємства.

Таблиця 1

Критерії, фактори та показники соціальної та економічної ефективності

Критерії	Фактори	Показники
1	2	3
СОЦІАЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ		
Стимулювання праці	Фактори організаційно-управлінського впливу	Частка позаштатних працівників у всій сукупності найманих працівників, %
		Частка премій і винагород у фонді оплати праці, %
		Частка заохочувальних та компенсаційних виплат у фонді оплати праці, %
		Частка матеріальної допомоги у сумі заохочувальних та компенсаційних виплат, %
		Частка відрахувань на соціальні заходи від загальної суми оперативних витрат, %
Професіоналізм	Потенціал працівників та їх професійний розвиток	Частка працівників у віці 15-34 роки, %
		Частка працівників 35-49 років, %
		Частка жінок, %
		Частка працівників, що мають повну вищу освіту, %
		Частка працівників, що мають неповну та базову освіту, %
		Частка працівників частка, яких було навчено новим професіям, %
		Частка працівників, що підвищили кваліфікацію, %
Соціальне партнерство (гарантії)	Соціальний захист працівників	Частка працівників охоплених колективним договором, %
		Частка працівників, що отримують пенсію, %
		Частка працівників, яким встановлено пільги, компенсації, за роботу у важких умовах, %
		Частка соціальних пільг у сумі заохочувальних та компенсаційних виплат, %
		Частка працівників, що перебували у відпустці з оплатою, %
Безпека трудової діяльності	Охорона праці та здоров'я працівників	Кількість нещасних випадків з організаційних та психофізіологічних причин
		Частка працівників, що зайняті в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам, %

1	2	3
Соціальна забезпеченість	Соціальна інфраструктура	Частка витрат на обслуговування культурно-побутових об'єктів, %
		Частка фондів соціального призначення у структурі основних фондів, %
		Частка витрат на культурно-побутове обслуговування працівників в загальній сумі витрат на утримання робочої сили, %
		Частка витрат на забезпечення працівників житлом в загальній сумі витрат на утримання робочої сили, %
ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ		
Якість праці	Трудові	Продуктивність праці, тис. грн на 1 особу
		Коефіцієнт плинності кадрів, %
		Середній стаж роботи працівників, років
		Середній рівень кваліфікації, розряд
		Втрати робочого часу, люд-год.
		Частка витрат робочого часу по причині тимчасової непрацездатності у фонді робочого часу, %
Результативність праці	Економічні	Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.
		Собівартість продукції, тис. грн.
		Частка матеріальних затрат у сукупності операційних витрат, %
		Частка витрат на оплату праці у сукупності операційних витрат, %
		Частка витрат на збут у сукупності операційних витрат, %
		Чистий прибуток, тис. грн
Фінансова стійкість	Фінансово-економічні	Рентабельність активів, %
		Рентабельність продукції, %
		Рентабельність власного капіталу, %
		Коефіцієнт оборотності активів
		Коефіцієнт фінансової незалежності
		Коефіцієнт абсолютної ліквідності,
Технічне забезпечення	Технічні	Вартість основних фондів, тис.грн
		Коефіцієнт зносу основних фондів, %
		Фондовіддача

Джерело: складено автором

Залежно від взаємодії соціальної та економічної ефективності підприємства формується стан його розвитку. Графічно цей взаємозв'язок наведено на рис. 1.

Стійкий розвиток має місце, коли соціальні та економічні програми здійснюються збалансовано, а соціальна економічна ефективність знаходяться на високому рівні.

Зниження соціальних показників підприємства є своєрідним сигналом застереження і передбачає загрозу переходу у фазу передкризи.

Кризова фаза характеризується критичним зниженням як соціальної, так і економічної ефективності.

Посилення соціальної свідомості колективу та підвищення рівня згуртованості може слугувати переходом підприємства до фази посткризи.

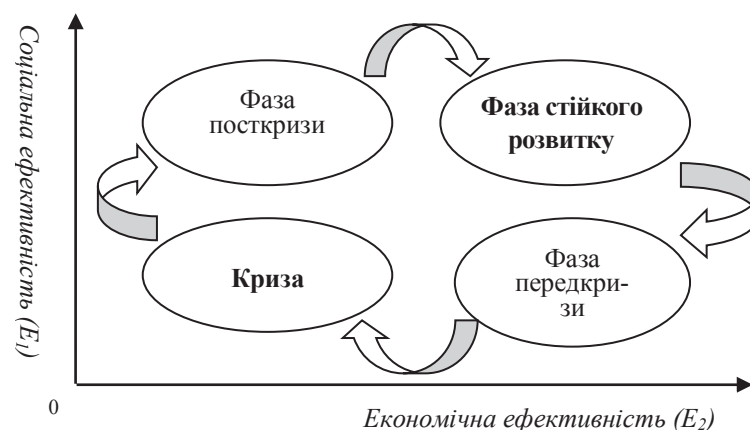


Рис. 1. Геометрична інтерпретація залежностей соціальної (E_1) та економічної (E_2) ефективності

Джерело: складено автором

Кризовий стан для підприємства є вкрай небажаним, оскільки може обернутися його ліквідацією. Тому розробка програм оцінки та вчасна діагностики соціальної та економічної ефективності дозволяє мінімізувати ризик переходу від стійкого розвитку підприємства до кризи.

Для підприємств можливі такі варіанти розвитку подій:

Варіант 1. Підприємство знаходиться у фазі стійкого розвитку. Основною задачею є утримання показників соціальної та економічної ефективності хоча б на початковому рівні.

Варіант 2. Підприємство перебуває у передкризовій фазі. Основний напрям дії: відновлення соціальних виплат, створення сприятливих умов праці, покращення соціально-психологічного клімату колективу підприємства тощо.

Варіант 3. Підприємство у фазі кризи. Основною задачею є реанімація соціальних програм, що є зна-

чим стимулом для підвищення продуктивності праці, а отже і росту прибутку підприємства.

Варіант 4. Підприємство перебуває у фазі посткризи. Основний вектор дії – підвищення економічної ефективності перш за все за рахунок ефективності праці через згуртованість колективу, високий рівень самовідданості працівників своїй роботі тощо.

Висновки. Концепція стійкого розвитку підприємства, що базується на співвідношенні соціальної та економічної ефективності, визначає пріоритетність розвитку соціальних програм та сприяє гармонійному розвитку всіх складових діяльності підприємства. Геометрична інтерпретація залежностей соціальної та економічної ефективності відображає знаходження того чи іншого підприємства у відповідній фазі розвитку. Способи утримання підприємства у фазі стійкого розвитку або виходу його із кризи є базою для подальших розробок методичних рекомендацій щодо утримання стійкості підприємства або виходу його із кризи.

Список літератури:

1. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. Изд. 4-е, доп. и перераб. Москва : Институт новой экономики, 1999. 1248 с.
2. Лігоненко Л.О. Розвиток підприємства : відмінні характеристики та типологія. *ScienceRise : наук. журн. / Харк. мед. акад. післядиплом. освіти, Технол. центр*. Харків : Технологічний Центр, 2015. С. 57-61.
3. Коротков Э.М. Концепция менеджмента. Москва : Дека, 1997. 304 с.
4. Погорелов Ю.С. Развитие підприємства : поняття та види. *Культура народів Причорномор'я*. 2006. № 88. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/36617> (дата звернення: 23.05.2019).
5. Дороніна М.С. Людські ресурси виробничої організації. Діагностика, розвиток: монографія / М.С. Дороніна, К.С. Сатусева; за заг. ред. докт. екон. наук, професора Дороніної М.С. Харків : Вид. ХНЕУ, 2011. 232 с.
6. Забродский В.А., Кизим Н.А. Развитие крупномасштабных экономико-производственных систем. Харьков : Бизнес Информ, 2000. 72 с.
7. Гончаренко О.М. Дослідження стійкості розвитку підприємства як економічної системи / О.М. Гончаренко. *Труди Одеського політехнічного університету*. 2010. № 1-2. С. 242-246. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Por_2010_1-2_49 (дата звернення: 29.05.2019).
8. Коробко Б. Энергетика та сталий розвиток. Інформаційний посібник для українських ЗМІ. Київ, 2006. 40 с.
9. Буравльов Є. Сталій (низькоентропійний) розвиток : український вимір. *Вісник НАН України*, 2010, № 9. С. 12-23.
10. Дейлі Г. Поза зростанням. Економічна теорія сталого розвитку. Київ : Інтелсфера, 2002. 297 с.
11. Черкасов А.В. Управління соціальним та економічним розвитком на засадах стійкості. *Проблеми науки*. 2011. № 7. С. 14-16.

References:

1. Azriliyan A. (1999), Bolshoy ekonomicheskii slovar [The Big Economic dictionary], 4th ed. ext. and rev. Institute of New Economics, Moscow, Russia. 1248 p.
2. Ligonenko L. (2015), Rozvitok pidpriemstva : vidminni harakteristiki ta tipologiya [Enterprise development: distinctive characteristics and typology]. *Sciences Journal of the Kharkiv Medical Academy of Postgraduate Education, Technol. center ScienceRise*. Harkiv, pp. 57-61.
3. Korotkov E. (1997), Kontseptciya menegzhmenta [A concept of management], Deko, Moscow, Russia.
4. Pogorelov Yu.S. (2011), Rozvytok pidpriemstva: ponniattia ta vydy [Enterprise Development: concept and types], available at: <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/36617> (accessed: 23.05.2019).
5. Doronina M.S., Satusheva K.S. (2011), Liudski resursi vyrobnychoi organizatsii. Diagnostyka, rozvytok [Human resources of production company. Diagnosis, development: monograph], Publishing of KhNEU, Kharkov, Ukraine.
6. Zabrodskyy V.A., Kizim N.A. (2000), Razvitie krupnomasshtabnykh ekonomiko-proizvodstvennykh system [Development of a large-scale economic production systems], Business Inform, Kharkov, Ukraine.
7. Goncharenko O.M. (2009), Doslidzhennia stiikosti rozvytku pidpriemstva yak ekonomichnoi systemy [A study of an enterprise development sustainability as an economic system], Works of the Odessa Polytechnic university, vol. 1 (33) – 2 (34). pp. 242-246 (accessed: 29.05.2019).

8. Korobko B. (2006), Energetyka ta stalyi rozvytok. Informatsiyni posibnyk dlya ukrainskykh ZMI [Energetics and sustainable development. Ukrainian media information guide], Kyiv, Ukraine.
9. Buravlov E. (2010), Stalyi (nyzkoentropiyni) rozvytok: ukrainskii vymir [Sustainable (low entropy) development: Ukrainian dimension], Bulletin of the National Academy of Sciences of Ukraine, № 9, pp. 12-23.
10. Herman D. (2002), Poza zrostanniam. Ekonomichna teoriya stalogo rozvytku [Beyond growth. Economic theory of stable growth], Intelsfera, Kyiv, Ukraine.
11. Cherkasov A. (2011), Upravlinnya socialnym ta ekonomichnym rozvytkom na zasadakh stiikosti [Management of social and economic development management on the basis of stability], Scientific problems, № 7, pp. 14-16.

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ С ПОЗИЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

В статье рассмотрены концепции развития предприятия в пяти аспектах: развитие как изменение определенных количественных и качественных свойств явления; процессный характер развития предприятия, который является распределенным во времени; развитие как результат преодоления противоречий, проявляющихся циклически; развитие, являющееся результатом адаптации к внешней среде; концепция устойчивого (стабильного) развития. Сформулировано определение концепции устойчивого развития с позиции социальной и экономической эффективности. Разработана система показателей через призму критериев и факторов, формирующих социальную и экономическую эффективность. Учитывая это, построена графическая интерпретация зависимостей социальной и экономической эффективности. На основе взаимодействия этих составляющих определены вариации состояний развития предприятия, среди которых фаза посткризиса, фаза устойчивого развития, кризис, предкризисная фаза.

Ключевые слова: развитие предприятия, устойчивое развитие предприятия, показатели, социальная эффективность, экономическая эффективность, фазы развития предприятия, кризисы.

SUSTAINABLE COMPANY DEVELOPMENT FROM THE POINT OF SOCIAL AND ECONOMIC EFFECTIVENESS

In order to surviving in conditions of high competition, the company must be able to adapt to changes in the external and internal environment. The constant influence of many factors has a destabilizing effect on enterprise sustainability. The concept of stable development within the enterprise envisages, above all, the provision of a balance between the economic and social spheres in the human dimension. It means maximizing the use of resources for economic development. The relevance of research of sustainable development of economic entities is associated with the existence of certain contradictions between the commercial interests of the enterprise in the market and the interests of social development of workers. The article contains a study of the genesis "enterprise development". It deals with the concepts of enterprise development in five aspects: development as a change of certain quantitative and qualitative properties of the phenomenon; process character of enterprise development, which is distributed in time; development as a result of overcoming contradictions that manifest in cycles; development that is the result of adaptation to the external environment; the concept of sustainable (sustainable) development. The definition of the concept of sustainable development from the standpoint of social and economic efficiency is formulated. A system of indicators is developed through the prism of criteria and factors that shape social and economic efficiency. In view of this, a graphical interpretation of the dependencies of social and economic efficiency is constructed. On the basis of the interaction of these components, variations in the state of the enterprise development were identified, including the postbreak phase, the phase of sustainable development, the crisis and the pre-crisis phase. A description of the phases of the development of the enterprise is provided. Such a distribution makes it possible to consider options for the development of events in the ratio of social and economic efficiency of the enterprise. The main vectors of action for the enterprise, which appeared in one or another phase of development, are written down.

Key words: enterprise development, enterprise sustainable development, indicators, social efficiency, economic efficiency, phases of enterprise development, crisis

УДК 331.103.15:658.13

Фонарьова Т.А.старший викладач кафедри менеджменту, здобувач,
Національна металургійна академія України**Черняк В.І.**кандидат технічних наук, доцент кафедри менеджменту,
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»**Fonarova Tetiana**

National Metallurgical Academy of Ukraine

Chernyak Volodymyr

National Technical University «Dniprovsk Polytechnica»

ОЦІНКА ДИНАМІКИ ВАРТІСНИХ ПОКАЗНИКІВ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ У ПРОМИСЛОВOSTІ

У статті об'єктом дослідження є методичні підходи до визначення вартісних показників людського капіталу підприємства. Одним із найбільш проблемних місць є удосконалення методичної бази оцінки вартості людського капіталу для отримання ефективних інструментів мотивації персоналу під час вирішення прикладних завдань управління персоналом. Запропонована у статті концепція виходить із того, що людський капітал, як і капітал підприємства загалом, має відповідну вартість, яка формує рівень операційних та інвестиційних витрат. Доведено, що аналогію між «людським капіталом» і «капіталом підприємства» не можна вважати повною. Виходячи з цього, наведений в роботі комплекс показників, на відміну від наявних, дає можливість керівництву підприємства підвищувати ринковий потенціал підприємства на основі встановленого у роботі зв'язку між вартістю індивідуального людського капіталу, людського капіталу підприємства та ринковою вартістю самого підприємства.

Ключові слова: людський капітал, динаміка, оцінка, вартість, ціна використання, індекс ефективності, галузь, промисловість.

Постановка проблеми. Людський капітал, як будь-який інший капітал, має вартість, підлягає відтворенню, відновленню, модернізації й розвитку. Теорія людського капіталу набула розвитку у численних працях вітчизняних і зарубіжних авторів. Науковий аналіз наявних підходів в організації механізму управління людським капіталом окремого підприємства на сучасному етапі розвитку держави показує, що багато питань із теорії, методологічного забезпечення і практики знаходяться ще в стадії розробки, є предметом творчих дискусій вчених і спеціалістів у цій галузі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основу досліджень становлять праці нобелівських лауреатів [1]. Вітчизняну школу формування методологічних засад представляють роботи В.В. Близнюк [2], О.А. Грішнєвої [3] та ін. У практичних умовах вітчизняних підприємств під час оцінки вартості людського капіталу часто використовуються методи, що включаються в класичні підходи оцінювачів акцій до оцінки вартості підприємств: дохідний, витратний (майновий) і порівняльний або ринковий.

Концепція такої оцінки вартості людського капіталу виходить із того, що, як і капітал підприємства загалом, він має відповідну вартість, яка формує рівень операційних та інвестиційних витрат. Ця концепція є однією

з базових у системі управління діяльністю підприємства. При цьому вона не зводиться тільки до визначення ціни капіталу, який залучається, а визначається ціла низка напрямів господарської діяльності підприємства.

Але аналогію між «людським капіталом» і «капіталом підприємства» не можна вважати повною. Це зумовлено тим, що, по-перше, на відміну від інших носіїв фізичного капіталу, людський капітал не може бути предметом прямої купівлі – продажу і має лише «орендну» ціну у вигляді заробітної плати та інших витрат на його утримання. По-друге, людський капітал здатний підвищувати ефективність діяльності як у ринковому, так і у позаринковому секторі, і дохід від нього може приймати як грошову, так і негрошову форму. У результаті споживчі аспекти вкладень у людину виявляються не менш важливими, ніж у виробничі. Крім того, чи не найпроблемнішим питанням є визначення суб'єкта власності людського капіталу, що впливає на умови його використання.

Загальні властивості капіталу, які на основі праць сучасних дослідників [4-7] можна застосувати для визначення вартісних характеристик людського капіталу, зводяться до таких:

1. Вартість капіталу є мірою прибутковості операційної діяльності. Вона характеризує частину прибутку,

який повинен бути сплачений за використання сформованого чи залученого нового капіталу для забезпечення випуску і реалізації продукції.

2. Показник вартості капіталу використовується як критерій у процесі здійснення реального інвестування. Оскільки критерії його ефективності задаються самим підприємством, то під час визначення оцінки прибутковості окремих інвестиційних інструментів базою порівняння виступає показник вартості капіталу. Цей показник дає змогу не тільки оцінити ринкову вартість чи дохідність окремих інструментів інвестування, але й сформувати найбільш ефективний напрям і види цього інвестування на попередній стадії формування інвестиційного портфеля.

3. Показник вартості капіталу виступає критерієм прийняття управлінських рішень щодо використання чи наймання нових працівників. Якщо вартість використання (обслуговування) перевищує вартість капіталу, застосування цього напрямку щодо формування персоналу є для підприємства не вигідним.

4. Показник вартості капіталу в розрізі окремих його елементів використовується у процесі управління структурою цього капіталу на основі оптимізації позикового капіталу і формування відповідної структури джерел його використання підприємством.

5. Рівень вартості капіталу є важливим виміром рівня ринкової вартості цього підприємства. Зниження рівня вартості капіталу приводить до відповідного зростання ринкової вартості підприємства і навпаки. Особливо оперативно ця залежність відображається на діяльності акціонерних компаній відкритого типу, ціна на акції яких піднімається чи падає за відповідного зниження чи зростання вартості їхнього капіталу.

Постановка завдання. Враховуючи вищевикладене, є нагальна потреба вирішення проблеми удосконалення методичної бази дослідження та оцінки вартості людського капіталу для отримання ефективних інструментів менеджменту під час вирішення прикладних завдань управління ефективністю роботи персоналу.

Виклад основного матеріалу.

У класичному варіанті вартість капіталу (ціна капіталу) з певного джерела визначається як загальна сума засобів, яку підприємство платить власнику за користування його капіталом, виражена у відсотках до обсягу капіталу, залученого з цього джерела [8].

Якщо індивідуальний людський капітал розглядати як власність самого працівника, то ринкова ціна його праці та дохід від вкладених в його розвиток підприємством коштів і є та ціна, яку сплачує підприємство за можливість використання (запозичення) індивідуального людського капіталу, і згідно з теорією відсотка [9] визначається як частка (процент) від основної суми капіталу.

Тут слід звернути увагу на те, що відсоток як ціна грошового капіталу є ірраціональною формою ціни, цілком суперечною поняттю ціни товару. Так, ціна товару відповідає його вартості (тобто економічним витратам). Ціна позикового капіталу виражає не його

вартість, а вартість послуги, яка забезпечується позиковим капіталом у момент його участі у виробничому процесі як його тимчасового чинника.

Якщо визначити індивідуальний дохід ($D_{\text{інд}}$) окремого працівника як результат реалізації (тобто капітал) свого людського потенціалу, через тарифну ставку ($ТС$) або посадовий оклад плюс додатковий дохід ($ДД$) у вигляді різного роду премій, надбавок, бонусів тощо, то для вартості індивідуального людського капіталу ($V_{\text{лік}}$) можна записати таку формулу:

$$V_{\text{лік}} \times T_{\%} = TC + ДД, \quad (1)$$

де $T_{\%}$ – ціна залучення (надання кредиту з боку власника людського капіталу) індивідуального людського капіталу, виражена у відсотках до його вартості.

У сучасних умовах господарювання ситуація складається здебільшого так, що ціну використання (запозичення) індивідуального людського капіталу призначає підприємство, яке наймає працівника. Безумовно, висококваліфіковані працівники мають можливість впливати на розмір поточного або майбутнього (під час обговорення умов контракту-найму), але все ж таки визначальне слово залишається за підприємством (його керівником або власником). Тому вартість індивідуального людського капіталу визначається в умовах конкретного підприємства.

Сумарний індивідуальний дохід усіх працівників підприємства відображається через загальні витрати Фонду оплати праці ($ФОП$), тобто:

$$\sum_i V_{\text{лік}}^i \times T_{\%}^i = \sum_i (TC + ДД)_i = ФОП. \quad (2)$$

Сукупна ж ціна, яку підприємство сплачує за використання запозиченого індивідуального людського капіталу, складається із витрат Фонду оплати праці ($ФОП$) та інвестицій у людський капітал підприємства ($I_{\text{лк}}$), що не включаються до цього Фонду. Як і для індивідуального людського капіталу, результатом використання (виміром вартості) людського капіталу підприємства є отриманий дохід, який буде визначатися таким чином:

$$D_{\text{лкл}} = ВД - ФОП - I_{\text{лк}} \quad (3)$$

де: $D_{\text{лкл}}$ – дохід, отриманий від використання людського капіталу підприємства;

$ВД$ – валовий дохід (обсяг реалізації) підприємства.

Або ж щодо кожного окремого працівника підприємства можемо записати:

$$D_{\text{лкл}}^i = ВД_1 - ФОП^i - I_{\text{лк}}^i \quad (4)$$

де $ВД_1$ – валовий дохід (обсяг реалізації) підприємства, що приходить на одного працівника підприємства. Фактично це й продуктивність праці одного робітника у грошовому вираженні.

Розглянуті вище параметри характеризують динаміку вартісних показників людського капіталу в межах окремого підприємства. Але необхідно враховувати й галузеву специфіку їх змін. Для визначення характеру впливу галузевих особливостей на формування вар-

тості індивідуального людського капіталу доцільно побудувати порівняльну таблицю її показників, а саме: середня ціна залучення (надання кредиту з боку власника) на підприємстві індивідуального людського капіталу, яка виражена у відсотках до його вартості $T_{\%}^{cp}$, та індекс ефективності індивідуального людського капіталу $I_{ілк}^e$. Їх визначення відбувається за такими формулами:

$$T_{\%}^{cp} = (\text{оплата праці найманих працівників галузі} / \text{випуск продукції галузі}) \times 100\% \quad (5)$$

$$I_{ілк}^e = \text{валова додана вартість галузі} / \text{оплата праці найманих працівників галузі} \quad (6)$$

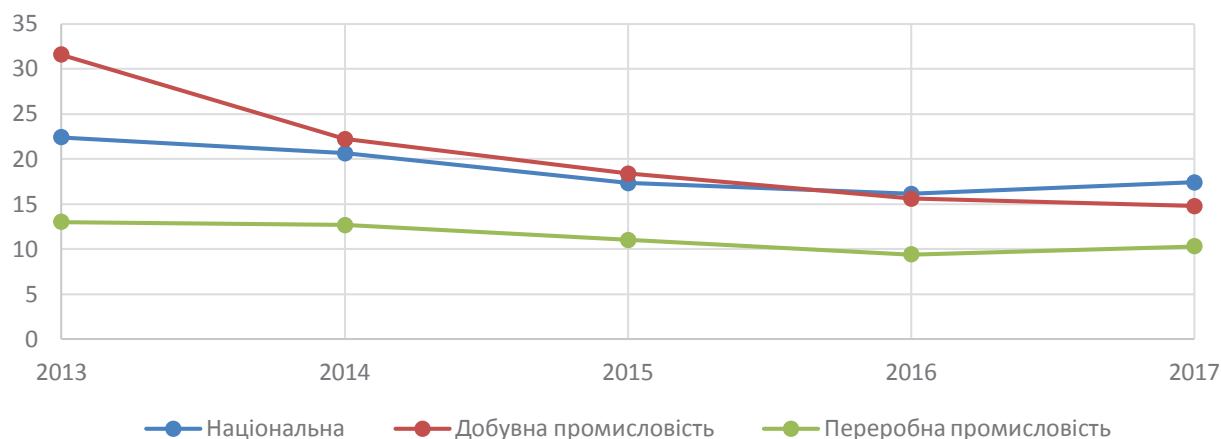
Результати розрахунків цих показників для промисловості, виконаних на основі даних Держкомстату України [10] за 2013-2017 рр., наведені у табл. 1 та на рис. 1.

Таблиця 1

Галузеві індекси ефективності індивідуального людського капіталу та ціни його залучення

Рік	Параметр	Національна економіка	Добувна промисловість	Переробна промисловість
2013	$T_{\%}^{cp}$	22,41	31,57	13,01
	$I_{ілк}^e$	1,34	2,21	1,67
2014	$T_{\%}^{cp}$	20,65	22,23	12,67
	$I_{ілк}^e$	1,68	2,75	2,23
2015	$T_{\%}^{cp}$	17,32	18,38	11,03
	$I_{ілк}^e$	1,71	2,46	2,28
2016	$T_{\%}^{cp}$	16,12	15,62	9,41
	$I_{ілк}^e$	1,95	4,08	2,43
2017	$T_{\%}^{cp}$	17,42	14,80	10,30
	$I_{ілк}^e$	1,79	4,16	2,40

а)



б)

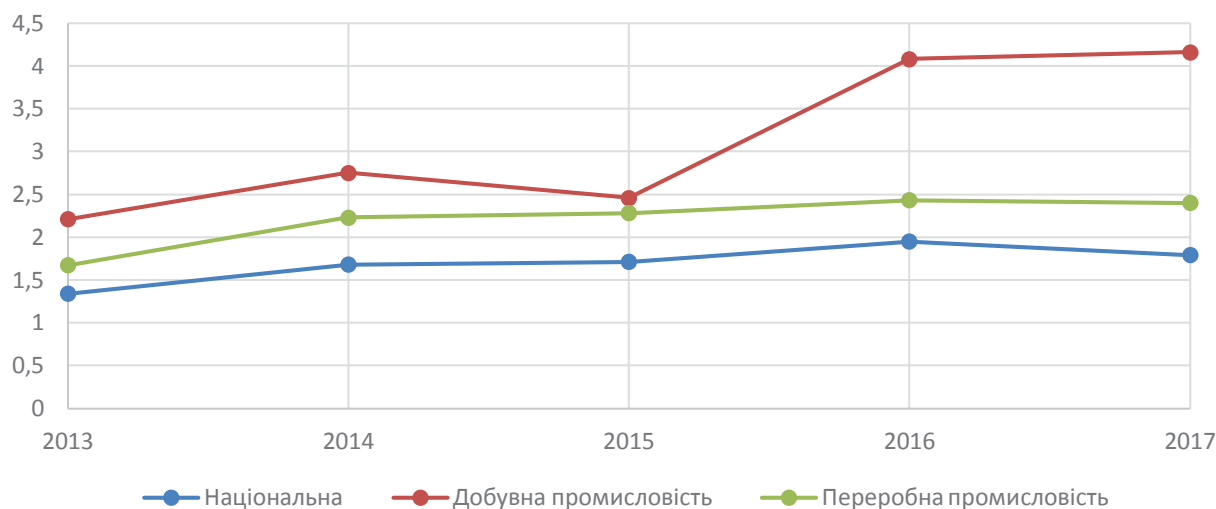


Рис. 1. Динаміка ставки (ціни) залучення (а) та індексу ефективності (б) індивідуального людського капіталу у промисловості за 2013–2017 рр.

Як видно з отриманих даних, динаміка ціни залучення людського капіталу у промисловості, як і загалом у національній економіці, має спадну тенденцію, яка свідчить про те, що підприємствам стало дешевше залучати та використовувати індивідуальний людський капітал.

Причому в добувній промисловості цей показник знизився майже вдвічі. Натомість частка доданої вартості, яка приходить на 1 грн вкладених у найманих працівників коштів, значно зростає, що, з одного боку, має свідчити про зростання ефективності використання індивідуального людського капіталу. Але, з іншого боку, під час урахування динаміки ціни його залучення можна зробити висновок, що ефективність використання зростає за рахунок зменшення реальних доходів працівників підприємств.

Висновки. Проаналізувавши запропоновану систему оцінки вартості людського капіталу фахівців, керівників та колективів, можна сформулювати таке.

По-перше, стає очевидною можливість створення універсальної базової системи вартісних показників оцінки людського капіталу, взаємопов'язаних між собою таким чином, щоб об'єднати фактори різного (макро-, мезо- та мікро-) рівнів економічного впливу. По-друге, створення такої базової системи показників на основі оцінки вартості індивідуального людського капіталу окремого робітника буде означати, що з'являються можливості зацікавити усі категорії персоналу до збільшення ІЛК як унікального персонального та колективного (підприємства, галузі та національної економіки) ресурсу.

Наведений у роботі комплекс показників, на відміну від наявних, дозволяє керівництву підприємства встановити зв'язок між вартістю індивідуального людського капіталу, людського капіталу підприємства та ринковою вартістю самого підприємства, яка й становить основу його ринкового потенціалу.

Список літератури:

1. Фонарьова Т.А. Розвиток теорії людського капіталу у працях нобелівських лауреатів з економіки / Т.А. Фонарьова // «Економічний простір». Збірник наукових праць. № 49. Дніпропетровськ: ПДАБА, 2011. С. 104-111.
2. Близнюк В.В. Людський капітал як фактор економічного розвитку (еволюція методологічних підходів та сучасність) / В.В. Близнюк // Економіка і прогнозування. 2005. № 2. С. 67-78.
3. Грішнова О.А. Інвестування в людський капітал у системі чинників забезпечення гідної праці [Електронний ресурс] : монографія / [О.А. Грішнова, О.В. Дорош, С.Я. Шурпа] ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. О.А. Грішнкової. К. : КНЕУ, 2015. 222 с.
4. Лысков А.В. Человеческий капитал: понятие и взаимодействие с другими категориями / А.В. Лысков // Менеджмент в России и за рубежом. 2004. № 6. С. 3-11.
5. Дятлов С.А. Основы теории человеческого капитала: монография / С.А. Дятлов; Санкт-Петербург. ун-т экономики и финансов. Санкт-Петербург : СПбУЭФ, 1994. 160 с.
6. Аширова Т.Т. Современные проблемы оценки человеческого капитала / Т.Т. Аширова // Вопросы статистики. 2003. № 3. С. 26-31.
7. Мойсеєнко І.П. Інвестування: Навч. посіб. / Мойсеєнко І.П. К.: Знання, 2006. 490 с.
8. Куц Л.Л. Капітал підприємства: формування та використання. Опорний конспект лекцій. Тернопіль, ТНЕУ, 2012. 114 с.
9. Політична економія: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / За ред. д-ра екон. наук, проф. К. Т. Кривенка. К.: КНЕУ, 2003. 354 с.
10. Статистична інформація // Матеріали Державної служби статистики України, 2019. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата відвідування сайту 12.05.2019).

References:

1. Fonarova T.A. (2011) Rozvytok teorii liudskoho kapitalu u pratsiakh nobelivskykh laureativ z ekonomiky [The development of the theory of human capital in the writings of Nobel laureates in economics] *Ekonomichnyi prostir. Zbirnyk naukovykh prats*, no. 49, pp. 104-111.
2. Blyzniuk V.V. (2005) Liudskyi kapital yak faktor ekonomichnoho rozvytku (evoliutsiia metodolohichnykh pidkhodiv ta suchasnist) [Human capital as a factor of economic development (the evolution of methodological approaches and the present)] *Ekonomika i prohnozuvannia [Tekst]*, no. 2, pp. 67-78.
3. Hrishnova O.A. (2015) *Investuvannia v liudskyi kapital u systemi chynnykiv zabezpechennia hidnoi pratsi: monohrafiia* [Investing in human capital in the system of factors of decent work] K.: KNEU. (in Ukrainian).
4. Lyskov A.V. (2004) Chelovecheskiy kapital: ponyatie i vzaimodeystvie s drugimi kategoriymi [Human capital: concept and interaction with other categories] *Menedzhment v Rossii i za rubezhom*, no. 6, pp. 3-11.
5. Dyatlov S.A. (1994) *Osnovy teorii chelovecheskogo kapitala: monografiya* [Fundamentals of the theory of human capital]. Sankt-Peterburg. un-t jekonomiki i finansov. Sankt-Peterburg : SPbUJeF. (in Russian).
6. Ashirova T.T. (2003) Sovremennye problemy otsenki chelovecheskogo kapitala [Current problems of human capital valuation] / *Voprosy statistiki*, no. 3, pp. 26-31.
7. Moyseyenko I.P. (2006) *Investuvannya: Posibnyk* [Investment] K.: Znannya. (in Ukrainian).
8. Kuts L.L. (2012) *Kapital pidpryyemstva: formuvannya ta vykorystannya. Oporny konspekt lektsiy*. [Capital of the enterprise: formation and use] Ternopil', TNEU. (in Ukrainian).

9. Kryvenka K. T. (ed) (2003) Politychna ekonomiiia [Political Economy], K.: KNEU. (in Ukrainian).
10. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019) Statystychna informatsiia [Statistical information]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 12 May 2019).

ОЦЕНКА ДИНАМИКИ СТОИМОСТНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье объектом исследования являются методические подходы к определению стоимостных показателей человеческого капитала. Одним из самых проблемных мест является совершенствование методической базы оценки стоимости человеческого капитала для получения эффективных инструментов мотивации персонала при решении прикладных задач управления персоналом. Предложенная в статье концепция исходит из того, что человеческий капитал, как и капитал предприятия в целом, имеет соответствующую стоимость, формирующую уровень операционных и инвестиционных затрат. Доказано, что аналогия между «человеческим капиталом» и «капиталом предприятия» нельзя считать полной. Исходя из этого, приведенный в работе комплекс показателей, в отличие от существующих, дает возможность руководству предприятия повышать рыночный потенциал предприятия на основе установленной в работе связи между стоимостью индивидуального человеческого капитала, человеческого капитала предприятия и рыночной стоимостью самого предприятия.

Ключевые слова: человеческий капитал, динамика, оценка, стоимость, цена использования, индекс эффективности, отрасль, промышленность.

EVALUATION OF THE DYNAMICS OF COST INDICATORS OF HUMAN CAPITAL IN THE INDUSTRY

In the article, the object of the research is the methodological approaches to determining the cost indicators of human capital. One of the most problematic places is the improvement of the methodological base for estimating the value of human capital in order to obtain effective tools for motivating staff in solving applied problems of personnel management. The concept proposed in the article is based on the fact that human capital, like the capital of an enterprise as a whole, has a corresponding value that forms the level of operational and investment costs. It is proved that the analogy between "human capital" and "enterprise capital" cannot be considered complete. On this basis, the set of indicators given in the work, unlike the existing ones, enables the company's management to increase the market potential of the enterprise based on the link established in the work between the cost of individual human capital, human capital of the enterprise and the market value of the enterprise itself. Along with the considered parameters that characterize the dynamics of cost indicators of human capital within the limits of an individual enterprise, in the work the possibility of taking into account the sectoral specificity of their changes is explored. The nature of the influence of branch features of the formation of the value of individual human capital has been determined and substantiated by the corresponding calculations and the comparative table constructed. The results of the analysis showed that the dynamics of the price of human capital in industry, as well as in the national economy as a whole, has a declining trend, indicating that it became cheaper for enterprises to attract and use individual human capital. Instead, the share of added value, which amounts to 1 UAH. the amount of money invested in hired employees is growing significantly, which, on the one hand, shows an increase in the efficiency of the use of individual human capital. But, on the other hand - when taking into account the dynamics of the price of its involvement, it can be concluded that the efficiency of use increases due to the reduction of real incomes of employees of enterprises.

Key words: human capital, dynamics, assessment, cost, cost of use, efficiency index, industry, industry.

4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

UDK 338.49

Ivanova Nataliia

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of Department of Entrepreneurship and Trade,
Chernihiv National University of Technology

Іванова Н.В.

доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри підприємництва і торгівлі,
Чернігівський національний технологічний університет

THE ECONOMIC ESSENCE AND IMPORTANCE OF THE INFRASTRUCTURE SYSTEM AS THE DOMINANT REGIONAL DEVELOPMENT

The article is devoted to the theoretical substantiation of the place and importance of the infrastructure as a component of the regional economic system. The basic functions of the infrastructure are revealed: maintenance of continuity, continuity and reliability of economic interrelations and interaction of market economy subjects on the basis of regulation of information, commodity, and financial flows movement. It allows participants of market relations to realize their own interests, and the market – to realize the implementation of its functions. The infrastructure system of the region is a spatially defined set of objects and forms of economic activity that have a protective purpose in the processes of social production and consumption and create favourable conditions for the normal life of society. According to the factor-functional feature, four aggregate types of infrastructure have identified: industrial, social, market, and institutional, which perform their functions according to their purpose and create the appropriate conditions.

Key words: infrastructure, market infrastructure, regional development, region, industrial infrastructure, infrastructure potential, logistic concept, marketing concept.

Problem statement. The methodological aspects of the formation and development of infrastructure as an economic phenomenon are investigated, they allow defining the system of infrastructure provision of the region as a system of integrated elements of productive forces and industrial relations, which presents a spatially defined set of objects and forms of economic activity that harmonize the processes of social production and consumption and create favourable conditions for comfort and quality of life of the population.

On the basis of the definition of the infrastructure system and the study of the functional purpose of the infrastructure, we can emphasize that from a methodological point of view, the study of the territorial organization of the infrastructure complex should be carried out taking into account its territorial functions. Therefore, the methodology of the study of the impact of infrastructure functions on regional development needs to be deepened now.

Analysis of recent research and publications. The active study of the problems of infrastructure in mod-

ern times resumed in the 40 years of the twentieth century. Known studies of this period include the works of A. Youngson [1], H. Singer [2], P. Rosenstein-Rodan [3]. Notable results in this area are characterized by works by Y.B. Alayev [4], V.O. Zhamin [5], I.M. Mayergoyz [6], V.P. Krasovskii [7], B. Kh. Krasnopolsky [8], A.E. Probst [9], and many others.

Depending on the tools used in identifying the essence and properties of the objects of the infrastructure complex, its structure and factors of influence, the following literature offers the following main approaches to the study of the category of «infrastructure»:

- political economy, philosophical-logical, and economical-theoretical (S. Mochernyi, B. Danylyshyn, M. Koretskyi, O. Datsii);
- chronological, structural-logical, genealogical, functional (I. Butyrskaya, O. Vasyliiev);
- political economy, economic, historical, geographic (S. Yurchenko).

We can't deny any of the approaches, although there are disputed moments in each such group.

The purpose of the article is the development of methodological and theoretical foundations of the process of formation and development of the infrastructure system of regional economic space.

Main results of the research. The infrastructure has a component and a territorial structure. Different countries, as well as regions, have certain peculiarities in the structural correlation of subsystems of infrastructure support. This is mainly due to economic development, territorial-natural conditions, regional specialization, and other factors. An important role for the region and the country as a whole is the morphology (configuration) of the infrastructure complex, which is determined by at least two main characteristics: the location of the object and the geography of service [10, p. 13].

The structural organization of the infrastructure system is represented by functional, sectoral, spatial, organizational, managerial, market, and social ties, which are oriented according to the target setting. The functional structure provides the movement of infrastructure services in accordance with the stages of production and commercial activities of economic entities. The sector structure organizes the types of infrastructure services and their material and technical base in accordance with the social division of labour, driven by the needs of economic entities.

The spatial structure reflects the territorial dispersion and use of infrastructure services and the placement of infrastructural support facilities. Organizational-management structure characterizes the administrative and economic structure.

The relationship between the structure and functional capabilities of the infrastructure support system can be formulated as follows: the more diverse the industry set of the infrastructure complex, the greater its functionality. If to determine the target function of infrastructure only as a provision of general (external and internal) conditions of economic activity of subjects of entrepreneurship, its structure will be determined by a set of enterprises and organizations that carry out infrastructure maintenance of the process of social production. If the purpose function is defined as the creation of general conditions for the functioning of the socio-economic system as a whole, then the internal organization of the infrastructure is expanding, and the traditional composition is supplemented by those areas, the presence of which requires a market environment or involvement which the enterprise deems appropriate, for example, information services, technical and technological studies and development, business services.

The variety of functions only emphasizes the importance of the role and place of the infrastructure system in modern economic relations. At the same time, excessive abstraction and the absence of a reasonable selection criterion and priority of implementation virtually eliminate the possibility of using the resulting classification of functions as an effective tool for optimizing the interaction of the infrastructure system and the regional economy.

In general, based on the analysis of the functional load of objects of the infrastructure complex, it should be emphasized that the infrastructure has its own genealogical characteristics that are objectively relevant to its morphological and economic content:

- firstly, it is a product of the development of productive forces of society;
- secondly, infrastructure is an integral and simultaneous precondition of industrial relations;
- thirdly, its content is determined by the unity of its forming branches and types of activity;
- fourthly, it is a reflection of those economic relations that have developed at this stage of the development of the economic system and are inherent in society;
- fifthly, the types of activity of the aggregate of infrastructural industries are determined by those functional assignments or priorities that determine the existing regional needs for production services.

When identifying an infrastructure, its typology and definition of elemental content, it should be based on the allocation of specific functions, the totality of which would be possible to attribute a certain type of economic activity, industry or subcontract to the system of infrastructure provision. Thus, objectively determined is the definition of the functional purpose of infrastructure in the system of social production. At the same time, such a sign is not the only one possible when substantiating the place and role of infrastructure in the economic system.

In the context of the generalization of the infrastructural support processes, without their adaptation to the conditions inherent in a particular regional economic system, we consider it necessary to establish the definition of the concept «infrastructure of the regional economy» as an integral part of social relations, the basis for ensuring the processes of life and creating conditions for sustainable development of the region on the basis of the extended reproduction of productive forces through the fulfilment of functions by social, institutional, production and market subsystems. This concept determines the scientific and methodological foundations of the phenomenon of infrastructure in modern conditions, while the concept of «infrastructure provision of the region» allows differentiating regional features and enabling their influence on the development of specific territories.

The interconnection of the main components of the infrastructure area of the regional economy (Fig. 1), the basic system components of which are infrastructure providers (which are operators of the infrastructure market, specialized infrastructure companies), and infrastructural facilities (material production sector, intangible and the social sphere).

The infrastructure is based on an integrated approach that fully implements the paradigmatic domains of infrastructure support and ensures the implementation of the concepts of regional development policy and includes a combination of the following approaches:

- Sectoral – diversified structure of the regional economy allows us to form our own infrastructure potential, which has the specific properties inherent in the specialization of the region and corresponds to social needs;

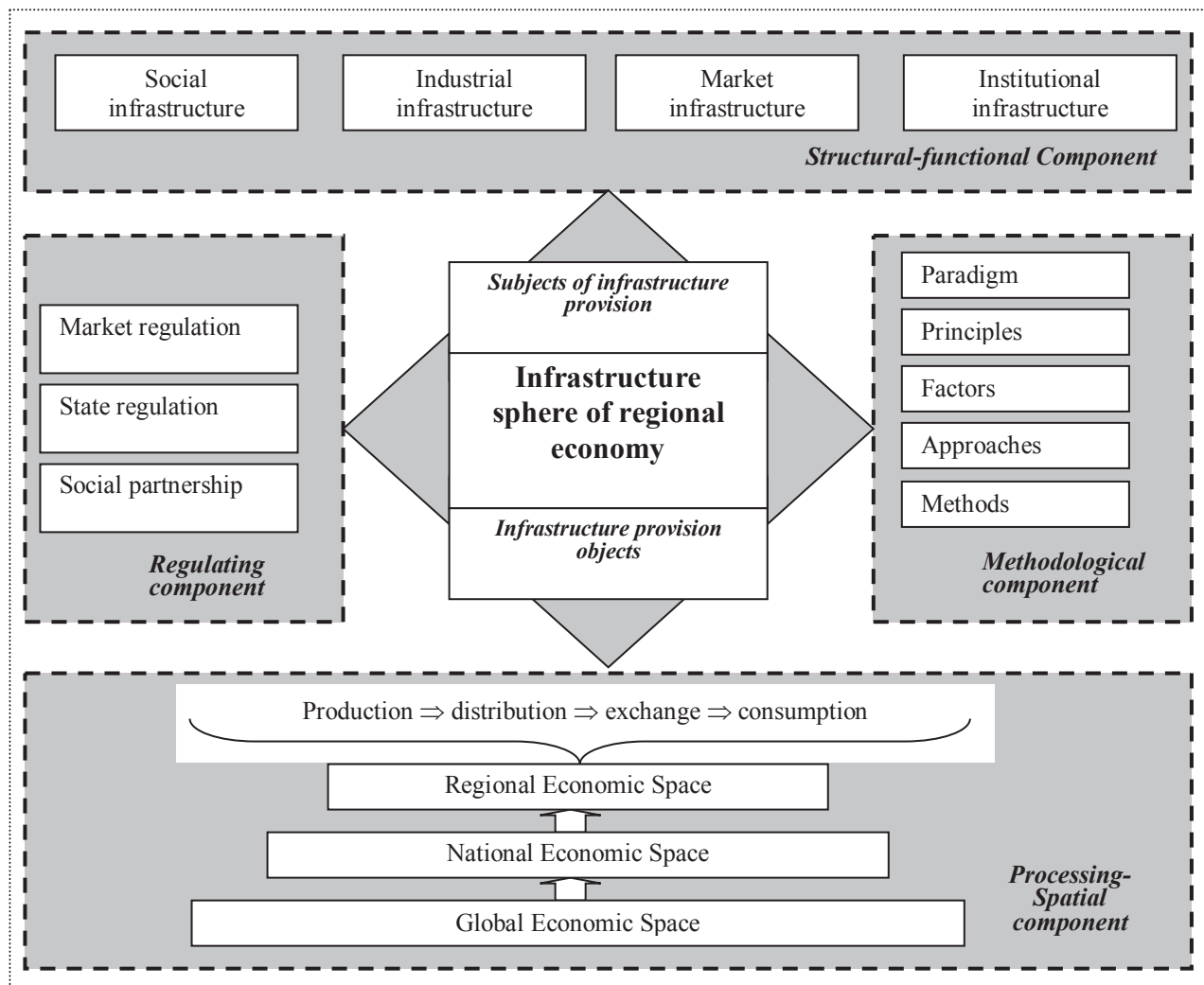


Fig. 1. Model of the infrastructural sphere of the regional economy

Source: designed by the author

– Territorial (spatial) – ensures the achievement of a uniform and balanced development of the territory, development of interregional cooperation, prevention of deepening socio-economic disparities by forming optimally dispersed infrastructure capacity, ensuring socio-economic unity and uniformity of development of regions;

– Differentiated administration – the use of differentiated approaches to the formation and implementation of infrastructure development policy at the regional level, taking into account the specific characteristics and uniqueness of the regions, along with the overall strategy for modernizing the national infrastructure environment and optimizing the territorial administration system.

The combined effect of the principles and factors led to the formation of the current level of infrastructure provision in the region, defined the basis for the functioning of the infrastructure sphere and outlined the directions for its further development (Table 1).

Ukrainian scientist P. Belenky proposed to narrow the range of problems related to the development of infrastructure to two groups [11, p. 55]:

– those concerning the underestimation of the role and place of infrastructure in the life of society;
– which are caused by the multisectoral structure of the infrastructure complex.

Today, the fact that the effectiveness of social production is directly dependent on the level of infrastructure development is indisputable. Also, the proper condition of the infrastructure, its developed network is a factor in the investment attractiveness of the region and the inflow of manpower. However, further research is needed to justify a close connection between the cyclicity of infrastructure development and the laws of a regional or national economy as a whole. Let us note the existence of three dependencies: coherent, outdated, and late development, which led to the lack of a single scientific position regarding the role of infrastructure in regional and national development. There are opposing arguments in the scientific world [12, p. 9]:

1. The growth of infrastructure capacity contributes to economic development in general, including increasing labour productivity.

Table 1

Principles and factors of the formation, functioning, and development of the infrastructure

PRINCIPLES		
Lawfulness	realization of infrastructural support processes due to the Constitution and laws of the state, international agreements, etc.	
Parity	ensuring equal access for economical objects to infrastructure services	
Unity	each regional infrastructure system is represented as a part of the national infrastructure complex, which contributes to reducing the socioeconomic regional imbalance, ensuring the spatial, political, economic, and social integrity of the state	
Priority	the functioning and development of the infrastructure sphere are intended to ensure the implementation of priorities, benchmarks, and interests at both regional and national levels, has the purpose to increase the competitiveness of the state and its regions in the European spatial	
Complexity	the infrastructure manifests itself in the using all types of forms, methods, tools for the regulation of infrastructure functioning and development and takes into consideration the features and condition of the regional economy, as well as the mechanisms of regional and sectoral development	
Systemic	the infrastructure sphere must correspond the requirements of the system order and possess system properties, among them: purposefulness, integrity and unity, hierarchy, heterogeneity, adaptability, ability to self-organization, recovery, and self-development, etc.	
Proportionality	every component of the infrastructure must be coordinated with other components and elements of the regional economic system	
Concordance	interconnection and coherence of long-term strategies, plans, and development programs at the state, regional, and local levels	
Subsidiarity	decentralization of infrastructure development management, transfer of managerial functions to subjects at a lower level, which can realize them most effectively	
Equability	coordinated development of all components of the infrastructure in accordance with the needs of the regional economy	
Scientific validity	using the scientific methods during the formation of the system of infrastructure support and determination of directions of its development; based on the results of fundamental and applied research in the field of developing innovative infrastructural technologies, methods, and tools that stimulate infrastructure development	
Sustainability	the functioning and development of the infrastructure should provide a non-exhaustive, and efficient use of energy, material, natural, and other resources to fulfil the needs of the actual generation, taking into consideration the interests of future generations	
efficiency	achievement of a coordinated with priorities and interests of regional and infrastructural development; the transition of the infrastructure to a qualitatively new level on the basis of efficient using all types of resources	
FACTORS		
MEGATRENDS	NATIONAL	LOCAL (REGIONAL)
Globalization; Financialization; Socialization; Informatization; Intellectualization; Conflict of the real and virtual economy; Population growth; The appearance of new world centres of influence; Limited resources	Scientific and technological progress; Financial and economic; Political and executive; Spatial and territorial; Ethno-historical; Institutional; The structural transformation of the economy	Natural-climatic; Resources; Demographic and social; Geopolitical (including the development of interregional cooperation); Branches of the economic sector and industrial specialization of the region; Market conditions; Level of investment and innovation activity

2. Insufficient infrastructure development inhibits recovery processes and significantly reduces potential opportunities for socio-economic growth in the region (country).

3. The state of the infrastructure complex does not have a significant impact on economic development in general.

4. The reason for controversial findings was the attribution of researchers to the infrastructure of various industries and activities, as well as conducting research on the basis of countries and regions of the world, which differ significantly in the trends of economic growth. Considering the dynamics of fluctuations in the state of infrastructure, undoubtedly, is a prerequisite for planning the economic development of a region or country. However, the question of the unambiguous need for harmonization of cyclicity is controversial. To solve this problem, it is necessary

to differentiate objects of the infrastructure complex and to establish causal relationships between such categories: regional development, state of infrastructure objects, business climate, investment attractiveness. For border areas, it is expedient to add to this list still transit.

5. Undoubtedly, economic growth is impossible without infrastructure progress. So, W.A. Lewis, R. Nurkse, P. Rosenstein-Rodan argue the need for advanced transaction costs to provide intensive economic growth [3; 13; 14]. W. Rostow substantiated the triple effect of capital investment in infrastructure development, which manifests itself in reducing spending on exports, the rapid growth of export-import operations, and the formation of a basis for industrial development [15]. However, given national realities, there are doubts about the possibility of implementing this «ideal» model. The practice of accelerating

infrastructure development has not always justified itself from the point of view of economic feasibility on the territory of the USSR. So, in the context of rational decisions in the business sector and the desire for a quick return on investment, modern investors are not inclined to advance the conditions for the functioning of social production, while the production facilities themselves do not exist yet, and therefore, there is no demand for services.

The formation of infrastructure as a category and an independent economic taxonomic unit is due to the following factors, phenomena and trends with a global manifestation:

- division of labour – has caused the separation of services from the production and the emergence, directly, of the infrastructure;
- globalization and integration processes – outlined the contours of the infrastructure complex, formed a global infrastructure network;
- the presence of historically conditioned natural monopolies – the emergence of the need for state regulation of infrastructure development;
- activation of entrepreneurial activity – led to the formation and development of market infrastructure;
- acceleration of technological changes – separates into an independent subsystem and increases the role of innovation infrastructure;
- the need to optimize the ratio of market and state regulation – has strengthened the role of institutional infrastructure;
- the hierarchy and multicomponentness of the world economic system have led to the allocation of infrastructure levels that are localized at the regional level (tourist, market, social, etc.) or characterized by penetration from micro to macro level and are a part of the global infrastructure (transport network, telecommunications, innovation structures, etc.).

On the basis of the written before and generalized results of scientific researches of domestic and foreign scientists, we will determine the place and role of infrastructure in the national economic space and in the system of market relations. The study of methodological approaches to identifying the economic essence of the infrastructure and the features of introduction it into an independent economic complex gave us the opportunity to present it as a category that reflects a system of economic relations and provides interconnection with the productive forces (Fig. 2).

During the modelling of the infrastructure, it is necessary to consider that the regional reproduction process is carried out in the unity of intraregional and interregional ties (material, technical, financial, labour, and information), which provide a consistent system of its phases: supply, production, distribution, and consumption. Thus, the system of infrastructural provision of regional needs forms the infrastructure that is necessary for the normal functioning of the reproduction process and the connections of the region with the external environment.

Market mechanisms combine acts of exchange of products and services and require labour and logistics. Thus, the

infrastructure serves as a framework for productive forces and industrial relations, as well as the formation of territorial and structural boundaries of the consumer and labour markets, capital and facilities of production. The market should be equipped with its appropriate specific infrastructure, the functioning and level of development of which depends on the creation of a competitive market environment, the activation of entrepreneurship and the acceleration of social development in general.

The infrastructure system of the region is a spatially defined set of objects and forms of economic activity that have a protective purpose in the processes of social production and consumption and create favourable conditions for the normal life of society. In this regard, according to the factor-functional feature, we have identified four aggregate types of infrastructure: industrial, social, market, and institutional, which perform their functions according to their purpose and create the appropriate conditions.

Elements of the market infrastructure do not create a new product in its material-essential form but increase it in value terms, which within the national economy affects the growth of national income. By providing services, the infrastructure ensures the continuity of the circulation of all forms and parts of the aggregate social product, thus contributing to the normal functioning of the basic industries of the region's economy and the implementation of the principles of sustainable development. However, it should be noted that such a division is to a certain extent conditional since the technical infrastructure of the infrastructure complex, regional transport, communications, energy networks are common and used both for providing services for business and for the population.

The main result and product of the functioning of the infrastructure is a service, the economic meaning and functional capacity of which are due to the division of labour and is the result of the formed territorial resource potential and sectoral competencies. As a result of the «fuzziness» of the criteria for assigning the infrastructure, every component of the market infrastructure, determined on a factor-functional basis, can be attributed to a particular group of spatial or sectoral objects. The complex nature of the infrastructure explained in the fact that it concentrates on the basis of functional unity various industries, enterprises, and types of labour activity, providing a favourable development of the industrial and non-productive sphere and satisfying public needs.

The specialized infrastructure according to the object-industry characteristic contains the types that serve the needs of a particular industry, market or specific activity. For example, according to industry features, the infrastructure of industry, agroindustrial complex (AIC) and construction, by types of activity – foreign economic activity, transit, tourist, ecological, etc. Obviously, depending on the specialization of the region, the infrastructure that services the regional specialization is more explicit and developed.

Conclusion. The peculiarities of the regional development of the current period are derivatives of globalization trends that have embraced the global economic system.

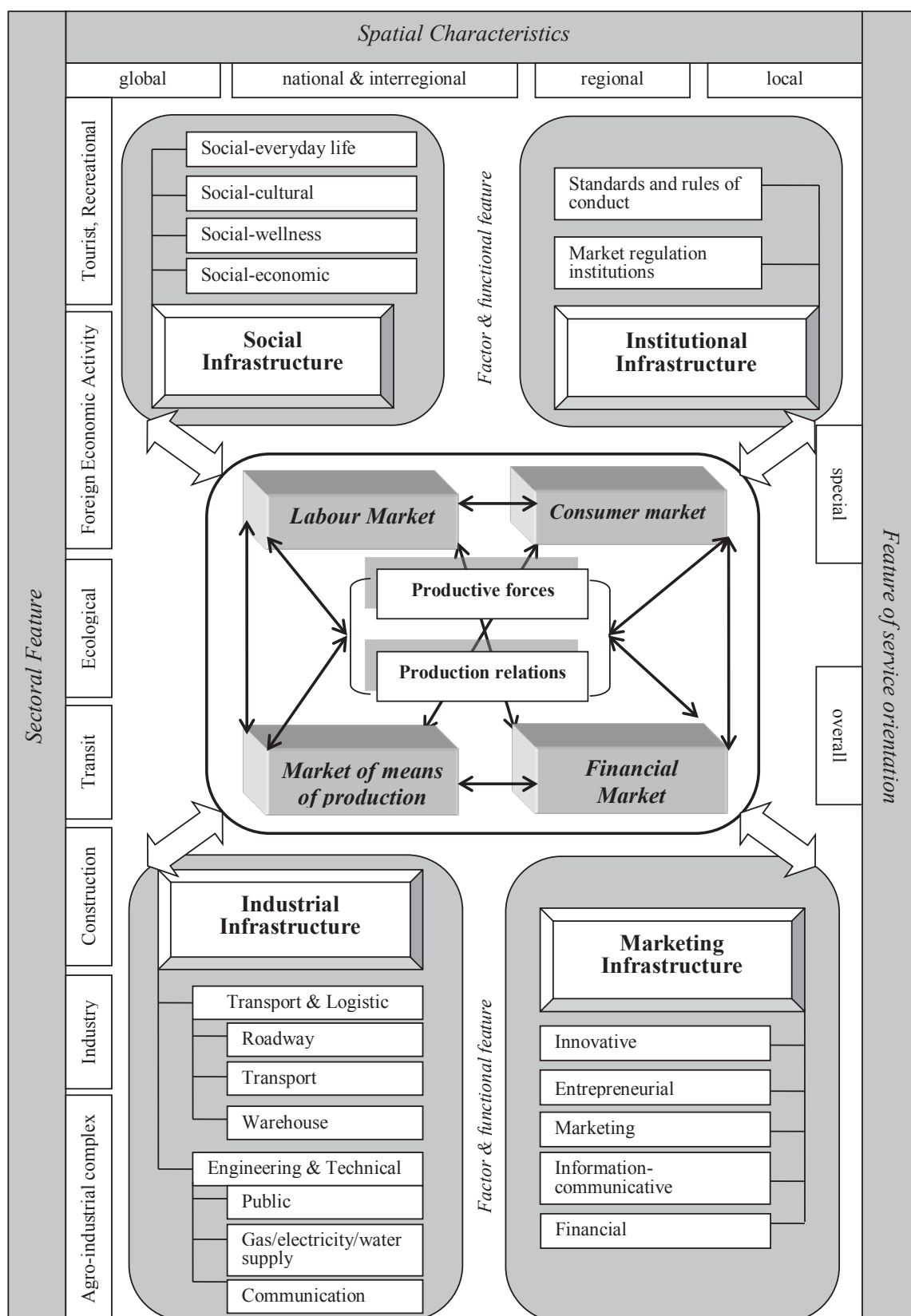


Fig. 2. The types of infrastructure

Classification of the infrastructure by spatial sign and coverage implies its division into global, national, regional, and local. At the same time, the system approach allows

combining hierarchically these types, when the lower level of the infrastructure complex is an integrating part, or subsystem of a higher level of the infrastructure system.

The conducted theoretical and methodological research of the process of formation of infrastructure as a scientific taxonomic unit allows us to generalize the common problems inherent to it in general at all levels:

1. The imperfection of existing mechanisms for ensuring coherent regional and infrastructure development.
2. Lack of an integrated approach to the planning and implementation of programs for the development of industrial infrastructure at all levels of management.

3. The residual principle of financing infrastructure development, imbalance in the allocation of funds for the development of material production and the field of production services.

4. Relationship of infrastructure objects to various industries, as a result – the lack of a single entity regulating their operation and development.

5. Barriers to entrepreneurial activity in the infrastructure sector due to the presence of natural monopolies and other compelling reasons.

References:

1. Youngson, A.J. (1967) *Overhead capital. A study in development economics*. Chicago: Edinburgh.
2. Singer, H.W. (1964) *International Development: Growth and Change*. N.Y. etc.
3. Rosenstein-Rodan, P. N. (1961) *The Notes of the Theory of the "Big Bush" in Economic Development for Latin America*. London. – New York.
4. Alaev, Je.B. (1983) *Sotsialno-jeekonomicheskaja geografija: ponjatijno-terminologicheskij slovar* [Socio-economic geography: conceptual and terminological dictionary]. Moscow: Mysl. (in Russian).
5. Zhamin, V.A. (1977) *Infrastruktura pri socializme* [Infrastructure under socialism]. *Economic issues*, no. 2, pp. 14-23. (in Russian).
6. Maergojz, I.M. (1981) *Metodika melkomasshtabnyh jeekonomiko-geograficheskikh issledovanij* [Methods of small-scale economic and geographical research]. Moscow: Izdatelstvo MGU. (in Russian).
7. Krasovskij, V.P. (ed.) (1980) *Infrastruktura i intensifikacija jeekonomiki* [Infrastructure and economic intensification]. Moscow: Nauka. (in Russian).
8. Krasnopol'skij, B.H. *K voprosu ob «operezhajushhem» razvitii infrastruktury* [On the issue of "advanced" infrastructure development] (electronic journal). *Economic Research Institute of the Far East Branch of the Russian Academy of Sciences: website*. Available at: <http://ecrin.ru/ainmenu-116/209-qq> (accessed 20 June 2019). (in Russian).
9. Probst, A.E. (1982) *Voprosy razmeshhenija socialisticheskoy promyshlennosti* [Accommodation issues of socialist industry]. Moscow: Jeekonomika. (in Russian).
10. Mochernyi, S.V. (2003) *Politekonomiia* [Political economy]. Kyiv: Vikar. (in Ukraine).
11. Bieliienkyi, P.Yu., Mikula, N.A., Matvieiev, Ye.E. (2005) *Konkurentnist na transkordonnykh rynkakh* [Competition in cross-border markets]. Lviv : Instytut rehionalnykh doslidzhen NAN Ukrainy. (in Ukraine).
12. Danylyshyn B.M., Khvesyk M.A., Koretskyi M.Kh., Datsii O.I. (2008) *Otsinka tekhniko-ekonomichnoho stanu ob'ektiv infrastruktury ta vyrobnychkykh fondiv Ukrainy* [Estimation of technical and economic condition of infrastructure objects and production assets of Ukraine]. Donetsk : Yuho-Vostok, Ltd. (in Ukraine).
13. Lewis, W.A. (1955) *The Theory of Economic Growth*. London.
14. Nurkse, R. (1955) *Problems of Capital Formation in Undeveloped Countries*. Oxford.
15. Rostow, W.W. (1962) *The process of economic growth*. Oxford.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ІНФРАСТРУКТУРНОЇ СИСТЕМИ ЯК ДОМІНАНТИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Стаття присвячена теоретичному обґрунтуванню місця та значення інфраструктури як складової регіональної економічної системи. Дослідження генези категорії інфраструктури дозволило виявити множинність підходів до дефініції, до загальних позицій яких можна віднести визнання результатів функціонування інфраструктури як специфічного виду послуг та всеохоплюючого, наскрізного її характеру – від виробництва до споживання суспільного продукту. З метою угруповання видів інфраструктури застосовані теоретико-економічний, інституціональний, структурно-функціональний та комплексний підходи. Виявлено основні функції інфраструктури: забезпечення безперервності, безперервності та надійності економічних взаємозв'язків та взаємодії суб'єктів ринкової економіки на основі регулювання інформаційного, товарного та фінансового руху. Вона дозволяє учасникам ринкових відносин реалізувати власні інтереси, а ринок – реалізувати виконання своїх функцій. В роботі підкреслюється, що в основі функціонування інфраструктурної сфери лежить інтегрований концепт, який найповніше дозволяє реалізувати парадигмальні домінанти її функціонування та забезпечити реалізацію стратегії регіонального розвитку через поєднання таких підходів: секторального (галузевого) – диверсифікована структура регіональної економіки дозволяє сформувати власний інфраструктурний потенціал, який володіє специфічними властивостями, притаманними спеціалізації регіону, та відповідає суспільним потребам; територіального (просторового) – забезпечує досягнення рівномірного та збалансованого розвитку території, розвиток міжрегіонального співробітництва, запобігання поглибленню соціально-економічних диспропорцій; адаптивного

адміністрування – застосування гнучких підходів до формування і реалізації стратегії інфраструктурного розвитку на регіональному рівні, які б ураховували специфічні властивості та унікальність регіонів. Регіональний відтворювальний процес здійснюється в єдності внутрішньорегіональних і міжрегіональних зв'язків (матеріально-технічних, фінансово-кредитних, трудових та інформаційних), які забезпечують послідовну систему його фаз: виробництво, розподіл, перерозподіл і використання. Таким чином, система інфраструктурного забезпечення регіональних потреб формує специфічний простір, необхідний для нормального функціонування відтворювального процесу та зв'язків регіону із зовнішнім середовищем. Інфраструктурна система регіону є просторово визначеним набором об'єктів і форм господарської діяльності, які мають захисне призначення в процесах суспільного виробництва і споживання і створюють сприятливі умови для нормального життя суспільства. Згідно з факторно-функціональною ознакою, виділено чотири сукупні типи інфраструктури: виробничу, соціальну, ринкову та інституційну, які виконують свої функції відповідно до своїх цілей і створюють відповідні умови.

Ключові слова: Інфраструктура, ринкова інфраструктура, регіональний розвиток, регіон, виробнича інфраструктура, інфраструктурний потенціал, логістична концепція, маркетингова концепція.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ КАК ДОМИНИНАНТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Статья посвящена теоретическому обоснованию места и значения инфраструктуры как компоненты региональной экономической системы. Выявлены основные функции инфраструктуры: обеспечение непрерывности, устойчивости и надежности экономических взаимосвязей и взаимодействия субъектов рыночной экономики на основе регулирования движения информационных, товарных и финансовых потоков. Это позволяет участникам рыночных отношений реализовывать свои интересы, а рынку - реализовывать свои функции. Инфраструктурная система региона представляет собой пространственно ограниченный набор объектов и форм экономической деятельности, которые имеют обеспечивающее назначение в процессах общественного производства и потребления, а также создают благоприятные условия для нормальной жизни общества. Согласно факторно-функциональному признаку, определены четыре совокупных типа инфраструктуры: производственная, социальная, рыночная и институциональная, которые выполняют свои функции в соответствии с их назначением и создают надлежащие условия для регионального развития.

Ключевые слова. Инфраструктура, рыночная инфраструктура, региональное развитие, регион, промышленная инфраструктура, инфраструктурный потенциал, логистическая концепция, маркетинговая концепция.

Пелехатий А.О.

кандидат економічних наук, докторант,
Львівський національний університет імені Івана Франка

Патицька Х.О.

кандидат економічних наук, науковий співробітник,
ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього НАН України»

Pelekhatyi Andriy

Ivan Franko National University of Lviv

Patytska Khrystyna

SI «Institute of Regional Research named after M.I. Dolishniy of NAS of Ukraine»

МІСЬКА АГЛОМЕРАЦІЯ ЯК МЕХАНІЗМ ВЗАЄМОДІЇ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ АДМІНІСТРАТИВНО-ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

У статті досліджені особливості включення міст у процес формування об'єднаних територіальних громад та «поведінку» органів місцевого самоврядування сільських територіальних громад впродовж 2015–2018 рр. Розглянуто Закон України «Про співробітництво територіальних громад» та проект Закону України «Про міські агломерації». Визначено основні характеристики агломерації як функціонального поняття. Досліджено основні компетенції, які мають бути досягнуті в умовах функціонування міської агломерації, дослідження здійснено на основі аналізу Законопроекту про агломерації та виділених в цьому документі повноважень Ради агломерації. Визначено феномен агломерацийного ефекту взаємодії центру та периферії міської агломерації. Охарактеризовано поширені форми врядування територією агломерацій в світі. Запропоновано організаційну модель формування засад міської агломерації.

Ключові слова: міські агломерації, територіальні громади, адміністративно-фінансова децентралізація, периферії, органи місцевого самоврядування, співробітництво територіальних громад.

Постановка проблеми. Зміни, які відбулися в системі забезпечення соціально-економічного розвитку держави та характеризувалися перерозподілом повноважень, фінансових ресурсів між різними рівнями управління та зміщенням відповідальності за розвиток територій на місцеве самоврядування, ґрунтуються передовсім на засадах побудови ефективної системи територіальної організації влади в Україні та дуальності поєднання підходу до розвитку місцевого самоврядування і ведення чітко визначеної політики регіонального розвитку. В контексті зазначеного саме території стають основним об'єктом реалізації децентралізаційних процесів та комплексу реформ в напрямі стимулювання їх економічного розвитку.

Станом на початок 2019 року в Україні створено 876 ОТГ. Відповідно до Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» щодо добровільного приєднання територіальних громад сіл, селищ до територіальних громад міст республіканського АРК, обласного значення» [1] територіальні громади міст обласного значення визнані спроможними ОТГ. Законом також обґрунтовано добровільність приєднання громад сіл та селищ до таких ОТГ.

За період з часу прийняття Закону до початку 2019 року в Україні правом приєднання до ОТГ з центром у містах обласного значення скористалася 51 територіальна громада, приєднавшись до 24 зі 187 міст обласного значення. Окремо слід зауважити, що серед таких ОТГ і м. Житомир, яке є першим обласним центром, що «включилося» у процес адміністративної децентралізації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз останніх досліджень та публікацій засвідчив, що питанням створення міських агломерацій в основі яких лежить механізм взаємодії територіальних громад присвячена значна кількість робіт як вітчизняних, так і зарубіжних учених-економістів: О. Акімова, В. Бабаєва, П. Жука, М. Долішнього, Г. Монастирського, І. Луніної, П. Коваленка, І. Парасюка, Л. Шутенка та ін. Систематизація наукового доробку з досліджуваної проблематики свідчить про те, що в більшості увага акцентується на загальних теоретико-методологічних засадах розвитку міських агломерацій, або досліджуються конкретні питання регіонального розвитку, але недостатньо уваги приділяється взаємодії територіальних громад в межах самої агломерації.

Формулювання цілей статті. Метою статті є з'ясування особливостей формування міських агломе-

рацій як механізму взаємодії територіальних громад в умовах адміністративно-фінансової децентралізації.

Виклад основного матеріалу. Акцентувавши на особливості включення міст у процес формування ОТГ та «поведінку» органів місцевого самоврядування сільських територіальних громад впродовж 2015-2018 рр., слід виділити дві протилежні тенденції:

- по-перше, об'єднання сільських територіальних громад у периферійних районах навколо міст районного значення, які є невеликими міськими поселеннями з чисельністю жителів до 50 тис. осіб;

- по-друге, відмова приміських сільських територіальних громад від об'єднання/приєднання до міст обласного значення та формування ОТГ поза участі міста.

В результаті завершення I етапу адміністративно-фінансової децентралізації виникла ситуація, коли великі міста були «затиснуті» з усіх боків новоутвореними ОТГ. Серед таких міст – Львів, Хмельницький, Кам'янець-Подільський, Житомир, Новоград-Волинський та інші [2]. Така ситуація є наслідком невключення міських громад в процес об'єднання в результаті:

- по-перше, зрівняння, відповідно до Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад», умов формування ОТГ за участі територіальних громад сіл, селищ та міст, що поставило представників органів місцевого самоврядування великих міст у невідгдане становище та, відповідно, гальмувало процес укрупнення;

- по-друге, отримання додаткових повноважень та фінансових ресурсів до місцевого бюджету в умовах децентралізаційних змін суттєво підвищило рівень спроможності територіальних громад міст; відтак зростання фінансового забезпечення апіорі не стало чинником заохочення міських адміністративно-територіальних одиниць до об'єднання з сільськими.

Відтак, для територіальних громад великих міст, які опинилися «затиснутими» у кільці сформованих ОТГ, виникають труднощі, пов'язані з неможливістю розширення адміністративних меж міста та потреба у досягненні горизонтальної взаємодії з органами самоврядування суміжних громад. В контексті вирішення цього завдання доцільно акцентувати увагу на забезпеченні співробітництва між містом та адміністративно-територіальними формуваннями, які безпосередньо межують з ним. В Україні для реалізації цього завдання діє Закон «Про співробітництво територіальних громад» [3] та подано на розгляд Верховної Ради Законопроект про міські агломерації [4].

Порівнюючи два механізми, можна зауважити їх різну економічну природу і ті завдання, вирішення яких вони покликані забезпечити.

Передовсім слід акцентувати на різну *природу передумов* реалізації кожного механізму. Агломерація, за словами М. Руже, «виникає тоді, коли концентрація міських видів діяльності виходить за межі адміністративних кордонів, поширюючись на сусідні населені пункти» [5], тобто передумовою виникнення агломерації є поширення міських форм організації життєдіяльності населення та соціально-економічного розви-

тку на сільську місцевість. В цьому контексті виділимо *часовий вектор* виникнення передумов для формування агломерації: «інтенсивні господарські, трудові, культурно-побутові зв'язки з містом-центром» завжди є результатом довготривалої постійної комплексної взаємодії територіальних громад на певній території, яка природно охоплена такою взаємодією.

Щодо співробітництва територіальних громад, передумов, які б дозволяли використання цього механізму в умовах розвитку територіальних громад, немає. Співробітництво здійснюється у сферах спільних інтересів територіальних громад в межах законодавчо визначених повноважень органів місцевого самоврядування. Тому єдиною передумовою застосування цього механізму є виявлення спільного інтересу в громад-суб'єктів співробітництва. Такий інтерес може виникати за умови дефіциту власних ресурсів, наявності спільних об'єктів та проектів або для обміну організаційним та управлінським досвідом, чи потреби вивільнення коштів для їх вкладення в іншому напрямку.

Різнять і *цілі* застосування механізмів. Якщо при співробітництві територіальних громад ціллю суб'єктів виступає одержання вигоди різних видів (матеріальної, соціальної, економічної) від ефективного управління коштами та майном, то цілю формування агломерації значно ширша і полягає у виконанні комплексу функцій, які становлять інтерес для учасників агломерації, проте вимагають «масштабного підходу» до питання їх реалізації як у адміністративно-територіальному, так і у часовому вимірі.

Таке обґрунтування цілі формування агломерації суперечить Проекту закону про міські агломерації в частині визначення терміну дії договору про участь у агломерації, що, по суті, є визначенням *строку її існування*. На це звертають увагу експерти Ради Європи, якими проведено аналіз та надано рекомендації щодо Проекту закону про міські агломерації [6]. В рекомендаціях експерти акцентують на двох аспектах в рамках цього питання: по-перше, припинення функціонування агломерації як такої, по-друге, виходу з її складу територіальної громади. Реалізація таких кроків, згідно їх пропозиції, має здійснюватися відповідно до окремого закону з чітко визначеними умовами та порядком припинення функціонування чи участі в агломерації для уникнення можливих ризиків.

Враховуючи досвід розвинених країн та особливості формування агломерацій, зокрема наявність системних взаємозв'язків між територіальними громадами – учасниками як їх передумови та потребу створення органів управління агломерацією з наданими їм повноваженнями, визначеною фінансовою та майновою основою, відповідного рівня узгодженості дій органів управління агломерації з регіональними та державними програмами, припинення діяльності такого утворення доцільно сприймати як «крок назад» у стимулюванні економічного розвитку територій. Адже агломерація як функціональне поняття характеризується такими особливостями:

– спрямованістю на формування просторової структури нового типу через виникнення осередків розвитку в обраних фрагментах просторів, які визначаються: 1) концентрацією господарського, фінансового, наукового та управлінського потенціалів, а також потенціалу медіа та культурних установ; 2) інноваційністю та високим рівнем надання послуг; 3) зосередженістю управлінських функцій в масштабі території агломерації;

– зміненим характером та силою зв'язків між містом як осередком агломерації та навколишніми територіями, причиною чого є розвинута системи синергійних функціональних впливів центру на оточуючий простір через вихід міського стилю життєдіяльності за межі міста на територію громад, що його оточує;

– виникненням складних поселенських структур з характерними їм нечіткими межами між містом та приміською зоною, поліцентричним характером [6].

Процеси, які відбуваються в умовах функціонування агломерацій, мають *незворотний характер*, що засвідчує проблемність розробки процедури припинення їх функціонування чи виходу зі складу окремого адміністративно-територіального формування.

В рамках порівняння можливості застосування механізмів співробітництва територіальних громад та

формування агломерації слід зауважити *різницю компетенцій* кожного.

Визначення основних компетенцій або завдань, які мають бути досягнутими в умовах функціонування міської агломерації, у зв'язку з відсутністю юридично визнаних агломерацій в Україні можна здійснити на основі аналізу Проекту закону про агломерації та виділених в цьому документі повноважень Ради агломерації. Такі компетенції можна згрупувати за п'ятьма категоріями:

- 1) ухвалення нормативно-правових актів різного рівня значущості та забезпечення управлінського процесу;
- 2) вирішення питань якісної організації життєдіяльності населення;
- 3) забезпечення економічного розвитку території;
- 4) реалізація правомочностей власника на володіння, користування та розпорядження майном міської агломерації, управління об'єктами права спільної власності;
- 5) взаємодія з органами державної влади.

Досліджуючи особливості формування та функціонування міських агломерацій, слід зауважити виникнення феномену агломераційного ефекту території (рис. 1), суть якого полягає у створенні додаткових конкурентних переваг та стрімкому соціально-економічному розвитку



Рис. 1. Агломераційний ефект взаємодії центру та периферії міської агломерації

Джерело: розробка автора

в умовах обмеженості земельних ресурсів та високої концентрації людської діяльності на певній території.

Зважаючи на наведені дані та акцентуючи на тому, що в Україні існують суттєві передумови для розвитку агломерацій, які де-факто вже сформовані (за різними даними можна виділити від п'яти до шістнадцяти агломерацій (для прикладу подаємо одну з них – рис. 2)), проте не мають офіційного статусу, доцільно результувати наслідки та визначити проблеми юридичного невизнання агломерацій, серед яких:

- низька ефективність управління такими територіями, оскільки воно здійснюється відповідно до адміністративно-територіального поділу на області, райони та адміністративно-територіальні одиниці базового рівня, що не відповідає характеру агломераційних формувань та супроводжується «гальмуванням» процесів соціально-економічного розвитку територій;

- неможливість подальшого територіального зростання більшості українських міст.

Окрім зазначених проблем, зважаючи на світові тенденції формування агломерацій навколо міст «другого» ярусу, до яких віднесені малі та середні міста, варто зауважити актуальність цього питання для України, адже в нашій країні фактично існують такі міські агломерації, зокрема у Львівській області (так звана агломерація «Дрогобиччина», яка включає міста Дрогобич, Борислав, Трускавець, Стебник, селище Східниця тощо) та у Донецькій та Луганській областях. Тому юридичне закріплення статусу агломерацій сприяло б розвитку не лише великих міст України, якими в основному є обласні

центри, а й малих та середніх міст, які в умовах децентралізації отримали додаткові ресурси та характеризуються значним ендегенним потенціалом для розвитку.

Зважаючи на те, що в Україні зроблено перший крок до визнання міських агломерацій на законодавчому рівні (законопроект про міські агломерації), слід проаналізувати основні засади організації управління такими формуваннями. В світі виділяють три основні моделі форм врядування територією агломерації: об'єднання, міжмуніципальне співробітництво, дворівнева система місцевого самоврядування.

Модель об'єднання органів самоврядування в єдиному органі управління та з єдиним бюджетом для України, яка сьогодні перебуває в умовах *добровільного* об'єднання територіальних громад, є малоімовірною для застосування, оскільки, скоріш за все, характеризуватиметься негативним сприйняттям у територіальних громадах навколо міст, які входять до агломерації, а відтак і відмовою від участі в агломерації.

Експертами Ради Європи в результаті аналізу та порівняння особливостей функціонування агломерацій в світі найефективнішою названо модель дворівневої системи місцевого самоврядування через її комплексність та чіткість визначення сфер дії та взаємодії [8]. Застосування такої моделі в Україні на сьогодні є неможливим у зв'язку з невідповідністю засадничих принципів формування моделі нормам Конституції України.

У поданому до Верховної Ради законопроекті формою врядування територією агломерації визначено модель міжмуніципального співробітництва.

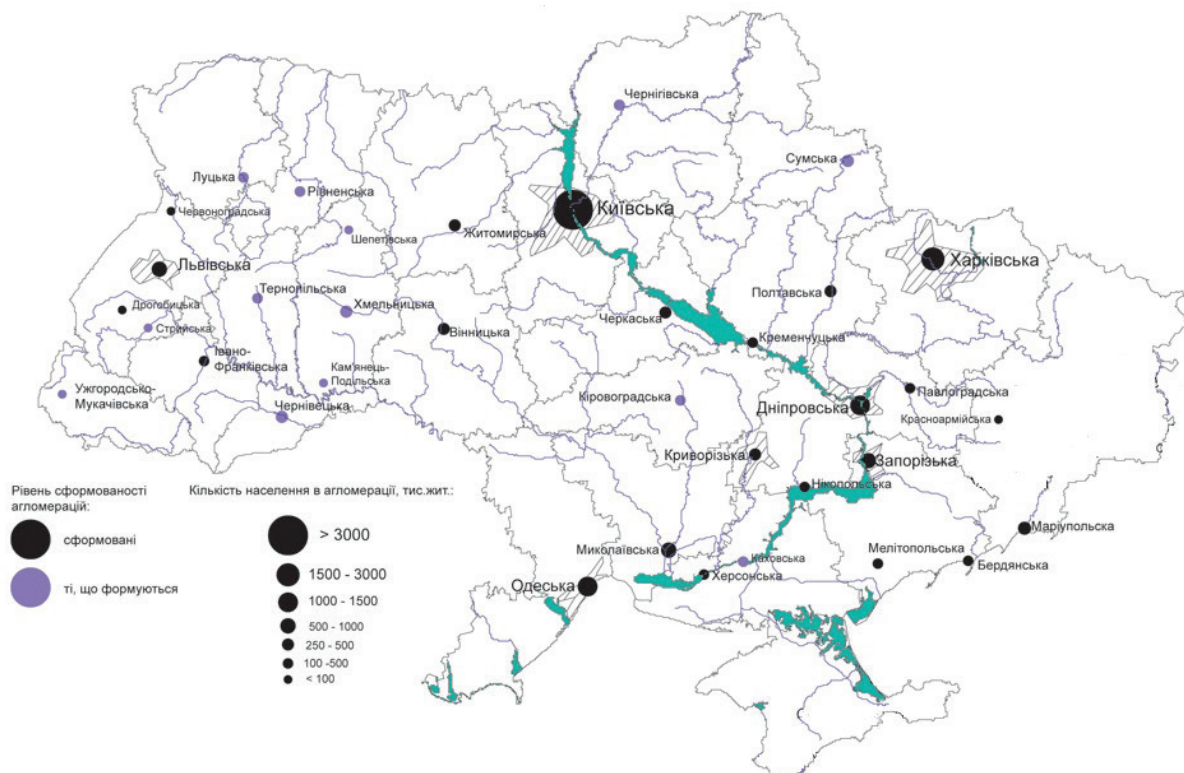


Рис. 2. Карта міських агломерацій України

Джерело: [8]

Запропонований варіант передбачає створення між-муніципального органу управління, що характеризується достатнім рівнем інтеграції для відповідності вимогам до метрополійного урядування. Разом з тим, визначення компетенцій, переданих до відання Ради агломерації є нечітким. Незважаючи на виділення тих повноважень, які передаються на над муніципальний рівень, в статті 15 проекту зазначається, що обсяг і межі повноважень Ради агломерації, що делегуються відповідними місцевими радами, визначаються в договорі про участь в міській агломерації та додатковими угодами до нього з урахуванням інтересів та потреб територіальних громад – учасників міської агломерації. Це не сприяє формуванню єдиного розуміння поняття «міська агломерація» та не сприятиме максимізації агломераційного ефекту, оскільки у кожному конкретному випадку функціонування агломерації завдання для реалізації, повноваження, а відтак і цілі їх формування різнитимуться.

Відповідно, зважаючи на особливості розвитку агломерацій в світі та враховуючи передумови їх формування в Україні, слід на законодавчому рівні визначити чіткий перелік повноважень, які автоматично

передаватимуться до відання над муніципального органу управління агломерацією, та тих повноважень, передача яких має встановлюватися в момент підписання статуту/договору про агломерацію.

Ще однією проблемою запропонованого варіанту в умовах функціонування вже створених агломерацій в Україні може стати їх низька фінансова спроможність. Хоча, відповідно до проекту закону про агломерації [4], серед джерел фінансування діяльності міської агломерації визначено кошти відповідних місцевих бюджетів учасників міської агломерації, державного бюджету та міжнародної технічної та фінансової допомоги, кредитних ресурсів та інших не заборонених законодавством джерел, проте встановлення чітких обсягів такого фінансування (внесків учасників, механізму державної підтримки та інших джерел), певних часових рамок його здійснення не визначено. Тобто пропонуючи формування міської агломерації з окремим органом управління та чітко визначеними повноваженнями не акцентовано уваги на розробку механізму фінансового забезпечення розвитку міської агломерації (рис. 3).

Висновки. Таким чином, здійснивши порівняння механізмів співробітництва та формування міської

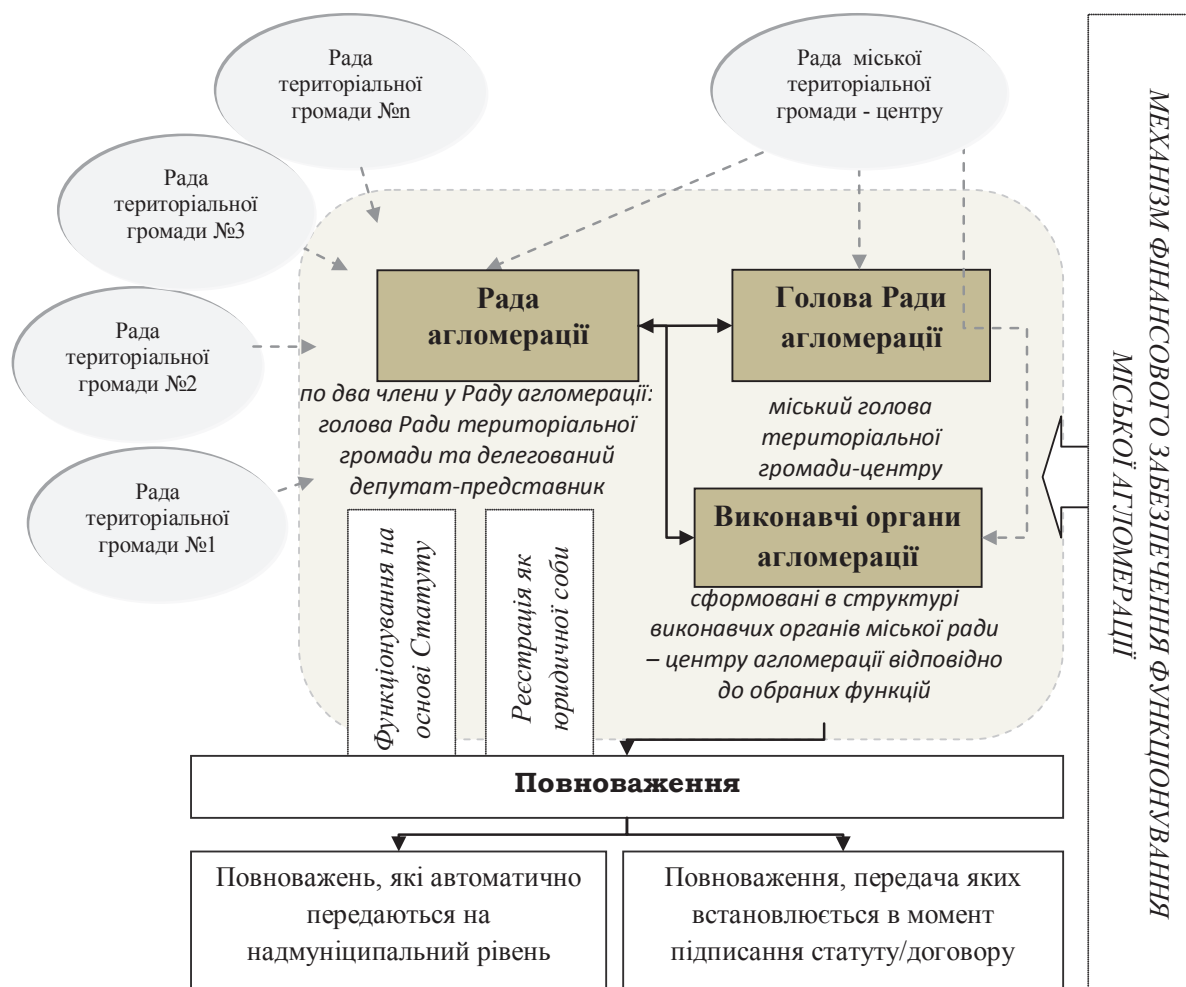


Рис. 3. Організаційні засади формування міської агломерації

Джерело: розробка автора

агломерації в контексті забезпечення розвитку великих та середніх міст з навколишніми територіальними громадами, можна дійти висновку про недоцільність їх співставлення. Співробітництво територіальних громад не вимагає конкретних передумов, характеризується чітко визначеним часовим інтервалом, а з позиції функціонального призначення є фрагментарним, оскільки передбачає реалізацію чітко визначених проектів, які часто не мають продовження і не сприяють переходу на новий рівень взаємодії, полягаючи, при цьому, у забезпеченні ефективного управління коштами і майном.

Натомість формування міської агломерації стає можливим за умови відповідного рівня розвитку взаємозв'язків та постійної взаємодії міста та навколишніх територіальних громад, які і складають територіальну основу агломерації. З позиції функціонального призначення міська агломерація характеризується масштабністю, оскільки покликана забезпечити гармонійний соціально-економічний розвиток території за рахунок поєднання переваг міста і приміських населених пунктів, тобто передбачає одночасну реалізацію комплексу завдань для підвищення рівня конкурентоспроможності території.

Список літератури:

1. Про добровільне об'єднання територіальних громад щодо добровільного приєднання територіальних громад сіл, селищ до територіальних громад міст республіканського АРК, обласного значення. Закон України № 2379-VIII від 3.04.2018 р.
2. Зв'язок великих міст та сільських околиць // Інститут Громадянського Суспільства. Серія тематичних публікацій, які ґрунтуються на базовому дослідженні «Огляд ситуації щодо впровадження партнерств міських та сільських територіальних громад в умовах децентралізації та змін у державній регіональній політиці в Україні». 10.01.2019. URL: <https://www.csi.org.ua/partnerstvo-mizh-miskymy-ta-silskymy-terytorialnymy-gromadamy-yak-efektyvnyj-instrument-mistseвого-ekonomichnogo-rozvytku/zv-yazok-velykyh-mist-ta-silskyh-okolyts/> (дата звернення: 02.2019 р.).
3. Про співробітництво територіальних громад. Закон України № 1508-VII від 17.06.2014 р.
4. Проект Закону про міські агломерації № 6743 від 17.07.2017 р. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62318 (дата звернення: 03.2019 р.).
5. Тенденції та світовий досвід розвитку міських поселень // Інститут Громадянського Суспільства. Серія тематичних публікацій, які ґрунтуються на базовому дослідженні «Огляд ситуації щодо впровадження партнерств міських та сільських територіальних громад в умовах децентралізації та змін у державній регіональній політиці в Україні». 17.10.2018. URL: <https://www.csi.org.ua/articles/tendentsiyi-ta-svitoviy-dosvid-rozvytku-miskyh-poselen/> (дата звернення: 03.2019 р.).
6. Метрополійні процеси в регіоні: концептуальні підходи та прикладні аспекти просторового аналізу: науково-аналітична доповідь / НАН України. Інститут регіональних досліджень; наук. ред. М.І. Мельник. Львів, 2014. 65 с.
7. Реєстр договорів про співробітництво територіальних громад. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. 28.02.2019 р. URL: <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2019/02/reestr-20.03.2019.pdf> (дата звернення: 03.2019 р.).
8. Гнатюк О. Карта міських агломерацій України. Географ. Ком. URL: <http://www.geograf.com.ua/maps-ukraine/743-map-ukraine-agglomerations>.
9. Парасюк І.Л. Аспекти взаємодії територіальних громад та органів місцевої виконавчої влади агломерації задля спільного економічного розвитку / Ефективна економіка, 2010. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=358> (дата звернення: 03.2019 р.).

References:

1. Supreme Council of Ukraine (2018). Pro dobrovilne obiednannia terytorialnykh hromad» shchodo dobrovilnoho pryiednannia terytorialnykh hromad sil, selyshch do terytorialnykh hromad mist respublikanskoho ARK, oblasnoho znachennia [On voluntary association of territorial communities regarding voluntary association of territorial communities of villages, settlements with territorial communities of cities of the republican ARC, of oblast significance.]. Law of Ukraine, adopted on vid 3.04.2018, № 2379-VIII.
2. Instytut Hromadianskoho Suspilstva (2019). Zviazok velykykh mist ta silskykh okolyts [Connection of major cities and rural areas]. *Ceriia tematychnykh publikatsii, yaki gruntuutsia na bazovomu doslidzhenni «Ohliad sytuatsii shchodo vprovadzhennia partnerstv miskykh ta silskykh terytorialnykh hromad v umovakh detsentralizatsii ta zmin u derzhavnii rehionalnii politytsi v Ukraini» [A series of thematic publications, which are based on the basic research "An overview of the situation regarding the implementation of partnership between urban and rural communities in the conditions of decentralization and changes in the state regional policy in Ukraine".].* Retrieved from: <https://www.csi.org.ua/partnerstvo-mizh-miskymy-ta-silskymy-terytorialnymy-gromadamy-yak-efektyvnyj-instrument-mistseвого-ekonomichnogo-rozvytku/zv-yazok-velykyh-mist-ta-silskyh-okolyts/> (accessed: 02.2019 r.).
3. Supreme Council of Ukraine (2014). Pro spivrobitnytstvo terytorialnykh hromad [On Cooperation of Territorial Communities] . Law of Ukraine, adopted on 17 June 14., № 1508-VII.
4. Supreme Council of Ukraine (2017). *Pro mis'ki ahlomeratsiyi [About urban agglomerations].* Draft of Law of Ukraine, adopted on 2017, Jul 17, 6743. Retrieved from http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62318 (accessed: 03.2019 r.) [in Ukrainian].

5. Instytut Hromadianskoho Suspilstva (2018). Tendentsii ta svitovyi dosvid rozvytku miskykh poselen [Trends and World Experience in Urban Settlements]. *Ceriia tematychnykh publikatsii, yaki gruntuutsia na bazovomu doslidzhenni «Ohliad situatsii shchodo vprovadzhennia partnerstv miskykh ta silskykh terytorialnykh hromad v umovakh detsentralizatsii ta zmin u derzhavnii rehionalnii politytsi v Ukraini» [A series of thematic publications, which are based on the basic research "An overview of the situation regarding the implementation of partnership between urban and rural communities in the conditions of decentralization and changes in the state regional policy in Ukraine"]*. Retrieved from: <https://www.csi.org.ua/articles/tendentsiyi-ta-svitoviy-dosvid-rozvytku-miskyh-poselen/> (accessed: 03.2019 r.) [in Ukrainian].
6. Melnyk M.I. (2014). Metropolini protsesy v rehioni: kontseptualni pidkhody ta prykladni aspekty prostorovoho analizu: naukovy-analitychna dopovid [Metropolitan processes in the region: conceptual approaches and applied aspects of spatial analysis: scientific and analytical report]. NAN Ukrainy. Instytut rehionalnykh doslidzhen, Lviv, 2014. 65 p. [in Ukrainian].
7. Reiestr dohovoriv pro spivrobitnytstvo terytorialnykh hromad. Ministerstvo rehionalnoho rozvytku, budivnytstva ta zhytlovo-komunalnoho hospodarstva Ukrainy [Register of treaties on cooperation of territorial communities. Ministry of Regional Development, Construction and Housing and Communal Services of Ukraine]. 28.02.2019 r. Retrieved from: <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2019/02/reestr-20.03.2019.pdf> (accessed: 03.2019 r.) [in Ukrainian].
8. Hnatiuk O. (2019). Karta miskykh ahlomeratsii Ukrainy [Map of urban agglomerations of Ukraine]. Heohraf. Kom. Retrieved from: <http://www.geograf.com.ua/maps-ukraine/743-map-ukraine-agglomerations> (data zvernennia: berezen 2019 r.) [in Ukrainian].
9. Parasyuk, I.L. (2010). Aspekty vzaiemodii terytorialnykh hromad ta orhaniv mistsevoi vykonavchoi vlady ahlomeratsii zadlia spilnoho ekonomichnoho rozvytku [Aspects of mutual cooperation of territorial communities and organs of the local military administration of the agglomeration of economic development of the region]. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=358> (accessed: 03.2019 r.) [in Ukrainian].

ГОРОДСКАЯ АГЛОМЕРАЦИЯ КАК МЕХАНИЗМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩИН В УСЛОВИЯХ АДМИНИСТРАТИВНО-ФИНАНСОВОЙ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ В УКРАИНЕ

В статье исследованы особенности включения городов в процесс формирования объединенных территориальных общин и «поведение» органов местного самоуправления сельских территориальных общин в течение 2015–2018 гг. Рассмотрены Закон Украины «О сотрудничестве территориальных общин» и проект Закона Украины «О городских агломерациях». Определены основные характеристики агломерации как функционального понятия. Исследованы основные компетенции, которые должны быть достигнуты в условиях функционирования городской агломерации, исследование осуществлено на основе анализа законопроекта о агломерации и выделенных в этом документе полномочий Совета агломерации. Определены феномен агломерационного эффекта взаимодействия центра и периферии городской агломерации. Охарактеризованы распространенные формы управления территорией агломераций в мире. Предложена организационная модель формирования основ городской агломерации.

Ключевые слова: городские агломерации, территориальные общины, административно-финансовая децентрализация, периферии, органы местного самоуправления, сотрудничество территориальных общин.

URBAN AGGLOMERATION AS A TOOL OF INTERACTION OF TERRITORIAL COMMUNITIES IN CONDITIONS OF ADMINISTRATIVE AND FINANCIAL DECENTRALIZATION IN UKRAINE

Over recent years, the system of ensuring socio-economic development of the state has undergone significant changes characterized by redistribution of powers, financial resources between different levels of government and shifting responsibility for development of territories to local self-government, based primarily on the principles of building an effective system of territorial organization of power in Ukraine and duality combining the approach to the development of local self-government and maintaining a well-defined regional development policy. The basis of development of urban areas is creation of urban agglomerations, which will expand the boundaries of cities and create the preconditions for their socio-economic development. The article explores the features of inclusion of cities in the process of formation of united territorial communities and the "behavior" of local self-government bodies of rural communities during 2015–2018. The Law of Ukraine "About cooperation of territorial communities" and the draft Law of Ukraine "About Urban Agglomerations" are considered. The main characteristics of agglomeration as a functional concept are determined. The main competencies to be achieved in urban agglomeration conditions are investigated, the research was carried out on the basis of the analysis of the Draft Law on Agglomeration and the powers of the Agglomeration Council, highlighted in this document. Competences are grouped into three main categories: adoption of normative legal acts of different levels of significance and provision of management process; solution of issues of qualitative organization of vital activity of population; provision of economic development of the territory; realization of the powers of the owner to own, use and dispose of the property of the urban agglomeration, management of objects of the right of joint ownership; interaction with state authorities. The phenomenon of agglomeration

effect of interaction of the center and periphery of urban agglomeration is determined. The common forms of governance in the territory of agglomerations in the world are described, namely: association, inter-municipal cooperation, two-tier system of local self-government. The organizational model of forming the principles of urban agglomeration is proposed.

Key words: urban agglomerations, territorial communities, administrative and financial decentralization, periphery, local self-government bodies, cooperation of territorial communities.

УДК 658.8:659

Сімак С.В.

доктор наук з державного управління, доцент,
Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

Simak Sergii

Tavrida National V.I. Vernadsky University

ВПРОВАДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНИХ МЕХАНІЗМІВ ВЗАЄМОДІЇ СТОРІН У НАЦІОНАЛЬНІЙ ІНОВАЦІЙНІЙ СИСТЕМІ

У статті визначено, що сучасний стан української економіки характеризується нерозвиненістю інноваційної діяльності, крім того, у національній інноваційній системі спостерігається значний розлад у зв'язках її елементів трикутника – державний партнер, наука та приватний бізнес. З метою усунення такого розладу необхідно створити нову основу в інноваційних відносинах, що буде забезпечувати в інноваційній сфері баланс між публічними та приватними інтересами, стане запорукою у функціонуванні ринків інновацій і підприємництва, дозволить залучати інвестиції приватних партнерів в інноваційний розвиток. Саме такою моделлю повинно стати партнерство, яке буде базуватися на трьох основних принципах: рівність, довіра, договірна свобода. Економіка України виробляє приблизно 95% від обсягів своєї продукції, яка відноситься до третього (60%) та четвертого (35%) укладів. Продукція більш високих технологічних укладів, на жаль, становить мінімальний обсяг: 4% – для п'ятого та 0,1% – для шостого укладів. Збільшення внутрішнього валового продукту України за рахунок впровадження новітніх технологій за оцінками становить лише 0,7%. Для порівняння, в країнах з розвинутою економікою ці показники досягають 60%, а в деяких державах майже 90%. Вкладення в інвестиції, які будуть визначати шляхи розвитку майбутніх десятиліть та будувати стратегію розвитку економіки, теж у своїй більшості спрямовуються в розвиток технологій нижчого третього укладу (75%), тоді як в області шостого укладу спрямовується близько 0,5% від профінансованих інвестицій. На жаль, стан справ в Україні з капітальними вкладеннями в модернізацію та технологічне переобладнання ще гірший.

Ключові слова: економіка, інновації, національна інноваційна система, продуктивні сили, проект.

Постановка проблеми. Нині у державному регулюванні національної інноваційної системи в Україні фактично не сформовані основи публічно-приватних відносин. Ця проблема є дуже актуальною та потребує негайного вирішення. Інноваційна модель розвитку економіки потребує не тільки створення адекватних стимулюючих механізмів для процесу розробки і вихористання нововведень, а й серйозної перебудови всього господарського механізму на всіх рівнях, яка впливає з необхідності ґрунтовних змін ролі та значення технічного прогресу для подальшого розвитку суспільства. Проекти публічно-приватного партнерства в інноваційній сфері, безумовно, сприяють процесам формування основ взаємовигідної взаємодії державних і приватних

партнерів. Але одночасно виникає низка додаткових ризиків під час реалізації таких проектів, основними серед яких є ускладнення в порядку реалізації, високі транзакційні видатки, можливість ризиків під час формування структур управління, невизначене відношення громадського суспільства, політичні ризики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам формування ефективного механізму взаємодії держави, науки та бізнесу в національній інноваційній системі значну увагу приділяють представники української та зарубіжної наукових шкіл. Визначальний внесок у розв'язання проблеми дослідження зроблено такими зарубіжними науковцями, як: Дж. Аллан, С. Афанасьєв, В. Варнавський, А. Зельднер, К. Магарінюс, О. Харт,

Х. Хем та інші. На актуальність проблеми нерозвиненості інноваційної діяльності вказують численні теоретичні дослідження вітчизняних науковців, таких як М.Ю. Авксент'єв, І.А. Брайловський, О.І. Васильєва, О.М. Головінов, А.А. Гриценко, О.О. Ляхович, В.І. Павлов, О.Е. Сімсон, О.О. Солодовнік та інші. У роботах та концепціях цих учених та науковців накопичено багатий досвід аналізу цієї тематики, а також висунуто та обгрунтовано конструктивні пропозиції щодо формування ефективного механізму взаємодії держави, науки та бізнесу в національній інноваційній системі. Проте в проаналізованих роботах не тільки не враховано вітчизняну специфіку, не розкрито питання формування методології ефективного застосування таких технологій, але й абсолютно не приділено уваги моделям інноваційного розвитку країни.

Формулювання цілей статті. Удосконалення взаємодії держави, науки та бізнесу в національній інноваційній системі. Дослідження моделей інноваційного розвитку країни, шляхів підвищення ефективності організаційно-економічного механізму управління регіональною економікою.

Виклад основного матеріалу. Визначення поняття «національної інноваційної системи» можна знайти лише в «Концепції розвитку національної інноваційної системи», затвердженій розпорядженням Кабміну України № 680-р від 17.06.2009 р. [1]. Згідно цієї Концепції, національна інноваційна система – це сукупність законодавчих, структурних і функціональних компонентів (інституцій), які задіяні у процесі створення та застосування наукових знань та технологій і визначають правові, економічні, організаційні та соціальні умови для забезпечення інноваційного процесу.

До національної інноваційної системи включаються наступні підсистеми: державного регулювання, що складається із законодавчих, структурних і функціональних інституцій, які встановлюють та забезпечують дотримання норм, правил, вимог в інноваційній сфері та взаємодію всіх підсистем національної інноваційної системи; освіти, що складається з вищих навчальних закладів, науково-методичних і методичних установ, науково-виробничих підприємств, державних і місцевих органів управління освітою, а також навчальних закладів, які проводять підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів; генерації знань, що складається з наукових установ та організацій незалежно від форми власності, які проводять наукові дослідження і розробки та створюють нові наукові знання і технології, державні наукові центри, академічні та галузеві інститути, наукові підрозділи вищих навчальних закладів, наукові та конструкторські підрозділи підприємств; інноваційної інфраструктури, що складається з виробничо-технологічної, фінансової, інформаційно-аналітичної та експертно-консалтингової складової, а також з технополісів, технологічних та наукових парків, інноваційних центрів та центрів трансферу технологій, бізнес-інкубаторів та інноваційних структур інших типів; інформаційних мереж

науково-технічної інформації, експертно-консалтингових та інжинірингових фірм, інституційних державних та приватних інвесторів; виробництва, що складається з організацій та підприємств, які виробляють інноваційну продукцію і надають послуги та (або) є споживачами технологічних інновацій.

У європейських країнах відбувається постійне розширення рамок реалізації проектів партнерства в науковій та інноваційно-інвестиційній сфері. Характерною ознакою все більшої кількості країн стає підвищений інтерес у реалізації наукових та дослідницьких проектів публічно-приватного партнерства. Проявою такого інтересу є розробки в спеціальному законодавстві у цій галузі, зростання витрат бюджету на необхідні проекти публічно-приватного партнерства, включення цих проектів в стратегічні плани розвитку інноваційної сфери.

За результатами досліджень досвіду розвинених країн у реалізації інноваційної політики за допомогою механізмів публічно-приватного партнерства необхідно зробити висновок, що кожна країна має свої особливості, але спостерігається чіткий напрямок до подальшого збільшення її впливів на реалізацію активності країни в інноваційній сфері. Науковцями доведена унікальність механізму публічно-приватного партнерства з метою стимулювання взаємодії у сферах з глибоким корінням інновацій в науці. На думку автора, важливим є і факт визнання дослідниками, що таке співробітництво – це один із найкращих інструментів для реалізації інноваційної мережі в суміжних областях науки. Одним із яскравих прикладів останнього є нанотехнології.

Світовий досвід співробітництва державного і приватного секторів в інноваційній сфері дозволяє окреслити систему ключових принципів, на основі яких формується сучасне партнерство:

- 1) реалізація різних державних важелів для розвитку інноваційних процесів, як з допомогою адміністративних мотивацій діючих інноваційних бізнесів, так і шляхом створення нових інноваційних бізнесів;
- 2) збереження управління проектом приватним партнером або спеціалізованою посередницькою організацією при сумісному фінансуванні проекту з державою;
- 3) сприяння розвитку неформального співробітництва розробників, що дозволить спростити взаємовигідний взаємообмін масивами інформації і фінансовими ресурсами;
- 4) перетворення бюджетного фінансування в каталізатор інноваційного процесу з причини можливості потенціального залучення бізнесу лише після ефективного впровадження та розвитку інноваційного проекту за державні кошти;
- 5) сприяння інноваційним кластерам, завдяки яким можливий ефективний взаємообмін кращими напрацюваннями малого і середнього бізнесу, зокрема, за участю представників держави;
- 6) удосконалення нормативно-правових актів, урядування спеціальних статусів науковців і їх організа-

ційних структур у законодавчому оформленні рішень, прямих і непрямих механізмів фінансування обміну технологіями і розвитку інфраструктури;

7) підтримка державою інноваційних підприємств завдяки бізнес-посередникам через відсутність достатнього кваліфікаційного рівня чиновників для оцінювання проектів, що подаються для розгляду, які в змозі дати об'єктивну оцінку пов'язаними з ними ризиками.

Найпоширеніша форма організації партнерства в інноваційній сфері в теперішній час полягає в оформленні взаємовідносин сторін в межах окремої програми, що реалізується на основі співробітництва приватних партнерів, дослідницьких центрів та органів держави (Австралія, Нідерланди, Франція). Подібні програми куруються (супроводжуються) органами державної влади, в той час як для оперативного управління програмами все частіше залучаються державні наукові та дослідницькі центри, вищі навчальні заклади та бізнес.

На думку автора, у багатьох розвинених країнах спостерігається постійне зростання витрат державних бюджетів на розвиток науки й технологій, що припадає на проекти публічно-приватного партнерства.

Австралія, в якій реалізовано різні схеми стимулювання публічно-приватного партнерства в сфері інновацій, є піонером формалізації підходів до співробітництва. Таке співробітництво відбувається через мережу з 90 центрів, кожен з яких, в середньому, поєднує 15 партнерів, з яких 32% підприємств, 40% університетів, 24% державних лабораторій). У більшості центрів державні та приватні партнери об'єднуються в сфері наукових досліджень або впроваджують кооперацію всередині державного сектора, поєднуючи виконавців та користувачів.

Основний напрям діяльності центрів полягає у впровадженні отриманих за допомогою досліджень результатів у соціальний та економічний розвиток через трансфер науки і заохочення комерціалізації інноваційних ідей. Наприклад, CRC-програма з річним бюджетом 148,6 мільйонів австралійських доларів, здобула визнання як ключовий інструмент реалізації інноваційних національних стратегій. Також до австралійських програм публічно-приватного партнерства відносяться Інноваційно-інвестиційний фонд, Передпосівна програма, Корпорація дослідження і розробки сільського господарства, Програма грантів і стипендій від індустріального товариства, загальний бюджет яких становить понад 303 мільйонів австралійських доларів. Показовим фактом є те, що розмір частки фінансування проектів публічно-приватного партнерства становить практично десять відсотків від загалу видатків для реалізації наукових досліджень, які різняться за цілями, механізмами та масштабами. За останні 10 років Австралія створила одну з самих потужних національних інноваційних систем завдяки різним схемам публічно-приватного партнерства в сферах науково-технічних досліджень та інноваційних упроваджень.

У розрізі нашого дослідження цікавий також досвід розвитку партнерства в США, підтвердженням ефективності якого є рівень досягнень країни в соціально-

економічному і технологічному розвитку. Запорукою досягнень, на думку автора, є той факт, що наукова діяльність розглядається з позиції природного суспільного продукту, і її розвиток визначається можливостями університетів, що оплачуються за рахунок платників податків. Основним завданням «Програми перспективних технологій» (почала свою діяльність у 1988 році) є здійснення державної підтримки з розробки (ранні стадії досліджень) перспективних технологій для спільних підприємств і консорціумів, що складаються з підприємств, наукових урядових центрів і університетів. Фактично, мета діяльності програми полягає в комерціалізації інноваційних передових технологій, які були отримані в процесі реалізації проектів науково-дослідних розробок і досліджень за допомогою механізмів публічно-приватного партнерства. В продовж своєї діяльності програма зазнавала деяких змін в зв'язку зі зміною орієнтирів стратегії розвитку наукової сфери і сфери технологій на національному рівні.

Актуальним для України є також досвід розвитку інновацій в Фінляндії, в якій в кінці минулого сторіччя було розроблено концепцію розвитку Національної системи інновацій, ключовий принцип якої полягає у створенні єдиного збалансованого механізму із застосування принципів публічно-приватного партнерства. Основа Національної системи інновацій складається з трьох основних фундаментальних позицій: національної системи освіти; інфраструктури для сприяння науковим дослідженням; набору політично-соціальних механізмів та правил, які включали низку заходів з підтримки виробництва інноваційних товарів і послуг та підвищення рівня генерування знань у вузах [2, с. 247-253].

Аналізуючи досвід Фінляндії, необхідно зробити висновок: розвиток країни відбувався не шляхом створення ієрархічної організаційної структури, а шляхом побудови організації на інституційній основі: були створені проміжні фінансові інститути та інтегровані в Національну інноваційну систему такі конструкції, які були здатні створити зовнішню мережеву систему взаємодії факторів інноваційної діяльності.

Як стверджують окремі дослідники, своїм успіхом Фінляндія в інноваційній сфері завдячує не тільки середньостроковим діям (кінець минулого сторіччя) по збільшенню розмірів фінансування наукових розробок і створення високотехнологічних галузей економіки, в тому числі інформаційно-комп'ютерних технологій. За їх твердженням, модернізація відбувалась значно довше, змінювалася політика держави в науково-технологічній галузі, були створені ефективні механізми та структури, що стимулювали інноваційну активність підприємств приватного сектора Фінляндії.

До проектів публічно-приватного партнерства в класичному розумінні в Австрії можна віднести ряд програм («Кплюс», «Кинс/Кнет», «Кристиан Доплер Лабораторис»), заснованих на засадах спільної діяльності публічних і приватних секторів з метою виконання визначеної цілі на встановленій інституційній платформі. Не зважаючи на не значку частку програм

публічно-приватного партнерства (менше трьох відсотків від всього бюджету на науково-технічні розробки), австрійські фахівці стверджують, що інноваційні проекти публічно-приватного партнерства в австрійській національно-інвестиційній системі мають значення багато більше частки витрат на їх програми. Мета програми центрів компетенцій «Кплюс» з бюджетом 24 мільйонів євро полягає у подоланні розривів між фундаментальними дослідженнями, які проводять університети, та представниками промисловості. Починаючи з кінця 90-х років минулого століття, ця програма є центральним елементом інноваційної політики країни та здійснює підтримку дослідних центрів, які відбираються за конкурсом. Проекти публічно-приватного партнерства у рамках програми «Кристиан Доплер Лабораторис» з бюджетом 4 мільйони євро направлені на організацію наукових досліджень для задоволення інтересів приватних партнерів співробітництва. Метою програми «Кинс/Кнет» (бюджет 12 мільйонів євро) є створення технологічних кластерів, які будуть конкурентоспроможними у світі, за допомогою об'єднання на основі довгострокової співпраці потенціалів приватного бізнесу, інститутської науки та розробок дослідницьких організацій.

В Європейському союзі в 2007-2008 роках з використанням механізмів публічно-приватного партнерства почали реалізовуватись наступні програми та проекти: Фонд розподілу фінансових ризиків з метою запровадження інвестиційної схеми фінансування державних та приватних партнерів у сфері «Research and Development», які розповсюджувалися на діяльність публічно-приватних партнерств, спільних підприємств, корпорацій, науково-дослідних інститутів, університетів, наукових та технологічних парків; Європейська рада із досліджень, до складу якої ввійшли представники бізнесу та науки з метою стимулювання і фінансування наукових знань. Ключовою тезою при створенні цього проекту було запровадження інвестування від нижньої ланки, замість розповсюдженої практики фінансування зверху, це дозволило сформулювати, направлену на найновіші та найперспективніші технологічні напрямки з набагато більшою гнучкою системою орієнтації досліджень; Європейський інститут інновацій та технологій для стимулювання співробітництва, в результаті чого було створено партнерський союз «Співтовариство знань та інновацій» за участю представників бізнесу, вищої освіти та науково-дослідних інститутів [3, с. 224-226].

Потужний імпульс публічно-приватному партнерству в сфері інновацій ЄС дала Лісабонська стратегія Європейського Союзу (в подальшому переросла в Стратегію Європейського Союзу – 2020), яка висунула на передній план інноваційний та інтеграційний імператив розвитку, крім того, було розгорнуто дослідницькі проекти публічно-приватного партнерства, які частково фінансувались із бюджетів рамкових програм Європейського Союзу. У зазначених спільних європейських проектах публічно-приватного партнерства

цілями, насамперед, є: сталий розвиток, екологічна безпека, добробут суспільства.

Розвиток партнерства у інноваційній сфері віднесено до «Флагманської ініціативи Інноваційного Союзу до 2020 року» [4, с. 2]. Ця ініціатива розроблена з метою підвищення конкурентоспроможності Європи на світовому ринку в умовах дефіциту публічних фінансів та вирішення багатьох соціальних проблем, зміни клімату, енергетики, недостачі ресурсів, демографічних змін. Ініціатива передбачає проведення стратегічно послідовної та комплексної рамкової політики, спрямованої на стимулювання інноваційної діяльності. Значну увагу в ній надається підтримці інноваційного підприємництва та бізнес інвестиціям у дослідження і розробки. При цьому наголошується на ролі держави у: фінансуванні фундаментальної науки, пріоритетних, зокрема соціально-важливих, її напрямів; державно-приватному партнерстві для мобілізації інвестування з приватного сектора; використанні податкових важелів для розвитку інноваційного підприємництва. У Ініціативі підкреслюється, що партнерство в інноваційній сфері – нова концепція, тому вона буде запроваджена в рамках експериментального Європейського інноваційного партнерства для перевірки її економічної вигідності, калібрування балансу інтересів партнерів, забезпечення ефективності управління всередині партнерств.

Прийнятий Єврокомісією в кінці 2008 р. «План відновлення економіки Європи» передбачається реалізація низки важливих дослідницьких та інноваційних проектів публічно-приватного партнерства в основних галузях економіки: «Енергоефективні будівлі» – проект у будівельній галузі, створений з метою розроблення екологічних матеріалів і технологій; бюджет проекту 1 мільярд Євро; «Зелені автомобілі» – проект в автомобілебудівній галузі, спрямований на реалізацію досліджень і розробку новітніх технологій у забезпеченні екобезпеки в транспортній сфері з бюджетом 5 мільярдів Євро; «Фабрики майбутнього» проект в обробній галузі з бюджетом більше 1 мільярда Євро, створений з метою впровадити сучасні технології, процеси і матеріали в діяльності малих та середніх підприємств для пом'якшення наслідків, які завдає глобальна конкуренція.

Зазначені проекти фінансуються за рахунки бюджетів Європейського Союзу, коштів європейських банків та промислових компаній і повинні закласти основу оновленій Лісабонській стратегії (Стратегія Європейського Союзу – 2020). У результаті спеціальними дорадчими групами було започатковано діалог між об'єднаними європейськими органами та представниками бізнесу, створено асоціації з промисловими підприємствами та науково-дослідними організаціями. Фінансування витрат на реалізацію дослідних програм планується поділити порівну серед державних інституцій і представниками бізнесу.

Дослідження світового досвіду і практики та дослідження праць вітчизняних науковців дозволяє виділити наступні напрями розвитку організаційно-правових форм публічно-приватного партнерства в інноваційній

сфері: у стратегічному партнерстві, насамперед, для розробки стратегічної інноваційної політики, включаючи приватні та публічні інтереси, наприклад, французький Керівний комітет з інноваційної стратегії та національних досліджень, створеного з представниками державних та приватних сфер; у науковому партнерстві (некомерційному партнерстві) в наступних сферах: доконкурентні дослідження, освіта та підвищення кваліфікацій, у створенні спеціальних служб з оцінювання конкурентоспроможності дослідження, наприклад французький Центр досліджень, шведські Центри компетенцій; у партнерстві із технологічних трансферів (комерційному партнерстві із інноваційною метою на базі вищих учбових закладів, наукових та дослідних організацій), тобто співробітництво державних наукових установ, які вкладають свої інтелектуальні права, та приватних інвесторів, які входять в таке партнерство із фінансуванням та прогресивним управлінням. Наприклад, австрійські програми: Кей-инд, Кей-нет, Центр компетенцій із удосконалення технології, бельгійська програма START; у фінансовому партнерстві: венчурні та різні спільні фонди фінансування публічно-приватних проєктів, партнерські проєкти фінансування; у партнерстві в кластерній ініціативі (інноваційні поліси, парки, центри), які отримали широке розповсюдження в переважній більшості країн Європи, таких як Франція, Австрія, Німеччина, Бельгія, а базою для такого співробітництва стали університетські майданчики та наукові і освітянські центри [3, с. 225].

Світова економіка, за своєю суттю, вже вступила в черговий етап науково-технічної революції, який характеризується поширенням шостого технологічного укладу. Ключові напрями шостого укладу формуються в галузі біотехнології, систем штучних інтелектів, глобальних інформаційних мережах, безвідходних, екологічно чистих технологій, композитних матеріалів, кераміки нового покоління, інтелектуальних продуктів. До шостого технологічного укладу, крім того, відносяться базисні промислові технології, які направлені на відтворення і функціонування громадського капіталу, держуправління та правового порядку.

Згідно з оцінкою відомих учених, наша країна сьогодні знаходиться зараз на етапі переходу з чинного (п'ятий технологічний уклад) до нового (шостий технологічний уклад), або, іншими словами, низхідна довга хвиля циклу Кондратьєва змінюється висхідною хвилею нового.

На думку автора, одним із пріоритетних завдань інтеграції України до сучасних світових процесів є розвиток публічно-приватного партнерства в інноваційній сфері. В свою чергу, вирішення питання реформування інноваційного законодавства потребує системних і комплексних підходів. Позитивним є той факт, що Кабінетом Міністрів України було підписано розпорядження «Про схвалення Концепції реформування державної політики в інноваційній сфері» № 691-р від 10.09.2012 року, реалізація якої передбачає визначення механізму партнерства в інноваційній

сфері, а також комерціалізації науково-технічних розробок і винаходів.

Автор дослідження погоджується з думкою вітчизняних науковців, які розглядають партнерство в інноваційній сфері як систему відносин між складовими: державою (територіальною громадою), наукою (суб'єктами наукової та науково-технічної діяльності) та суб'єктами підприємництва (що здійснюють виробництво інноваційної продукції та приватні інвестиції в інноваційну сферу) з утворенням складних інфраструктурних зв'язків та гібридних організаційно-інституціональних форм, що сприяють активізації досліджень та поширенню інновацій. Виділення науки як окремих елементів партнерства демонструє тенденцію до її автономізації як сектору генерації знань та підвищення її значення і впливу на суспільні відносини в інноваційній і дослідницькій сфері.

Крім особливостей в елементній структурі партнерства, характерними є і самі відносини. Вони не мають чіткої вертикальної або чіткої горизонтальної спрямованості. Система зв'язків є складнішою, а вертикальні і горизонтальні начала гармонійно доповнюють один одного. Якщо в традиційній моделі відносин в інноваційній сфері можна було провести чітке розмежування відносин із державного управління (при реалізації політики в інноваційній сфері, при визначенні пріоритетних напрямів інноваційної та науково-технічної діяльності, при формуванні і фінансуванні державних програм) і приватних відносин (з комерціалізації інновацій, трансферу технологій тощо), то у відносинах партнерства таке розмежування взагалі недоречне. У партнерських відносинах суб'єкти беруть рівноправну участь і в обранні стратегії інноваційного розвитку, і у формуванні інноваційної політики, і у визначенні пріоритетів. Ця сфера перестає бути прерогативою державного управління, державної влади. З іншого боку, держава починає активно залучатися до комерційних інноваційних проєктів, створювати спільно із суб'єктами приватного права інноваційну інфраструктуру, фонди фінансування інноваційної діяльності.

Висновки. Відсутність чіткої сформованої національної стратегії інноваційної сфери, недосконалість нормативно-правової бази щодо стимулів наукової, інноваційної та технічної діяльності, недостатність законодавчої основи публічно-приватного партнерства, нерозвиненість інноваційної інфраструктурної структури і, майже, нерозвинене мале інноваційне підприємництво, практично, унеможливує прискорення розвитку інноваційних систем на національному рівні.

Інноваційна модель розвитку економіки потребує не тільки створення адекватних стимулюючих механізмів для процесу розробки і використання нововведень, а й серйозної перебудови всього господарського механізму на всіх рівнях, яка випливає з необхідності ґрунтовних змін ролі та значення технічного прогресу для подальшого розвитку суспільства. На підставі проведеного дослідження автором пропонується розробити модель інноваційного розвитку країни із

використанням інструментів та механізмів публічно-приватного партнерства для створення умов розвитку перспективних галузей 6-го технологічного укладу, основи яких на теперішній час закладені, а процес активізації їх повинен відбуватись, в першу чергу, на

регіональних або міжрегіональних рівнях в форматі пілотного проекту. А вже після оцінки ефекту від реалізації пілотних проектів, згодом можна розширювати досвід позитивних проектів на впровадження іншим регіонами та галузями економіки.

Список літератури:

1. «Концепції розвитку національної інноваційної системи», затвердженої розпорядженням Кабміну України № 680-р від 17.06.2009 р. -Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р. № 680-р. URL: <https://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/680-2009-%D1%80> (дата звернення 24.05.2019).
2. Сімак С.В. Інституційний розвиток публічно-приватного партнерства: теорія, методологія, механізми державного управління: Монографія / Сімак С.В. – Київ: АМУ, 2016. 392 с.
3. Сімсон О. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері / О. Сімсон // Вісник Академії правових наук України. 2011. № 4. С. 222–230. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=vapny_2011_4_24 (дата звернення 23.05.2019).
4. Albert N. Public / Albert N. Link ; Private Partnerships Innovation Strategiesand Policy Alternatives. – N.-Y. : Springer Science + Business Media, Inc., 2006. P. 2.

References:

1. Kontseptsiya rozvytku natsionalnoi inovatsiynoi systemy [Concepts of the development of the national innovation system]. – Rozporydzhenny Kabinetu Ministriv Ukrainy dd 17.06.2009 No. 680-p. Available at: <https://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/680-2009-%D1%80> (accessed 24.05.2019).
2. Simak S.V. (2016) Institutsiyniy rozvytok publichno-prevatnogo partnerstva: teotiya, metodologiya, mehanizmy derzhavnogo upravlinnya: Monographiya [Institutional development of public-private partnership: theory, methodology, mechanisms of public administration: monograph]. Kyiv. AMU, 392 p.
3. Simson O. (2011) Derzhavno-pryvatne partnerstvo v innovatsiyniy sferi [Public-private partnership in the innovation sphere]. Kyiv. Vysnik Akademii pravovyh nauk # 4, P. 222-230. Available at: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=vapny_2011_4_24 (accessed 23.05.2019).
4. Albert N. (2006) Public / Albert N. Link ; Private Partnerships Innovation Strategiesand Policy Alternatives. – N.-Y. : Springer Science + Business Media, Inc., P. 2.

ВНЕДРЕНИЕ ЭФФЕКТИВНЫХ МЕХАНИЗМОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СТОРОН В НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ

В статье определено, что современное состояние украинской экономики характеризуется неразвитостью инновационной деятельности, кроме того, в национальной инновационной системе наблюдается значительное расстройство в связях ее элементов треугольника – государственный партнер, наука и частный бизнес. С целью устранения такого расстройства необходимо создать новую основу в инновационных отношениях, будет обеспечивать в инновационной сфере баланс между публичными и частными интересами, станет залогом в функционировании рынков инноваций и предпринимательства, позволит привлечь инвестиции частных партнеров в инновационное развитие. Инновационная модель развития экономики требует не только создания адекватных стимулирующих механизмов для процесса разработки и использования нововведений, но и серьезной перестройки всего хозяйственного механизма на всех уровнях, которая вытекает из необходимости фундаментальных изменений роли и значения технического прогресса для дальнейшего развития общества. На основании проведенного исследования автором предлагается разработать модель инновационного развития страны с использованием инструментов и механизмов партнерства для создания условий развития перспективных отраслей 6-го технологического уклада, основы которых в настоящее время заложены, а процесс активизации их должен происходить, в первую очередь, на региональных или межрегиональных уровнях в формате пилотного проекта. А уже после оценки эффекта от реализации пилотных проектов впоследствии можно расширять опыт положительных проектов для внедрения другим регионам и отраслям экономики.

Ключевые слова: экономика, инновации, национальная инновационная система, производительные силы, проект.

IMPLEMENT EFFECTIVE MECHANISMS OF INTERACTION PARTIES IN NATIONAL INNOVATIVE SYSTEM

The article states that the current state of the Ukrainian economy is characterized by the underdevelopment of innovation, besides in the national innovation system there is a significant disruption in the connections of its elements of the triangle - the public partner, science and private business. In order to eliminate such a disorder, it is necessary to create a new basis in innovation relations, will provide in the innovation sphere a balance between public and private interests, will become a pledge in the functioning of innovation and entrepreneurship markets, will allow attracting investments by private partners in innovative development. An innovative model of economic development requires not only creating adequate incentive mechanisms for the process of developing and using innovations, but also a serious restructuring of the entire economic mechanism at all levels, which arises from the need for fundamental changes in the role and importance of technological progress for the further development of society. Based on the study, the author proposes to develop a model of innovative development of the country using the tools and mechanisms of partnership to create conditions for the development of promising sectors of the 6th technological order, the foundations of which are currently laid, and the process of their activation should occur; first of all, at regional or interregional levels in a pilot project format. And after assessing the effect of the implementation of pilot projects, you can later expand the experience of positive projects for implementation to other regions and sectors of the economy. The study of world experience and practice and research of the works of domestic scientists allows us to highlight the following directions of development of organizational and legal forms of partnership in the innovation sphere: strategic partnership, first of all, for the development of strategic innovation policy, including private and public interests, for example, the French Guideline Committee on Innovation Strategy and National Studies, created with representatives of public and private spheres; in a scientific partnership in the following areas: pre-competitive research, education and qualifications, in the creation of special services for assessing the competitiveness of the study, for example, the French Center for Research, Swedish Competence Centers; in partnership with technology transfer, that is, the cooperation of state-owned research institutions that invest their intellectual property rights and private investors that are part of such a partnership with funding and progressive management.

Key words: economy, innovation, national innovation system, productive forces, project.

5. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.102

Василик А.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

Дода О.Д.

студентка,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

Vasylyk Alla, Doda Oleksandra

Kyiv National Economics University named after Vadym Hetman

ПРОФЕСІЙНА ВТОМА: ЧИННИКИ, НАСЛІДКИ ТА ОБОВ'ЯЗКИ РОБОТОДАВЦІВ ЩОДО ВІДНОВЛЕННЯ ПРАЦЕЗДАТНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ

У статті доведено, що вітчизняні проблеми з дотриманням трудового законодавства, режимів праці і відпочинку, зміни у змісті праці, структурі трудових навантажень, особливості організації праці на підприємствах актуалізують дослідження професійної втоми працівників. Обґрунтовано, що процеси інформатизації та інтелектуалізації економіки та трудової діяльності накладають відбиток на прояви і масштаби професійної втоми, перевтоми, вигорання у сфері розумової діяльності. На основі опитування вітчизняних працівників досліджено рівень втоми, фізіологічні, психічні та психологічні її прояви. Проаналізовано умови праці і відпочинку, недоліки виробничого середовища, наявні можливості для регламентованого відпочинку працівників. Виявлено потреби працівників щодо заходів з боку роботодавця із запобігання загостренню втоми або перевтоми.

Ключові слова: професійна втома, хронічна втома, перевтома, фізична втома, розумова втома, заходи запобігання перевтомі.

Постановка проблеми. Хронічне стомлення, перевтома, професійне вигорання, деформації та деструкції особистості є нагальними проблемами сьогодення в багатьох професіях. Причому, зважаючи на процеси інформатизації та інтелектуалізації економіки і трудової діяльності, ці проблеми набувають нових проявів та масштабів у сфері розумової діяльності і професіях відповідного профілю. Увага до зазначених проблем зростає не лише в науці, але й у практиці управління людськими ресурсами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему виробничої втоми і заходи запобігання перевтомі працівників ґрунтовно досліджує Я.В. Крушельницька [5], яка аналізує основні концепції втоми, фізіологічну та біологічну сутність, причини та механізм розвитку втоми, методи її оцінювання, показники та ступені втоми, заходи з її оптимізації та запобігання пере-

втомі. Фундаментальні та практичні аспекти професійної втоми, еволюцію теорій втоми також досліджує В.А. Бодров [1], який відмічає, що в умовах зростання ролі розумової діяльності і кількості професій відповідного профілю відбувається зменшення в трудовому процесі частки фізичного та збільшення частки і значущості розумового навантаження, яке може стати причиною розвитку втоми. Дослідженню розумової втоми присвячується дедалі більше наукових робіт, адже за інформатизації та інтелектуалізації економіки та трудової діяльності зростає частка і вплив інформаційних, інтелектуальних, емоційних навантажень на працездатність та здоров'я людини.

Так, І.П. Гайдайчук та Н.С. Данилевич [4] виявляють психологічні особливості розумової втоми; аналізують її прояви, ступені і критерії оцінки; розробляють рекомендації щодо боротьби зі втомою. Г.Ю. Пишнов

і В.В. Кальниш [7] пропонують концептуальні напрями щодо розроблення профілактичних заходів для запобігання розвитку хронічного стомлення під час напруженої розумової праці. А.А. Якупова [10] досліджує прикладні аспекти відновлення працездатності персоналу в умовах підвищених емоційних навантажень. О.Л. Сорочинська [9] пов'язує втому і стреси та безпеку праці персоналу, аналізує профілактику втоми та стресу на робочих місцях. Питання запобігання негативному впливу трудових навантажень, що проявляються у хронічній втомі, професійному вигоранні, професійних деформаціях та деструкціях особистості, досліджують А.В. Василик та Т.В. Вонберг [2].

Водночас вітчизняні проблеми з дотриманням трудового законодавства, режимів праці і відпочинку, зміни у змісті праці, структурі трудових навантажень, особливості організації праці на підприємствах актуалізують подальші дослідження виробничої втоми, заходів із запобігання її крайньому загостренню та недопущення перевтоми, визначення сфери відповідальності у цьому як самого працівника, так і роботодавця.

Мета статті полягає у теоретичному та практичному аналізі професійної втоми вітчизняних працівників, чинників, що її спричиняють, наслідків та обов'язків роботодавців із відновлення працездатності персоналу.

Виклад основного матеріалу дослідження. А.А. Якупова [10] досліджує втому й інші стани у зв'язку з динамікою працездатності. Так, вона зазначає, що виділяються три близьких, але не тотожних стани, що призводять до зниження ефективності роботи: втома, дезадаптація і професійне вигорання. Якщо втома характеризується як природна, пов'язана з наростанням напруження реакція на тривалість виконуваної роботи, то два інших стани розвиваються на тлі хронічного стресу і ведуть до виснаження енергетичних і особистісних ресурсів людини.

Узагальнюючи визначення втоми, В.А. Бодров звертає увагу на таке: втома є зворотним процесом, зумовленим об'єктивними причинами; функціональні зрушення органів і систем не мають якогось специфічного характеру; виникає в результаті напруженої або тривалої фізичної або (і) розумової діяльності; є одним із функціональних станів, початкові ознаки якого пов'язані з розвитком гальмівного процесу в корі головного мозку (так зване «охоронне гальмування»), біологічно необхідного для запобігання або уповільнення розвитку виснаження в організмі (захисна функція); має ефект розвитку механізмів регуляції функціонального стану, підвищення здатності до виконання роботи, формування функціональної стійкості під час впливу робочих навантажень за її помірних проявів (приспосувальна функція); її початкові ознаки (почуття втоми, зниження працездатності і ін.) є сигналом до зменшення навантаження або припинення роботи, необхідності відновлення; її розвиток і прояви можуть бути частково подолані за рахунок вольових зусиль, особливо в початковий період втоми [1].

Фактори втоми різноманітні і пов'язані як із трудовою, так і з позавиробничою діяльністю людини. Втома, яка розвивається під впливом трудової діяльності, характеризується як професійна, або виробнича, на відміну від загальної втоми, зумовленої життєдіяльністю людини. Втома працівника та її величина певною мірою залежать від таких індивідуальних особливостей людини, як фізичний розвиток, стан здоров'я, вік, інтерес до роботи та мотивація, вольові риси характеру, тип нервової системи [3].

Схильність до швидкої втоми («стомлюваність») пов'язана й з іншими індивідуальними особливостями людини: її професійним стажем і кваліфікацією, характером і рівнем мотивації, професійною придатністю, станом емоційно-вольової сфери тощо. Від таких особливостей залежить міра функціональної стійкості до робочого навантаження, здатність до раціонального й економічного виконання трудових завдань, ставлення до роботи і її результатів, рівень переживання труднощів і невдач [1].

Розрізняють фізичну і розумову втому. Всі види розумової діяльності тією чи іншою мірою супроводжуються фізичним напруженням у результаті впливу статичних або динамічних навантажень (вимушена і напружена робоча поза, робота з важелями, педалями тощо, неперервний потік протягом зміни під час здійснення контролю за роботою приладів тощо). Саме тому, коли йдеться про розвиток втоми під час розумової діяльності, слід мати на увазі лише переважаючий характер розумового стомлення [1].

Тісний взаємозв'язок розумової і фізичної втоми проявляється і в загальних підходах до вивчення механізмів розвитку цих станів, в основних рисах їх нейрогуморально-гормональної регуляції, в індивідуальній здатності витримувати трудові навантаження, в характері вегето-соматичних, емоційних, поведінкових реакцій на навантаження, в аналогічних показниках порушення ефективності діяльності під час втоми тощо. Тому вивчення розумової втоми суттєво ґрунтується на принципах і результатах досліджень фізичної втоми [1]. Однак якщо говорити про розумову перевтому, то вона часто сприймається як звичайна втома, і люди намагаються відновити сили сном або відпочинком на природі. Та лікарі стверджують, що деколи такої зміни діяльності буде мало, необхідно пройти повноцінне лікування [7].

Проблеми розумового стомлення і нервово-психічної напруги в процесі трудової діяльності розглядаються в причинно-наслідкових зв'язках. Розвитку втоми часто передують підвищення функціональної напруженості, а напружена з погляду психолого-фізіологічного стану діяльність сприяє більш глибокому і ранньому стомленню. З іншого боку, процес розвитку втоми приводить до зниження рівня напруження функцій організму і психіки у процесі праці. Дійсно, під час трудової діяльності людина переживає успіх і невдачі, радість і печаль, бадьорість і байдужість, боязнь, страх, печаль, радість та інші емоції і почуття. Емоційні переживання і напруження під час різних

видів роботи виражаються в широкому діапазоні інтенсивності, стійкості, тривалості, а їх прояви становлять для людини своєрідне навантаження, яке може сприяти розвитку втоми [1].

Як визначає Я.В. Крушельницька, залежно від функціональних зрушень в організмі працівників під впливом трудових навантажень розрізняють чотири ступені втоми: втоми першого ступеня (мало виражена), другого ступеня (помірна), третього ступеня (виражена), четвертого ступеня (сильно виражена). У стані мало вираженої і помірної втоми трудова діяльність можлива, оскільки вона підвищує тренуваність організму, і може тривати впродовж третини робочого часу. За вираженої та сильно вираженої втоми працездатність знижується, фізіологічна ціна роботи значно підвищується, а відновлювальні процеси впродовж 16-24 год після роботи можуть бути недостатніми, у зв'язку з чим несприятливі зрушення в організмі кумулюються. Якщо вони не проходять і за вихідні, то розвивається так звана хронічна втома, яку можна вважати перевтомою. Основною відмінністю втоми від перевтоми є зворотність зрушень за втоми і неповна зворотність за перевтомою. Втома негативно не впливає на здоров'я й часто має позитивний вплив на організм людини, тоді як перевтома має негативний вплив [5, с. 251-252].

За формами втоми класифікується на компенсувальну, гостру, хронічну втому і перевтому. Сучасна класифікація втоми (табл. 1) побудована на основі врахування трьох груп показників, таких як 1) причини її виникнення; 2) симптоми прояву; 3) способи і тривалість відновлення працездатності [8].

Для виявлення причин, аспектів, факторів, рівня втоми, а також поширених заходів щодо запобігання перевтомі сучасних українських працівників ми провели соціологічне дослідження, у якому взяли участь 100 осіб, серед яких 65,3% жінок та 34,7% чоловіків, вік 50,5% опитаних – 20-30 років, 41,6% – 16-20 років, 6,9% – 30-45 років, та 1% – 45 і більше. 45,5% опи-

таних працюють в сфері бізнесу, виробничої діяльності, послуг та фінансової діяльності, 15,8% – у ЗМІ, 14,9% – у сфері освіти та науки, 10,9% – в громадських організаціях, 13% – інше. За категоріями персоналу респонденти належать до робітників – 31,6%, технічних службовців – 16,9%, професіоналів – 31,7%, керівників – 19,8%. За змістом роботи 60,4% респондентів зайняті здебільшого розумовою працею, взаємодією з людьми, 33,7% – переважно розумовою працею із зоровими навантаженнями, роботою за комп'ютером, з інформацією тощо, 5,9% – здебільшого фізичною роботою.

На питання «Чи відчуваєте Ви втому на робочому місці?» більшість респондентів відповіли «так» – 72,3%, тоді як лише 27,7% дали відповідь «ні». Оцінювання рівня втоми (рис. 1) показало, що 30,7% опитаних відчувають – легку втому, 49,5% – мають середній рівень втоми, а 19,8% опитаних відмітили у себе прояви хронічної втоми. Хронічна втома – це вже близький до патологічного стан, коли працівникам не досить часу для відпочинку та відновлення між робочими днями та навіть у вихідні дні.

Для виявлення причин і факторів формування втоми працівників ми дослідили частоту порушення режимів праці і відпочинку, зокрема, поширення надурочних робіт, наднормову роботу працівників. Так, рис. 2 свідчить, що 22,8% – затримуються на роботі, 16,8% – доволі часто затримуються, 34,7% – нечасто, і лише 25,7% – не затримуються на роботі. Зазначені факти можуть спричиняти порушення балансу «робота – особисте життя», надмірні трудові навантаження працівників, загострення втоми.

Професійна втома проявляється у фізіологічних, психічних та психологічних зрушеннях в організмі працівників. З огляду на те, що майже 70% опитаних відчувають середній і вище рівень втоми, під час дослідження було виявлено основні її прояви. Зокрема, з-поміж *фізіологічних проявів* втоми (відповіді передбачали множинний вибір) 54,1% респон-

Таблиця 1

Класифікація втоми

Показник	Втома			Перевтома
	компенсувальна	гостра	хронічна	
Причини виникнення (робоче навантаження)	Короткочасне, помірно інтенсивності	Короткочасне, інтенсивне	Багаторазове (тривале), інтенсивне	Багаторазове, тривале, надмірної інтенсивності
Симптоми: 1) професійні (ефективність і якість роботи)	Без порушень	Без істотних порушень	Істотні порушення	Істотні порушення, помилки, відмови
2) функціональні - суб'єктивні	Почуття втоми в кінці роботи	Почуття втоми після навантаження	Постійна втома, загальна слабкість, порушення сну, зниження інтересу до роботи	Постійна втома, апатія, слабкість, порушення сну, безсоння, втрата інтересу до роботи, зниження пильності
- об'єктивні	Незначні вегетативні реакції	Порушення функцій аналізаторів і вегетативних систем після навантаження	Виражені і стійкі порушення функцій аналізаторів і вегетативних систем, погіршення психічних процесів і біохімічних показників	
Заходи з відновлення	Короткочасний відпочинок		Тривалий відпочинок	Лікування та реабілітація

Джерело: [8]

дентів відчувають підвищену фізичну втому під час роботи, 48% – напругу або болі у спині, шиї, руках; 11,2% – реакції серцево-судинної системи на трудові навантаження; 32,7% – важкість або біль у голові, сповільнення мисленнєвої діяльності; 27,6% – напругу зору.

Серед психічних проявів втоми 42,6% вказали на погіршення оперативної пам'яті і логічного мислення, забудькуватість, 28,8% – нестійкість і порушення уваги, нездатність зосередитися на роботі та утримувати увагу, 46,8% – млявість та байдужість, 53,2% – сонливість упродовж дня або порушення сну. Під час опрацювання відповідей респондентів на питання «Які з психологічних проявів втоми наявні у Вас останнім часом?» були отримані такі результати: 59,1% – дратівливість на роботі та поза роботою, 51,6% – пригніченість настрою, 23,7% – підвищена конфліктність з колегами та близькими, 23,7% – зниження інтересу до роботи, незадоволеність працею, 11,8% – загострення негативних рис характеру, 28,8% – відсутність позитивних емоцій, пригніченість.

Для виявлення можливих факторів, що спричиняють підвищення рівня втоми, було досліджено недоліки в організації робочого місця та виробничого середовища, серед яких виявлено такі: 16,8% – недосконала техніка та обладнання, 16,8% – погане освітлення, 25,7% – незручне робоче місце, 22,8% – вимушене недотримання режиму праці і відпочинку, 28,7% – не досить часу на обід та/або відсутність облаштованого місця прийому їжі, 23,8% – велика частка часу роботи стоячи (напруження опорно-рухового апарату), 36,6% – велика частка часу роботи сидячи (малорухомість).

Багато сучасних компаній приділяють увагу організації та облаштуванню умов для регламентованого відпочинку працівників у межах робочого дня, що мають сприяти компенсації затрат енергії під час виконання роботи, прискоренню відновлення сил і підтриманню тривалої та стійкої працездатності. Респонденти відзначили створені роботодавцем умови для регламентованого відпочинку протягом робочого дня (рис. 3).

Водночас під час опитування було виявлено очікування працівників щодо необхідних заходів з боку роботодавця для запобігання загостренню втоми або перевтоми (рис. 4). Але й самі роботодавці мають бути зацікавлені у віддаленні втоми працівників та підтримання стійкої працездатності, адже це позначається на якісних та кількісних показ-



Рис. 1. Розподіл відповідей респондентів на питання «Як Ви оцінюєте рівень Вашої втоми?»

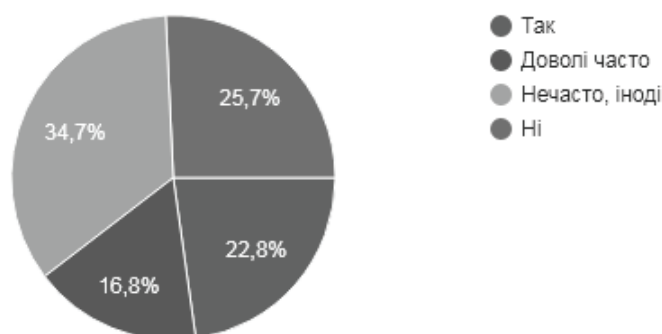


Рис. 2. Розподіл відповідей респондентів щодо надурочної роботи.

никах роботи персоналу, його задоволеності працею, залученості та лояльності до компанії.

Висновки. Як бачимо з результатів дослідження, надзвичайно гострими є проблеми порушення режимів праці і відпочинку на вітчизняних підприємствах, нерациональної організації праці та облаштування робочого місця і зон відпочинку. Саме на ці фактори формування втоми має бути спрямована увага роботодавців, саме такими є потреби й очікування найманих працівників.

Загальними заходами з профілактики втоми і перевтоми можуть бути [7, с. 49-50]: поліпшення

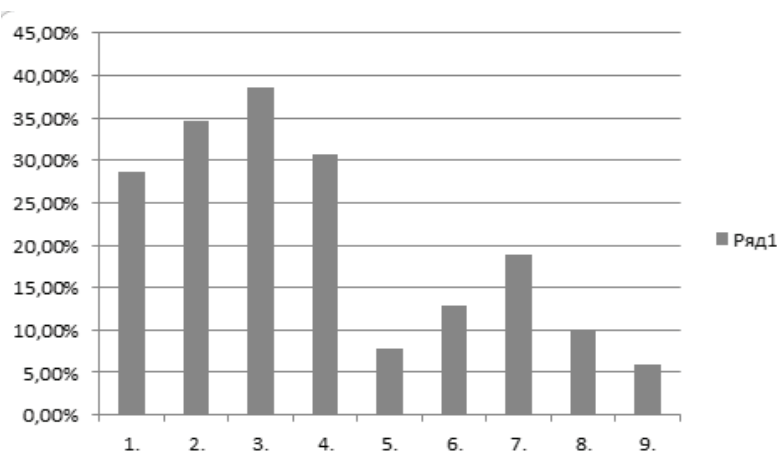


Рис. 3. Розподіл відповідей респондентів на питання «Які умови для регламентованого відпочинку наявні у вашій компанії?»

Примітка. 1. 28,7% – кімната відпочинку. 2. 34,7% – кухня. 3. 38,6% – їдальня. 4. 30,7% – м'який куточок. 5. 7,9% – живий куточок. 6. 12,9% – балкон. 7. 18,8% – тераса. 8. 9,9% – спортивні спорядження. 9. 6% – нічого.

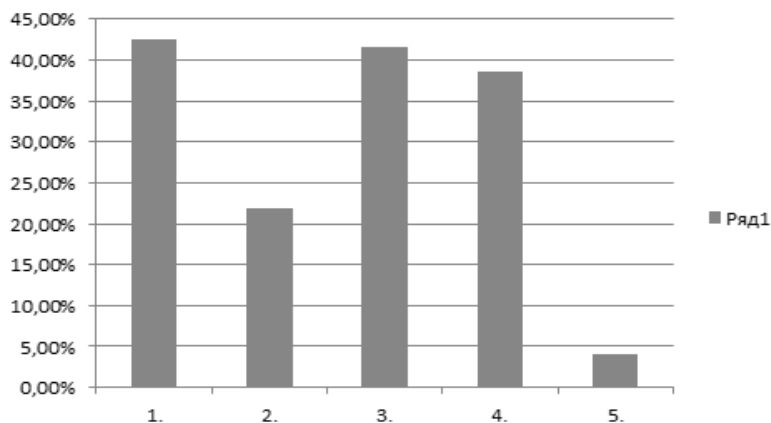


Рис. 4. Розподіл відповідей респондентів щодо заходів запобігання загостренню втоми або перевтоми працівників

Примітка. 1. 42,6% – дотримання режимів праці та відпочинку; 2. 21,8% – надання доцільної кількості і тривалості регламентованих перерв; 3. 41,6% – забезпечення ергономічними офісними меблями, технікою, якісним освітленням; 4. 38,6% – облаштування місць для відпочинку; 5. 4% – інше.

санітарно-гігієнічних умов виробничого середовища; раціональна організація виробничого процесу, що спрямована на зниження напруженості трудового процесу; високі вимоги до ергономічності робочого місця; введення додаткових короткочасних перерв, особливо в період напружених робіт; облаштування кімнат відпочинку, кімнат психологічного розвантаження; зниження нормативів робочого часу для робіт із високим психоемоційним напруженням до 6 години за зміну; збільшення строку обов'язкової відпустки та розподіл її рівномірно для раціонального річного відпочинку; індивідуальний підхід до раціоналізації праці та відпочинку; організація регулярного підвищення кваліфікації, виробничих тренувань та спеціальних навчань; оздоровчі заходи.

Список літератури:

1. Бодров В.А. Профессиональное утомление: Фундаментальные и прикладные проблемы. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2009.
2. Василюк А.В., Вонберг Т.В. Психология управления персоналом: практикум. К.: КНЕУ, 2013. 167 с.
3. Втома (фізіологія). URL: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Втома_\(фізіологія\)](https://uk.wikipedia.org/wiki/Втома_(фізіологія)) (дата звернення: 10.06.2019).
4. Гайдайчук І.П., Данилевич Н.С. Аналіз ступенів втоми при розумовій праці, *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну*. 2011. № 6 (62). С. 12-16.
5. Крушельницька Я.В. Фізіологія і психологія праці: підручник. К.: КНЕУ, 2014. 463 с.
6. Перевтома – причини, ознаки, лікування у дорослих і дітей. URL: <http://meduk.net.ua/archives/6697> (дата звернення: 10.06.2019).
7. Пишнов Г.Ю., Кальниш В.В. Концептуальні напрями щодо розробки профілактичних заходів для запобігання розвитку хронічного стомлення при напруженій розумовій праці. *Актуальные проблемы транспортной медицины*. № 2 (16). 2009. С. 47-52.
8. *Психология: Учебник для гуманитарных вузов*, 2-е изд. / Под общ. ред. В.Н. Дружинина. СПб.: Питер, 2009. 656 с.
9. Сорочинська О.Л. Вплив втоми і стресу на безпеку праці працівників залізничного транспорту. *Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Транспортні системи і технології*. 2012. Вип. 21. С. 196-202.
10. Якупова А.А. Проблемы восстановления работоспособности персонала в условиях повышенных эмоциональных нагрузок. *Научный журнал*. 2017. №8 (21). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-vosstanovleniya-rabotosposobnosti-personala-v-usloviyah-povyshennyh-emotsionalnyh-nagruzok> (дата звернення: 10.06.2019)

References:

1. Bodrov, V.A. (2009) Professionalnoe utomlenie: Fundamentalnye i prikladnye problemyi [Professional Fatigue: Fundamental and Applied Problems], Moscow, "Institute of Psychology, Russian Academy of Sciences".
2. Vasylyk, A.V. and Vonberg, T.V. (2013) Psykholohiia upravlinnia personalom [Psychology of Personnel Management], Kyiv, KNEU.
3. Vtoma (Physiology) [Fatigue (physiology)]. Available at: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Втома_\(фізіологія\)](https://uk.wikipedia.org/wiki/Втома_(фізіологія)) (accessed 10 June 2019).
4. Haidaichuk, I. P. and Danylevych, N. S. (2011) Analiz stupeniv vtomy pry rozumovii pratsi [Analysis of degrees of fatigue in mental labor], *Bulletin of the Kiev National University of Technology and Design*, no. 6 (62), pp. 12-16.
5. Krushelnyska, Ya. V. (2014) Fiziolohiia i psykholohiia pratsi [Physiology and Psychology of Labor], Kyiv, KNEU.
6. Perevtoma – prychyny, oznaky, likuvannia u doroslykh i ditei [Fatigue – causes, symptoms, treatment in adults and children], Available at: <http://meduk.net.ua/archives/6697> (accessed 10 June 2019)
7. Pyshnov, H.Iu. and Kalnysh, V.V. (2009) Kontseptualni napriamy shchodo rozrobky profilaktychnykh zakhodiv dlia zapobihannia rozvytku khronichnoho stomlennia pry napruzhenii rozumovii pratsi [Conceptual directions on the development of preventive measures to prevent the development of chronic fatigue under intense mental labor], *Actual problems of transport medicine*, no. 2 (16), pp. 47-52.

8. Psihologiya [Psychology] (2009), ed. V.N. Druzhinin, SPb., Piter.
9. Sorochynska, O.L. (2012) Vplyv vtomy i stresu na bezpeku pratsi pratsivnykiv zaliznychnoho transportu [Effect of fatigue and stress on the safety of railway workers], *Zbirnyk naukovykh prats Derzhavnoho ekonomiko-tekhnologichnoho universytetu transportu. Ser.: Transportni systemy i tekhnolohii*, Vol. 21, pp. 196-202.
10. Yakupova A.A. (2017) Problemyi vosstanovleniya rabotosposobnosti personala v usloviyakh povyshennykh emotsionalnykh nagruzok [Problems of restoring the working capacity of personnel in conditions of high emotional loadings], *Nauchnyy zhurnal*, no. 8 (21). Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemyi-vosstanovleniya-rabotosposobnosti-personala-v-usloviyah-povyshennykh-emotsionalnykh-nagruzok> (accessed 10 June 2019).

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ УТОМЛЕНИЕ: ФАКТОРЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ И ОБЯЗАННОСТИ РАБОТОДАТЕЛЕЙ ПО ВОССТАНОВЛЕНИЮ РАБОТОСПОСОБНОСТИ ПЕРСОНАЛА

Доказано, что отечественные проблемы с соблюдением трудового законодательства, режимов труда и отдыха, изменения в содержании труда, структуре трудовых нагрузок актуализируют исследование профессионального утомления работников. Обосновано, что процессы информатизации и интеллектуализации экономики и трудовой деятельности накладывают отпечаток на проявления и масштабы профессионального утомления, переутомления, выгорания в сфере умственной деятельности. На основе опроса отечественных работников исследованы уровень утомления, физиологические, психические и психологические его проявления. Проанализированы условия труда и отдыха, производственная среда, имеющиеся возможности для регламентированного отдыха работников. Выявлены потребности работников в мероприятиях по предотвращению переутомления.

Ключевые слова: профессиональное утомление, хроническое утомление, переутомление, физическое утомление, умственное утомление, мероприятия по предотвращению переутомления.

PROFESSIONAL FATIGUE: FACTORS, CONSEQUENCES AND EMPLOYERS RESPONSIBILITY OF THE WORK CAPACITY MAINTAINING OF EMPLOYEES

The domestic problems of compliance with the labor laws, work and rest schedules, changes in the content of work, the structure of workloads actualize the study of professional fatigue of workers. The purpose of the paper is to provide a theoretical and practical analysis of the professional fatigue of domestic workers, the factors, the consequences and responsibilities of employers for the staff working capacity recovery. The processes of informatization and intellectualization of the economy and labor activity influence on the development and scope of professional fatigue, overwork, burnout in the field of mental activity. The physical and mental fatigue types are distinguished. All types of mental activity are, to a greater or lesser extent, accompanied by physical tension as a result of the influence of static or dynamic loads. The fatigue has such forms as compensatory, acute, chronic fatigue and overwork. Chronic fatigue is already close to a pathological condition, when workers do not have enough time for rest and recovery between workdays and even on weekends. On the basis of a sociological survey of domestic workers, the levels of fatigue, of its physiological, mental and psychological manifestations were investigated. The existing working and rest conditions, the working environment, the existing opportunities for the rest of workers were analyzed. The employee's needs of the fatigue prevention activities were identified. Many modern companies pay attention to the arrangement the conditions for regulated worker rest during the working day. Such opportunities should help employees to compensate their energy costs during work, accelerate the restoration of forces and maintain a long and stable working capacity. Respondents noted the main conditions which were created by the employer for employee's regulated rest during the working day. The study results show extremely acute problems with violation of the work and rest regimes at domestic enterprises, inefficient organization of work and the arrangement of work and recreation areas. The employers must be targeted at such factors of fatigue formation and take into account the employee's needs and expectations.

Key words: fatigue, chronic fatigue, physical fatigue, mental fatigue, measures to prevent chronic fatigue.

Zhuk Artem

Postgraduate Student,
State Higher Educational Institution “Banking University”

Boyarko Iryna

PhD in Economics,
Senior Lecturer at Department of Finance, Banking and Finance Insurance
State Higher Educational Institution “Banking University”

Жук А.О., Боярко І.М.

Університет банківської справи

ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF INTRODUCTION OF THE PROFESSIONAL STANDARD “PUBLIC PROCUREMENT SPECIALIST

The article examines and summarizes the theoretical and practical aspects and regulatory features of the implementation of the professional standard “Public Procurement Specialist”, analyses the effectiveness and justifies the need to implement the professional standard “Public Procurement Specialist”. The article presents proposals for increasing responsibility for violations in the field of public procurement, analyses the feasibility of introducing the professional standard “Public Procurement Specialist”, and describes the possible consequences, disadvantages, and advantages. It assesses the impact of the implementation of the professional standard “Public Procurement Specialist” and describes the main requirements for the competence of workers. The article discusses the functions, rights, duties, and responsibilities of a public procurement specialist.

Key words: public procurement, authorized person, tender committee, public procurement specialist.

Introduction. The currently applicable laws need to be amended in terms of the development of a new approach towards the organization of procurement by public procurement professionals. Therefore, the development and approval of a professional standard for the profession «Public Procurement Specialist», which specifies a set of knowledge, skills, job functions, and competencies of specialists, has become an important stage in ensuring the gradual transition to a new format of work.

Most institutions do not have a separate staff unit such as a «public procurement specialist». Consequently, the responsibility for organizing and holding tenders can be vested in any employee – an accountant, legal counsel, technical worker, teacher, and even a doctor. Thus, aside from his/her official duties, he/she must perform the work of an authorized person or a member of the Tender Committee (hereinafter – the «TC»), etc. Of course, they have no special additional knowledge required for such work.

A procurement process consists of several stages, and planning is one of them. In order for the procedure to be efficient, it is necessary to study a procurement history of an organization, conduct a market analysis and market research, segment a procurement item, etc. All of these require not only specialized knowledge but also practical experience of dealing with such information. In addition, an authorized person or a member of the TC should be knowledgeable about public procurement law and, at least,

be aware of certain provisions of other regulations, in particular, the Civil and Commercial Codes.

Added to this are technical specifications – another very important component for successful procurement. Almost every day contracting authorities face the need to announce procedures that require knowledge of food technology, technical equipment of premises or specifics of major repairs. Thus, a question arises whether a regular teacher or accountant will be able to correctly prepare tender documentation and determine the qualifications of a successful bidder. At the same time, new duties entail an increased liability for their breach. A penalty in the amount of seven hundred (UAH 11,900) to one thousand (UAH 17,000) times the non-taxable minimum personal income. In the event of a repeated breach within a year from the day of imposition of the penalty, a penalty will then vary from one thousand (UAH 17,000) to one and a half thousand (UAH 25,500) times the non-taxable minimum personal income.

Understanding how acute the need for skilled personnel is, the Ministry of Economic Development and Trade actively develops the direction of professionalization of procurement. There is a program of the Centre for Procurement Improvement currently in effect. It has been developed on the basis of the Kyiv School of Economics within the framework of the USAID-funded Transparency and Accountability in Public Administration and Services consortium – in cooperation with the EU-funded project «Harmonisation of Public Procurement System in Ukraine with EU Standards.»

The objective of the program is to ensure that participants acquire expertise according to modern standards of strategic and operational procurement management.

Furthermore, since last year, leading state universities have started training programs for public procurement management specialists. The specialists will study in the respective professional education programs at the second (master's) level of education. The modules (compulsory or selective) of courses for the first (bachelor's) and the second (master's) degrees for the following specializations: Economics, International Economic Relations, Accounting and Taxation, Finance, Banking and Insurance, Management, Marketing, Entrepreneurship, Commerce and Stock Exchanges have been developed for them.

Literature review. The legal nature of the analysis of efficiency of introducing the professional standard «Public Procurement Specialist» was researched by N. Tkachenko [1], N. Tsybulnyk [2], and O. Shatkovskiy [3].

Aims. The objective of this work is to analyse the efficiency of introduction of the professional standard «Public Procurement Specialist».

Methods. The methodological basis of the dissertation research is the fundamental provisions of economic theory, the theory of finance, and domestic labour and foreign scientists on public procurement issues. In the process of research, the following methods were used: semantic analysis – with refinement basic economic categories of scientific research; comparative and statistical analyses, analysis and synthesis – in the study economic relations between the state and other subjects as a result of the functioning of the financial and economic mechanism of public procurement; historical and generalization – when studying the foreign experience of the foundations purchase; economic and mathematical, with the help of which developed methodological approaches to the assessment of the effectiveness of the financial and economic mechanism of the state procurement.

Results. In order to understand whether it is possible to do without the introduction of the professional standard for the profession «Public Procurement Specialist», first of all, it is necessary to consider alternative ways of public procurement. Today, there are several models of public procurement, namely:

- Tender Committee
- authorized person
- public procurement specialist selected from among staff members;
- authorized expert under an employment agreement;
- several independent employed authorized persons.

We find it expedient to analyse each model separately. Thus, the model «public procurement specialist selected from among staff members» is a convenient alternative to the tender committee for a contracting authority, whose budget does not provide for any public procurement or is intended mainly for negotiation procedures, as well as for a contracting authority with a small staff number. For a contracting authority with a small staff number, this standard means not only the distraction of absolutely all officials to

deal with procurement procedures but also the responsibility of the institution's director to become a member of the tender committee. Furthermore, in this case, the entire idea of establishing a collegial body is nullified: What collective deciding on matters is there to talk about if a meeting is chaired by a person to whom all people present are administratively subordinated?

A public procurement specialist selected from among staff members is appointed by an order or directive of the contracting authority. This is not about the creation of an additional staff unit or internal moonlighting: for performing an additional duty, a specialist may be rewarded by an increase in his/her salary or a bonus if the same is provided for by the terms and conditions of a collective bargaining agreement and depending on the possibilities of the salary fund. It should, however, be noted that, in practice, no such rewards are actually offered to a specialist and he/she just does not perform his/her direct official duties while, instead, spending all his/her time on a «voluntary» additional duty. Thus, when an issue of extra payment or bonus is raised, the management deals with this situation in such a way as if there is no additional burden on the employee and offers no incentives to him/her. Additionally, Regulations on the Authorized Person must be approved based on Indicative Regulations No. 577. It should be noted that a specialist appointed as an authorized person will, so to speak, act in two capacities: while performing his/her duties assigned to his/her main position, he/she will use a job description, sign and countersign documents specifying his/her position and will report to his immediate supervisor; and while performing the duties associated with public procurement, the specialist will act as an authorized person pursuant to the Regulations on the Authorized Person, sign documents and, since he/she will be responsible for his/her decisions, acts and/or omissions on his/her own, must report to his/her immediate or, if the conclusion of supply agreements is, in accordance with the division of duties, assigned to the competence of one of the deputy directors, then to such deputy [4].

With effect from August 1, 2016, Law No. 922-VIII «On Public Procurement» dated December 25, 2015, (hereinafter – «Law No. 922») is in place, providing for new conditions for persons in charge of budget-funded procurement. In particular, Article 11 of the above Law stipulates that a contracting authority shall establish a tender committee(s) or designate a responsible officer(s) for the purpose of organizing and conducting procurement procedures. The terms of establishment and proceedings of the tender committee are quite clear since the similar organization of procurement exists nowadays. Therefore, it is more appropriate to consider a new type of the organization of public procurement – the organization by engaging an authorized person [6].

Authorized person(s) means an officer, official or another individual of a contracting authority who is appointed to be in charge of organizing and conducting procurement procedures under Law No. 922 based on its own administrative decision or employment agreement (contract) (Article 1 (33) of Law No. 922). As defined in

Law No. 922, the post of an authorized person is introduced as an alternative to a tender committee in respect of public procurement procedures [6].

The requirements for an authorized person are laid down in detail in the Indicative Regulations on the Tender Committee or Authorized Person(s), as approved by Order No. 557 of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine, dated March 30, 2016 (hereinafter – «Regulations No. 557»). In particular, Section III defines working conditions, requirements for and duties of an authorized person. As provided by Clause 3.1 of the above section, an authorized person shall act on the basis of a decision (order) of a contracting authority or an employment agreement (contract) pursuant to the labour law. In this respect, an employment agreement may be executed for a fixed term, for an indefinite term or for the term of procurement [4].

A question suggests itself: May an authorized person work under a civil law agreement? Since clause 3.1 of Regulations No. 557 provides that an authorized person shall act pursuant to the labour law, we believe that the execution of a civil law agreement is not possible. Thus, the authorized person is an institution's full-fledged employee to whom the requirements and guarantees stipulated by the Labour Code of Ukraine, a collective bargaining agreement, other internal and external administrative documents in the field of labour legislation apply.

Additionally, a public procurement contracting authority, taking into account the volumes of procurement, independently decides for what term an employment agreement has to be executed with the authorized person and what number of authorized persons has to be engaged to conduct public procurement. If employing two or more authorized persons, a contracting authority may establish a separate structural unit and appoint a head in charge of organizing the work of such a unit. At the same time, institutions have to adhere to the principle of efficiency and effectiveness of the use of budgetary funds, as defined in part 6 of clause 1 of Article 7 of the Budget Code, which provides that participants in the budget process should strive to achieve the goals while using the minimum amount of budgetary funds and achieve maximum results.

In principle, the requirements for employees applying for any position are established in accordance with a Reference Handbook for Qualification Characteristics of Occupations. However, since the Handbook contains no such profession as «authorized person», a contracting authority in employing an authorized person should be guided by Regulations No. 557 and general requirements for the position for which an authorized person is employed. In this context, Clause 3.6 of Regulations No. 557 provides for the following eligibility criteria for an applicant for the position of an authorized person:

- higher education (the regulatory document does not specify any restrictions on the direction of training in higher education, so any will be acceptable);
- at least two years' working experience in the field of procurement (since the position is new for the Ukrainian labour market, we consider it expedient for the head of an

institution to take into account the working experience of the applicant in tender committees of enterprises, institutions, organizations, etc. To support the experience, a head may request a reference from a previous place of employment or an extract from an order regarding participation in collegial procurement bodies);

- proper knowledge of the applicable public procurement law and the practice of its application (can be supported by documents on completion of training in the field of procurement using public funds, copies of orders on participation in collegial bodies dealing with budget-funded procurement).

Applicants should also know the basics of modern marketing, conditions of the markets for goods, works, and services and factors influencing their formation in sources of information about market conditions, current standards and technical specifications of goods, works and services, types, essential conditions, and specifics of execution of agreements for the purchase of goods, works and services, etc. This statutory requirement for applicants may be verified during a job interview. An individual who creates a conflict of interest between participants and a contracting authority, as well as people's deputies and deputies of local, district and regional councils may not be authorized persons (Clause 3.2 of Regulations No. 557) [4].

The said Law provides no requirements for the direction of training or working experience. However, Clause 3.6 of Indicative Regulations No. 577 specifies that an applicant must have at least 2 years' working experience in the field of procurement. Considering the legal effect of Indicative Regulations No. 577, the said provision should be considered to be a reasonable recommendation the contracting authority may modify depending on its own needs. It should also be noted that it is formally possible to appoint both one and at the same time two or more authorized persons – this is not prohibited by the Law. If a director wishes so, each individual procedure can be entrusted to another specialist. However, as in the case of a plurality of members of the tender committee, in the case of a plurality of authorized persons, they should not simultaneously (jointly) deal with the same procurement procedure, turning into a hybrid of the tender committee with a truncated composition: each specialist should be responsible for his or her direct duties only (the exception is temporary acting for a colleague, so that the absence of the colleague does not affect the progress of public procurement). It is also worth noting that the plurality of members of the tender committee and the plurality of authorized persons are not prohibited by law; however, an important thing is that it is physically and documentarily almost impossible to introduce it since each action of a specialist is recorded in the minutes of the tender committee and should be published on a relevant website, and only one person should work on a tender platform, and in case of change of such person, a separate protocol of the tender committee should be drawn up [4].

Additionally, it is worth specifying the authorized person's duties, namely:

- abide by the working principles set out in Clause 3.9 of Regulations No. 557;

- perform the functions of drafting, submitting and keeping public procurement documentation;
- organize public procurement-related work (Law No. 922);
- other duties contemplated by an employment agreement, collective bargaining agreement, other internal and external documents;
- comply with the provisions of the applicable legislation on budget-funded procurement.

An authorized person shall have the following rights:

- within the limits of his/her competence, request various documents from the employees of an institution (organization), organize and participate in meetings, commissions;
- all rights are determined by labour law, an employment agreement and a collective bargaining agreement;
- undergo training on the organization and conduct of procurement;
- participate in the planning of costs for the purchase of goods, works, and services.

Please pay attention that an authorized person may be authorized to sign procurement agreements (clause 3.1 of Regulations No. 557). If authorizing an authorized person to sign agreements, a power of attorney should be issued or information in the Unified State Register regarding individuals authorized to sign documents, including agreements, without any power of attorney should be amended. There is no need to change specimen signatures to be submitted to the State Treasury body since they apply only to payment and other settlement documents (clause 2.1.3 of the Procedure for Opening and Closing National Currency Accounts with the Bodies of the State Treasury Service, as approved by Order No. 758 of the Ministry of Finance, dated June 22, 2012). An authorized person shall be personally liable for the violation of public procurement law.

The current Classification of Occupational Titles does not provide for any occupational title of an «authorized person». Therefore, to employ an authorized person, an occupational title meeting the general requirements for duties stipulated by Regulations No. 557 should be additionally added to a manning table. An example of such occupational title may be: «Deputy Director», «Specialist», etc.

The introduction of an additional staff unit at local self-government bodies is carried out by such bodies on their own. At budgetary institutions, additional staff units are introduced by a decision of a local self-government body that owns such institution. At public utility companies that receive budgetary funds, additional staff units are introduced by such companies on their own, subject to approval by a higher-level institution having jurisdiction over such companies. Additionally, an authorized person may be employed to fill a vacant position.

The remuneration of an authorized person will depend on the job for which an employee is hired, taking into account sectoral orders regarding the conditions of remuneration of employees of budgetary institutions, local self-government bodies, state public utility companies, governmental authorities, a collective bargaining agreement, etc. A salary is specified in an employment agreement. If a

contracting authority has only one authorized person, it is necessary to additionally designate an employee who will replace the authorized person for the period of temporary disability, vacation, etc.

A possibility to hire an employee as an authorized person(s) to perform the functions of organizing public procurement using budgetary funds is provided by Law No. 922. An advantage of such novelty is, first of all, the payment of remuneration for organizing and conducting procurement using budgetary funds (the fact is that employees participate in the tender committee without getting any remuneration, which often becomes a problem when attracting experts to the tender committee). At the same time, the necessity of additional expenses for paying a salary to an authorized person may become an obstacle to the introduction of such organization of public procurement into the practice of budgetary institutions due to the total reduction and optimization of expenses that are taking place in the country today [6].

«Authorized person under a separate employment agreement» will be convenient for a contracting authority with a relatively small amount of public procurement with which one specialist can surely cope. A contracting authority establishes a new staff unit by duly changing a manning table. Furthermore, since an occupational title should correspond to the National Classifier of Ukraine DK 003:2010 «Classifier of Occupations», which, in turn, does not contain any occupational title of «authorized person» but contains an occupational title of a «public procurement specialist» a new staff unit will be called exactly a «public procurement specialist». This position can be filled either as principal full-time employment or as secondary employment, including internal secondary employment. A reservation should, however, be made in respect of such position on the staff of governmental authority. As you know, a civil service reform has recently been launched in Ukraine, within which, among other things, a number of positions in which employees perform service functions were removed from the civil service. Thus, the position of a «public procurement specialist» on the staff of a governmental authority whose responsibilities will be regarded as an integral part of an organization will not belong to the civil service positions. However, if such position is called a «Public Procurement Specialist of Category N» and included into Group 2419.3 «Civil Service Professionals» of the National Classifier of Ukraine DK 003:2010 «Classifier of Occupations» and if the responsibilities assigned to such a position are considered as an integral part of the public finance management process, then such position may well be categorized as a civil service position. If such a position is categorized as a civil service position, secondary employment is not possible.

An authorized expert is a head and a secretary himself/herself, i.e. he/she independently performs all the work assigned to the competence of the tender committee. A public procurement specialist as an authorized person must be independent, i.e. he/she must not be a member of any structural unit for reasons we specified above when

analysing Model 2 (a legal service or an anti-corruption unit, each consisting of one person, operate on a similar basis pursuant to the law).

A salary of such public procurement specialist is set according to a manning table and terms and conditions of a collective bargaining agreement. In this context, one should be careful in introducing various kinds of extra payments to the official salary of such a specialist since the responsibilities the discharge of which is a temporary additional obligation of a member of a tender committee are a permanent job function of a public procurement specialist for the discharge of which he receives an official salary. For the purpose of regulating labour relations, a contracting authority will have to enter into an employment agreement and approve internal regulations on the authorized person. It is not necessary to develop a separate job description in this case: the legal status of such employee will be determined in the regulations on the authorized person. On a side note, since the Law of Ukraine «On Public Procurement» does not provide for an exclusive (limited) competence of the authorized person (tender committee), a public procurement specialist may be fully responsible for all procurement activities of the contracting authority, which, of course, must be reflected in the employment agreement and in the regulations on the authorized person.

One of the decisive moments in cases where there is an obstacle to attracting a specialist under a contract is that a salary is paid out of a special and not a general fund of an enterprise. To put it otherwise, when there emerges an issue of cost saving, an enterprise always opts for payment out of budgetary funds as a first priority.

Since the public procurement specialist may fall ill, go on vacation or on a business trip, it is obvious that a contracting authority can take care about an interchangeability of such employee by specifying in the regulations on the authorized person that in case of his/her temporary absence due to vacation, illness or business trip, the duties of the authorized person shall be vested in a particular official or can appoint every time an acting employee at its own discretion (in this case, the regulations on the authorized person shall specify that in the case of the authorized person's temporary absence due to vacation, illness or business trip his/her duties shall be duly imposed on another employee). In connection with the additional workload, an acting employee may well expect extra payment for performing the duties of a temporarily absent employee or any other compensation pursuant to a collective bargaining agreement of a contracting authority. At the same time, in order to implement these provisions in practice, it is necessary either to take care in advance about the production of an electronic digital signature for a potential replacement employee or to appoint an authorized person from among staff members who already have an electronic digital signature.

As to the model of independent authorized persons, this model is a variation of the previous one, however, with two or more authorized persons in the form of independent positions. If a contracting authority does not unite authorized persons into a separate structural unit, the question

inevitably arises how the responsibilities are divided. An answer to this question should be reflected in the respective regulations on the authorized person. In this case, a contracting authority can either draw up uniform (universal) regulations on the authorized person, while specifying the differences between the responsibilities in job descriptions, or approve separate regulations for each employee (a job description, in this case, is no longer necessary because it will only duplicate the content of the regulations). Obviously, there can be no main employee among two independent employees: each specialist independently does his/her job, while reporting to his/her supervisor (or deputy supervisor).

In view of the above, we believe that there is a need to introduce a professional standard for the profession «Public Procurement Specialist».

For this very reason, we suggest key requirements for competencies of employees that will serve as a basis for the formation of professional qualifications of the «Public Procurement Specialist»:

1. A leading public procurement specialist shall be appointed and dismissed by an order of the chairman of a tender committee.
2. A leading public procurement specialist shall directly report to the chairman of the tender committee.
3. In his/her work, the leading public procurement specialist shall be guided by the Constitution of Ukraine, the Law of Ukraine «On Public Procurement», regulations and legislative acts of Ukraine concerning the organization and conduct of procurement procedures for goods, works and services using public funds, and by the Regulations on the Tender Committee.
4. A leading public procurement specialist shall have a complete higher education and a certificate of advanced training in public procurement.
5. A leading public procurement specialist shall know the procedure for procurement of goods, works and services using public funds.
6. A leading public procurement specialist must take a training course in public procurement in the manner established by the Authorized Agency.
7. A leading public procurement specialist shall, at least once every two years, take an advanced training course in public procurement.

We suggest the following job functions of a public procurement specialist:

1. Participation in the planning of requirements and expenses.
2. Procurement planning.
3. Organization and conduct of procurement/participation in procurement.
4. Participation in contractual work.
5. Analysis of conducted procurement.
6. Execution of incidental functions and interaction with controlling bodies.
7. Work in an e-procurement system [5].

The main responsibilities of the leading public procurement specialist are suggested to include:

- act in accordance with the requirements of the applicable laws of Ukraine, decrees and orders of the President of Ukraine, resolutions of the Verkhovna Rada of Ukraine, resolutions and instructions of the Cabinet of Ministers of Ukraine, orders of the Minister of Economic Development and Trade of Ukraine, and the Regulations on the Tender Committee;

- ensure an annual procurement planning according to an approved budget, an allocation plan, and a budgetary (public) funds use plan;

- ensure the preparation and approval of an annual public procurement plan;

- participate in the discussion of issues that are considered at committee meetings and participate in voting on issues that are considered at the meetings of the tender committee;

- monitor compliance with public procurement legislation;

- provide to a person in charge of the conclusion of a contract or to an accounting department:

1. A report on the results of the procurement procedure;

2. A copy of an announcement on the public procurement procedure;

3. A copy of the announcements on the published procurement procedure results;

- prepare and provide to an appeal body – the Antimonopoly Committee of Ukraine (in case of receipt of a complaint), at its request, the information, duly certified documents and materials on the conducted public procurement procedures;

- prepare and submit for approval to the chairman of the tender committee (a deputy chairman of the tender committee) the tender documentation (qualification documentation) in an approved form and by including into it the technical specifications provided by a head of a structural unit or a working group;

- keep and draw up minutes of the meetings of the tender committee;

- in order to apply the procedure for procurement from a single participant (single source), send the documents signed by a chairman of the tender committee and specified in the Procedure for Approving the Application of a Single-Source Procurement Procedure, as approved by the Cabinet of Ministers of Ukraine;

- send an invitation to participate in a single-source procurement procedure;

- prepare a report on the procurement procedure results;

- ensure prompt notification of the tender committee's members of any organizational issues of the committee's activities;

- on the instructions of the chairman of the tender committee, perform other organizational work;

- ensure, in accordance with the applicable legislation, the keeping of relevant documents on public procurement;

- prepare a quarterly report on public procurement of goods, works, and services using public funds;

- be able to use a Microsoft Excel spreadsheet editor (perform calculations, analyse data), a Microsoft Word editor (write letters, minutes, orders, reports for higher authorities);

- draw up minutes of meetings of the public procurement committee and register the same;

- throughout a procurement process, ensure the confidentiality of information provided by participants.

We suggest introducing the following rights of a leading public procurement specialist:

- the right to receive information necessary for the performance of his/her official duties from employees and heads of structural units of an enterprise, institution, and organization in which the procurement specialist is employed;

- a prohibition on initiating negotiations to make any changes to the content or price of a submitted tender bid.

- participate in cost planning and determining the requirements for goods, works, and services to be procured;

- approve draft documents, in particular, a procurement contract in order to ensure its compliance with the terms and conditions of the procurement procedure and sign relevant documents within the scope of his/her competence;

- participate in holding conferences, meetings on issues associated with functional duties;

- receive from officials and structural units of the contracting authority any information and documents necessary for the fulfilment of tasks (functions) associated with the organization and conduct of procurement procedures;

- provide explanations and advice to structural units of the contracting authority within the limits of his/her powers regarding issues falling within his/her competence;

- initiate the establishment of working groups from among officials (officers) and other persons of the contracting authority's structural units for the purpose of drawing up technical specifications for a procurement item, evaluating tender bids, drafting contracts, etc.;

- take a training course on the organization and conduct of procurement;

- countersign and sign documents falling within his/her competence.

In our opinion, a leading public procurement specialist should be responsible for:

- compliance with the requirements of the applicable laws and regulations;

- violation of the conditions of objectivity and impartiality during the process of organizing and conducting procurement procedures on behalf of a contracting authority;

- quality and timeliness of the performance of the duties assigned to him/her by the respective job description;

- completeness and reliability of the information that is published and made public on a web portal;

- provision of reliable information to participants in procurement procedures;

- compliance with internal regulations;

- violation of the regulations on the trade secret of an enterprise, the disclosure of personal data of company's

employees or other information that was disclosed or became known in the course of the performance of official duties and responsibilities;

- violation of anti-corruption legislation;
- compliance with occupational health and safety instructions.

Discussion. Positive moments of the study are the study and synthesis of the work on this topic, set forth in the works of both domestic and foreign researchers, which allows taking into account when substantiating the expediency of adjusting the legal provisions that are being implemented, world experience, and practices. An important component of the system of formation factors is the creation of an efficient and transparent system of public procurement, which allows optimizing the volume of state expenditures and directing them not only to solve the prob-

lems of financing current activity but also to solve modern problems of sustainable development.

Conclusion. The introduction of a uniform professional standard will promote a harmonized understanding of the requirements for procuring entities and will create prerequisites for facilitating the transition from a format of work of tender committees to public procurement specialists who will act as authorized persons and will formulate clear qualification requirements for them. The novelty will also satisfy the requirement for goods, works, and services based on the principles of transparency, efficiency, prevention of corruption, development of fair competition, understanding of the aspects of participation and control in procurement in accordance with applicable laws and subordinate legislation in the field of public procurement when planning and organizing procurement activities.

References:

1. Tkachenko N. (2017), Profesionalizatsiya derzhavnykh zakupivel v Ukraini [Professionalization of state purchases in Ukraine]. KNETE Bulletin, vol. 1727-9313, no. 5, pp. 72-84. Available at: <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2017/05/7.pdf> (accessed 1 may 2019).
2. Tsybulnyk N. (2017), Dosvid krayin YES shchodo zdiysnennya publichnykh zakupivel [Ciburner N. The experience of the EU countries in the implementation of public procurement]. Scientific Herald of the International Humanitarian University, vol. 2307-1745, no. 28, pp. 94-98. Available at: <http://vestnik-pravo.mgu.od.ua/archive/juspradenc28/26.pdf> (accessed 1 may 2019).
3. Shatkovskyy O. (2017), Navchannya ta profesionalizatsiya u systemi publichnykh zakupivel v Ukraini: podalshyy rozvytok [Shatkovsky O. Training and Professionalization in the Public Procurement System in Ukraine: Further Development]. Training and professionalization in the public procurement system in Ukraine: further development. Available at: http://eupublicprocurement.org.ua/wp-content/uploads/2017/10/Report-on-the-further_development-of-public-procurement-training-and_professionalisation_UKR.pdf (accessed 1 may 2019).
4. The Verkhovna Rada of Ukraine (2016) [Zakon Ukrainy "Pro zatverdzhennia Prymirmoho polozhennia pro tendernyi komitet abo upovnovazhenu osobu"] The Law of Ukraine, "About the approval of the Model Regulations on the Tender Committee or the authorized person". Available at: <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cad=1&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwjjs6L1sbHhAhUSs4sKHQlqAysQFjAAegQIAhAC&url=http%3A%2F%2Fme.gov.ua%2FDocuments%2FDownload%3Fid%3D16f3a0d4-a3b5-42a4-9b86-ff7afa9252d&usg=AOvVaw2bN8GS4Ndida6K-MsGhWPG> (Accessed 1 May 2019).
5. The Verkhovna Rada of Ukraine (2017) [Zakon Ukrainy "Pro zatverdzhennia profesiinoho standartu "Fakhivets z publichnykh zakupivel"] The Law of Ukraine, "About the approval of the professional standard "specialist in public procurement". Available at: www.me.gov.ua/Documents/Download?id=150535f8-59fd-4c63-8e95-a6694b764fed (Accessed 1 May 2019).
6. The Verkhovna Rada of Ukraine (2016) [Zakon Ukrainy "Pro publichni zakupivli"] The Law of Ukraine, "On Public Procurement". Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/go/922-19> (Accessed 1 May 2019).

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ПРОФЕСІЙНОГО СТАНДАРТУ «ФАХІВЕЦЬ З ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ»

Стаття присвячена аналізу ефективності запровадження професійного стандарту «Фахівець з публічних закупівель», які знаходяться на розгляді у Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України. Досліджено та узагальнено теоретичні й практичні аспекти, нормативно-правові особливості запровадження професійного стандарту «Фахівець з публічних закупівель». Виявлено альтернативні шляхи проведення публічних закупівель та запропоновано моделі проведення публічних закупівель. Наведені пропозиції щодо запровадження професійного стандарту «Фахівець з публічних закупівель», які дозволяють підвищити його ефективність, забезпечити економію бюджетних коштів, їх прозоре витрачання, запобігання корупції та здійснення оперативного державного та громадського контролю над закупівлями. Проведено аналіз ефективності запровадження професійного стандарту «Фахівець з публічних закупівель». З'ясовано вимоги до претендента на посаду уповноваженої особи. Обґрунтовано необхідність запровадження професійного стандарту «Фахівець з публічних закупівель» з метою набуття учасниками професійних знань за сучасними стандартами стратегічного й операційного управління закупівлями. Наведені пропозиції щодо посилення відповідальності за порушення у сфері публічних закупівель. Розглянуто

доцільність запровадження професійного стандарту «Фахівець з публічних закупівель», визначено їх можливі наслідки, недоліки та переваги. Розглянуто альтернативні шляхи проведення публічних закупівель, таких як: тендерний комітет, уповноважена особа, фахівець з публічних закупівель з працівників, уповноважений фахівець за трудовим договором, кілька самостійних уповноважених осіб за наймом, для визначення ефективності запровадження професійного стандарту «Фахівець з публічних закупівель». Оцінено вплив запровадження професійного стандарту «Фахівець з публічних закупівель» та запропоновано основні вимоги до компетентностей працівників. Розроблено трудові функції, права, основні обов'язки та відповідальності фахівця з публічних закупівель. Встановлено необхідність запровадження професійного стандарту для професії «Фахівець з публічних закупівель».

Ключові слова: державні закупівлі, уповноважена особа, тендерна комісія, фахівець з державних закупівель.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНДАРТА «СПЕЦИАЛИСТ ПУБЛИЧНЫХ ЗАКУПОК»

В статье исследуются и обобщаются теоретические и практические аспекты и нормативно-правовые особенности внедрения профессионального стандарта «Специалист по государственным закупкам». Анализируется эффективность и обосновывается необходимость внедрения профессионального стандарта «Специалист по государственным закупкам». В статье приводятся предложения о повышении ответственности за нарушения в сфере государственных закупок и анализируется целесообразность внедрения профессионального стандарта «Специалист по государственным закупкам», а также описываются возможные последствия, недостатки и преимущества. В нем оценивается влияние внедрения профессионального стандарта «Специалист по государственным закупкам» и описываются основные требования к компетенции работников. В статье рассматриваются функции, права, обязанности и ответственность специалиста по государственным закупкам.

Ключевые слова: государственные закупки, уполномоченное лицо, тендерная комиссия, специалист по государственным закупкам.

UDC 371.11

Xia Yuan-Yuan

Ph.D. Student,
Sumy National Agrarian University &
Henan Institute of Science and Technology

Stoyanets Nataliia

Ph.D., Associate Professor,
Senior Lecturer at Economics and Management Department
Sumy National Agrarian University

Хуа Янчжан

Хенанський інститут науки і технологій, Китай

Стоянець Н.В.

Сумський національний аграрний університет

A COMPETENCY-BASED APPROACH TO THE PREPARATION OF HEAD OF THE PRESCHOOL EDUCATIONAL INSTITUTION IN CHINA

This article examines the policy, position, and development of managerial competence of the head of pre-school institutions for the last 41 years of China's reform. The experience is summarized and the existing problems are analysed. In the course of the system analysis, the emphasis is placed on shaping the development of requirements for the modern preschool institution head as an individual, a carrier of innovative processes, a psychologist, a leader and laying his leadership competence through improving education system management based on world educational technologies. We have determined that the definition of "competency" in a single typology does not exist within the framework of the educational process. It is determined that a competency-based approach is an integrated approach, the elements of which are the definition of goals, selection of content, organization of the educational process, choice of educational technologies, evaluation of results.

Key words: kindergarten principal, competency, policies and regulations, professional standards, principal responsibility system

Introduction and problem statement. Since China began to implement the reform and opening-up policy in 1978, China's preschool education has made great progress, and the state has paid more and more attention to the construction of the kindergarten principal team. Different scholars have studied the competency of kindergarten principals from different perspectives. Lei [1, p. 54] proposed the competency model of principal in public kindergartens through behavioural event interview method. He [2, p. 103] introduced the competency theory into the research of kindergarten principal and made an overall analysis of the position of kindergarten principal. Qin et al. [3, p. 113] conducted an empirical study on the competency level of kindergarten principals through a questionnaire survey, interview and 360-degree feedback evaluation method. Based on this, this paper looks back at the development process of preschool education policies and focuses on the requirements of policies and regulations on the competence of kindergarten principals, and looks forward to the future policy development direction of preschool education by combing and analysing the previous relevant policies.

Analysis of recent research and publications. In the past 41 years, especially since the State Council of China promulgated the «Several Opinions on Current Development of Preschool Education» in 2010, schol-

ars' research on pre-school education mainly focus on the following aspects. Jiang [4, p. 3] sorted out the policy changes in 30 years through literature review and comparative research, and presented that the development of preschool education policy includes the reconstruction and standardization stage (1978-1996), the reform and development stage (1997-2003), and rectification and improvement stage (2004-2008). Based on the characteristics of the rule of law in China and the internal laws of the evolution of pre-school education policies and regulations, Zhang [5, p. 54] divided the evolution of the pre-school education policies and regulations into three stages: the formation period (1978-1989), the development period (1990-2009), and the perfecting period (2010-2018). Xu [6, p. 37] used a bibliographic co-occurrence analysis system and SPSS.20 software to conduct the quantitative analysis and qualitative analysis of 1499 articles from 2010 to 2017, and the results show that the research hotspots of pre-school education mainly focus on three dimensions and six directions. It is further concluded that the existing policy research on kindergarten leaders focuses on the interpretation of «Professional Standards for Kindergarten Principals» (PSKP) after 2015. In the level of policy analysis, Liu [7, p. 6] interpreted the PSKP from the change of the role of kindergarten principals. Wu [8, p. 123] com-

pared the standards for kindergarten principals in China and Canada with the literature method and argued that there are commonalities in the framework and content of the standards. On the practical level, Wang and Jiao [9, p. 35-36] proposed the construction of the principal training course based on the PSKP. Wang [10, p. 33] conducted a comparative study on the training methods of kindergarten principals based on the PSKP. Through a questionnaire survey, Hong, et al. [11, p. 82] concluded that the competency of rural principals needs to be improved.

Through the analysis of the previous literature, it is found that the existing research mainly focuses on the level of management practice and the summary of the overall policies and regulations. There is little research on the policies of kindergarten head's competency, and less research on the development process and systematic analysis of relevant policies, which is exactly the novelty of this article.

The purpose of this work is to systematically analyse the requirements of China's kindergarten heads' competency stipulated by the policies and regulations in the past 41 years since the Chinese reform and opening-up by using the literature method and sort out the policy development process by comparing the policies. By summarizing the experience and analysing the existing problems of the policies and regulations, the improvement strategies are put forward to provide references for the follow-up research in China and other developing countries.

Research results. Pre-school education is the weakest link in China's education system. In recent years, while pre-school teachers have been widely concerned by scholars, kindergarten leaders have gradually entered the field of vision of researchers. Also, the relevant policy documents on the requirements of kindergarten heads' competency have been gradually improved. In this paper, the classification method proposed by Zhang Li-Hong is adopted and the development of policies and regulations related to the competency of kindergarten heads can be divided into the following three stages:

The formation period of China's kindergarten policies and regulations is from 1979 to 1989. In the formation period, the working authority of the kindergarten leaders is clarified, and the requirements of competency are not refined.

From July to August 1979, the Ministry of Education, the Ministry of Health, and other departments jointly held a national conference to address the problems that the number of kindergartens is small and the quality of care and education is low. The meeting recommended that the State Council set up a leading group for pre-school education, which opened the prelude to standardizing the development of pre-school education. In November 1979, the Regulations on Urban Kindergarten Work (Trial Draft) issued by the Ministry of Education was the first pre-school education regulations promulgated after the Chinese reform and opening up. The regulation is divided into six chapters, including general provisions, healthcare and physical exercise, games and homework, ideological and moral education, educators, caregivers and other staff, organization, establishment and equipment, a total of

30 items [12, p. 58]. Among them, it is clearly stipulated that kindergartens are pre-school education institutions for children aged three to six. In item 30 of this regulation, it stipulates that the kindergarten leaders are responsible for leading the whole park under the leadership of the higher party committee and the education administrative department. The principal duties of the leaders are to implement the party's educational policies, implement the instructions and resolutions of the higher party committees and educational administration departments, go deep into practice, organize and lead the kindergarten's education and research work, comprehensively care about the children's life. Also, the leaders should organize and lead the political and cultural business study of teaching staff, care about their life and health, manage the gardens, equipment and funds, and regularly summarize the work of the whole park. Besides, regular meetings or staff meetings should be held to study the main work of the kindergarten. It can be seen that since the promulgation and implementation of this regulation, the responsibility system for the Chinese urban kindergarten leaders has been clarified. Although the provision of implementing the principal responsibility system does not cover the larger number of rural kindergartens in China, the rural kindergartens still implement the principal responsibility system in practice. In this regulation, there is no clear distinction between the requirements of the leaders' competency, and the main focus is on the leaders' administration of general affairs and finance.

In October 1981, the Ministry of Education promulgated the Kindergarten Education Program (Trial Draft). The draft aims to improve the quality of pre-school education, mainly referring to the educational content and requirements of kindergartens. In terms of the management of kindergartens, it is required to prevent the elementary and adult education of kindergartens, and actively strive for social and family support and other contents. The draft mainly focuses on the level of curriculum management, and the kindergarten heads' competency is not specifically described.

The general office of the State Council of China forwarded the Opinions on Strengthening Early Childhood Education in August 1988. It pointed out that the task of kindergarten education is to implement the principle of combining education with protection. The comprehensive development of physical, intellectual, moral, and aesthetic education should be carried out for children, so as to make them develop in harmony physically and mentally, prepare for entering primary school, and lay a good foundation for training a new generation. This document clarifies the overall evaluation criteria for the management of kindergarten leaders. This is the fundamental purpose of kindergarten education reform and the fundamental criterion for testing and evaluating kindergarten work.

To sum up, the policy documents on kindergartens are mostly issued in the form of a draft at this stage. It covers a wide range, including kindergarten education and teaching standards. Meanwhile, it clarifies the absolute leadership position of the kindergarten leaders in kindergartens and summarizes their work authority. The content focuses

on general affairs management and financial management and does not pay much attention to the competency of the kindergarten leaders. The detailed requirements of kindergarten leaders' competency were not discussed.

The development period of the kindergarten policy is from 1990 to 2009. The administrative management of kindergartens is concerned but the leaders' professional status is not fully reflected during this period.

In order to strengthen the management of kindergartens and promote the development of early childhood education, the Ministry of Education of China promulgated the Regulations on the Administration of Kindergartens in September 1989, which came into effect on February 1, 1990. The Regulation is the first pre-school education administrative law issued by the State Council since the founding of China. It includes six chapters, including general provisions, basic conditions, and approval procedures for the establishment of kindergartens, nursery and education work, administrative affairs of kindergartens, awards and punishments, and supplementary provisions. In item 23 of Chapter 4, it is proposed that the kindergarten heads are responsible for the work of the kindergartens. The leaders of the kindergarten should be appointed by the unit or individual holding the kindergarten and register with the registration authority of the kindergarten for the record. Kindergarten teachers, physicians, health workers, childcare workers, and other staff members are appointed by the kindergarten heads or by the unit or individual holding the kindergarten. The management authority of the kindergarten head is clearly put forward and it is proposed that the kindergarten can collect the childcare fee and education fee from the parents of the child according to the charging standards set by the government of the province, autonomous region, and municipality. In the regulations, the financial management responsibilities of the kindergarten leaders were reemphasized.

In June 1989, the National Board of Education issued the Working Regulations for Kindergartens (Trial). After six years of trials, the Kindergarten Work Regulations was officially promulgated in March 1996. The item 35 of the regulations stipulates that the kindergarten leaders should have a diploma of a kindergarten normal school (including a vocational school specializing in early childhood education) or obtain a kindergarten teacher professional qualification certificate. In addition, they should have some organization and competency and practical work experience. The kindergarten leaders are responsible for the overall work of the kindergarten, including organizing and guiding parents. It is emphasized again that the principal should hold regular garden affairs meetings to strengthen democratic management and supervision. Kindergartens should establish systems such as contact with primary schools [13, p. 98]. The promulgation of this regulation plays an important role in strengthening scientific management within the kindergarten and improving the quality of protection and education. However, the requirements for kindergarten leaders are more focused on their management experience, and lower requirements for their academic qualifications and management theory.

In order to promote the quality education in kindergartens and improve the quality of kindergarten education in an all-round way, the Ministry of Education issued the Guidelines for the Guidance of Kindergarten Education (Trial) in 2001. The outline mainly divided kindergarten education into five fields: language, art, society, health, and science. The objectives, contents and requirements, and guiding points of the five fields are proposed. This is a guiding document that instructs kindergarten teachers to transform the educational thoughts and ideas in the kindergarten work rules into educational behaviours. Compared with the original pilot draft, it has more specific guidance, mainly focusing on the guidance level of kindergarten educational activities. It does not explicitly mention the competency of kindergarten principals but includes that kindergarten leaders and teachers should guide educational activities.

In March 2003, the general office of the State Council forwarded the Guiding Opinions on the Reform and Development of Early Childhood Education. This document depicts the goals of China's early childhood education reform and development in the early 21st century. In terms of management, kindergartens are required to establish mechanisms to promote the continuous improvement of teachers' professional level. This document provides guidance to the education management of kindergartens at the macro level.

In general, this stage still attaches importance to kindergarten education and teaching activities and is more specific and detailed. For the management of kindergartens, in addition to general affairs and financial management, special attention is paid to the management of kindergarten teachers. There are preliminary provisions on the entry criteria for kindergarten leaders and the status of the head of the kindergarten is firmly established. However, the regulations on the competency of kindergarten leaders lack operable standards and do not fully reflect the professional level of the development of kindergarten leaders.

The perfecting period for kindergarten policies and regulations is from 2010 to now. During this period, the professionalism of the kindergarten heads is emphasized and their competency is further clarified.

In July 2010, the National Medium and Long Term Education Reform and Development Plan (2010-2020) were officially promulgated. In order to implement the spirit of this plan, the State Council issued Several Opinions on Current Development of Preschool Education in November 2010. The opinions mainly provide for the deployment of teacher management, fee management, and access management in kindergartens. As the general program for the development of pre-school education in the new era, the opinions opened the prelude to the high and intensive introduction of China's pre-school education policies and regulations.

In November 2012, the Ministry of Education, the Central Organization, the Ministry of Finance, and the Ministry of Human Resources and Social Security jointly issued the Opinions on Strengthening the Construction of Kindergarten Teachers, which specifically proposed the

establishment of a qualification system for kindergarten leaders. The professional standard and qualification standard for kindergarten principals are formulated to improve their professional level. The promulgation of the regulation indicates that the relevant departments have begun to pay attention to the professional level of the principal, and set about developing relevant standards.

For promoting the professional development of kindergarten directors, building a team of high-quality kindergarten leaders, and deepening the reform and development of pre-school education, the Ministry of Education of China promulgated and implemented the Professional Standards for Kindergarten Principals in 2015. This standard is the basic requirement for the professional quality of kindergarten qualified heads and the basic criterion for leading the professional development of kindergarten heads. Also, it is an important basis for formulating the qualification standards, training curriculum standards and evaluation criteria for kindergarten leaders. Six core areas of work and professional responsibilities that the director should focus on were established in this standard. In addition, the professional requirements for the heads were refined to 60 items. The problem that how to optimize internal management for kindergarten heads was analysed from the following three aspects: professional understanding, professional knowledge and methods, and professional ability and behaviour. The specific requirements for the optimization of internal management of kindergarten heads are also put forward, which also marks the establishment of the professional status of kindergarten heads.

The Ministry of Education issued the revised Working Regulations for Kindergarten in March 2016. Compared with the abolition of the 1996 version, the following changes have been made: kindergartens should establish a kindergarten board. The kindergarten committee is composed of principals, deputy principals, principals of party organization, representatives of staff in education, healthcare, finance and accounting, and representatives of parents of children. It was stressed that the principal and deputy principal must join the garden board. Besides, it is stipulated that the kindergarten leaders should have the teacher qualification stipulated in the regulations on teacher qualification, college degree or above, more than three years of kindergarten work experience and certain organizational competency, and obtain the kindergarten heads' job training certificate. The kindergarten leaders are responsible for the overall work of the kindergarten, and their main responsibilities are explained. Only by increasing the requirements for entry, making them professional, will more people be attracted to engage in kindergarten management. Only more excellent people are involved, can it expect to improve the overall compensation of kindergarten managers, so as to form a virtuous circle.

From 2010 to now, the density that the document issued is big and the number is large. Taking 2010-2018 as an example, the policies and regulations introduced in the past eight years exceed the comprehensive policies and regulations over the past 30 years. The policy documents cover

a wide range of issues and some of the past documents and regulations have been revised in accordance with the requirements of social development. For example, the requirement on the degree of kindergarten leaders has been raised from the original kindergarten normal school or secondary vocational school to junior college. The promulgation of the PSKP not only affirmed the professional status of kindergarten heads but also specifically divided and elaborated on their competency. However, there is still a lack of operable implementation rules and methods for kindergarten leaders to meet the requirements of the competency stipulated by the state now.

Accordingly, it can be seen that the requirements of policies and regulations on kindergarten principals' competency are being constantly improved but there are still deficiencies. In the future, the formulation of relevant policies should be more focused on practice and application. It is necessary to further put forward clear requirements on the improvement of the kindergarten principal's competency from the legal level and ensure the implementation effect. For example, the entry threshold for kindergarten principals should be further raised, the training effect of kindergarten principals should be strengthened, and the academic authority status of kindergarten principals should be ensured. The professional level of the principal has a direct impact on the development of kindergarten, which is related to the improvement of preschool education quality. Ukrainian education law clearly stipulates that administrative leaders in kindergartens must have a Ph.D. degree or above [14, p. 56]. However, there is no requirement for the degree of kindergarten principal in China at present. Only in the aspect of educational background, the kindergarten principals are required to graduate from junior college or above. In future legislation, higher requirements should be made on education background, degree, and professional training. For kindergarten principals who have been employed but have not yet reached the relevant requirements, the concept of lifelong learning should be strengthened and the corresponding degree should be obtained within a certain period of time. In addition, it is necessary to clarify the training and assessment methods for kindergarten principals by the education authorities and enhance the role of academic authority of kindergarten directors to ensure the scientific development of preschool education institutions.

Conclusions. By analysing the policies and regulations on the management capacity of kindergarten heads during the 41 years of the Chinese reform and opening-up, it is found that the status of the kindergarten leaders' responsibility system has been consolidated and strengthened, and the requirements for entry standards and competency have also been continuously improved with the society development. Through a comprehensive review of a series of policies and regulations, although the state council and the ministry of education have begun to pay attention to the professional quality and competency of kindergarten leaders, there is still a lack of operable methods for kindergarten leaders to meet the requirements of relevant national departments for

their competency. This dilemma will also make some of the kindergarten leaders, especially the heads of rural kindergartens, seem at a loss what to do, and there will be certain difficulties in implementation. Exactly, these are exactly the emphasis and difficulty of the follow-up research.

In conclusion, this article sorts out the typical policies and regulations related to the competency of kindergarten leaders and pays attention to the special group of

kindergarten leaders, in the hope of better summing up the experience and finding the direction of the next step, so as to promote the development of domestic pre-school education management practices. Meanwhile, it also hopes to provide a useful reference for the improvement of policies and regulations of pre-school education and the development of pre-school education management practice in other developing countries.

References:

1. Lei Yan. (2014) A study on the competency model of kindergarten directors in Shanghai (Master Thesis), Shanghai: East China normal university.
2. He Jing. (2013) Theoretical research on kindergarten director competency model. *Journal of Jilin University of Education*, vol. 29, no. 9, pp. 103-104.
3. Qin Xu-fang, Yin Jing-jing, Shi Kang-jie. (2017) An empirical study on the competency level of kindergarten directors in Liaoning province. *Journal of Shenyang Normal University (Social Science Edition)*, vol. 41, no. 4, pp. 113-117.
4. Jiang Ye-yao. (2013) Research on policy evolution of preschool education in the 30 years of reform and opening up (Master Thesis), Changchun: Northeast Normal University.
5. 12. Zhang Li-hong. (2019) The process, achievement and reflection of China's preschool education policies and regulations in the 40 years of reform and opening up. *Journal of Shanxi Normal University (Philosophy and Social Sciences Edition)*, no. 1, pp. 54-60.
6. Xu Rong-rong. (2019) Analysis and enlightenment on hotspots of preschool education research in China. *Journal of Inner Mongolia Normal University (Education Science Edition)*, no. 2, pp. 37-42.
7. Liu Zhan-lan. (2015) Professional principal is the key to guarantee the quality of kindergarten education – on the “Professional Standard of Kindergarten Principal” and the change of the role of principal. *Early Childhood Education*, no. 10, pp. 6-8.
8. Wu Xiao-ping. (2017) Comparative study on standards for kindergarten principals in China and Canada. *Modern Education Management*, no.1, pp. 123-128.
9. Wang Xiao-ying, Jiao Run-kai. (2015) Construction of principal training course based on “Professional Standard of Kindergarten Principal”. *Research on Preschool Education*, no. 4, pp. 35-39.
10. Wang Yan-ru. (2018) Comparison of training methods for kindergarten principals based on “Professional Standards for Kindergarten Principals” – a case study of Ningbo. *Journal of Ningbo Institute of Education*, no. 4, pp. 33-48.
11. Hong Xiu-min, Zhu Wen-ting, Liu Peng, Jiao Rui-kai. (2018) Investigation and reflection on the professional quality of kindergarten principals in the new era. *Journal of Education*, no. 10, pp. 82-91.
12. Pang Li-juan. (2009) China's Education Reform during 30 Years. Beijing: Beijing Normal University Press.
13. Zhang Qian. (2001) School Under the Blue Sky--A Diary of Preschool Education in Ukraine. *Comparative Education Review*, no.7, pp.55-58.

КОМПЕТЕНТІСНИЙ ПІДХІД ДО ПІДГОТОВКИ КЕРІВНИКА ДОШКІЛЬНОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ КИТАЮ

У цій статті розглянуто політику, положення та становлення управлінської компетентності керівника дошкільних закладів за останні 41 рік реформування Китаю. Узагальнено досвід та проаналізовано існуючі проблеми, в ході системного аналізу зроблено акцент на формування розвитку вимог до сучасного керівника дошкільного закладу, як творчої особистості, носія інноваційних процесів, психолога, лідера та закладання в ньому керівної компетенції через удосконалення управління системою освіти на основі світових освітніх технологій. Розвиваючи вже сформовані в науці уявлення стосовно компетентнісного підходу до професійно-педагогічної освіти керівників дошкільних закладів, ми розуміємо єдину систему визначення цілей, відбору змісту, організаційного та технологічного забезпечення процесу підготовки керівника на основі виділення спеціальних, загальних і ключових компетенцій, які гарантують високий рівень і результативність професійно-педагогічної діяльності керівника. Нами визначено, що дефініції «компетенції» в єдиній типології в рамках освітнього процесу не існує. Найчастіше компетенції фахівця поділяються на універсальні (соціально-особистісні, загальнокультурні, загальнонаукові, інструментальні) і професійні. Узагальнено, що компетентнісний підхід включає педагогіку можливостей; знання як засіб перетворення ситуацій; принцип проблемності; соціальної взаємодії; та діяльність в умовах невизначеності. Узагальнено компетентнісний підхід – як комплексний підхід, елементами якого є визначення цілей, відбір змісту, організація освітнього процесу, вибір освітніх технологій, оцінка результатів. Сучасні вимоги до керівників дошкільних закладів це уміння працювати в команді, загальна культура, вміння виявляти ініціативу в роботі,

економічні знання, менеджерські знання і вміння. Компетентнісний підхід в своїй основі передбачає глибоку практикоорієнтованість, тому важлива роль в додатковій професійній підготовці як основи для формування професійних компетенцій, в ході додаткової підготовки, є практика за основним фахом.

Ключові слова: лідер дошкільного закладу, управлінська компетентність, політика та регулювання, професійні стандарти, система головної відповідальності.

КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД К ПОДГОТОВКЕ РУКОВОДИТЕЛЯ ДОШКОЛЬНЫХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ КИТАЯ

В этой статье рассмотрены политика, положение и становления управленческой компетентности руководителя дошкольных учреждений за последние 41 год реформирования Китая. Обобщен опыт и проанализированы существующие проблемы, в ходе системного анализа сделан акцент на формирование развития требований к современному руководителю дошкольного учреждения, как личности, носителя инновационных процессов, психолога, лидера и закладывания в нем руководящей компетенции через совершенствование управления системой образования на основе мировых образовательных технологий. Нами определено, что дефиниции «компетенции» в единой типологии в рамках образовательного процесса не существует. Определен, что компетентностный подход – это комплексный подход, элементами которого является определение целей, отбор содержания, организация образовательного процесса, выбор образовательных технологий, оценка результатов.

Ключевые слова: руководитель детского сада, управленческая компетенция, политика и нормативные акты, профессиональные стандарты, система основной ответственности.

6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 331.104.2

Бобирь О.І.

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Bobyr Olga

Oles Gonchar Dniprovsky National University

ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗА РІВНЕМ КСВ ТА ЇХ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ДЕРЖАВНОЮ ФІНАНСОВОЮ ПОЛІТИКОЮ

У статті обґрунтовується доцільність, об'єктивність і значущість розроблення системи показників із рейтингування підприємств за рівнем соціальної корисності, ефективності і необхідності для громадськості, тобто для держави. Пояснюється, що за допомогою соціальних рейтингів можна стримувати недобросовісні види господарювання, що шкода, яку вони несуть, більша за користь, яку вони пропонують суспільству. Робиться висновок, що у державах, де більший рівень соціальної нерівності (США), нижчий рівень корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), тобто зворотна кореляція, і навпаки, у країнах із найнижчим рівнем соціальної нерівності у світі (Норвегія) рівень КСВ найвищий. В основному у країнах світу найпоширенішою є модель КСВ із забезпеченням робочих місць. Крім того, у статті пропонується методична розробка для обчислення рейтингів підприємств за рівнем соціальної корисності та досліджується вплив соціального рейтингування на ефективність державної фінансової політики. Пропонується до розрахунку вдосконалений індекс соціальних витрат ІСВ та комплексний соціальний індекс КСІ, а також вперше розроблений загальний соціальний підприємницький індекс ЗСПІ, що відрізняється від наявних індексів можливістю виділення груп соціально ефективних підприємств із загального числа господарюючих суб'єктів, що дасть змогу державі надавати фінансову та іншу підтримку соціально активним підприємствам і таким чином прямо й опосередковано сприяти розширенню позитивної практики господарювання. Також пропонується розраховувати показник «вартість КСВ (корпоративної соціальної відповідальності)», який дає змогу оцінювати рівень соціальної діяльності на міжнародному рівні.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, державна фінансова політика, стабілізація, індекс соціальних витрат, комплексний соціальний індекс, загальний соціальний підприємницький індекс, рейтингування, соціальні інвестиції, рівень соціальної корисності, «вартість КСВ».

Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У межах процесу регулювання розвитку фінансової системи України, обговорення всіх сильних і слабких сторін альтернативних варіантів особливий інтерес становить можливість порівняння різних підприємств за ступенем соціальної відповідальності, соціальної корисності або, так би мовити, «соціальної екологічності» виробничої діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У роботах іноземних науковців, таких як Х. Боуен [2, с. 6], А.В. Керролл [3, с. 268-295], К. Девіс [4, с. 70], М. Фрідмен [5, с. 15], Р. Стеурер [6], В.М. Марревік [7, с. 95-105], Д. Віндзор [8, с. 225-256], М. Гольберг [12, с. 12], Л.В. Каталао, [13, с. 15], А.С. Бранка [13, с. 17], Л.В. Піментел [13, с. 18], які займалися проблематикою соціальної відповідальності

бізнесу перед суспільством, акцентується, що у державах, де вищий рівень соціальної нерівності (США), нижчий рівень корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), тобто виявляється зворотна кореляція, і навпаки, у країнах із найнижчим рівнем соціальної нерівності у світі (Норвегія) рівень КСВ найвищий. В основному у країнах світу найпоширенішою є модель КСВ просто із забезпеченням робочих місць. Про це свідчать наукові доробки вітчизняних науковців, таких як Л.В. Козін [9, с. 34], О.С. Поважний [10, с. 244], І.Л. Сазонець [11, с. 25]. Але все ж таки сьогодні вкрай цікавим і важливим для вирішення залишається питання: як можна порівнювати організації і компанії різного профілю діяльності і різного масштабу та їхню ефективність для стабілізації як національної, так і світової фінансових систем? Чи можна взагалі порівнювати між собою, наприклад, «Укргаз», «Нікопольський

завод ферросплавів» і «Брітіш Амерікен Тобакко Україна»? У кожній сфері діяльності свої характеристики результатів, свої принципи організації, своя місія. Цій проблематиці присвячено багато наукових робіт, великий внесок зроблено Українським центром розвитку КСВ, який тісно співпрацює з International Centre for Corporate Social Responsibility, але все-таки залишається відкритим питання більш точної оцінки ефективності соціальних інвестицій підприємств і їхнього впливу на фінансову систему України [1, с. 191-201]. Тому **метою статті** є вдосконалення системи показників для рейтингування підприємств за рівнем соціальної корисності, зокрема на основі декомпозиції сутнісної характеристики КСВ, а також за допомогою використання індексу соціальних витрат, комплексного соціального індексу, загального соціального підприємницького індексу та показника «вартості КСВ».

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідність у такому рейтингуванні є як у міжнародному, державному, галузевому, так і в регіональному розрізах. І не тільки для великого бізнесу, який зацікавлений у залученні іноземних інвестицій, вихід на світові фондові ринки. Регіональні органи влади зацікавлені мати важелі впливу на бізнес, включаючи і великий, розміщений у регіоні. Зацікавлені в цьому і загальнодержавні органи, громадські організації, що формують громадянське суспільство. Експертами постійно робляться спроби розроблення і обґрунтування таких показників [12, с. 16-18].

Так, групою експертів у межах однієї з російських програм Фонду «Інститут економіки міста» в 2016 році був запропонований комплексний соціальний індекс (KCI) і індикатор (індекс) соціальних витрат (ICB) [2]. Але для більш точної зіставності і досконалості ці індекси доцільно оптимізувати, долучивши до розрахунку поточні адміністративно-управлінські витрати і річний показник інфляції:

$$KCI = \frac{(P + PE + SE) * Inf}{TOC + AYB}, \quad (1)$$

$$ICB = \frac{SE * Inf}{NE}, \quad (2)$$

де P – всі сплачені податки, PE – інвестиції в основний капітал, SE – соціальні витрати, Inf – індекс інфляції, TOC – поточні витрати виробничого призначення, AYB – поточні адміністративно-управлінські витрати, NE – чистий нерозподілений прибуток компанії.

Здається, що методично завдання полягає не стільки у вибудовуванні системи універсальних порівнюваних показників, скільки в процедурі «перекладу», створення якогось «перехідника», «спільного знаменника» для різних систем показників [13, с. 34].

Але більш досконала методика «наскрізної» (за галузями і масштабами) оцінки та порівняння корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) як інструменту ефективного моделювання національної економіки і державної фінансово-економічної політики є розроблена і пропонується нижче.

Вона не передбачає введення спеціальних складних розрахункових показників, дозволяючи порівнювати один з одним різні підприємства, організації та установи, незалежно від їх типу, виду діяльності, організаційно-правової форми та відомчої належності [12, с. 12-16]. При цьому важливо, що в основі порівняння лежать показники результатів роботи, специфічні для кожного бізнесу [1]. Порівняння здійснюється в кілька етапів.

На першому етапі виділяються основні напрямки («номінації») КСВ. У розглянутій методиці, з урахуванням міжнародних стандартів щодо соціальної звітності, виділено п'ять основних «номінацій» оцінки КСВ [5, с. 6] (таблиця 1).

Таблиця 1

Основні номінації для КСВ-рейтингування підприємств

Основні номінації КСВ	Максимальна кількість балів
1. Відповідальність перед споживачами	150 балів
2. Розвиток вкладень у людський капітал	150 балів
3. Сумлінна ділова практика	150 балів
4. Екологія і безпека	150 балів
5. Участь у розвитку громадянського суспільства	150 балів

На другому етапі визначаються показники за кожною з «номінацій» КСВ. Вони формуються в три групи: обсягу (кількості), якості й ефективності КСВ.

Показники вибираються відповідно з такими вимогами: вони повинні бути істотними для цього напрямку КСВ і враховувати його специфіку; мати кількісне вираження; бути легко перевірені за допомогою даних обліку.

Інакше кажучи, такі показники повинні бути досить операціональними, зручними для менеджменту, з одного боку, а з іншого – відповідати цілям КСВ [6, с. 268-295].

Крім того, за кожним напрямом КСВ пропонується пороговий показник – «допуск у номінацію», який є обов'язковою умовою за цим вектором КСВ. Тим самим забезпечується відбір компаній, гідних участі в порівнянні (табл. 2).

Кількість показників у кожній з трьох груп показників (обсягу, якості та ефективності) за кожним із напрямів може змінюватися; головне, щоб вони були важливі для цілей порівняння КСВ і менеджменту загалом.

Ще можна було б започаткувати шостий напрям «Корпоративне громадянство», в оцінці за яким може бути відсутність податкових претензій. Сама оцінка може проходити за такими показниками, як видно з таблиці 2 (додаткова можлива номінація 6).

На третьому етапі кожній із груп показників (обсягу, якості та ефективності КСВ) присвоюється базова сума балів. Наприклад, кожній із трьох груп показників дано по 50 базових балів. Базова сума балів розподіляється всередині кожної конкретної групи за окремими показниками: кожному показнику присвоюється певна кількість базових балів. Ця процедура є ні чим іншим, як розподілом ваг базових балів. Конкретна

Таблиця 2

Декомпозиція сутнісної характеристики КСВ з метою рейтингування підприємств за рівнем соціальної корисності

Номінація 1. «ВІПОВІДАЛЬНІСТЬ ПЕРЕД СПОЖИВАЧАМИ»	Бали max	Номінація 2. РОЗВИТОК ВКЛАДЕНЬ У ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ	Бали max
Кількість (обсяг): – обсяг соціальних інвестицій за цим напрямом / кількість споживачів, охоплених ними (тис. грн. / чол.). Якість: – гарантійний ремонт від загального річного обороту (%); – повернення продукції (%); – сертифікати якості (їх кількість); – перемоги, нагороди (кількість нагород); – відсутність судових позовів (або кількість наявних позовів); – гуманітарна експертиза реклами (кількість експертів).	50	Кількість (обсяг): – соціальні інвестиції за цим напрямом / середньооблікова чисельність (тис. грн. / чол.). Якість: – кількість працівників, що мають медичну страховку (чол.); – профілактика профзахворювань, диспансеризація (тис. грн. / чол.); – санітарно-гігієнічні умови праці (тис. грн. / чол.); – кількість працівників, охоплених соціальними допомогою і пільгами (чол.); – програми підвищення кваліфікації та перепідготовки (тис. грн. / чол.); – інтенсивність перепідготовки та підвищення кваліфікації (частота / середньооблікова чисельність працівників); – освітній рівень працівників; – розвиток корпоративних комунікацій, залучення співробітників у процес прийняття рішень, соціально відповідальна реструктуризація (тис. грн. / чол.); – наявність профспілки (+/-).	50
Ефективність: – реалізація продукції (у вартісних або натуральних показниках); – популярність, репутація продукції (reliability) (%); – негативне ставлення (зниження в %); – позитивне ставлення (зростання в %).	50		0
Номінація 3 «СУМЛІННА ДІЛОВА ПРАКТИКА»	Бали max	Номінація 4 «ЕКОЛОГІЯ І БЕЗПЕКА»	Бали max
Кількість (обсяг): – соціальні інвестиції за цим напрямком / кількість охоплених (тис. грн. / чол.). Якість: – відсутність судових позовів партнерів (або кількість наявних позовів); – участь в програмах розвитку бізнесу (тис. грн. / к-сть заходів); – заходи з конкурентами, спільні ініціативи (тис. грн. / к-сть заходів).	50	Кількість (обсяг): – соціальні інвестиції за цим напрямком; – поточні витрати. Якість: – економія споживання природних ресурсів (%); – повторне використання та утилізація відходів (%); – запобігання забрудненню навколишнього середовища (кількість випадків); – екологічна безпека виробництва і перевезень (кількість позовів); – екологічно безпечна продукція (кількість позовів); – акції з озеленення та благоустрою (тис. грн.).	50
Ефективність: – вартість акцій; – зростання реалізації продукції (в вартісних або натуральних показниках); – популярність (reliability) (%); – негативне ставлення (зниження у %); – позитивне ставлення (зростання у %).	50	Ефективність: – відсутність штрафів, судових позовів; – відсутність нещасних випадків, аварій.	50

Закінчення таблиці 2

Номінація 5 «УЧАСТЬ В РОЗВИТКУ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА»		Бали max	Номінація 6 «КОРПОРАТИВНЕ ГРОМАДЯНСТВО» (додаткова)	Бали max
Кількість (обсяг): – соціальні інвестиції за цим напрямком / кількість охоплених (тис. грн. / чол.); – соціальні інвестиції за цим напрямком / річний оборот (тис. грн. / тис. грн.).		50	Кількість (обсяг): – соціальні інвестиції за цим напрямком / кількість заходів (тис. грн. / к-сть заходів).	50
Якість: – підтримка соціально незахищених груп населення (тис. грн. / чол.); – підтримка дитинства і юнацтва (тис. грн. / чол.); – підтримка сфери культури і мистецтв (тис. грн. / чол.); – підтримка освітніх заходів та організацій (тис. грн. / чол.); – підтримка професійних заходів і організацій (тис. грн. / чол.); – підтримка спорту та здорового способу життя (тис. грн. / чол.); – підтримка охорони здоров'я (тис. грн. / чол.); – соціальний аудит (нефінансовий) звіт (підтверджений незалежною експертною зою).		50	Якість: – участь в підтримці і розвитку інфраструктури території розміщення (тис. грн. / к-сть заходів); – угода з органами влади про стратегічний розвиток території (тис. грн. / кількість заходів); – збереження і розвиток житлово-комунального господарства (тис. грн. / кількість заходів); – грамоти, подяки (кількість).	50
Ефективність: – популярність (рубіфіситу) (%); – негативне ставлення (зниження в %); – позитивне ставлення (зростання в %).		50	Ефективність: – відсутність судових позовів (або кількість наявних позовів); – приватно-державне партнерство (кількість договорів або фінансовий обсяг).	50

Джерело: [4, с. 70]

вага показника (кількість базових балів) визначається залежно від важливості цього показника [5, с. 15].

На четвертому етапі характеризується динаміка показників КСВ за певний період, наприклад, за рік. Універсальною характеристикою такої динаміки може бути відсоток зміни (збільшення або зменшення).

На п'ятому етапі визначається кількість фактично набраних балів за кожним показником.

Наступним досить доцільним кроком на шляху до визначення ефективності підприємств для макросередовища є запровадження системи їх рейтингування за ступенем соціальної корисності та екологічності впроваджуваних проєктів. Цей захід дав би можливість для стагнуння соціально неприйнятних і шкідливих для громадськості проєктів у межах державного рівня управління підприємництвом і бізнесом [6, с. 271–276].

Пропонується такі індикатори назвати «соціальні підприємницькі індекси» (СПІ) за прикладом біржових фондових індексів. Ці індекси будуть застосовуватися не тільки для аналізу тенденцій розвитку ринку пропозиції соціально ефективної продукції, робіт та послуг, але й з метою прогнозування цього ринку, відображуючи середню соціальну ефективність підприємства або групи підприємств.

У підсумку загальний соціальний підприємницький індекс (ЗСПІ) розраховуватиметься як середня геометрична або середньоарифметична індивідуальних кумулятивних індексів. Пропонуємо методику розрахунку ЗСПІ.

Необхідно розрахувати і проаналізувати ЗСПІ за десятима умовними підприємствами України, побудувавши графік, приклад якого наведено на рисунку 1.

Для того щоб накреслити графік, необхідно заповнити таблиці 3, 4 і 5, які включають у себе всі необхідні дані (таблиця 3 заповнюється на основі вихідних даних, наведених у ній, таблиця 4 – на основі даних, розрахованих у таблиці 3. Таблиця 5 заповнюється на основі даних, перенесених із таблиці 4). Коли всі три таблиці заповнені, необхідно побудувати графік «Динаміка загального соціального підприємницького індексу (ЗСПІ)», після чого проводиться порівняльний аналіз індексів [7, с. 96–102].

Вихідні дані наводяться в таблицях 3, 4, 5. Методика розрахунку індексу ЗСПІ передбачає розрахунок індивідуальних індексів соціальних витрат підприємств, що входять до розрахунку. Індекс ЗСПІ є результативним показником, який відображує середню динаміку індивідуальних соціальних інвестицій підприємства, що входять до його розрахунку. Такий підхід є оригінальним і найбільш об'єктивним для оцінки соціальної значущості підприємств для вітчизняної економіки [8, с. 230–249].

Основні умови розрахунку індексу ЗСПІ [9, с. 34]:

– соціальний індекс ЗСПІ доцільно розраховувати з першого січня 2018 року. Для кожного окремого підприємства розрахунок індексу починається з моменту фіксації його соціальних інвестицій, тобто можливості розрахунку індивідуального індексу соціальних витрат ІСВ_n. Початкове його значення приймається рівним 1;

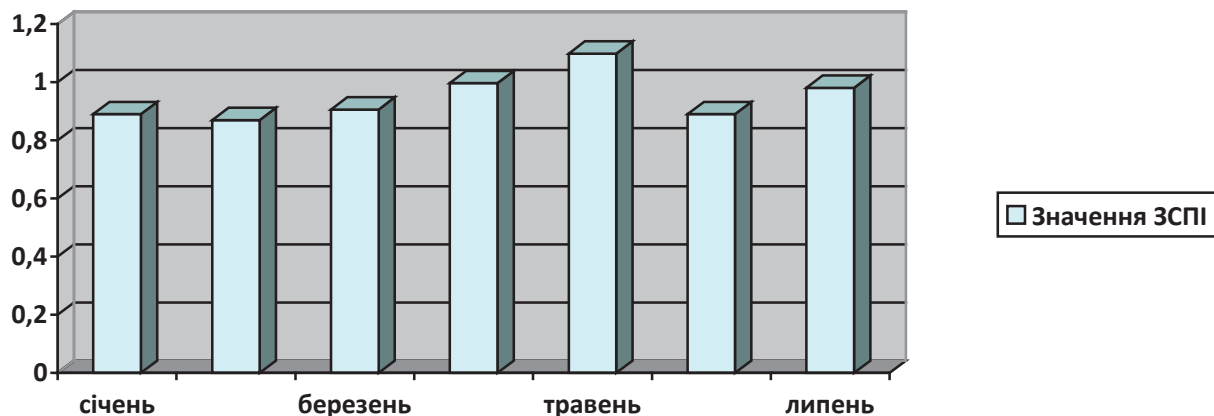


Рис. 1. Динаміка загального соціального підприємницького індексу (ЗСПІ)

– розрахунок індексу здійснюється щомісяця за зведеними результатами здійснених і документально зафіксованих реальних соціальних інвестицій (витрат) у звітному періоді (місяці).

Методика розрахунку індексу ЗСПІ така.

1) Здійснюється розрахунок індексу соціальних витрат (ICB_n) за формулою:

$$ICB_n = \frac{SE_n * Inf}{NE_n}, \quad (3)$$

де SE_n – соціальні витрати компанії за звітний місяць, тис. грн.,

Inf – річний індекс інфляції (значення попереднього року), NE_n – чистий нерозподілений прибуток компанії у звітному місяці, тис. грн.

Цей розрахунок здійснюється в окремій таблиці 3.

Індивідуальні індекси розраховуються двох видів [10, с. 244; 11, с. 25; 12, с. 11]:

- спочатку ланцюговий,
- потім кумулятивний.

2) Ланцюговий індивідуальний індекс розраховується таким чином:

$$i_n = \frac{ICB_n}{ICB_{n-1}}, \quad (4)$$

де ICB_n – індекс соціальних витрат у звітному періоді (місяці), часток,

ICB_{n-1} – індекс соціальних витрат у попередньому періоді (місяці), часток.

У разі, якщо $ICB_n=0$ (відсутність соціальних витрат $SE_n * Inf$ у відповідному звітному місяці, то і вважається рівним 1, тобто відсутність соціальних витрат у відповідному періоді).

У разі відсутності соціальних витрат у попередньому періоді $ICB_{n-1}=0$, то як базисний період приймається сума соціальних витрат, максимально наближена за часом до нинішнього звітному періоду. Розрахунок цього показника необхідно здійснити у таблиці 4.

3) Кумулятивний індивідуальний індекс I_n розраховується як добуток ланцюгових індексів за періоди, що передують звітному.

$$I_n = i_1 * i_2 * i_3 * \dots * i_n, \quad (5)$$

де n – номер звітного періоду.

Тобто для розрахунку цього показника необхідні дані ланцюгових індексів за всі звітні періоди з моменту початку розрахунку індексу. Оскільки у роботі розрахунок здійснюється для шести періодів, починаючи з 01.01.2018 р., то доцільно використовувати таку формулу:

$$I_n = i_{n-1} * i_n, \quad (6)$$

де I_{n-1} – значення кумулятивного індексу для періоду, що передує звітному (задано в таблиці 3). Всі отримані за шість періодів розраховані дані заносяться в таблицю 3.

4) Сам індекс ЗСПІ_n розраховується як середньо-геометрична індивідуальних кумулятивних індексів на звітну дату.

$$ЗСПІ_n = \sqrt[k]{I_a * I_b * I_c * I_d * \dots}, \quad (7)$$

де I_a, I_b, I_c, I_d – індивідуальні кумулятивні індекси підприємств, які за останні шість звітних періодів мають високі показники соціальних інвестицій порівняно з підприємствами-конкурентами;

k – кількість підприємств, що входять у розрахунок індексу.

Розрахунок індексу ЗСПІ_n на кожен із шести звітних дат здійснюється у таблиці 5.

Сума набраних балів і буде характеризувати КСВ конкретної компанії, як за окремими номінаціями, так і в цілому на основі декомпозиції окремих сутнісних характеристик і складників, а комплексний соціальний індекс KCI, індекс соціальних витрат ICB та загальний соціальний підприємницький індекс ЗСПІ дадуть можливість визначати рівень соціальної корисності й ефективності для громадськості як окремих, так і цілих груп підприємств, що входять до їхнього розрахунку [13, с. 15-18; с. 20-22].

І останній показник у цьому дослідженні, взятий із досліджень Гольберга [12, с. 15] допомагатиме з'ясувати, так би мовити, «квартість КСВ (корпоративної соціальної відповідальності)» на міжнародному економічному рівні.

Корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) порівнюється у таких чотирьох країнах: США,

Таблиця 3

Розрахунок індексу соціальних витрат підприємств (ICBn) за кожен місяць

№	Назва підприємства	Ум. познач. підприєм.	Звітний період											
			Січень			Лютий			Березень			Квітень		
			SE _n * I _{inf}	ICB _n	NE _n	SE _n * I _{inf}	ICB _n	NE _n	SE _n * I _{inf}	ICB _n	NE _n	SE _n * I _{inf}	ICB _n	NE _n
1	Азот	AZOT	21	45	3	8	7	17	6	18	8	—	3	16
2	Дніпрошина	DNSH	15	45	12	65	13	78	12	56	39	18	19	58
...
...

Таблиця 4

Розрахунок ланцюгового індивідуального індексу i_n

№	Назва підприємства	Ум. познач. підприєм.	Звітний період											
			Січень			Лютий			Березень			Квітень		
			C _n	C _{n-1}	i _n	C _n	C _{n-1}	i _n	C _n	C _{n-1}	i _n	C _n	C _{n-1}	i _n
1	Азот	AZOT	1,6											
2	Дніпрошина	DNSH	2,3											
...											
...											

Таблиця 5

Розрахунок індивідуальних кумулятивних індексів підприємств I_n та загального соціального підприємницького індексу ЗСПн

$$(I_n = I_{n-1} * i_n, ЗСП_n = \sqrt[k]{I_a * I_b * I_c * I_d * \dots})$$

№	Назва підприємства	Ум. познач. підприєм.	Звітний період											
			на 1.01.18			Січень			Лютий			Березень		
			I _n	I _n	I _n	I _n	I _n	I _n	I _n	I _n	I _n	I _n	I _n	I _n
1	Азот	AZOT	1											
2	Дніпрошина	DNSH	1,05											
...												
...												
ЗСП			1,04											

Таблиця 7

Значення вартості КСВ

Рік	США	Франція	Норвегія	Італія
2007	4,96	12,68	24,94	10,15
2013	5,25	13,88	16,19	9,46

Франція, Норвегія та Італія. Ці країни вибрані тому, що, незважаючи на доступність даних, вони представляють Північну Америку, Центральну Європу, країни Північної Європи і країни Середземномор'я, а також різні погляди відносно ролі держави і бізнесу в сприянні розвитку КСВ. Оцінка здійснюється на основі основних показників, які оцінюють соціальну відповідальність компаній країни.

Щоб рахуватися, індекс повинен свідчити про який-небудь аспект КСВ і повинен складатися як мінімум зі 100 компаній. Зокрема, перевага віддавалася тим індексам, які передбачають потрійний результат. Щоб оцінити часову еволюцію, були розглянуті два роки: 2007 і 2013.

Є сім показників, які відповідають вищезазначеним критеріям, які ми можемо класифікувати як вимірники (таблиця 6):

- 1) Соціально відповідальне інвестування (Індекс стійкості Доу-Джонса DJSI World Index),
- 2) Глобальний індекс Global 100,
- 3) Глобальний договір ООН,
- 4) Всесвітня ділова рада зі сталого розвитку (WBCSD),
- 5) Глобальна ініціатива зі звітності (GRI),
- 6) Список стійких здібностей із 100 найкращих звітів зі сталого розвитку,
- 7) Стандарт акредитації за нормами корпоративної соціальної відповідальності (ISO 14001).

Як тільки усі дані, що відносяться до цих індексів ($i=1 \dots 7$), зібрані, значення КСВ у кожній країні ($j=1 \dots 4$) розраховується із використанням такої формули:

$$\text{Вартість}_{КСВ} = \sum_{i=1}^7 \frac{\frac{\text{Загальна кількість компаній з країни } j \text{ в індексі } i}{\text{Загальна кількість компаній з усіх країн в індексі } i}}{\frac{ВВП_{\text{країни } j}}{\sum_{\text{всіх країн}} ВВП}}, \quad (8)$$

Таблиця 7 представляє результати, отримані з використанням формули (8). Норвегія, безумовно, є країною, яка виділяється з точки зору КСВ, незважаючи на зниження на 35%, що зареєстроване з 2007 по 2013 рік.

Інші країни представляють аналогічне значення КСВ за аналізовані два роки, зокрема, Франція і США демонструють зріст на 9% і на 6% відповідно, а в Італії – зниження на 7%. Отже, виявляється той факт, що у країнах, де більша соціальна нерівність, там найменші показники КСВ (США, країни Північної Америки) і навпаки, у країнах із меншою соціальною напруженістю рівень КСВ вищий (Норвегія, країни Скандинавії) [12, с. 19-22].

Висновки. Ця методика дає основу визначення універсального індексу КСВ, представляє удосконалений показник, що більш точно відповідає сьогодинішнім потребам в оцінці соціальної ефективності підприємств. Одержані результати відповідають сучасному рівню наукових і технічних знань. Наукові результати, отримані в цій роботі, дають змогу створити більш точні соціальні рейтинги підприємств, що працюють на території України і за її межами, зокрема шляхом удосконалення формули розрахунку комплексного соціального індексу КСІ, індексу соціальних витрат ІСВ, розроблення загального соціального підприємницького індексу ЗСПІ а також шляхом декомпозиції сутнісних характеристик КСВ, і таким чином досягти більшої прозорості, відкритості бізнесу і стимулювання здорової конкуренції у національному бізнес-середовищі, а також подолання недобросовісної підприємницької діяльності. При цьому вдосконалена методика дає в руки органам управління та експертам досить гнучкий інструмент визначення показника «вартості КСВ», дозволяючи враховувати і вводити в процедуру оцінки регіональну, галузеву і, що найбільш актуально, міжнародну специфіку. Так, ніщо не заважає варіювати як набори показників, так і розподіл базових балів залежно від гостроти тих чи інших проблем, ступеня їхньої важливості. Головне, щоб суми базових балів за групами обсягу, якості та ефективності зберігалися однаковими.

Таблиця 6

Кількість фірм у кожному індексі по країні

Показник	США		Франція		Норвегія		Італія	
	2007	2013	2007	2013	2007	2013	2007	2013
DJSI World Index (Індекс сталості Доу-Джонса)	58	75	19	19	5	2	6	6
Глобал 100	17	10	2	9	2	4	0	0
Глобальний договір ООН	128	251	260	972	18	89	87	206
Всесвітня ділова рада сталого розвитку (WBCSD)	38	35	9	11	8	5	4	3
Глобальна ініціатива зі звітності (GRI)	201	621	93	71	16	26	67	90
Список стійких здібностей із 100 найкращих звітів із стійкого розвитку	12	49	8	5	3	0	2	0
Стандарт ISO 14001	5462	5699	3476	7975	618	824	12057	19705

Джерело: [12, с. 17]

Список літератури:

1. Бобирь О.І. Розвиток корпоративної соціальної відповідальності як складової системи управління фінансово-економічною діяльністю суб'єкта підприємництва і як інструменту державної фінансової політики // Управління розвитком суб'єктів підприємництва: механізми, реалії, перспективи : колективна монографія / Під заг. ред. Т.В.Гринько та ін. м. Дніпро. Біла К.О., 2018. С. 191-201.
2. Bowen H. Social Responsibilities of the Businessman / H. Bowen. New York : Harper & Row, 1953, pp. 6.
3. Caroll A.B. Corporate Social Responsibility: Evolution of Definitional Construct / A.B.Caroll // Business and Society. 1999. Vol. 38. No. 3. P. 268-295.
4. Davis K. Can Business Afford to Ignore Social Responsibilities? // California Management Review. 1960. Vol. 2. No. 3. Pp. 70-76.
5. Friedman M. The social responsibility of business is to increase its profits // New York Times. September 13. 1970.
6. Steurer R. Corporations, Stakeholders and Sustainable Development I: A Theoretical Exploration of Business Society Relations // Journal of Business Ethics. 2005. Vol. 61. No. 3. Pp. 263-281.
7. Van Marrewijk M. Concepts and Definitions of CSR and Corporate Sustainability: between Agency and Communion // Journal of Business Ethics. 2003. Vol. 44. No. 2/3. P. 95-105.
8. Windsor D. The Future of Corporate Social Responsibility // The International Journal of Organizational Analysis. 2001. Vol. 9, No. 3. P. 225-256.
9. Козин Л.В. Корпоративна соціальна відповідальність як засіб формування конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Сер. Економічні науки. 2011. № 12.
10. Поважний О.С. Корпоративне управління: підручник. Київ : Кондор, 2013. 244 с.
11. Сазонець І.І. Стратегічні альтернативи розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств // Вісник Дніпропетровського університету. Серія : Менеджмент інновацій. Том 22. 2014. С. 24-31.
12. Gjolberg M. (2009) Measuring the Immeasurable / *Scandinavian Journal of Management* 25 : pp. 10-22. DOI: 10.15587/1729-4061.2016.75690.
13. Catalao L.M., Branca A.S., Pimentel L.V. (2016) International Social Comparisons of Corporate Responsibility. Int. J. Econ. Manag. Sci. 5 : 327. doi:10.4172/2162-6359.1000327 // International Journal of Economics & Management Sciences // <https://www.omicsonline.org/open-access/international-social-comparisons-of-corporate-responsibility-2162-6359-1000327.php?aid=70659>.

References:

1. Bobyr O.I. (2018) Rozvitok korporativnoi socialnoi vidpovidalnosti yak skladovoi sistemi upravlinnja finansovo-ekonomichnoju dijalnistju subjekta pidpriemnictva I yak instrument dergavnoi finansovoi politiki [Development of corporate social responsibility as an integral part of the system of financial and economic activity of the subject of entrepreneurship and as an instrument of the state financial policy] Upravlinnja rozvitkom subjektiv pidpriemnictva, mehanizmi, Realii I perspektivi : Kolektivna monografija [Management of the development of business entities: mechanisms, realities, perspectives: collective monograph] / Under the zag.red. T.V.Grin'ko the city of Dnipro Bila KO, 2018, pp. 191-201.
2. Bowen H. (1953) Social Responsibilities of the Businessman New York : Harper & Row, 1953, pp. 6-8.
3. Caroll A.B. (1999) Corporate Social Responsibility: Evolution of Definitional Construct // Business and Society. 1999. Vol. 38. No. 3. Pp. 268-295.
4. Davis K. (1960) Can Business Afford to Ignore Social Responsibilities? // California Management Review. 1960. Vol. 2. No. 3. PP. 70-76.
5. Friedman M. (1970) The social responsibility of business is to increase its profits // New York Times. September 13. 1970. PP. 34-78.
6. Steurer R. (2005) Corporations, Stakeholders and Sustainable Development I: A Theoretical Exploration of Business-Society Relations // Journal of Business Ethics. 2005. Vol. 61. No. 3. P. 263-281.
7. Van Marrewijk M. (2003) and Definitions of CSR and Corporate Sustainability: between Agency and Communion // Journal of Business Ethics. 2003. Vol. 44. No. 2/3. P. 95-105.
8. Windsor D. The Future of Corporate Social Responsibility (2001) // The International Journal of Organizational Analysis. 2001. Vol. 9, No. 3 P. 225-256.
9. Kozin L.V. (2011) Korporativna socialna vidpovidalnist yak zasib formuvannja concurentospromognosti pidpriemstv [Corporate Social Responsibility as a Means to Establishing the Competitiveness of the Enterprise] // Bulletin Harkivskogo nacionalnogo agrarnogo universitetu imeni Dokuchaeva. Seria Ekonomichni nauki. [Bulletin of Kharkiv National Agrarian University. V.V. Dokuchaev Sir Economic Sciences. (electronic journal)], 2011, no. 12. pp. 12-16.
10. Povagniy O.S. (2013) Korporativne upravlinnja: pidruchnik [Corporate governance: a textbook] Kijiv, Kondor [Kijiv : Condor], 2013, 244 pp. (In Ukrainian).
11. Sazonets I.L. (2014) Strategichni alternative rozvitku zovnishnjoeconomichnoi dijalnosti pidpriemstv [Strategic alternatives to the development of foreign economic activity of enterprises] // Visnic Dnipropetrovckogo universitetu/ Serija Menedgment innovacij [Bulletin of the University of Dnipropetrovsk. Series: Innovation Management], vol. 22. 2014, pp. 24-31.
12. Gjolberg M. (2009) Measuring the Immeasurable? *Scandinavian Journal of Management* 25 : pp.10-22.
13. Catalao L.M., Branca A.S., Pimentel L.V. (2016) International Social Comparisons of Corporate Responsibility. Int. J. Econ. Manag. Sci. 5: 327. doi: 10.4172/2162-6359.1000327 // International Journal of Economics & Management Sciences // <https://www.omicsonline.org/open-access/international-social-comparisons-of-corporate-responsibility-2162-6359-1000327.php?help=70659>.

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО УРОВНЮ КСО И ИХ СВЯЗЬ С ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКОЙ

В статье обосновывается целесообразность, объективность и значимость разработки системы показателей рейтингования предприятий по уровню социальной полезности, эффективности и необходимости для общест-венности, то есть для государства. Объясняется, что с помощью социальных рейтингов можно сдержи-вать недобросовестные виды хозяйствования, предупреждая вред, который они несут, превышающий пользу, которую они предлагают обществу. Делается вывод, что в государствах, где больший уровень социального неравенства (США), ниже уровень корпоративной социальной ответственности (КСО), то есть обратная корреляция, и наоборот, в странах с низким уровнем социального неравенства в мире (Норвегия) уровень КСО высокий. В основном в странах мира самой распространенной является модель КСО с обеспечением рабочих мест. Кроме того, в статье предлагается методическая разработка для вычисления рейтингов предприятий по уровню социальной полезности и исследуется влияние социального рейтингования на эффективность государ-ственной финансовой политики. Предлагается для расчета усовершенствованные индекс социальных расходов ИСО и комплексный социальный индекс КСИ, а также впервые разработан общий социальный предпринима-тельский индекс ЗСПИ, отличающийся от существующих индексов возможностью выделения групп социально эффективных предприятий из общего числа хозяйствующих субъектов, что позволит государству оказывать финансовую и другую поддержку социально активным предприятиям и таким образом прямо и косвенно способ-ствовать расширению положительной практики хозяйствования. Также предлагается рассчитывать показат-ель «стоимость КСО (корпоративной социальной ответственности)», который позволяет оценивать уровень социальной деятельности на международном уровне.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, государственная финансовая политика, стабилизация, индекс социальных расходов, комплексный социальный индекс, общий социальный предпринима-тельский индекс, рейтингование, социальные инвестиции, уровень социальной полезности, «стоимость КСО».

INDICATORS OF EFFICIENCY OF ENTERPRISES ON THE LEVEL OF CSR AND THEIR CONNECTIONS WITH THE STATE FINANCIAL POLICY

The article substantiates the expediency, objectivity and importance of developing a rating system of enterprises on the level of social utility, efficiency and necessity for the public, that is, for the state. It is explained that using social rat-ings can be restrained by unscrupulous types of management, that the damage they bear is greater than the benefits that they offer to society. It is concluded that in countries with higher levels of social inequality (USA), lower corporate social responsibility (CSR), ie, reverse correlation, and vice versa, in countries with the lowest levels of social inequality in the world (Norway) – the level of CSR is highest. Mostly, in the countries of the world, the CSR model with job security is the most common. In addition, the article proposes a methodological elaboration for calculating the ratings of enterprises by the level of social utility and investigates the impact of social rating on the efficiency of public finance policy. It is proposed to calculate the improved index of social expenditures and the complex social index, as well as for the first time developed a general social business index, which differs from the existing indexes by the possibility of allocating groups of socially effective enterprises from the total number of economic entities, which will enable the state to provide financial and other support for socially active enterprises and thus directly and indirectly promote the expansion of posi-tive business practices. As a result, the general social entrepreneurial index will be calculated as the average geometric or arithmetic mean of individual cumulative indices. In the article, we propose a method for calculating the social costs index, a comprehensive social index and a general social entrepreneurial index, each of which reflects the individual components of the social and financial performance of the company or group of companies for the state. In addition, the improved methodology gives the authorities and experts a fairly flexible tool, allowing to take into account and introduce into the evaluation procedure the regional and sectoral specifics. Yes, nothing prevents the variations in both sets of indi-cators and the distribution of base points, depending on the severity of certain problems, the degree of their importance. The main thing is that the sum of base points by groups of volume, quality and efficiency remain the same. Also in the article it is proposed to calculate the "corporate social responsibility value" for the first time offered by Gölberg for a more perfect comparison on the international market.

Key words: corporate social responsibility, state financial policy, stabilization, index of social expenditures, inte-grated social index, general social entrepreneurship index, rating, social investments, level of social utility, «value of Corporate social responsibility».

УДК 330.332

Кудренко Н.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Національний університет харчових технологій

Ярошук В.В.

студентка,
Національний університет харчових технологій

Kudrenko Natalia, Yaroshchuk Victoria

National University of Food Technology

ІНВЕСТИЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ПРАТ «ОБОЛОНЬ»

У статті було досліджено інвестиційну активність ПРАТ «Оболонь», вказано фактори, що впливають на зростання інвестиційної активності підприємства, а також підкреслена важлива роль інвестиційної активності як фактора економічного зростання та конкурентоспроможності об'єктів господарювання та вказані шляхи її підвищення для підприємств України загалом. Дослідження інвестиційної активності корпорації показало, що успішне розроблення та реалізація інвестиційних проектів сприяє ефективній діяльності в довгостроковій перспективі та посилює міжнародну конкурентоспроможність підприємства, а це – цеглинка в забезпеченні розвитку національної економіки. Основне гасло політики ПРАТ «Оболонь» – це гармонійне співіснування у суспільстві та відповідальність за навколишнє середовище. «Оболонь» – флагман національної економіки і соціально-відповідальний бізнес, який дбає про своїх співробітників, споживачів і державу.

Ключові слова: інвестиційна активність, інвестиційні ресурси, маржинальний дохід, джерела одержання прибутку, енергоефективність, інноваційні проекти, ринки збуту.

Постановка проблеми. Сучасна економіка України має гостру недостатність інвестиційних ресурсів, що викликано насамперед низькою інвестиційною активністю вітчизняних суб'єктів господарювання. У сучасній економіці рівень інвестиційної активності є однією з найбільших точних ознак, що характеризує якість економічного зростання і можливість соціального прогресу. Інвестиційна активність – основа економічного зростання та забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Актуальність інвестиційної активності підприємств в економічному аспекті полягає в тому, що в умовах розвитку ринкових відносин інвестування є не тільки джерелом одержання прибутку підприємствами, але й є основним фактором зростання економіки країни в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття «інвестиційна активність» недостатньо вивчене та є об'єктом пильної уваги в сучасній науці. Питання, пов'язані з дослідженням інвестиційної активності, розглядаються багатьма вченими, такими як Т. Затонацька [8] (вплив бюджетних інструментів на інвестиційні процеси), В. Жигінас [6] (джерела інвестиційних ресурсів структурної перебудови), Кисельова [11] (теоретико-методологічні основи реформування державних регуляторів мотивації інвестиційної діяльності). Також слід відзначити таких науковців, як Л. Борщ [1], О. Гаврилюк [4], А. Даниленко [5], С. Захарін [9] та ін.

Сьогодні Україна перебуває у кризовому стані, який охопив усі сфери життя – духовну, політичну, економічну. Саме тому необхідно активізувати інвестиційну діяльність підприємств. Адже саме інвестиції забезпечують розширене відтворення виробництва і справляють вирішальний вплив на формування темпів економічного зростання і добробуту населення країни. Базовим законом, що регулює інвестиційну діяльність в Україні, є Закон України «Про інвестиційну діяльність» [7] від 08.09.1991 р. Він визначає інвестиції як усі види майнових й інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект. Наведене визначення враховує взаємозв'язок, процес перетворення інвестиційних ресурсів на вкладення, витрати, а також дає широку класифікацію інвестицій та об'єктів інвестиційних вкладень. Дане трактування інвестицій вигідно відрізняється, але ж все таки має ряд недоліків.

По-перше, серед об'єктів вкладення кошти правильніше буде виділяти окремо, а не відносити їх до майнових цінностей, тим більше вони є основним інвестиційним ресурсом.

По-друге, визначення досягнення соціального ефекту як мети інвестиційної діяльності суперечить сутності інвестицій як економічної категорії. Інвестиція може викликати як позитивний, так і негативний

соціальний ефект, але при цьому вона залишається інвестицією. Різке погіршення економічної динаміки, яке у 2014 р. багато в чому було зумовлене розгортанням бойових дій на сході України, засвідчує недосконалість та вичерпаність традиційних для України чинників економічного зростання. Ці чинники ґрунтуються, насамперед, на експлуатації застарілих ресурсоемних засобів виробництва, використанні дешевої низькокваліфікованої праці. За таких умов відновлення економічного зростання в Україні потребує побудови нової моделі розвитку, заснованої на інвестиційних принципах.

В економічній літературі поняття «інвестиційна активність» недостатньо вивчене та є об'єктом пильної уваги в сучасній науці. При трактуванні поняття «інвестиційна активність» доцільно дотримуватися думки Л. Салімова [12], згідно з якою інвестиційна активність – це фактичний результат рівня ймовірності досягнення заданої кінцевої мети інвестиційної діяльності. Найчастіше в економічній літературі словосполучення «інвестиційна діяльність» та «інвестиційна активність» неправомірно ототожнюються, маючи при цьому різне сутнісне значення. Так, діяльність – це заняття, праця, дії, у той час як активність передбачає діяльну участь, діяльний стан. Інвестиційна активність є складовою інвестиційного клімату, інвестиційної системи та інвестиційного процесу. Рівень інвестиційної активності промислових підприємств свідчить про якість економічного прогресу країни.

В економічних дослідженнях зустрічаються такі термінологічні поєднання поняття «активність»: ділова, підприємницька, господарська, фінансова, виробнича, інноваційна, винахідницька, інвестиційна [3, с. 26]. Таким чином, словосполучення «інвестиційна діяльність» та «інвестиційна активність» в економічній літературі мають різне сутнісне значення.

Основними причинами зниження інвестиційної активності в українській економіці є: тривалий економічний спад, клімат, недосконала база, незначне надходження іноземних інвесторів, недосконалість законодавства, неналежна підготовка інвестиційних проектів та їх недовіра.

Задля підвищення інвестиційної активності в економіці нашої країни та активізації інвестиційної діяльності як на мікро-, так і на макрорівні необхідно:

- керівництву країни дотримуватися активної позиції щодо залучення інвестицій;
- підтримувати на державному рівні програми та проекти зарубіжних і вітчизняних інвесторів;
- розвивати інвестиційний ринок у світовий простір; дотримуватися сприятливого інвестиційного клімату.

Поняття «інвестиційна активність» перетинається за змістом з поняттям «інвестиційний клімат», за рахунок цього дані поняття часто підміняють. Під інвестиційним кліматом слід розуміти середовище, у якому відбуваються інвестиційні процеси. Інвестиційна активність формується під впливом політичних, економічних, юридичних, соціальних та інших факторів, що визначають умови інвестиційної діяльності та ступінь

ризиків інвестицій. Таким чином, інвестиційна активність є результатом тісної взаємодії двох факторів – можливостей інвестування й інвестиційних ризиків.

Мета статті. Метою статті є дослідження сучасного стану та тенденцій розвитку інвестиційної активності промислового підприємства ПрАТ «ОБОЛОНЬ».

Виклад основного матеріалу. Ми розглянули інвестиційну активність на прикладі корпорації «Оболонь».

Протягом 35 років ПрАТ «Оболонь» удосконалює технологію виробництва, урізноманітнює та підвищує якість напоїв, забезпечує роботою тисячі українців, дає поштовх розвитку регіонам своєї присутності, суміжним галузям та економіці України в цілому, підтримує національну культуру, традиції та спорт, виступає ініціатором багатьох соціальних проектів та спонсорських внесків. Корпорація входить у ТОП-100 найбільших роботодавців України, забезпечує роботою 4000 людей. Завдяки вдалій інвестиційній політиці та спрямування значних обсягів інвестицій у модернізацію та нарощення виробничих потужностей, підтримання та підвищення власного іміджу, підприємство має змогу виробляти пиво, слабоалкогольні та безалкогольні напої, здійснювати вторинну переробку сировини, займатися сільським господарством та благодійництвом (табл. 1).

Ефективна інвестиційна діяльність дала змогу ПрАТ «Оболонь» не лише ввести в дію нові виробничі потужності, модернізувати існуючі, а й також значно підвищити якість продукції та досягти при цьому максимальної енергоефективності.

У контексті запобігання фінансово-економічних криз і подолання їх, розширення умов для соціального розвитку соціальна відповідальність сприяє: ощадливому споживанню (держави, організацій, громадян) – через перегляд потреб у бік їхньої раціоналізації, через соціальний маркетинг; розвитку людського капіталу на всіх рівнях – через підтримання кваліфікації, збереження добрих стосунків, довіри, соціальної згуртованості; розвитку соціальних цінностей – честі, гідності, совісті, репутації, обов'язку, дружби; культивуванню національних та родинних цінностей, здорового способу життя. Серед соціальних ініціатив ПрАТ «Оболонь» варто відзначити такі: допомога дитячим будинкам та дитячим садочкам; підтримка ветеранів та інвалідів; фінансування відбудови та реставрації релігійних об'єктів; сприяння розвитку спорту; освітні проекти та підтримка обдарованої молоді.

Сьогодні компанія «Оболонь» експортує продукції до 52-х країн світу.

Одне з пріоритетних завдань корпорації «Оболонь», зважаючи на зовнішні та внутрішні фактори, – активний розвиток експортних напрямів завдяки розширенню географії ринків збуту. Окрім додаткових обсягів виробництва, стабільна робота у цьому напрямі забезпечує валютні надходження до корпорації та країни.

Корпорація «Оболонь» – серед чотирьох основних гравців на ринку пива. Вона займає третє місце з часткою 23% та гідно конкурує з транснаціональними компаніями.

Інвестиційна діяльність ПрАТ «Оболонь» протягом 2009–2020 рр.

Інвестиційний проект	Обсяг інвестицій	Термін реалізації
	Результат	
Впровадження технології рекуперації енергії	1 млн євро	2009–2010 рр.
	Підвищення продуктивності виробничих процесів. Зменшення впливу виробництва на навколишнє середовище. Економія ресурсів.	
Проект переробки відходів пивоваріння (пивної дробини)	100 тис. гривень	2008 р.
	Високоякісний корм для потреб сільського господарства. Випущено 145 тис. тонн сухої пивної шротини. Значне зменшення утворення відходів вологої дробини. Покращення санітарного стану території. Зменшення викидів в атмосферу відпрацьованих газів автотранспорту. Зменшення обсягів органічних відходів. Запобігання викидів парникових газів (метану) в атмосферу. Заснування енергетичної компанії «Оболонь-Ойл», що виготовила дослідно-промислово установку отримання пального із полімерних відходів. Забезпечення власних потреб у паливі та утилізація шкідливих відходів.	
Охорона довкілля	16.0 млн гривень	2013 р.
	Зменшення забруднення довкілля. Закупка сировини і матеріалів на обслуговування природоохоронного обладнання Капітальні інвестиції на встановлення пилегазоочисного обладнання високої ефективності Оплата за надання послуг екологічного характеру з утилізації деяких видів відходів	
Спонсорські та благодійні проекти	1,8 млн гривень	2013–2014 рр.
	Підтримка українських традицій. Підвищення охорони праці і виробничої безпеки. Сприяння відродженню духовності та історико-культурної спадщини. Допомога соціально незахищеним верствам населення. Розвиток спорту.	
Впровадження системи ефективного автоматичного управління повітряними компресорами високого тиску для видуву ПЕТ-пляшок	1,6 млн. грн.	2018–2020
	Очікуваний економічний ефект –1,6 млн. грн.	
Використання повітродувки для перемішування стоків на станції нейтралізації	420 тис. грн.	2018–2019
	Це дасть можливість відмовитись від стисненого повітря із загальнозаводської мережі з вищим тиском. Розрахункова економія складає 420 тис. грн.	
Проект «Рекуперація енергії при газифікації рідкої вуглекислоти» та проект «Система автоматичного управління повітряними компресорами 7 Бар»	Окупність проекту півтора року суттєво зекономить енергію.	
Проект з утилізації тепла випарів з конденсатного баку цеху №4 в опалювальний період для підігріву води в контурі системи опалювання	118 тис. грн.	2018–2019
	Економія за опалювальний період 118 тис. грн.	
Проект в цеху №4 «ВП 8» (варильний порядок №5)	590 тис. грн.	2018–2019

Завдяки власній експериментальній лабораторії корпорація створює неймовірну кількість зразків під будь-який бриф. Розроблення, адаптація будь-якої рецептури у стислі терміни це потужний інтелектуальний ресурс, завдячуючи якому у компанії «Оболонь» є майбутнє. Як результат, корпорація «Оболонь» у 2018 році здобула чимало нагород і відзнак за свої продукти.

Серед головних завдань компанії «Оболонь» – не лише закріплення позицій національного виробника, але й збереження довкілля та ощадливе використання природних ресурсів.

Саме тому за дотримання вимог екологічного законодавства та розробку планів зі зменшення виробничих відходів відповідають окремі працівники. Адже екологічна політика ПрАТ «Оболонь» –це гармонійне

співіснування у суспільстві та відповідальність за навколишнє середовище.

Щоб налагодити виробництво з користю для оточення, корпорація розробила основи екологічного керування, а це:

- контроль за дотриманням національного законодавства щодо норм та вимог збереження природного середовища;
- використання найсучаснішого обладнання для мінімізації викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря;
- контроль та раціональне використання природних ресурсів, джерел водовідведення з дотриманням норм скидів стічних вод у каналізаційні мережі;
- контроль роботи очисних споруд та дотримання технологічних режимів на цих об'єктах;

– запровадження програм з мінімізації відходів виробництва, процесів переробки відходів підприємства та контроль їх утворення, облік показників стану навколишнього середовища та результатів екологічного моніторингу;

– запровадження і ведення природоохоронної роботи відповідно до вимог міжнародних стандартів;

– вдосконалення технологій та розроблення програм природоохоронної роботи на підприємстві.

Розглянемо, як змінився маржинальний прибуток від реалізації основної продукції протягом двох років.

Маржинальний прибуток від реалізації основної продукції, у порівнянні з минулим роком за період січень-жовтень 2018 року, зріс на 44 млн. грн. (+3,7%) та зростає постійно – від місяця до місяця.

Для цього проведемо факторний аналіз маржинального прибутку (січень – жовтень 2018 до минулого року), млн. грн. (рис. 1).

Основні фактори, які спричинили зростання: підвищення цін на продукцію (+386 млн. грн.), зростання обсягів реалізації (+50 млн. грн.) та вдосконалення структури продажів (+16 млн. грн.).

Основні фактори зниження: підвищення вартості сировини, енергоносіїв та змінних логістичних витрат на загальну суму 590 млн. грн.

Проте через суттєве зростання постійних операційних витрат на персонал, адміністративні потреби, збут, футбол та ін. ефект від зростання маржинального прибутку фактично нівельований. Як наслідок, компанія «Оболонь» отримала прибуток на рівні минулого року. Тому виклик компанії в наступному році – зменшення темпу зростання постійних витрат.

Також змінився стан продажів продукції «Оболонь» у 2018 році.

Обсяги реалізації продукції компанії «Оболонь» зросли на 2491 тис. дал (4,3%), внутрішній ринок з яких складає 694 тис. дал (1%) та експорт – 1797 тис. дал (29%) (рис. 2).

Стан продажів продукції корпорації «Оболонь» за січень – жовтень 2018 року, у порівнянні з аналогічним періодом минулого року, виручка від реалізації основної продукції (пиво, безалкогольні та слабоалкогольні напої, мінеральна вода, сидр) зросла на 535 млн. грн. (13%). З них внутрішній ринок складає 439 млн. грн. (14%), експорт – 134 млн. грн. (32%) (рис. 3).

Підсумовуючи, варто сказати, що компанія «Оболонь» має високий потенціал розвитку власних споживчих категорій у майбутньому.

Протягом двох останніх десятиліть, коли європейські ринки прийняли великі транснаціональні корпорації зі своїми можливостями, методами конкурентної боротьби, «Оболонь» не тільки залишається єдиною національною корпорацією значних масштабів у Центральній та Східній Європі, але зуміла в цей період наростити долю на ринках України та розвинути експортні поставки на всі контенти. Вона стала експортером № 1 галузі. Це велике досягнення, враховуючи, що саме якісний експорт генерує стабільно високу частку доходу будь-якої успішної компанії.

Висновки. Результати аналізу ПрАТ «Оболонь» показали активну діяльність її у сфері інвестування та дали змогу виокремити такі основні тенденції інвестиційної діяльності:

- розширення та модернізація виробничих потужностей;
- підвищення енергоефективності виробництва;
- зменшення витрат ресурсів;
- повторна переробка відходів виробництва;
- охорона довкілля;
- відповідальне споживання пива;
- соціальні інвестиції.

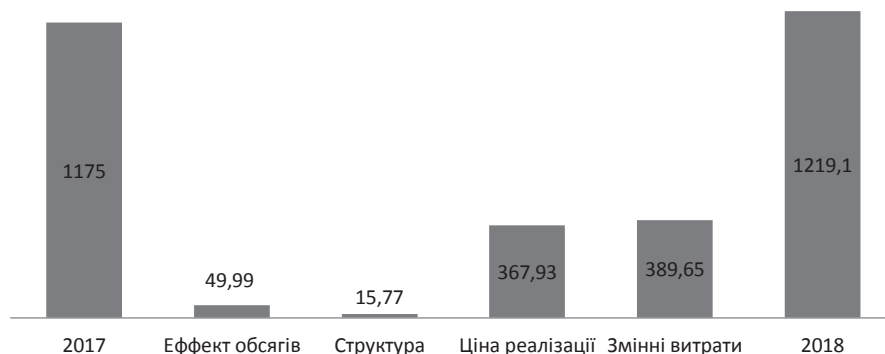


Рис. 1. Факторний аналіз маржинального прибутку

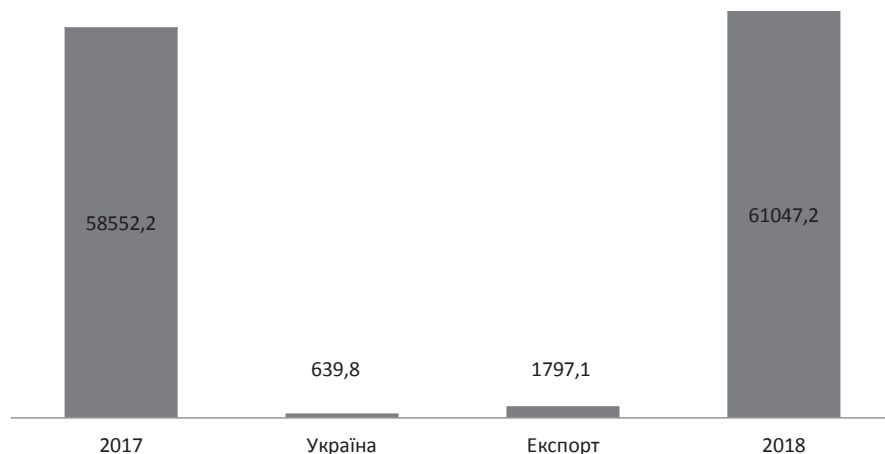


Рис. 2. Первісні продажі (січень-жовтень 2018 до минулого року), тис. дал.

Підприємств пивоварної галузі об'єднує єдина мета, яка втілена у програмі «Кращий світ». Сутність програми розкривається у трьох принципах: популяризація відповідального споживання, охорона довкілля та корисна діяльність.

Успішна розробка та реалізація інвестиційних проектів пивоварними заводами сприятиме їх ефективній діяльності в довгостроковій перспективі та посилить їх міжнародну конкурентоспроможність, а відтак – забезпечить розвиток національної економіки.

Слід відзначити, що починаючи з 01 липня 2015 р. набули чинності зміни до Податкового кодексу України від 28 грудня 2014 р., якими виробництво та обіг пива прирівнюється до інших алкогольних напоїв. Відповідні зміни до Податкового кодексу України не включають інтереси малого і середнього бізнесу пивоварної галузі в Україні. Оскільки для отримання ліцензії на оптову торгівлю пивом необхідно сплатити 500 тис. гривень,

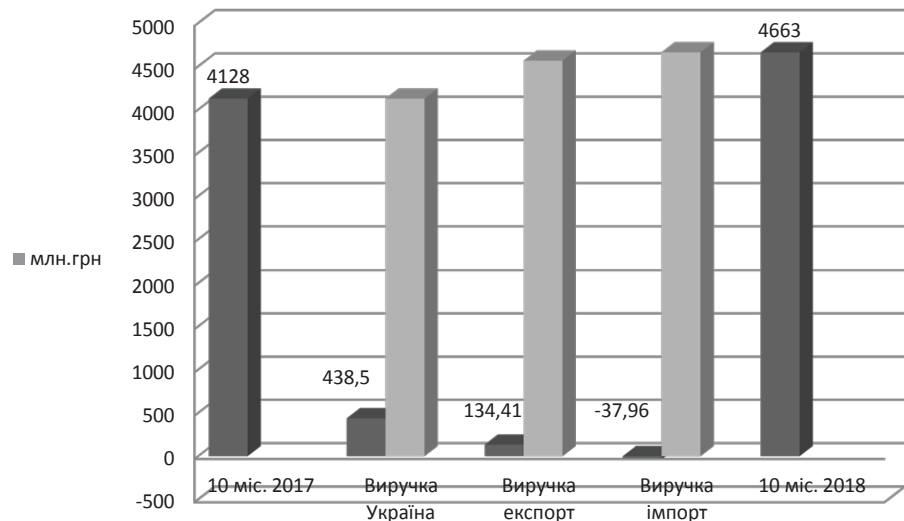


Рис. 3. Виручка від реалізації основної продукції

ціна якої для більшості представників малого і середнього бізнесу є високою, а відтак можна очікувати скорочення обсягів виробництва через економічну нерентабельність. Відповідно рекомендовано врахувати інтереси малого та середнього бізнесу при обговоренні законопроекту, який скасовує низку нововведених обмежень для пивоварної галузі.

Список літератури:

1. Борщ Л.М. Інвестиції в Україні: стан, проблеми і перспективи. Київ: Знання, 2009. 318 с.
2. Болдова А.А., Романова Г.І. Інвестиційна діяльність банків України. Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. 2013. № 1. С. 6-13.
3. Бланк И.А. Управление инвестициями предприятия: энциклопедия. Киев: Эльга: Ника-Центр, 2003. 480 с.
4. Гаврилюк О.В. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України. *Фінанси України*. 2008. № 3. С. 79-93.
5. Даниленко А.А. Світові тенденції та особливості розвитку прямих іноземних інвестицій. *Фінанси України*. 2009. № 4. С. 99-108.
6. Жигінас В.В. Джерела інвестиційних ресурсів структурної перебудови. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2008. №1. С. 60-68.
7. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18 вересня 1991 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/> (дата звернення: 10.05.2019).
8. Затонацька Т.Г. Вплив бюджетних інструментів на інвестиційні процеси в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2008. № 1. С. 9-12.
9. Захарін С.В. Бюджетна політика інвестиційної активності. *Економіка і прогнозування*. 2008. № 1. С. 53.
10. Карпінський Б.А. Інвестиційний клімат в Україні. *Фінанси України*. 2010. № 7. С. 139-148.
11. Кисельова О.М. Теоретико-методологічні основи реформування державних регуляторів мотивації інвестиційної діяльності. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2008. № 12. С. 165.
12. Макроекономічні показники. URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57896 (дата звернення: 11.05.2019).
13. Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні: Закон України від 27 березня 2014 року. *Відомості Верховної Ради*. 2014. № 20-21. С. 745.
14. Звіт зі сталого розвитку корпорації «Оболонь» за 2009–2010 роки. URL: [http://obolon.ua/files/site/OBOLON_Sustainability_Report_2009-2010_\(UKR\).pdf](http://obolon.ua/files/site/OBOLON_Sustainability_Report_2009-2010_(UKR).pdf) (дата звернення: 19.05.2019).
15. Звіт зі сталого розвитку корпорації «Оболонь» за 2011–2012 роки. URL: <http://obolon.ua/files/site/ZVIT%20Obolon%20CSR%202011-2012.pdf> (дата звернення: 19.05.2019).
16. Звіт зі сталого розвитку корпорації «Оболонь» за 2013–2014 роки. URL: <http://report.obolon.ua/img/Obolon-report-2013-14.ua.pdf> (дата звернення: 19.05.2019).

References:

1. Borsch L.M. (2009). *Investyciji v Ukrajinі: stan, problemy i perspektivy*. [Investments in Ukraine: state, problems and prospects]. Kyiv: Knowledge. (in Ukrainian). 318 p.
2. Boldova A.A., Romanova G.I. (2013). *Investycyjna dijalnistj bankiv Ukrajinj*. [Investment activity of Ukrainian banks]. *Collection of scientific works of the National University of State Tax Service of Ukraine*, no. 1, pp. 6-13.
3. Blank I.A. (2003). *Upravlennie investitsiyami predpriyatiya*. [Enterprise Investment Management]. Kyiv: Elga: Nika-Center. (in Ukrainian). 480 p.
4. Gavrilyuk O.V. (2008). *Investycyjnyj imidzh ta investycyjna pryvablyvistj Ukrajinj*. [Investment image and investment attractiveness of Ukraine]. *Finance of Ukraine*, no. 3, pp. 79-93.
5. Danilenko A.A. (2009). *Svitovi tendenciji ta osoblyvosti rozvytku prjamykh inozemnykh investycij*. [World Trends and Features of the Development of Foreign Direct Investment]. *Finance of Ukraine*, no. 4, pp. 99-108.
6. Zhiginas V.V. (2008). *Dzherela investycyjnykh resursiv strukturnoji perebudovy*. [Sources of investment resources of structural adjustment]. *Formation of market relations in Ukraine*, no. 1, pp. 60-68.
7. Pro investytsiynu diyal'nist': Zakon Ukrainy vid 18 veresnya 1991 r. [On investment activity: Law of Ukraine dated September 18, 1991]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/> (accessed 10 May 2019).
8. Zatonatskaya T.G. (2008). *Vplyv bjudzhetnykh instrumentiv na investycyjni procesy v Ukrajinі*. [Influence of budgetary tools on investment processes in Ukraine]. *Investments: practice and experience*, no. 1, pp. 9-12.
9. Zakharin S.V. (2008). *Bjudzhetna polityka investycyjnoji aktyvnosti*. [Budget Policy for Investment Activity]. *Economics and Forecasting*, no. 1, pp. 53.
10. Karpinsky B.A. (2010). *Investycyjnyj klimat v Ukrajinі*. [Investment climate in Ukraine]. *Finance of Ukraine*, no. 7, pp. 139-148.
11. Kiselev O.M. (2008). *Teoretyko-metodologichni osnovy reformuvannja derzhavnykh rehuljatoriv motyvaciji investycyjnoji dijaljnosti*. [Theoretical and methodological bases for reforming the state regulators of the motivation of investment activity]. *Formation of market relations in Ukraine*, no. 12, pp. 165.
12. Makroekonomichni pokaznyky. [Macroeconomic Indicators]. Available at: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/cate_gory?Cat_id=57896 (accessed 11 May 2019).
13. On Prevention of Financial Crisis and Creation of Preconditions for Economic Growth in Ukraine: Law of Ukraine dated March 27, 2014. *Information from the Verkhovna Rada*. 2014, no. 20-21, pp. 745.
14. Zvit zi staloho rozvytku korporatsiyi «Obolon» za 2009–2010 roky. [Report on Sustainable Development of Obolon Corporation for 2009–2010]. Available at: [http://obolon.ua/files/site/OBOLON_-Sustainability_Report_2009-2010_\(UKR\).pdf](http://obolon.ua/files/site/OBOLON_-Sustainability_Report_2009-2010_(UKR).pdf) (accessed 19 May 2019).
15. Zvit zi staloho rozvytku korporatsiyi «Obolon» za 2011–2012 roky. [Report on sustainable development of Obolon corporation for 2011–2012]. Available at: <http://obolon.ua/files/site/ZVIT%20Obolon%20CSR%202011-2012.pdf> (accessed 19 May 2019).
16. Zvit zi staloho rozvytku korporatsiyi «Obolon» za 2013–2014 roky. [Report on Sustainable Development of Obolon Corporation for 2013–2014]. Available at: <http://report.obolon.ua/img/Obolon-report-2013-14 ua.pdf> (accessed 19 May 2019).

ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ЗАО «ОБОЛОНЬ»

В статье исследовали инвестиционную активность ЗАО «Оболонь», указали факторы, влияющие на рост инвестиционной активности предприятия, также подчеркнута важная роль инвестиционной активности как фактора экономического роста и конкурентоспособности объектов хозяйствования и указаны пути ее повышения для предприятий Украины в целом. Исследование инвестиционной активности корпорации показало, что успешная разработка и реализация инвестиционных проектов способствует эффективной деятельности в долгосрочной перспективе и усиливает международную конкурентоспособность предприятия, а это – кирпичик в обеспечении развития национальной экономики. Основной лозунг политики ЗАО «Оболонь» – это гармоничное сосуществование в обществе и ответственность за окружающую среду. «Оболонь» – флагман национальной экономики и социально-ответственный бизнес, который заботится о своих сотрудниках, потребителях и государстве.

Ключевые слова: инвестиционная активность, инвестиционные ресурсы, маржинальный доход, источники получения прибыли, энергоэффективность, инновационные проекты, рынки сбыта.

INVESTMENT ACTIVITY PJSC "OBOLON"

The article investigates the investment activity of PJSC "Obolon", points out factors influencing the growth of investment activity of the enterprise, also emphasizes the important role of investment activity as a factor of economic growth and competitiveness of economic objects, and the ways of its increase for enterprises of Ukraine as a whole. The research of the investment activity of the corporation has shown that successful development and implementation of investment projects promotes effective activity in the long run and enhances the international competitiveness of the enterprise, which is a key to ensuring the development of the national economy. The main slogan of the policy of the «Obolon»

PJSC is the harmonious coexistence in the society and responsibility for the environment. «Obolon» is the flagship of the national economy and a socially responsible business that cares about its staff, consumers and the state. Thanks to the development and implementation of product and technical innovations, the «Obolon» corporation gained the image of an innovative company, initiating trends in Ukraine. «Obolon» operates in 5 consumer markets: mineral water market, beer market, low alcohol market, soft drinks market and cider market. In the near future, the company plans to enter the new, 6th market – energy drinks. To create high-quality products in a market economy, «Obolon» has set up system quality management. At the end of 2016, the Quality Index program was introduced. What does a consumer mean to a quality product? It is not only the appearance and taste, but also the physical and chemical parameters, microbiological indicators. To ensure the quality of the product in all its parameters, high-quality raw materials and materials, qualified personnel, stable technology, modern production and laboratory equipment, and the correct transport and storage of products are required for production. In my opinion, all this is in the company. All products of "Obolon" corporation meets the international standards of quality and safety of food products. Therefore, the corporation has a successful future.

Key words: investment activity, investment resources, marginal income, sources of profit, energy efficiency, innovative projects, markets.

УДК 336.648

Стенура В.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Східноукраїнський національний університет імені В. Даля

Stepura Viktor

Volodymyr Dahl East Ukrainian national University

СУТНІСТЬ ТА ПЕРЕВАГИ КРАУДФАНДИНГУ ЯК ЗОВНІШНЬОГО ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ПРОЕКТІВ

У статті надається теоретичне обґрунтування сутності краудфандингу як економічної категорії. Визначено об'єкт та суб'єкти краудфандингу, сформовано притаманні йому функції та принципи. У статті пропонується підхід до класифікації видів краудфандингу залежно від мети проекту, від способу збору коштів та від мотивації вкладників, що дає змогу комплексно підійти до дослідження процесу краудфандингу. У роботі охарактеризовано та покроково розкрито процес краудфандингу. У статті пропонуються поетапні методологічні рекомендації щодо організації та реалізації проекту краудфандингу. Також вказуються вимоги та обмеження, які встановлюються для проектів краудфандингу. Процес описано в універсальному вигляді, що підходить для фінансування будь-яких проектів. Наведено список переваг краудфандингу порівняно з традиційними джерелами фінансування проектів. Сформовано висновки та надано прогноз розвитку ринку краудфандингу.

Ключові слова: краудфандинг, зовнішнє фінансування, проект, краудфандингова платформа, інвестиції.

Постановка проблеми. В останні роки через значні фінансові та політичні ризики підприємствам малого та середнього бізнесу було важко отримати доступні джерела фінансування нових проектів. Здебільшого вони зводилися до самофінансування, кредитування та венчурного інвестування. Проте із значним розвитком ІТ-технологій у сфері комунікацій підприємства отримали нову форму фінансування – краудфандинг. За допомогою цього інструменту підприємства можуть отримати значну фінансову гнучкість та доступ до приватних і інституційних інвесторів зі всього світу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Через те, що краудфандинг для нашого ринку – відносно нова сфера фінансової діяльності, наукові дослідження вітчизняних учених мають досить несистемний характер. Окремими питаннями функціонування краудфандингу займалися С.В. Волосович, А.В. Василенко [1], Н.С. Меджибовська [2], А.І. Івашенко, Є.А. Поліщук, О.М. Діба [3]. Результати основних наукових досліджень у цій галузі нині належать зарубіжним вченим, таким як Дж. Хау [4], А. Швейнбачер, В. Ларралде [5], С. Бредфорд [6], М. Вітінс [7], М. Герчак, У. Бретшнейдер,

Ф. Хаас, І. Блох, Я. Леймейстер [8], А. Орданіні, Л. Міселі, М. Пізетті, А. Парасураман [9] та інші.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування сутності краудфандингу як економічної категорії та джерела зовнішнього фінансування. Формування загальної класифікації та принципів організації процесу краудфандингу. Надання поетапної характеристики процесу краудфандингу в узагальненому вигляді.

Виклад основного матеріалу. Дослівно краудфандинг означає «фінансування натовпом» (crowd – натовп, funding – фінансування). У своїй праці А. Швейнбачер і Б. Ларралде наводять таке визначення краудфандингу: «відкритий заклик, здебільшого через Інтернет, для надання фінансових ресурсів або у вигляді пожертвування, або в обмін на певну форму винагороди та/або права голосу для підтримки конкретних ініціатив та цілей» [5]. Стівен Бредфорд визначає краудфандинг як «використання Інтернету для залучення грошей через невеликі внески великої кількості інвесторів» [6]. А. Орданіні під краудфандингом розуміє «колективні зусилля людей, які об'єднують свої гроші разом, зазвичай через Інтернет, для того, щоб інвестувати та підтримувати зусилля інших людей або організацій» [9]. Серед вітчизняних учених С.В. Волосович та А.В. Василенко вважають, що краудфандинг варто розглядати як «інструмент фінансування проектів шляхом відкритого заклику на основі матеріальної чи моральної зацікавленості потенційних спонсорів» [1]. Н.С. Меджибовська краудфандингом називає «добровільну колективну співпрацю людей, спрямовану на фінансування зусиль інших людей або організацій (краудфандингових проектів), які представлені в Інтернеті на спеціалізованих сайтах (краудфандингових платформах), що є посередниками та організаторами їх взаємодії» [2]. Провівши аналіз зарубіжних та вітчизняних наукових праць, можна зробити висновок, що краудфандинг – це процес фінансування широким колом осіб конкретного проекту на основі відкритого заклику.

Об'єктом краудфандингу виступає процес впливу на людей з метою спонукання їх до участі в фінансуванні проекту та формування у них певних очікувань, інтересу чи потреб від реалізації проекту. Предметом краудфандингу є фінансові взаємовідносини між учасниками проекту з приводу його реалізації.

До суб'єктів краудфандингу можна віднести коло осіб, що вступають у фінансові взаємовідносини з приводу реалізації проекту. По-перше, це автор проекту (краудфандер, реципієнт капіталу) – особа, що просить фінансування і є його кінцевим одержувачем. По-друге, це потенційні вкладники (жертводавці, інвестори, спонсори) – здійснюють вкладення грошових коштів. По-третє, це краудфандингова платформа, що виступає посередником, поєднуючи краудфандера і потенційного вкладника в місці, де здійснюється збір коштів для реалізації проекту.

Виходячи з сутності краудфандингу, йому притаманні такі основні функції: економічні та соціальні. До економічних функцій відносяться:

- маркетингова – дозволяє визначити цільову аудиторію проекту та перевірити потенційний попит чи затребуваність проекту;
- виробнича – в процесі реалізації проекту створюються нові товари та послуги, а опосередкованим чином і робочі місця;
- ціноутворююча – краудфандер отримує можливість порівняти очікувану ціну реалізації проекту з ринковою та зробити висновок чи правильно він оцінив свій проект;
- інноваційна – в процесі краудфандингу реалізуються інноваційні проекти та створюються нові товари і послуги.

Соціальні функції не приносять прямої економічної вигоди краудфандеру та притаманні в більшій мірі некомерційним проектам. До соціальних функцій відносяться:

- інформаційна – привертає увагу до суспільно важливих проектів, формує тренди на ринку;
- мотиваційна – підштовхує потенційних вкладників брати участь в проектах, що можуть задовольнити суспільні чи особисті потреби;
- благодійна – завдяки реалізації краудфандингових проектів вирішується широке коло питань особистого та суспільного характеру.

Підґрунтям функціонування краудфандингу виступає низка принципів:

1. Цільове призначення. Перед запуском проекту краудфандер повинен заздалегідь визначитися з метою, на реалізацію якої підуть зібрані кошти. Використання позикових коштів на потреби, не вказані в проекті, не допускається.

2. Обмеження в часі. Часові обмеження допомагають реалізовувати найбільш актуальні проекти. Якщо потенційні вкладники відчують потребу в реалізації конкретного проекту, то вони в певні терміни внесуть свої кошти і допоможуть в його реалізації. Якщо ні – то проект закритється, так і не зібравши потрібну кількість грошей.

3. Ризики. Вносячи свої кошти, вкладники не отримують ніяких гарантій в тому, що вони зможуть повернути кошти або отримати прибуток. Це основний принцип інвестування. При цьому соціальні та благодійні проекти в принципі не припускають отримання доходу вкладником.

4. Широка спеціалізація. На сучасних краудфандингових платформах збір коштів можна організувати в багатьох напрямках бізнесу, мистецтва і благодійності.

5. Прозорість. Кожному бажаному, не тільки вкладникам, надається повна інформація про процес збору коштів, мету проекту і можливі нагороди. Це робиться для того, щоб потенційні вкладники могли прийняти рішення щодо доцільності вкладання коштів, і побачити проект у найдрібніших деталях.

6. Результативність. Кожен краудфандер повинен звітувати своїм вкладникам про процес реалізації проекту. Якщо проект провалився, наприклад продукт не знайшов попиту серед споживачів, то всі гроші, інвестовані в проект, залишаються в ньому. Проте якщо автор проекту просто не став його реалізовувати, то він зобов'язаний

повернути гроші своїм вкладникам. Гарантом у цьому зазвичай виступає краудфандингова платформа.

Як із теоретичної, так і з практичної точки зору вкрай важливим є підхід до класифікації видів краудфандингу. Є декілька критеріїв, за якими пропонується класифікувати краудфандинг. Перший – за метою краудфандингового проекту. За цим критерієм краудфандингові проекти поділяються на:

- фінансові. Це бізнес-проекти, метою яких є отримання прибутку шляхом створення нової продукції, товарів чи послуг. Зазвичай створена продукція має високий ступінь унікальності та інноваційних складових частин;

- соціальні. Як правило, некомерційні проекти, що мають велике значення для суспільства. Такі проекти засновують і розвивають у соціальній сфері, сферах охорони здоров'я, захисту природного середовища, розвитку міської інфраструктури та ін.

- креативні. Це проекти, спрямовані на створення чи популяризацію продукції мистецтва та творчості. Найпоширенішим видом таких проектів є збір коштів для створення музичної та кінопродукції, а також комп'ютерних ігор;

- індивідуальні. Це некомерційні проекти, спрямовані на вирішення проблем конкретного індивіду. Такі проекти можуть бути як благодійними – збір коштів на лікування, так і для вирішення побутових проблем – збір коштів на освіту, відпустку чи ремонт.

За другим критерієм, краудфандингові проекти класифікують залежно від мотивації вкладника й очікуваної вигоди. Такі проекти поділяються на:

- благодійні. У межах благодійних проектів пожертвування, як правило, є добровільними актами, зробленими на основі альтруїзму і без будь-яких зобов'язань для одержувача, винагорода відсутня. Поширений цей вид, як правило, серед соціальних, благодійних та культурних проектів. Може використовуватися в політичних кампаніях;

- проекти з нефінансовою винагородою. Такі проекти передбачають збір коштів із подальшим отриманням нефінансової винагороди. Винагорода є свого роду стимулом, що викликає інтерес вкладників і спонукає їх підтримувати авторські ідеї. Використовується під час збору коштів на будь-які проекти, починаючи від творчих, культурних, спортивних проектів і закінчуючи складними технологічними продуктами. Вкладники отримують винагороду у вигляді товарів, робіт і творів мистецтва. Наприклад, якщо мета проекту – запис нового музичного альбому, винагородою може стати подарункове видання альбому з підписом виконавців. Цей вид краудфандингу є найбільш поширеним і простим, оскільки не передбачає наявності будь-яких зустрічних фінансових потоків і тому не підпадає під норми правового регулювання ринку цінних паперів;

- проекти із залучення боргового капіталу. В цих проектах кошти збираються для фінансування фізичних осіб, малого і середнього бізнесу. Цей вид краудфандингу являє собою онлайн-процес укладення фінансової угоди, в якому позичальники і кредитори зв'язуються один

з одним без участі банківської системи. Краудфандингова платформа фактично виступає в ролі брокера, автори проекту – в ролі позичальників, а вкладники – кредиторів. Процентні ставки зазвичай нижче банківських, а інвестор може вибрати ступінь ризику, яку готовий прийняти на себе. Сайти платформ можуть пропонувати рейтингову систему, аналогічну кредитному рейтингу;

- проекти із залучення акціонерного капіталу. В цих проектах збір коштів проводиться для подальшого інвестування та участі в діяльності компанії. Інвестиції в компанію залучаються в обмін на акції цієї компанії. Інвестори купують акції, а їх інвестиції спрямовуються на розвиток підприємства. Інвестор отримує частку в компанії і, отже, право голосу і право на отримання дивідендів, коли компанія почне приносити прибуток. З іншого боку, інвестор розділяє з компанією і всі ризики. Якщо компанія буде терпіти збитки, то інвестор може втратити всі вкладені кошти. Така форма краудфандингу підходить компаніям-новачкам та стартапам.

За третім критерієм краудфандингові проекти класифікують залежно від способу збору коштів, вони поділяються на:

- «все або нічого». В таких проектах кошти переводяться краудфандеру тільки в тому разі, якщо по закінченню встановленого періоду досягається заздалегідь встановлена фінансова мета. Якщо мета не досягнута, всі гроші повертаються вкладникам;

- «залишити все зібране». В цьому разі всі зібрані кошти (за винятком комісійних відрахувань) відправляються творцям проектів, незалежно від того, чи була досягнута встановлена фінансова мета, чи ні. Якщо краудфандеру не вистачає коштів на запуск проекту, то на нього покладається відповідальність за відшкодування коштів спонсорам;

- «угода з вільною ціною». В цих проектах вкладники самі визначають ціну вже створеного продукту, такого як літературне видання або музичний альбом. Таким чином, від кількості зібраних коштів залежатимуть обсяги випуску продукції.

Незважаючи на різноспрямованість краудфандингових проектів згідно з класифікацією, процес їх організації має схожі характеристики. Представлений проект повинен містити опис, кількість коштів, що потребується, час реалізації, інформацію про автора проекту, ймовірні вигоди для вкладників, номери банківських рахунків для перерахунку коштів тощо. В цілому процес краудфандингу можна представити таким чином:

1. Створення ідеї. На цьому етапі створюється ідея, яка, на погляд автора проекту, заслуговує уваги і здатна принести користь у певній галузі. Цей етап вважається найбільш значним, так як він говорить про потенційний успіх проекту, інвестицій та здібності краудфандера.

2. Підготовка проекту. На етапі підготовки обираються способи інвестування чи збору коштів, складається бізнес-план, вибирається краудфандингова платформа, збираються дані, необхідні для створення проекту, – документація, фотографії та відео, що пояснюють його суть.

3. Створення проекту. Ця стадія вважається своєрідним тестуванням наявності попиту на ідею і продукти загалом. На цьому етапі вказується сума, необхідна для реалізації проекту, визначається винагорода за грошові внески, часовий термін збору коштів тощо. Цей етап характеризується максимальною участю краудфандера у популяризації свого проекту шляхом реклами у ЗМІ, соціальних мережах та тематичних спільнотах.

4. Збір коштів. Етап, що здійснюється з мінімальною участю краудфандера. Відбувається збір необхідної суми за допомогою зацікавлених осіб та інвесторів. Підсумком цього етапу є виконання чи невиконання фінансової мети проекту. У разі, якщо необхідні на реалізацію проекту кошти зібрано, грошові кошти переходять на банківські рахунки, здійснюються комісійні виплати краудфандинговій платформі (зазвичай 5-15%). Якщо необхідна сума по закінченню терміну залишилася не зібраною, то внески повертаються вкладникам (за виключенням інших умов проекту). Комісійні виплати краудфандинговій платформі у цьому разі не передбачені.

5. Реалізація проекту. На цьому етапі ідея проекту втілюється у життя, зібрані кошти витрачаються відповідно до фінансового плану чи кошторису проекту. Логічним завершенням цього етапу має бути створений продукт, технологія, послуга чи інший заявлений на початку результат.

6. Звіт про результат. На цьому етапі краудфандер звітує вкладникам про результати, стан реалізації ідеї, про виконану роботу і частину робіт, що могла залишитися. За необхідності відбувається нарахування винагород чи інших бонусів вкладникам. У разі залучення внесків у вигляді акціонерного капіталу формується база для нарахування дивідендів у майбутньому.

Незважаючи на те, що технологія краудфандингу відносно нова і не має значного поширення на вітчизняному ринку, їй властива низка безумовних переваг порівняно з класичними джерелами фінансування. Разом із фінансуванням краудфандер отримує можливість не тільки зібрати кошти, необхідні на реалізацію проекту, але й ефективно розрекламувати його, отримати зворотний зв'язок про затребуваність продукту або кінцевої мети проекту. До основних переваг краудфандингу варто віднести:

- умовна безоплатність фінансування та незалежність. За винятком залучення акціонерного чи боргового капіталу через краудфандингові проекти, винаго-

рода для вкладників є формальною та нефінансовою, особливо якщо ідея носить соціальний або благодійний характер. Також при традиційних формах зовнішнього фінансування кредитор чи інвестор матимуть вплив на те, як будуть використовуватися надані кошти. При бажанні грошовий потік може бути перекритий, і розвиток проекту зупиниться. У разі краудфандингу рахунок інвесторів переходить на тисячі, тож конфлікт інтересів, що може вплинути на результат, відсутній;

- доступність та легкість входу в процес краудфандингу, відсутність бюрократизації. Автор проекту може не мати досвіду запуску успішного бізнесу, репутації, потрібних зв'язків, стартового капіталу і навіть працівників, головне – це ідея, якою зацікавляться потенційні вкладники. Завдяки використанню краудфандингових інтернет-платформ збір коштів не обмежується географічно та розширює коло потенційних вкладників. До того ж інтернет дає можливість скоротити часові і фінансові витрати на пошук вкладників;

- відсутність посередників, що характеризується вільним доступом до фінансів без участі банків, бірж чи венчурних капіталістів. Це говорить про спрощення самого процесу фінансування. Крім того, за рахунок прямого діалогу вкладники можуть взяти участь в удосконаленні ідеї проекту;

- зниження ризиків. Попередній збір коштів наглядно демонструє споживчий інтерес до проекту, його потенційний успіх. Якщо люди його неохоче фінансують – то це сигнал, що з проектом щось не так і треба або міняти концепцію, або скорочувати витрати. Якщо ж фінансування йде хорошими темпами, то є велика вірогідність, що продукт буде популярним на ринку серед споживачів.

Висновки. На основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що краудфандинг є простим, доступним та прозорим інструментом для залучення зовнішнього фінансування як малим чи середнім бізнесом, так і окремими індивідами. Коло проектів, які можуть фінансуватися за допомогою краудфандингу, є надзвичайно широким, що робить цей інструмент універсальним. Завдяки цим та іншим перевагам краудфандинг користується великою популярністю серед користувачів – за прогнозами Світового банку, до 2025 року щорічні вкладення в краудфандинг виростуть до 93 млрд. дол. [10]. Лише третина всіх краудфандингових проектів – соціальні та розважальні, інші – комерційної спрямованості.

Список літератури:

1. Волосович С.В., Василенко А.В. Краудфандинг як інноваційний метод фінансування проектів. *Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics»*. 2017. № 4. С. 13-19. URL: <https://modecon.mnau.edu.ua/issue/5-2017/UKR/volosovych.pdf> (дата звернення: 12.06.2019).
2. Меджибовська Н.С. Краудфандинг для малого бізнесу: міф чи реальність? *Науковий журнал «Економіка України»*. 2016. №10 (659). С. 20-34.
3. Іващенко А.І., Поліщук Є.А., Діба О.М. Перспективи розвитку краудфандингу в Україні як інструменту залучення коштів для підприємств малого та середнього бізнесу. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 21. С. 34-39.
4. Хау Дж. Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса. Москва : Альпина Пабlishер, 2012. 208 с.

5. Schwienbacher A., Larralde B. Crowdfunding of Small Entrepreneurial Ventures. *Handbook of Entrepreneurial Finance*. / D. Cumming. Oxford : Oxford University Press, 2010. P. 369-391.
6. Bradford C. Steven. Crowdfunding and the Federal Securities Laws. *Columbia Business Law Review*. 2012. № 1. 150 p. URL: <http://ssrn.com/abstract=1916184>. (дата звернення: 12.06.2019).
7. Vitins M. Crowdfunding and Securities Laws: What the Americans Are Doing and the Case for an Australian Crowdfunding Exemption. *Scribd: reading platform*. URL: <http://ru.scribd.com/doc/159842450/Crowdfunding-and-Securities-Laws-What-the-Americans-Are-Doing-and-the-Case-for-an-Australian-Crowdfunding-Exemption-by-Matt-Vitins#scribd>. (дата звернення: 12.06.2019).
8. Gierczak M.M., Bretschneider U., Haas Ph., Blohm I., Leimeister J.M. Crowdfunding: Outlining the New Era of Fundraising. *Research Platform Alexandria*. 2015. 18 p. URL: https://www.alexandria.unisg.ch/239336/1/JML_516.pdf. (дата звернення: 12.06.2019).
9. Ordanini A., Miceli L., Pizzetti M., Parasuraman A. Crowd-funding: Transforming customers into investors through innovative service platforms. *Journal of Service Management*. 2011. № 22 (4). P. 443-470.
10. Crowdfunding's Potential for the Developing World. 2013. infoDev, Finance and Private Sector Development Department. Washington, DC. *The World Bank website*. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/409841468327411701/pdf/84000WP0Box380crowdfunding0study00.pdf> (дата звернення: 12.06.2019).

References:

1. Volosovych S.V., Vasylenko A.V. (2017) Kraudfandynh iak innovatsijnyj metod finansuvannia proektiv [Crowdfunding as an innovative method of project financing]. *Electronic scientific professional publication on economic Sciences "Modern Economics"*, no. 4, pp. 13-19.
2. Medzhybovska N.S. (2016) Kraudfandynh dlia maloho biznesu: mif chy real'nist'? [Kraudfandynh for small business: a myth or a reality?]. *Scientific journal "Economics of Ukraine"*, vol. 10, no. 659, pp. 20-34.
3. Ivaschenko A.I., Polischuk Ye.A., Dyba O.M., (2016) Perspektyvy rozvytku kraudfandynhu v Ukraini iak instrumentu zaluchennia koshtiv dlia pidpriemstv maloho ta seredn'oho biznesu [Prospects for the development of crowdfunding in Ukraine as a tool for raising funds for small and medium-sized businesses]. *Investments: practice and experience*, no. 21, pp. 34-39.
4. Khau Dzh. (2012) *Kraudsorsynh. Kollektivnyj razum kak ynstrument razvytyia byznesa* [Crowdsourcing. Collective mind as a tool for business development]. Moscow: Al'pyna Pablysher. [in Russian].
5. Schwienbacher A., Larralde B. (2010) Crowdfunding of Small Entrepreneurial Ventures. *Handbook of Entrepreneurial Finance*. Oxford: Oxford University Press. pp. 369-391.
6. Bradford C. Steven. (2012) Crowdfunding and the Federal Securities Laws. *Columbia Business Law Review*, no. 1, 150 p. Available at: <http://ssrn.com/abstract=1916184>. (accessed: 12 June 2019).
7. Vitins M. Crowdfunding and Securities Laws: What the Americans Are Doing and the Case for an Australian Crowdfunding Exemption. *Scribd: reading platform*. URL: <http://ru.scribd.com/doc/159842450/Crowdfunding-and-Securities-Laws-What-the-Americans-Are-Doing-and-the-Case-for-an-Australian-Crowdfunding-Exemption-by-Matt-Vitins#scribd>. (accessed: 12 June 2019).
8. Gierczak M.M., Bretschneider U., Haas Ph., Blohm I., Leimeister J.M. (2015) Crowdfunding: Outlining the New Era of Fundraising. *Research Platform Alexandria*, 18 p. Available at: https://www.alexandria.unisg.ch/239336/1/JML_516.pdf. (accessed: 12 June 2019).
9. Ordanini A., Miceli L., Pizzetti M., Parasuraman A. (2011) Crowd-funding: Transforming customers into investors through innovative service platforms. *Journal of Service Management*, vol. 22, no. 4, pp. 443-470.
10. Crowdfunding's Potential for the Developing World. 2013. infoDev, Finance and Private Sector Development Department. Washington, DC. *The World Bank website*. Available at: <http://documents.worldbank.org/curated/en/409841468327411701/pdf/84000WP0Box380crowdfunding0study00.pdf> (accessed: 12 June 2019).

СУЩНОСТЬ И ПРЕИМУЩЕСТВА КРАУДФАНДИНГА КАК ВНЕШНЕГО ИСТОЧНИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ

В статье приводится теоретическое обоснование сущности краудфандинга как экономической категории. Определены объект и субъекты краудфандинга, сформированы присущие ему функции и принципы. В статье предлагается подход к классификации видов краудфандинга в зависимости от цели проекта, от способа сбора средств и от мотивации вкладчиков, что позволяет комплексно подойти к исследованию процесса краудфандинга. В работе охарактеризован и пошагово раскрыт процесс краудфандинга. В статье предлагаются поэтапные методологические рекомендации по организации и реализации проекта краудфандинга. Также указываются требования и ограничения, которые устанавливаются для краудфандинговых проектов. Процесс описан в универсальном виде, подходящем для финансирования любых проектов. Представлен список преимуществ краудфандинга по сравнению с традиционными источниками финансирования проектов. Сформированы выводы и дан прогноз развития рынка краудфандинга.

Ключевые слова: краудфандинг, внешнее финансирование, проект, краудфандинговая платформа, инвестиции.

THE ESSENCE AND ADVANTAGES OF CROWDFUNDING AS AN EXTERNAL SOURCE OF PROJECT FINANCING

The creation of new innovative projects requires significant financial resources, the lack of which jeopardizes the existence of the project or significantly limits the scope of its implementation. Usually, the traditional sources of financing of such projects were either own funds or attracted in the form of loans and investments. The listed financing sources have a number of disadvantages that limit their use when launching new projects. These are high interest rates on the loan, the transfer of part of the company to equity investors, high risks of using equity. However, with the development of modern IT-technologies, especially in the field of communications, enterprises have received a new tool for financing their projects – crowdfunding. With the help of specialized crowdfunding platforms, problems of search and attraction of investors are solved. This paper provides a theoretical justification of the essence of crowdfunding as an economic category and a source of external financing. The object and subjects of crowdfunding are defined, functions and principles inherent to it are formed. Also, the article proposes an approach to the classification of types of crowdfunding, depending on the purpose of the project, depending on the method of raising funds and depending on the motivation of depositors, which allows a comprehensive approach to the study of the process of crowdfunding. This approach to classification takes into account the possibility of crowdfunding to finance any business projects, innovative projects to create new products and services, creative or charitable projects. The article provides step-by-step methodological recommendations on the organization and implementation of a crowdfunding project. Also it indicates the requirements and limitations that are set for crowdfunding projects. The process is described in a versatile form, which allows it to be used to organize funding for projects of any kind. The list of advantages of crowdfunding in comparison with traditional sources of financing of projects is presented. Conclusions are formulated and the forecast of development of the crowdfunding market is given.

Key words: crowdfunding, external financing, project, crowdfunding platform, investments.

7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.1.0121

Будько О.В.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів та обліку,
Дніпровський державний технічний університет

Budko Oksana

Dniprovsky State Technical University

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено поняття інформації, на підставі якого визначено її види, які становлять інформаційну базу для управління вибраною стратегією сталого розвитку підприємства. Розглянуто інформаційне забезпечення сталого розвитку підприємства. Визначено процес формування інформації з метою управління підприємством. Розкрито сутність економічної, екологічної та соціальної інформації в контексті сталого розвитку підприємства. Встановлено причини складнощів у формуванні екологічної та соціальної інформації з метою управління сталим розвитком підприємства. Розглянуто порядок трансформації економічної, екологічної і соціальної інформації в управлінську інформацію. Подано визначення управлінської інформації, яка забезпечує потреби користувачів. Визначені шляхи вирішення проблем інформаційного забезпечення системи управління сталим розвитком підприємства.

Ключові слова: економічна інформація, екологічна інформація, соціальна інформація, управлінська інформація, сталий розвиток, підприємство.

Постановка проблеми. Поняття економічної інформації широко і досить детально досліджено у працях вітчизняних і зарубіжних учених. Проте питання формування інформації, її класифікації та вимоги до неї в процесі її використання для обліково-аналітичного забезпечення управління сталим розвитком підприємства поки що залишаються поза увагою наукової спільноти. Актуальність питань інформаційного забезпечення системи управління сталим розвитком не викликає сумніву, адже функціонування системи управління сталим розвитком підприємства базується на інформації, якою керується керівництво і яка, відповідно, формується всередині підприємства. Комплексність формування такої інформації полягає у сукупності показників та їх аналітичній інтерпретації у сфері планування, бухгалтерського та управлінського обліку, звітності, аналізу, контролю з метою забезпечення необхідними даними, які реалізуються в системі поточних і стратегічних функцій та завдань для реалізації підприємством вибраної стратегії сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дефініція інформації законодавчо закріплена в нормативних актах та досліджувалася багатьма вітчизняними і зарубіжними вченими. Аналіз нормативно-правового забезпечення та напрацювань науковців свідчить про

практично єдині методологічні підходи щодо визначення поняття інформації.

Цивільним кодексом України інформація визначається як документовані або публічно оголошені відомості про події та явища, що мали або мають місце у суспільстві, державі та навколишньому середовищі [1]. Практично таке ж визначення надано у Законі України «Про інформацію» [2]. У Законі України «Про захист економічної конкуренції» наведено більш детальне визначення інформації: «це відомості у будь-якій формі й вигляді та збережені на будь-яких носіях (у тому числі листування, книги, помітки, ілюстрації (карти, діаграми, органіграми, малюнки, схеми тощо), фотографії, голограми, кіно-, відео-, мікрофільми, звукові записи, бази даних комп'ютерних систем або повне чи часткове відтворення їх елементів), пояснення осіб та будь-які інші публічно оголошені чи документовані відомості» [3].

Досліджуючи поняття інформації, М.І. Бондар вказує, що інформація – «це відображення реального світу, що можна подати у вигляді сукупності об'єктів і процесів, а знання показують усвідомлену інформацію» [4, с. 13]. Особливу цінність становлять не ізольовані відомості, а інформація, пов'язана з основними етапами процесу управління: плануванням; виробленням і реалізацією рішень; регулюванням

і координуванням; аналізом виконання поставлених цілей (зворотний зв'язок).

У теорії управління І.В. Кальницька визначає інформацію як сукупність відомостей про зміни, які здійснюються в системі і середовищі, що її оточує, що знижує ступінь невизначеності знань про конкретний об'єкт [5, с. 20].

Відомий дослідник у сфері управління П. Друкер стверджує, що «для успішного виконання функцій у майбутньому керівникам необхідна цілісна інформаційна система, що відповідає стратегії, а не окремі інструменти, які використовувалися досі головним чином для опису минулих подій» [6, с. 9]. Це означає, що ефективність системи управління підприємством перебуває у прямій залежності від обсягу інформації, її якості та цільового використання.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте низка проблемних питань щодо складу інформації та її формування для використання з метою реалізації стратегії сталого розвитку залишається невирішеною та потребує подальшого розгляду та дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розкриття сутності, складу та порядку формування управлінської інформації у системі інформаційного забезпечення сталого розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема інформаційного забезпечення системи управління підприємством історично актуальна, що відображено в роботах вітчизняних та зарубіжних науковців. Питання використання інформації набувають не меншого значення, ніж енергетичні та сировинні проблеми, тому темпи прогресу сьогодишнього, а тим більше завтрашнього дня значною мірою залежать від інформаційного обслуговування найважливіших сфер людської діяльності – науки, техніки, виробництва й управління.

Наявність зв'язку між результативністю діяльності підприємства і ефективною інформаційною сферою її системи управління беззаперечна. Вдосконалення системи управління підприємством пов'язано із модернізацією інформаційних систем, що й визначає першорядне значення інформації.

Питання інформаційного забезпечення актуальне за різних концепцій управління. З огляду на значення інформації для системи управління, одні автори розкривають класифікації інформації та методи її збору й обробки, включаючи інформаційні технології, інші – розглядають інформацію системи бухгалтерського управлінського обліку як основного джерела формування інформації для цілей управління підприємством, ігноруючи інші облікові підсистеми.

Водночас слід вказати, що вирішення проблем інформаційного забезпечення системи управління сталим розвитком підприємства повинно бути комплексним, включати всі підсистеми обліково-аналітичної системи. До інформаційної системи управління включається система обліково-аналітичного забезпечення з її підсистемами (функціональними складниками):

обліковою підсистемою, аналітичною підсистемою та контрольною підсистемою.

Це підтверджує, що інформаційна сфера системи управління підприємством має складну структуру. У зв'язку з істотними змінами процесів руху інформації принципово змінюється й управлінська діяльність. Інформаційне забезпечення управлінських рішень набуває нової якості, отже, певним чином зміщуються акценти під час формування моделі управління підприємством.

Процес формування інформації починається з визначення, класифікації, оцінки, вимірювання господарських операцій підприємства та інших економічно значущих відомостей з метою їх систематизації та угруповання. Далі здійснюється оцінка інформації, необхідної для управління, та її обробка. Потім інформація підлягає реєстрації (відображення інформації в документах, реєстрах, звітах) і поданню користувачу (суб'єкту управління). Функціональне призначення інформаційного забезпечення системи управління підприємством передусім спрямоване на досягнення стратегічної мети діяльності підприємства.

Інформація не існує сама по собі – її збір, реєстрація, накопичення, обробка, узагальнення відбуваються в межах певної системи. Розглядаючи процес забезпечення інформацією зацікавлених користувачів як основного системоутворюючого фактора, необхідно акцентувати інформаційну систему обліково-аналітичного забезпечення управління сталим розвитком підприємства, на параметри якої будуть впливати прямо користувачі, оскільки їхні інтереси й очікування повинні привести до адекватних коригуючих дій системи. На «вході» системи – обліково-аналітична інформація, на «виході» – звітність (фінансова, нефінансова, інтегрована). Зростаючі запити користувачів до кількісних і якісних характеристик звітності, розширення спектру фінансових та нефінансових показників (ринкових, маркетингових, прогнозних показників, оцінки фінансових ризиків) зумовлюють включення до інформаційної моделі, крім облікової інформації, ще й нормативної, планової, правової, оцінювальної, аналітичної та статистичної інформації. Тільки така якісна сукупність різнобічної інформації про підприємство стане необхідною передумовою прийняття ефективних управлінських рішень для досягнення цілей сталого розвитку підприємства.

Отже, інформація – це відомості, які відображають події, факти та явища, що відбулися, відбуваються або можуть відбутися, знижуючи при цьому ступінь невизначеності у веденні діяльності. Розвиваючи цю думку та беручи до уваги напрацювання вітчизняних та зарубіжних дослідників, а також враховуючи обрання підприємством стратегії сталого розвитку, під інформацією слід розуміти відомості про економічні, соціальні та екологічні аспекти діяльності та зовнішнє середовище підприємства, які забезпечують прийняття управлінських рішень щодо його функціонування та розвитку. У контексті сталого розвитку інформація формується за видами: економічна, соціальна та екологічна інформація (рис. 1).

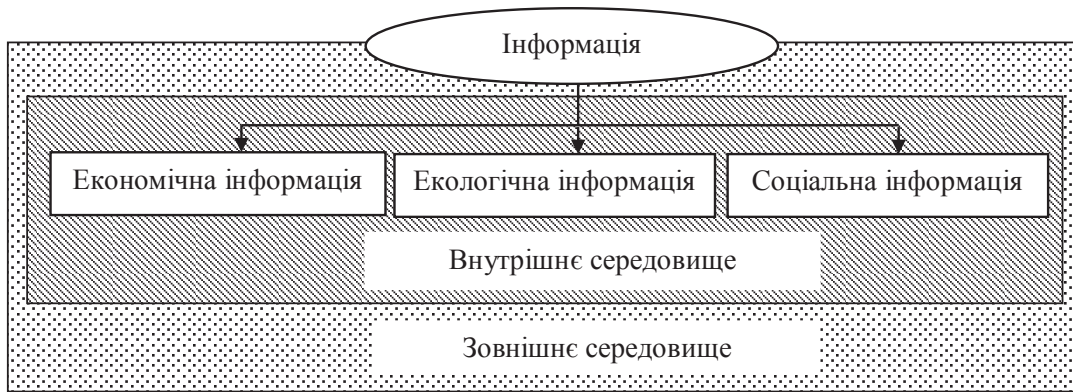


Рис. 1. Інформація у контексті сталого розвитку

Джерело: авторська розробка

Розуміння сутності цих видів інформації дасть змогу сформуванню інформаційного забезпечення, адекватного управлінню сталим розвитком. Узагальнивши вітчизняний і зарубіжний досвід, слід відзначити, що економічна інформація – це відомості в галузі економіки, які необхідно фіксувати, передавати, зберігати, обробляти й узагальнювати з метою використання в управлінні як на макро-, так і на мікрорівні, яка включає облікову інформацію (що описує події, явища і господарські процеси, які відбулися) і планову (описує події, які відбудуться).

Управлінські рішення потребують не тільки фінансово-економічної інформації. Глобалізація економіки привела до необхідності врахування таких важливих видів інформації, як екологічна та соціальна, з урахуванням дії факторів зовнішнього і внутрішнього середовища.

Визначення екологічної інформації (інформації про стан навколишнього середовища) є містким – це будь-яка інформація у письмовій, аудіовізуальній, електронній чи іншій матеріальній формі про: стан навколишнього природного середовища чи його об'єктів – землі, вод, надр, атмосферного повітря, рослинного і тваринного світу та рівні їх забруднення; біологічне розмаїття і його компоненти, включаючи генетично видозмінені організми та їх взаємодію з об'єктами навколишнього природного середовища; джерела, фактори, матеріали, речовини, продукцію, енергію, фізичні фактори (шум, вібрацію, електромагнітне випромінювання, радіацію), які впливають або можуть вплинути на стан навколишнього природного середовища та здоров'я людей; загрозу виникнення і причини надзвичайних екологічних ситуацій, результати ліквідації цих явищ, рекомендації щодо заходів, спрямованих на зниження їх негативного впливу на природні об'єкти та здоров'я людей; екологічні прогнози, плани і програми, заходи, зокрема адміністративні, державну екологічну політику, законодавство про охорону навколишнього природного середовища; витрати, пов'язані зі здійсненням природоохоронних заходів за рахунок фондів охорони навколишнього природного середовища, інших джерел фінансування, економічний аналіз, проведений

у процесі прийняття рішень з питань, що стосуються довкілля [2]. Найбільш ґрунтовним дослідженням щодо визначення способів відображення екологічного стану в системі бухгалтерського обліку та об'єктів екологічної інформації є монографія І.В. Замули. Авторка вперше обґрунтувала науковий підхід до визнання бухгалтерського обліку системою, що забезпечує формування та оприлюднення інформації про екологічну діяльність суб'єкта господарювання та систему об'єктів бухгалтерського обліку, пов'язаних з екологічною діяльністю суб'єктів господарювання [7, с. 4-5].

Слід ще раз підкреслити, що формування екологічної інформації, її подання та використання для управлінських рішень ускладнюється відсутністю у вітчизняному законодавстві чітко сформульованих норм щодо розкриття екологічної інформації у звітності. Підприємства самостійно вирішують про ступінь відображення певного обсягу екологічної інформації, що приводить іноді до повного або часткового ігнорування ролі бухгалтерського обліку у забезпеченні реалізації положень політики сталого розвитку.

Результатом раціонального використання фінансових та природних ресурсів є соціальні показники, які відповідно формує соціальна інформація. Як зазначає О.В. Пархоменко, соціальна інформація – це «знання про результат праці людини, яке свідомо переведено людиною в ранг інформації, роблячи її доступною суспільству для використання» [8, с. 35]. Кількість і значення соціальної інформації у сучасному суспільстві постійно зростає. Життя динамічно змінюється за рахунок технологічних змін у виробництві, випуску нової прогресивної техніки, технологізації життя, а також за рахунок формування нових взаємовідносин у суспільстві. Все це нове формується на базі створення нових знань і появи нової соціальної інформації у всіх сферах життєдіяльності людини (політичній, економічній, релігійній тощо). На цьому принципі функціонує замкнене безкінечне коло прогресу.

Така інформація відображає умови праці та розвиток людського капіталу, збереження і відтворення довкілля, доброчинність і благодійництво, співпрацю з місцевими громадами, протидію корупції,

відповідальність за продукцію. Використання соціальної інформації під час ухвалення управлінських рішень можливе в тому числі і за умови формування її в системі обліку.

Без певної обробки та перетворення ці види інформації можуть втрачати або ж взагалі не мати цінності. Через відображення фінансових показників в обліково-аналітичній системі ці види інформації набувають ознак обліково-аналітичної інформації, яка в результаті трансформаційних процесів стає основою управлінської інформації (рис. 2).

С.А. Кузнецова під інформацією для управління (управлінською інформацією) розглядає документовані або публічно оголошені відомості про події або явища, що відбуваються у зовнішньому та внутрішньому середовищі суб'єкта управління і використовуються в процесі управління [9, с. 7-26]. Загалом погоджуючись із таким визначенням, зауважимо, що для управління можуть бути використані не тільки публічно оголошені відомості, але й ті, які мають закритий характер. Крім того, такі відомості повинні не просто використовуватися в процесі управління, а з урахуванням сутності запитів та вимог користувачів для прийняття управлінських рішень.

Управління загалом слід розглядати як процес сприйняття інформації: інформація про об'єкт управління досліджується (ідентифікується, вимірюється, аналізується, інтерпретується тощо) суб'єктом управ-

ління відповідно до цілей управління та передається на об'єкт управління, це підвищує значення інформації в економічному контексті її використання системою управління. Інформація є одночасно і предметом управління, і результатом управління, утворюється в процесі управління, а тому управління є наслідком використання інформації, тобто без інформації неможливе управління, без управління відпадає потреба в інформації.

Тому визначення управлінської інформації в умовах сталого розвитку підприємств доречно уточнити і сформулювати так: управлінська інформація – це відомості про події або явища, що відбулися, відбуваються або відбуватимуться у зовнішньому та внутрішньому середовищі суб'єкта управління і використовуються в процесі прийняття управлінських рішень.

Висновки. Забезпечення управлінською інформацією дає змогу суб'єктам окреслити політику щодо сталого розвитку через вирішення значного комплексу завдань: формування інформації, необхідної для обґрунтування цілей і завдань сталого розвитку; забезпечення аналітичної підтримки управлінських рішень; встановлення наявних та можливих ризиків та загроз сталому розвитку, запобігання надзвичайним ситуаціям та підвищення рівня безпеки; обґрунтованого розроблення нормативно-правових документів щодо сталого розвитку; удосконалення організації і системи управління сталим розвитком.

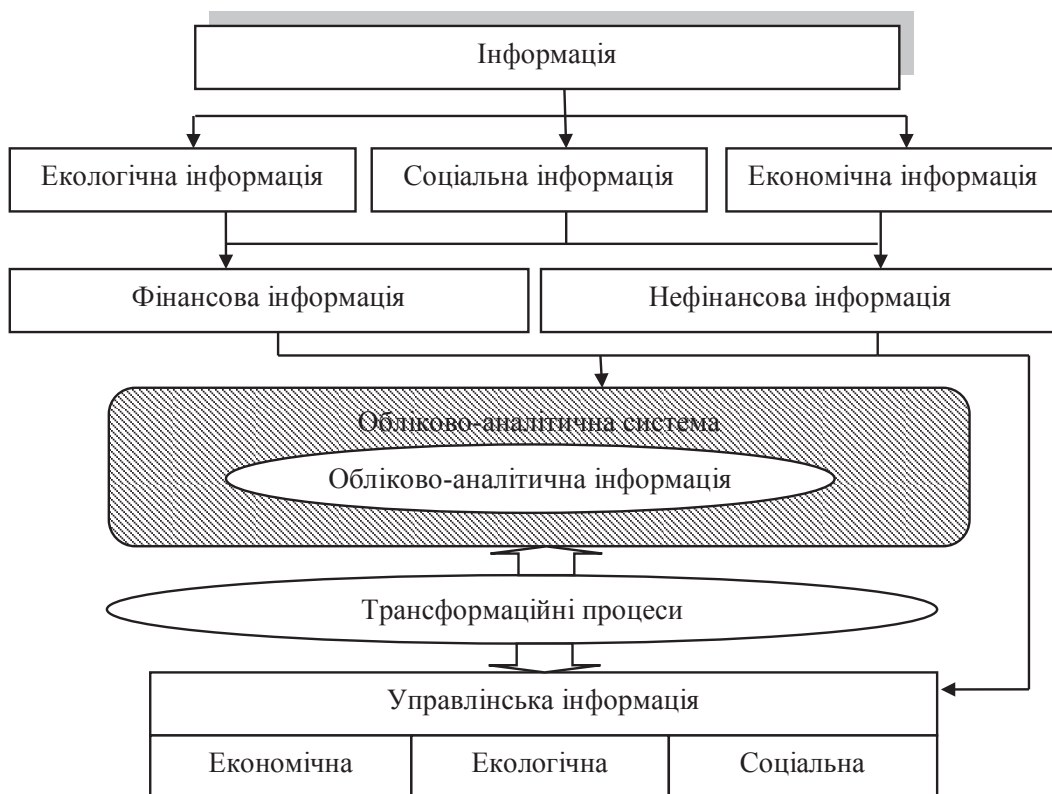


Рис. 2. Трансформація економічної та еколого-соціальної інформації в управлінську інформацію

Джерело: авторська розробка

Список літератури:

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. URL: [https:// zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15) (дата звернення: 10.04.2019).
2. Закон України «Про інформацію» від 02.10.1992 р. № 2657-XII. URL: <https://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2657-12> (дата звернення: 15.04.2019).
3. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 р. № 2210-III. URL: <https://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2210-14/page3> (дата звернення: 25.04.2019).
4. Бондар М. Обліково-аналітична інформація в управлінні підприємницькою діяльністю. Економічний аналіз. 2010. Вип. 6. С. 13-16.
5. Кальницкая И.В. Учетно-аналитическая концепция интегрированной информационной системы для целей управления организацией: теория и методология: дисс. ... докт. экон. наук: 08.00.12. Екатеринбург, 2009. 358 с.
6. Измерение результативности компании: пер. с англ. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2006. 220 с.
7. Замула І.В. Бухгалтерський облік екологічної діяльності у забезпеченні стійкого розвитку економіки: монографія. Житомир: ЖДТУ, 2010. 440 с.
8. Пархоменко О.В. Теоретичні основи системи «інформація – знання». Київ: Державний інститут інтелектуальної власності, 2008. 172 с.
9. Кузнецова С.А. Бухгалтерський облік в системі формування управлінської інформації: методологія та практика: монографія. Мелітополь: Таврійський державний агротехнологічний університет, 2007. 297 с.

References:

1. Civilnyj kodeks Ukrainy vid 16.01.2003 r. № 435-IV. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (accessed 10 April 2019).
2. Zakon Ukrainy «Pro informaciyu» vid 02.10.1992 r. № 2657-XII. Available at: <https://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2657-12> (accessed 25 April 2019).
3. Zakon Ukrainy «Pro zaxyst ekonomichnoyi konkurenciyi» vid 11.01.2001 r. № 2210-III. Available at: <https://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2210-14/page3> (accessed 25 April 2019).
4. Bondar M. (2010). Oblikovo-analitychna informaciya v upravlinni pidpryyemnyczkoyu diyalnistyu [Accounting and analytical information in the management of entrepreneurial activity]. *Ekonomichnyj analiz*. no. 6. pp. 13-16.
5. Kalnickaja I.V. (2009). *Uchetno-analiticheskaja koncepcija integrirovannoj informacionnoj sistemy dlja celej upravlenija organizacij: teorija i metodologija* [Accounting and analytical concept of an integrated information system for the purposes of managing an organization: theory and methodology] Ph.D. Thesis, Accounting and statistics, Ekaterinburg, Russia.
6. Izmerenie rezultativnosti kompanii [Measuring the performance of the company]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2006. (in Russian).
7. Zamula I.V. (2010). *Buxgalterskyj oblik ekologichnoyi diyalnosti u zabezpechenni stijkogo rozvytku ekonomiky* [Accounting of ecological activity in ensuring sustainable development of the economy]. Zhytomyr: ZhDTU. (in Ukrainian).
8. Parxomenko O.V. (2008). *Teoretychni osnovy systemy «informaciya – znannya»* [Theoretical foundations of the system «information – knowledge»]. Kyiv: Derzhavnyj instytut intelektualnoyi vlasnosti. (in Ukrainian).
9. Kuznecova S.A. (2007). *Buxgalterskyj oblik v systemi formuvannya upravlins'koyi informaciyi: metodologiya ta praktyka : monografiya* [Accounting in the system of formation of management information: methodology and practice]. Melitopol: Tavrijskyj derzhavnyj agrotehnologichnyj universytet. (in Ukrainian).

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследовано понятие информации, на основании которого определены ее виды, которые составляют информационную базу для управления выбранной стратегией устойчивого развития предприятия. Рассмотрено информационное обеспечение устойчивого развития предприятия. Определен процесс формирования информации для управления предприятием. Раскрыта сущность экономической, экологической и социальной информации в контексте устойчивого развития предприятия. Установлены причины сложностей в формировании экологической и социальной информации в целях управления устойчивым развитием предприятия. Рассмотрен порядок трансформации экономической, экологической и социальной информации в управленческую информацию. Дано определение управленческой информации, которая обеспечивает потребности пользователей. Определены пути решения проблем информационного обеспечения системы управления устойчивым развитием предприятия.

Ключевые слова: экономическая информация, экологическая информация, социальная информация, управленческая информация, устойчивое развитие, предприятие.

INFORMATION PROVIDED IN THE SYSTEM OF MANAGEMENT BY SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

The article is devoted to the concept of information, on the basis of which its types are defined, which constitute the information base for managing the chosen strategy of sustainable development of the enterprise. The information provision of sustainable development of the enterprise is considered. The connection between the performance of the enterprise and the effective information sphere of its management system is established. The process of formation of information for the purpose of enterprise management is determined. It is determined that solving problems of information support of sustainable development management system should be based on the accounting and analytical system created at the enterprise. This has caused the complexity of the information sphere of the enterprise management system. The functional purpose of the information support of the enterprise management system is determined, the basis of which is the accounting and analytical system. The composition of the system of accounting and analytical support of sustainable development, which includes accounting, analytical and control subsystems, is established. The essence of economic, ecological and social information in the context of sustainable development of the enterprise is disclosed. Because of the display of financial indicators in the accounting and analytical system, these types of information acquire the features of accounting and analytical information, which becomes the basis of management information for decision-making by interested users. The reasons for the difficulties in the formation of environmental and social information in order to control the sustainable development of the enterprise are established. Definition of management as a process of perception of information, which is simultaneously the subject and the result of management. The order of transformation of economic, ecological and social information into administrative information is considered. The definition of managerial information is provided, which provides the needs of interested users. The ways of solving the problems of information provision of the management system of sustainable development of the enterprise are determined. A set of tasks is defined, the solution of which will allow interested users to outline the policy of sustainable development.

Key words: economic information, ecological information, social information, management information, sustainable development, enterprise.

УДК 657.37:336.73

Гончаренко О.О.

кандидат економічних наук, доцент,
ДВНЗ «Університет банківської справи», Черкаський інститут

Goncharenko Olena

SHEI «Banking University», Cherkasy institute

ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ УСТАНОВ

У статті обґрунтовано доцільність застосування небанківськими фінансово-кредитними установами парційного підходу до облікової політики, а також окреслені компоненти організації методики бухгалтерського обліку на локальному рівні. Визначено, що елементами облікової політики виступають принципи, методи і процедури, застосовувані установою під час ведення бухгалтерського обліку та формування звітності. Обґрунтовано імперативність принципів бухгалтерського обліку, а також множинність методів і процедур для однакових об'єктів, що спричинює застосування певних критеріїв їх вибору. Виокремлено три види багатоваріантності методів оцінки, обліку і процедур, які лягли в основу побудови матриці методів. Розроблено та обґрунтовано структуру і наповнюваність кожної частини розпорядчого документу про облікову політику для небанківських фінансово-кредитних установ, що забезпечує формалізацію методичних положень бухгалтерського обліку і є «обліковою конституцією» установи під час формування звітності.

Ключові слова: небанківські фінансово-кредитні установи, облікова політика, елементи облікової політики, критерії вибору елементів облікової політики організація бухгалтерського обліку.

Постановка проблеми. Турбулентний стан вітчизняного ринку фінансових послуг спричинює постійну зміну структури його учасників, серед яких останніми роками зростає роль небанківських фінансово-кредитних установ (ломбардів, фінансових компаній, юридичних осіб публічного права, кредитних спілок, інших кредитних установ). Зі збільшенням активів та обсягів діяльності зазначених установ зростає інтерес до облікової інформації як основи для прийняття рішень. З метою забезпечення користувачів корисною обліковою інформацією небанківські фінансово-кредитні установи застосовують інструмент формування методики бухгалтерського обліку – облікову політику, за допомогою якої реалізується «методологічний індивідуалізм» [1, с. 343] на локальному рівні. Нетривала історія імперативного застосування зазначеними установами міжнародних стандартів фінансової звітності актуалізувала питання формування та реалізації доречної облікової політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність облікової політики, її складові, рівні реалізації та порядок формування були предметами дослідження таких вчених як Т.В. Барановська, Ф.Ф. Бутинець, О.П. Войналович, Т.П. Назаренко, А.О. Касич, О.В. Онищенко, Н.П. Кондраков, О.П. Кундря-Висоцька, В.А. Кулик, М.І. Кутер, Т. Кучеренко, Л.Г. Ловінська, Я.В. Олійник, М.С. Пушкар, М.Т. Щирба, Я.В. Соколов, В.А. Шпак, І.А. Юхименко-Назарук. Визнаючи здобутки та ґрунтовність праць зазначених науковців, зауважимо, що їх дослідження мали більш загальний характер і не стосувалися формування та реалізації облікової політики в небанківських фінансово-кредитних установах. Окрім того, в умовах застосування зазначеними установами міжнародних стандартів фінансової звітності, їх поступового оновлення, підходи до формування облікової політики потребують подальших досліджень та вдосконалень.

Формулювання цілей статті. Дослідити змістовне наповнення поняття облікової політики, визначити її елементи, критерії вибору та змін, а також розробити матрицю методів оцінки, обліку і процедур та визначити структуру розпорядчого документу з врахуванням специфіки діяльності небанківських фінансово-кредитних установ.

Виклад основного матеріалу. Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» облікову політику визначено як «сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності» [2], що за змістовним наповненням незначно відрізняється від тлумачення цієї категорії в МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки»: «конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансової звітності» [3].

В той же час, погляди науковців на поняття облікової політики відрізняються різноманітністю, а виділені ними складові розмежовують в обліковій політиці наступні

аспекти: організаційні (форми організації бухгалтерського обліку, структура бухгалтерської служби, посадові інструкції, внутрішні стандарти тощо), технічні або технологічні (форми ведення бухгалтерського обліку, робочий план рахунків, документооборот тощо), методичні (сукупність методів та критеріїв оцінки, що регламентують облік активів, зобов'язань, власного капіталу, доходів та витрат). При цьому, можна виокремити дві групи підходів до композитарності облікової політики: агрегатний (суцільний), що передбачає охоплення організаційного, технологічного та методичного аспектів [4; 5; 6; 7], і парціальний (частковий), відповідно до якого облікова політика включає лише методичний аспект [8; 9; 1].

Вітчизняним законодавством право суб'єкта господарювання на самостійне визначення за погодженням з власником або уповноваженим ним органом облікової політики є рівнозначним з правом вибору форми організації бухгалтерського обліку, форми ведення бухгалтерського обліку, самостійної розробки документообороту, додаткової системи рахунків, системи і форми управлінського обліку тощо [2], що підкреслює взаємопов'язаність компонентів: методики, облікового персоналу, техніки і технології, а співвідношення облікової політики і організації бухгалтерського обліку як часткового і цілого. До того ж, Методичними рекомендаціями щодо облікової політики підприємства передбачено перелік необхідних для розкриття саме методичних аспектів (методи оцінки, методи амортизації, методи обчислення резервів, перелік створюваних забезпечень тощо) [10]. І хоча цей нормативний акт не застосовується небанківськими фінансово-кредитними установами, він дає розуміння змістовного наповнення облікової політики локального рівня. Окрім того, ставлення до облікової політики як до «інструменту вирішення організаційних та технічних питань ведення обліку переважніше її зміст» [1, с. 347].

Виходячи з вищезазначеного, поняття облікової політики включає тільки методичні аспекти бухгалтерського обліку, а організація методики передбачає окреслення елементів облікової політики, критеріїв їх вибору та зміни, а також формування та затвердження внутрішнього регламенту про облікову політику небанківської фінансово-кредитної установи.

Щодо елементів облікової політики, то серед науковців поширеною є думка, що вони є методами оцінки, обліку і процедур, альтернативність яких передбачена стандартами бухгалтерського обліку [4, с. 11; 11, с. 63; 1, с. 369; 9, с. 65]. Така точка зору здебільшого ґрунтується на положеннях Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства, якими передбачено, що «у розпорядчому документі про облікову політику наводяться принципи, методи і процедури, які використовуються підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання і подання фінансової звітності та щодо яких нормативно-правовими актами з бухгалтерського обліку передбачено більш, ніж один їх варіант... [10]. Проте, такі обмеження, суперечать законодавчому визначенню облікової політики і можуть

стосуватись тільки розпорядчого документу з метою оптимізації останнього. Враховуючи зазначене, елементами облікової політики виступають принципи, методи і процедури, застосовувані установою при веденні бухгалтерського обліку та формуванні звітності.

Принципи бухгалтерського обліку, як елементи облікової політики небанківських фінансово-кредитних установ, передбачають сукупність принципів, визначених Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Концептуальною основою фінансової звітності та МСБО 1 «Подання фінансової звітності»: автономність, безперервність, періодичність, нарахування, превалювання сутності над формою, єдиний грошовий вимірник, повне висвітлення, послідовність, а також мають бути розширені за рахунок принципів обачності та справедливої оцінки. Актуальність додаткових принципів обумовлює їх регламентацію як мінімум на галузевому рівні, а саме розпорядженням Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Добровільне запровадження небанківськими фінансово-кредитними установами додаткових принципів навряд чи можливе, оскільки останні обмежують можливості оціночних маніпуляцій та вимагають додаткової роботи і знань. В будь-якому випадку, принципи є тією фундаментальною основою, що обумовлює і одночасно обмежує вибір методів, здатних забезпечити формування якісної інформації в системі бухгалтерського обліку.

МСБО 1 «Подання фінансової звітності» вимагає, щоб «суб'єкт господарювання розкривав свої суттєві політики, у тому числі основу (або основи) оцінки...» [12], а НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» зобов'язує підприємства висвітлювати облікову політику шляхом опису «принципів оцінки... та методів обліку» [13], що підтверджує агрегованість елементу облікової політики «методи» та дозволяє виділити його компоненти: методи оцінки та методи обліку.

Процедури є доповнюючим елементом облікової політики і передбачають ряди послідовних дій, що забезпечують реалізацію методів оцінки і методів обліку. Взаємозв'язок між елементами облікової політики систематизовано на рис. 1.

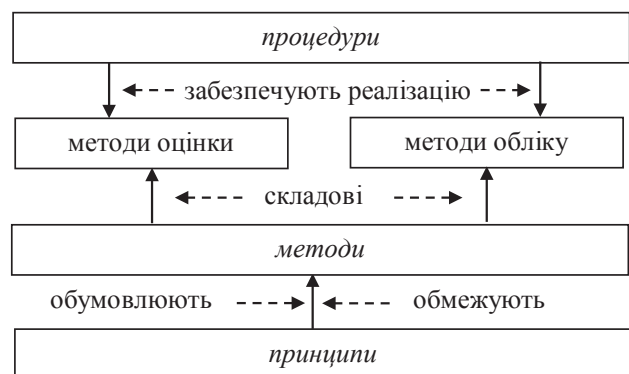


Рис. 1. Елементи облікової політики установи, їх складники та взаємозв'язки

Об'єктами облікової політики є об'єкти бухгалтерського обліку (активи, зобов'язання, власний капітал, доходи і витрати), до яких застосовуються елементи облікової політики. Якщо принципи бухгалтерського обліку є імперативними, то методи і процедури відзначаються множинністю для однакових об'єктів, що зумовлює застосування певних критеріїв їх вибору. Відповідно до МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» критерії вибору методів оцінки, обліку і процедур мають алгоритмічний характер, тобто застосування наступного критерію залежить від виконання чи невиконання попереднього (рис. 2).

Для небанківських фінансово-кредитних установ основним видом діяльності є кредитування (послуги з надання фінансових кредитів), що обумовлює існування в зазначених установах об'єктів бухгалтерського обліку – фінансових активів, які, здебільшого, представлені дебіторською заборгованістю за виданими кредитами. Відповідно до визначеної ієрархії критеріїв (див. рис. 2) одразу можна відзначити наявність МСФЗ 9 «Фінансові інструменти», що безпосередньо застосовується до фінансових активів. Проте, зазначений стандарт не дає однозначного метода оцінки, обліку і процедури, а зобов'язує здійснити вибір залежно від додаткових класифікаційних ознак: бізнес-моделі управління фінансовими активами та характеристики грошових потоків за ними, установлені договором (табл. 1).

Методи оцінки, обліку і процедури щодо фінансових зобов'язань небанківських фінансово-кредитних установ також характеризуються «зобов'язуючою» багатоваріантністю, хоча базовим методом є амортизована собівартість (табл. 2).

Водночас для основних засобів МСБО 16 «Основні засоби» передбачена альтернативна багатоваріантність у виборі моделей оцінки, обліку та процедур: модель собівартості або модель переоцінки. Модель переоцінки, в свою чергу, включає альтернативні варіанти методів обліку амортизації: метод індексації та метод виключення (списання амортизації). Щодо методів амортизації основних засобів, то їх багатоваріантність характеризується одночасністю використання різних методів для різних об'єктів основних засобів або їх однорідних груп, а критерієм вибору є «найкраще відображення очікуваної форми споживання майбутніх економічних вигод, втілених в активі» [15] (табл. 3). Аналогічні варіанти методів оцінки, обліку і процедур застосовуються й для нематеріальних активів відповідно до МСБО 38 «Нематеріальні активи» [20].

Виходячи з вищезазначеного, багатоваріантність методів оцінки, обліку і процедур є декількох видів: зобов'язуючою, альтернативною та одночасною (паралельною), що має враховуватись при формуванні облікової політики установи. Варіативність методів оцінки, обліку та процедур може бути систематизована в табличній формі щодо всіх об'єктів бухгалтерського обліку і представлена як матриця методів. Така матриця буде виконувати роль довідника при формуванні облікової політики установи і може бути затвер-

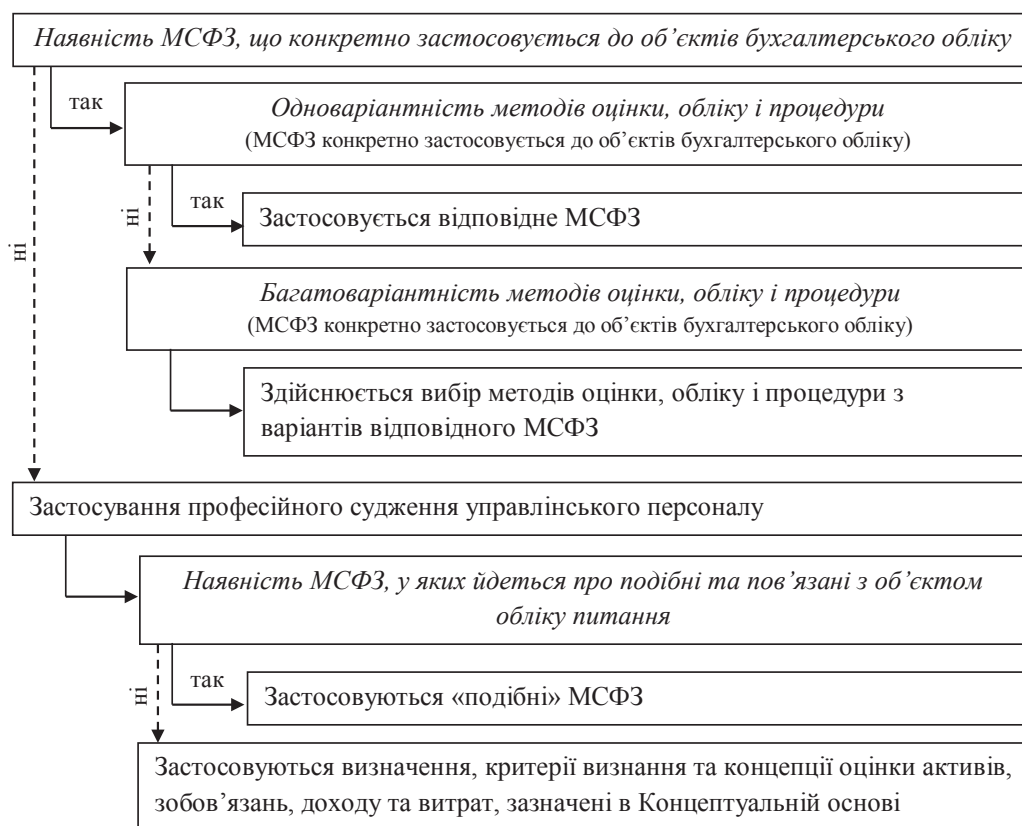


Рис. 2. Критерії вибору елементів облікової політики установи

Таблиця 1

Варіанти методів оцінки, обліку і процедур фінансових активів

Фінансовий актив		Бізнес-модель з управління фінансовими активами		
		Утримання активу для одержання договірних грошових потоків	Одержання договірних грошових та/або шляхом продажу фінансових активів	Інші
Характеристика грошових потоків	Виключно виплати основної суми та процентів	За амортизованою собівартістю	За справедливою вартістю через інший сукупний дохід	За справедливою вартістю через прибуток або збиток
	Інші	За справедливою вартістю через прибуток або збиток		

Джерело: [14]

Таблиця 2

Варіанти методів оцінки, обліку і процедур фінансових зобов'язань

Класифікаційна ознака	Методи оцінки, обліку і процедур
Виникають у разі невідповідності передавання фінансового активу критеріям для припинення визнання	В розмірі одержаної компенсації
Виникають в разі застосування підходу подальшої участі	Залежно від оцінки переданого активу: за амортизованою собівартістю або справедливою вартістю через прибуток або збиток
Договори фінансової гарантії	За більшою з двох сум: сумою резерву під збитку або первісно визнаною сумою
Зобов'язання із надання позики за ставкою відсотка, нижчою від ринкової	За більшою з двох сум: сумою резерву під збитку або первісно визнаною сумою
Умовна компенсація визнана набувачем при об'єднанні бізнесу	За справедливою вартістю з визнанням змін у прибутку або збитку
Уникнення «невідповідності обліку» фінансових активів і зобов'язань	За справедливою вартістю з визнанням змін у прибутку або збитку
Група фінансових зобов'язань перебуває в управлінні, а її показники ефективності оцінюються на основі справедливої вартості згідно зі стратегією управління ризиком або стратегією інвестування, причому інформація про групу для внутрішнього користування подається на цій основі провідному управлінському персоналу суб'єкта	За справедливою вартістю з визнанням змін у прибутку або збитку
Інші фінансові зобов'язання	За амортизованою собівартістю

Джерело: [14]

Варіанти методів оцінки, обліку і процедур щодо основних засобів

Модель	Характеристика
Моделі оцінки, обліку і процедури основних засобів	
Модель собівартості	Об'єкт основних засобів слід обліковувати за його собівартістю мінус будь-яка накопичена амортизація та будь-які накопичені збитки від зменшення корисності
Модель переоцінки	Об'єкт основних засобів (справедливу вартість якого можна достовірно оцінити) слід обліковувати за переоціненою сумою, яка є його справедливою вартістю на дату переоцінки мінус будь-яка подальша накопичена амортизація та подальші накопичені збитки від зменшення корисності
Методи оцінки, обліку і процедури амортизації	
Метод індексації	Валову балансову вартість коригують до переоціненої величини у спосіб, який відповідає переоцінці балансової вартості активу. Наприклад, валова балансова вартість може бути перерахована з огляду на відкриті ринкові дані, або ж вона може бути перерахована пропорційно зміні балансової вартості. Накопичену амортизацію на дату переоцінки коригують так, щоб вона дорівнювала різниці між валовою балансовою вартістю та балансовою вартістю активу після врахування накопичених збитків унаслідок зменшення корисності
Метод виключення	Накопичену амортизацію виключають з валової балансової вартості основного засобу
Методи амортизації	
Прямолінійний метод	Результатом застосування є постійні відрахування протягом терміну корисного використання, якщо ліквідаційна вартість активу не змінюється
Метод зменшення залишку	Результатом застосування є зменшення суми відрахувань протягом терміну корисного використання
Метод суми одиниць продукції	Результатом застосування є відрахування, базовані на очікуваному використанні або продуктивності активу

Джерело: [14]

джена розпорядженням регулятора, яким для небанківських фінансово-кредитних установ є Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Фрагмент такої матриці методів наведено в табл. 4.

Окрім того, така форма може бути використана самою небанківською фінансово-кредитною установою

(головним бухгалтером) для побудови робочої таблиці, що фіксує методи оцінки, обліку та процедури, як одноваріантні, так і вибрані з багатоваріантних. У разі необхідності застосування «професійного судження управлінського персоналу», тобто відсутності вибору, в робочу таблицю може бути додано стовпчик «професійне судження», в якому будуть відображатись методи,

Таблиця 4

Фрагмент матриці методів оцінки, обліку і процедур щодо об'єктів бухгалтерського обліку

Об'єкт бухгалтерського обліку	Один варіант	Декілька варіантів			МСФЗ (МСБО)
		зобов'язуючі	альтернативні	одночасні	
основні засоби					
моделі обліку			модель собівартості; модель переоцінки		МСБО 16
методи обліку амортизації при моделі переоцінки			метод індексації; метод виключення		МСБО 16
методи амортизації				прямолінійний; зменшення залишку; суми одиниць продукції	МСБО 16
...					
фінансові активи					
методи оцінки та обліку		за амортизованою собівартістю; за справедливою вартістю через інший сукупний дохід; за справедливою вартістю через прибуток або збиток			МСФЗ 9
фінансові зобов'язання					
методи оцінки та обліку		за амортизованою собівартістю; за справедливою вартістю через прибуток або збиток; в розмірі одержаної компенсації; за більшою з двох сум: сумою резерву під збитки або первісно визнаною сумою			МСФЗ 9
...					

побудовані за підходом подібності або на засадах Концептуальної основи фінансової звітності.

Вибираючи елементи облікової політики, відповідно до МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» небанківські фінансово-кредитні установи повинні застосовувати їх послідовно задля формування порівняльної інформації. Проте, існують випадки примусової зміни облікової політики: вимоги МСФЗ або коли такі зміни призводять до того, що звітність надає достовірну та доречнішу інформацію. Оскільки останнє «перше застосування МСФЗ» небанківськими фінансово-кредитними установами відбулося в 2015 році (кредитні спілки), то будь-які зміни облікової політики мають застосовуватись ретроспективно, тобто має коригуватись залишок кожного компонента власного капіталу на початок періоду, на який ця зміна впливає, за найперший поданий попередній період, а також коригуватись інші порівнювані суми, інформація про які розкрита за кожний поданий попередній період так, наче нова облікова політика застосовувалася завжди. У випадку неможливості визначення впливу на конкретний період зміни облікової політики, остання повинна застосовуватись до балансової вартості активів та зобов'язань на початок найпершого періоду, щодо якого є можливим ретроспективне застосування та який може бути поточним періодом [3].

Зміни елементів облікової політики передбачають внесення змін як у матрицю методів (у випадку зміни вимог МСФЗ), так і у робочу таблицю небанківських фінансово-кредитних установ, що фіксує обрані методи оцінки, обліку та процедури.

Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та Міжнародними стандартами фінансової звітності не передбачено обов'язку формування розпорядчого документу про облікову політику, а лише обов'язок «забезпечити ведення бухгалтерського обліку відповідно до облікової політики за міжнародними стандартами» [2] та «подавати інформацію про конкретні облікові політики у примітках до фінансової звітності» [12]. Проте, для небанківських фінансово-кредитних установ наявність такого розпорядчого документа є необхідним елементом формалізації методичних положень бухгалтерського обліку й «обліковою конституцією» установи під час формування звітної інформації (фінансової, по розрахунках за податками тощо).

Структура і наповнюваність розпорядчого документу про облікову політику небанківської фінансово-кредитної установи, як і будь-якої установи, що застосовує міжнародні стандарти фінансової звітності, не регламентована і не визначена. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства, які не розповсюджуються на зазначені установи, все таки дають прийнятний перелік належних до розкриття компонентів методичних положень [10]. І хоча для небанківських фінансово-кредитних установ не передбачено жодних обмежень та умов щодо обсягу і змісту розпорядчого документу про облікову політику, вважаємо за доцільне врахувати положення Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства стосовно недоцільності включення одноваріантних методів оцінки, обліку і процедур. Враховуючи зазначене та дотримуючись позиції окремої регламентації методики бухгалтерського обліку, структурно розпорядчий документ може бути сформований з преамбули та трьох розділів (табл. 5). Затвердження розпорядчого документу про облікову політику у формі наказу здійснюється керівником установи.

Розпорядчий документ про облікову політику може бути прийнятий як базисний на час діяльності установи, до якого за потреби вносяться зміни з визначеного часу [10]. Необхідність внесення будь-яких змін в зазначений документ стає явною тільки на етапі контролю методики як структурної складової організації бухгалтерського обліку.

Висновки За результатами проведеного дослідження виокремлено дві групи наукових підходів до змістової композитарності облікової політики: агрегатний, що передбачає охоплення організаційних, технологічних та методичних аспектів, та парціальний, відповідно до якого облікова політика включає лише методичний аспект. Використовуючи законодавчі та методологічні норми вітчизняного і міжнародного бухгалтерського обліку, обґрунтовано доцільність застосування небанківськими фінансово-кредитними установами парціального підходу до облікової політики, а також окреслені компоненти організації методики бухгалтерського обліку на локальному рівні: визначення елементів облікової політики, критеріїв їх вибору та зміни; формування та затвердження внутрішнього регламенту про облікову політику.

Таблиця 5

Структура розпорядчого документа про облікову політику небанківської фінансово-кредитної установи

Назва структурної частини	Зміст відображуваної інформації
Преамбула	нормативно-правові акти, установчі документи, що визначають необхідність формування облікової політики
Розділ 1. Загальні положення	нормативно-правові акти, що визначають елементи облікової політики; поріг суттєвості; тривалість операційного циклу
Розділ 2. Методичні положення	обрані варіанти методів оцінки, обліку і процедур, що не є одноваріантними, а також сформовані методи оцінки, обліку і процедур на основі професійного судження управлінського персоналу в розрізі об'єктів бухгалтерського обліку
Розділ 3. Заключні положення	умови зміни облікової політики; порядок контролю за виконанням вимог розпорядчого документа; порядок внесення змін до розпорядчого документу

Визначено, що елементами облікової політики виступають принципи, методи і процедури, застосовувані установою при веденні бухгалтерського обліку та формуванні звітності. При цьому зазначено, що методи є агрегованим елементом, до складу якого входять методи оцінки та методи обліку, а процедури є доповнюючим елементом, який забезпечує реалізацію методів.

Обґрунтовано імперативність принципів бухгалтерського обліку, а також множинність методів і процедур для однакових об'єктів, що спричинює застосування певних критеріїв їх вибору. На основі оцінки положень міжнародних стандартів фінансової звітності, виокремлено три види багатоваріантності методів оцінки, обліку і процедур: зобов'язуюча, альтернативна та одночасна (паралельна), які лягли в основу побудови матриці методів, що виконує роль довідника при формуванні облікової політики установи і має бути затверджена розпорядженням регулятора небанківських фінансово-кредитних установ. Зазначено про можливість використання установою форми матриці методів для побудови робочої таблиці, що фіксує методи оцінки, обліку та

процедури, як одноваріантні, так і обрані з багатоваріантних, а також побудовані за підходом подібності або на засадах Концептуальної основи фінансової звітності.

Враховуючи відсутність регламентації розпорядчого документу про облікову політику для небанківських фінансово-кредитних установ, розроблено та обґрунтовано структуру і наповнюваність кожної частини такого документу, що забезпечує формалізацію методичних положень бухгалтерського обліку і є «обліковою конституцією» установи при формуванні звітності. Зазначено про гнучкість розпорядчого документу про облікову політику шляхом внесення змін за результатом контролю методики, який передбачає контроль відповідності застосовуваних принципів, методів оцінки, обліку і процедур чинному законодавству та актуальним міжнародним стандартам фінансової звітності, а також достовірності та доречності облікової інформації, сформованої відповідно до діючої облікової політики. Вирішення питань побудови регламентів контролю методики бухгалтерського обліку небанківських фінансово-кредитних установ є перспективою подальших наукових досліджень.

Список літератури:

1. Олійник Я.В. Організація бухгалтерського обліку в умовах міжнародної інтеграції: дис ... д-ра екон. наук: 08.00.09. Київ, 2016. 519 с.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV / Верховна Рада України. URL: <http://link.pub/19275602> (дата звернення: 14.06.2019).
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» / Міністерство фінансів України. Офіційний переклад. URL: <http://link.pub/19275574> (дата звернення: 14.06.2019).
4. Барановська Т.В. Облікова політика підприємств в Україні: теорія і практика: автореф. дис ... канд. екон. наук: 08.06.04. Київ, 2005. 21 с.
5. Войналович О.П., Назаренко Т.П. Елементи облікової політики підприємства щодо маржинального доходу. *Міжнародний збірник наукових праць. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз*. 2013. Вип. 2 (20). С. 120-125. DOI: [https://doi.org/10.26642/pbo-2011-2\(20\)-120-125](https://doi.org/10.26642/pbo-2011-2(20)-120-125).
6. Облікова політика: навч. посіб. / Г.М. Давидов, В.М. Савченко, О.В. Пальчук, та ін. ; за ред. Г.М. Давидова. Кропивницький: ПП «Ексклюзив-Систем», 2017. 362 с.
7. Шпак В.А. Концепція організації бухгалтерського обліку: теоретичний та методологічний вимір: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.09. Київ, 2011. 394 с.
8. Касич А.О., Онищенко О.В. Еволюція наукових підходів до формування облікової політики підприємства. *Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського*. 2013. Вип. 1. С. 172-180. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkdpu_2013_1_34 (дата звернення: 14.06.2019).
9. Кулик В.А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку : монографія. Полтава : РВВ ПУЕТ, 2014. 373 с.
10. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України : наказ Міністерства фінансів України від 27 червня 2013 р. № 635 / Міністерство фінансів України. URL: <http://link.pub/19275517> (дата звернення 14.06.2019).
11. Пушкар М.С., Щирба М.Т. Теорія і практика формування облікової політики: монографія. Тернопіль: Карт-бланш, 2010. 260 с.
12. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» / Міністерство фінансів України. Офіційний переклад. URL: <http://link.pub/19275482> (дата звернення 14.06.2019).
13. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : наказ Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 р. № 73 / Міністерство фінансів України. URL: <http://link.pub/19275445> (дата звернення 14.06.2019).
14. Міжнародний стандарт фінансової звітності 9 «Фінансові інструменти» / Міністерство фінансів України. Офіційний переклад. URL: <http://link.pub/19275385> (дата звернення 14.06.2019).
15. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» / Міністерство фінансів України. Офіційний переклад. URL: <http://link.pub/19275339> (дата звернення 14.06.2019).
16. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи» / Міністерство фінансів України. Офіційний переклад. URL: <http://link.pub/19275198> (дата звернення 14.06.2019).

References:

1. Oliinyk Ya.V. (2016) *Orhanizatsiia bukhhalterskoho obliku v umovakh mizhnarodnoi intehtatsii* [Organization of accounting in the conditions of the international integration] (Doctor Thesis), Kyiv.
2. Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini : Zakon Ukrainy vid 16 lypnia 1999 r. No. 996-XIV [Law of Ukraine «On Accounting and Financial Reporting in Ukraine» from 16.07.1999, No. 996-XIV] Available at: <http://link.pub/19275602> (accessed 14 June 2019).
3. Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku 8 «Oblikovi polityky, zminy v oblikovykh otsinkakh ta pomylky» [IAS 8 «Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors»] Available at: <http://link.pub/19275574> (accessed 14 June 2019).
4. Baranovska T.V. (2005) *Oblikova polityka pidpriemstv v Ukraini: teoriia i praktyka* [Accounting policy of enterprises in Ukraine: theory and practice] (PhD Thesis), Kyiv.
5. Voinalovych O.P., Nazarenko T.P. (2013) Elementy oblikovoi polityky pidpriemstva shchodo marzhynalnoho dokhodu. [Elements of enterprise's accounting policy on marginal income]. *Problemy teorii ta metodolohii bukhhalterskoho obliku, kontroliu i analizu* [Problems of theory and methodology of accounting, control and analysis], vol. 2 (20), pp. 120-125. DOI: [https://doi.org/10.26642/pbo-2011-2\(20\)-120-125](https://doi.org/10.26642/pbo-2011-2(20)-120-125).
6. Davydov H.M., Savchenko V.M., Palchuk O.V., ta in. (2017) *Oblikova polityka* [Accounting policy]. Kropyvnytskyi: PP «Ekskliuzyv-System» (in Ukrainian).
7. Shpak V.A. (2011) *Kontseptsiiia orhanizatsii bukhhalterskoho obliku: teoretychnyi ta metodolohichnyi vymir* [Organization conception of accounting: theoretical and methodological measuring] (Doctor Thesis), Kyiv.
8. Kasych A.O., Onyshchenko O.V. (2013) Evoliutsiia naukovykh pidkhodiv do formuvannia oblikovoi polityky pidpriemstva [Evolution of scientific approaches to accounting policies of enterprises]. *Visnyk Kremenchutskoho natsionalnoho universytetu imeni Mykhaila Ostrohradskoho* [The Scientific Journal «Transactions of Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University»], vol. 1, pp. 172-180. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkdpu_2013_1_34 (accessed 14 June 2019).
9. Kulyk V.A. (2014) *Oblikova polityka pidpriemstva: nabutyi dosvid ta perspektyvy rozvytku* [Accounting policies of the enterprise: gained experience and development prospects]. Poltava: RVV PUET. (in Ukrainian).
10. Pro zatverdzhennia Metodichnykh rekomendatsii shchodo oblikovoi polityky pidpriemstva ta vnesennia zmin do deiakykh nakaziv Ministerstva finansiv Ukrainy : nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 27 chervnia 2013 r. No. 635 [Order of the Ministry of Finance of Ukraine «On Approval of Methodological Recommendations on Enterprise Accounting Policies and Changes to Certain Orders of the Ministry of Finance of Ukraine» from 27.06.2013, No. 635] Available at: <http://link.pub/19275517> (accessed 14 June 2019).
11. Pushkar M.S., Shchyryba M.T. (2010) *Teoriia i praktyka formuvannia oblikovoi polityky: monohrafiia* [Theory and practice of accounting policy formation]. Ternopil: Kart-blansh (in Ukrainian).
12. Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku 1 «Podannia finansovoi zvitnosti» [IAS 1 «Presentation of Financial Statements»]. Available at: <http://link.pub/19275482> [in Ukrainian] (accessed 14 June 2019).
13. Natsionalne polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 1 «Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti» : nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 7 liutoho 2013 r. No. 73 [National Accounting Standard (Standard) 1 «General Requirements for Financial Statements»] Available at: <http://link.pub/19275445> (accessed 14 June 2019).
14. Mizhnarodnyi standart finansovoi zvitnosti 9 «Finansovi instrumenty» [IFRS 9 Financial Instruments]. Available at: <http://link.pub/19275385> (accessed 14 June 2019).
15. Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku 16 «Osnovni zasoby» [IAS 16 «Property, Plant and Equipment»]. Available at: <http://link.pub/19275339> (accessed 14 June 2019).
16. Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku 38 «Nematerialni aktyvy» [IAS 38 «Intangible Assets»]. Available at: <http://link.pub/19275198> (accessed 14 June 2019).

ФОРМИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ НЕБАНКОВСКИХ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

В статье обоснована целесообразность применения небанковскими финансово-кредитными учреждениями парциального подхода к учетной политике, а также очерчены компоненты организации методики бухгалтерского учета на локальном уровне. Определено, что элементами учетной политики выступают принципы, методы и процедуры, применяемые учреждением при ведении бухгалтерского учета и формировании отчетности. Обоснованно императивность принципов бухгалтерского учета, а также множественность методов и процедур для одинаковых объектов, что вызывает применение определенных критериев их выбора. Выделены три вида многовариантности методов оценки, учета и процедур, которые легли в основу построения матрицы методов. Разработаны и обоснованы структура и наполняемость каждой части распорядительного документа об учетной политике для небанковских финансово-кредитных учреждений, обеспечивающего формализацию методических положений бухгалтерского учета и являющегося «учетной конституцией» учреждения при формировании отчетности.

Ключевые слова: небанковские финансово-кредитные учреждения, учетная политика, элементы учетной политики, критерии выбора элементов учетной политики, организация бухгалтерского учета.

FORMATION AND IMPLEMENTATION OF ACCOUNTING POLICIES OF NON-BANK FINANCIAL AND CREDIT INSTITUTIONS

The article identifies two groups of scientific approaches to the content-based compositeness of the accounting policy: the aggregate approaches, encompassing the organizational, technological and methodical aspects, and the partial approach, according to which the accounting policy includes only the methodological aspect. The expediency of application of non-bank financial and credit institutions in the partial approach to accounting policy is substantiated, and components of organization of the methodology of accounting at the local level are outlined. It is determined that the elements of accounting policy are the principles, methods and procedures used by the institution in accounting and reporting. It is noted that the methods are an aggregated element, which includes evaluation methods and accounting methods, and procedures are an add-on element that ensures the implementation of methods. The imperativeness of the principles of accounting, as well as the plurality of methods and procedures for identical objects, which causes application of certain criteria of their choice, is substantiated. Based on the assessment of the provisions of international financial reporting standards, three types of multivariate assessment methods, accounting and procedures are selected: binding, alternative and simultaneous (parallel), which formed the basis for constructing a matrix of methods. The possibility for a non-bank financial institution to use a matrix of methods for constructing a worksheet that records the methods of evaluation, accounting and procedure as one-way methods and those selected from multi-variables, as well as methods based on the similarity approach or on the basis of the Conceptual Framework for Financial Reporting, is indicated. The structure and filling capacity of each part of the regulatory document on accounting policy, which ensures the formalization of the methodological provisions of accounting and is the "accounting constitution" of the institution in the formation of reporting, is developed and substantiated. The flexibility of the given document is indicated by introducing changes according to the result of monitoring the compliance of applicable principles, methods of valuation, accounting and procedures with current legislation and current international financial reporting standards.

Key words: non-bank financial and credit institutions, accounting policy, elements of accounting policies, criteria for the selection of accounting policies' elements, accounting organization.

8. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 330.47

Латишева О.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки підприємства,
ДВНЗ «Донбаська державна машинобудівна академія»

Рачок А.І.

студентка,
ДВНЗ «Донбаська державна машинобудівна академія»

Latysheva Olena, Rachok Anastasia

Donbass State Engineering Academy (DSEA)

ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ПРОЕКТНОГО АНАЛІЗУ ТА МОДЕЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Стаття присвячена актуальній проблемі управління проектами на підставі використання інструментарію проектного аналізу та технології моделювання бізнес-процесами. Наведена процедура застосування методології функціонального моделювання і графічного описання процесів нотації IDEF0 (англ. Integration Definition for Function Modeling) для управління проектом екологічного спрямування в умовах промислового підприємства. Наведено діаграму SADT (Structured Analysis and Design Technique) та її декомпозицію за основними елементами та етапами впровадження інвестиційного проекту. У статті описано та зображено процедуру впровадження інвестиційного проекту з урахуванням екологічного чинника на основі ключових положень проектного аналізу та моделювання в нотації моделювання робіт IDEF0. Акцентується увага на специфіці нотації інструментарію інформаційних технологій моделювання робіт, що застосовуються під час моделювання екологічно спрямованих процесів здійснення інвестиційного проекту.

Ключові слова: інвестування, проект, проектний аналіз, управління проектами, процесний підхід, бізнес-процеси, моделювання бізнес-процесів, інструментарій моделювання робіт, IDEF0 (Integration Definition for of Function Modeling).

Постановка проблеми. В умовах обмежених ресурсів перед підприємствами гостро стоять питання додаткового залучення коштів, їх грамотного розподілу, ефективної організації процесів інвестування, формування зрозумілої для усіх учасників та відповідальних осіб процедури впровадження проектів різної спрямованості та оцінювання їх результатів та наявних ризиків. В умовах великої кількості бізнес-операцій на сучасних підприємствах для управління складними зв'язками між ними використовують засоби інформаційних систем, які здатні знизити негативний людський фактор і робота яких заснована на процесному підході управління. Необхідність застосування процесного підходу на підприємстві зумовлена необхідністю узгодження між операціями.

Ринок ІТ-технологій для узгодження бізнес-процесів, їх моделювання, планування та управління

пропонує велику кількість програмних засобів, застосування яких вимагає наявності у персоналу певного рівня підготовки і відповідних навичок використання сучасного інструментарію проектного аналізу і моделювання бізнес-процесів з їхніми різними нотаціями, мовами моделювання і термінологією. Зараз підприємства стикаються з проблемою використання адекватних методів та інструментів моделювання бізнес-процесів для процесів управління й організації операцій, зокрема під час упровадження інвестиційних проектів. Тому дослідження можливостей застосування сучасних інформаційних технологій моделювання бізнес-процесів підприємства та інструментарію проектного аналізу для вибору найкращого варіанту інвестування під час упровадження проектів є актуальним завданням, що і зумовило вибір теми і мету дослідження.

Метою побудови моделі процесу інвестування (предметної області) є специфікація операцій і дій, які виконуються в процесі впровадження інвестиційного проекту, і взаємозв'язків між ними, що забезпечує повне уявлення про функціонування досліджуваного процесу і про всі потоки ресурсів, що є в ньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження можливостей застосування сучасних технологій розроблення та моделювання бізнес-процесів присвячено значну кількість публікацій вітчизняних науковців і зарубіжних авторів, серед яких необхідно відзначити роботи О.О. Андрейчікова [1], О.М. Гуца [1], О.Г. Українець [1], О.А. Клепікова [2; 3], В.В. Репіна, М. Хаммера, Д. Чампи та ін. [4-7]. Розглянувши праці закордонних та вітчизняних учених, слід відмітити, що мало уваги приділено розробленню та моделюванню бізнес-процесів інвестування і впровадження проектів екологічної спрямованості, зокрема в сучасних складних умовах господарювання вітчизняних підприємств, адже сьогодні ці процеси та проекти є невід'ємною складовою частиною забезпечення їхнього сталого розвитку.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є розроблення алгоритму моделювання бізнес-процесів з метою удосконалення процесів інвестування на підприємствах відповідно до основних положень проектного аналізу.

Виклад основного матеріалу. Для отримання можливості подальшого планування процесів інвестування і вибору найкращого варіанту впровадження інвестиційного проекту з усіх наявних пропонується побудувати структурно-функціональну модель впровадження проекту на підприємстві. Інструментом моделювання бізнес-

процесів інвестування в умовах промислового підприємства вибрана методологія функціонального моделювання і графічного описання процесів нотації IDEF0 (англ. Integration Definition for Function Modeling – техніка моделювання робіт) діаграми SADT (Structured Analysis and Design Technique) програмного забезпечення Ramus.

Ramus – сучасний безкоштовний інструмент бізнес-аналітиків у створенні та оновленні систем управління підприємств, який дозволяє створювати графічні моделі бізнес-процесів у редакторі діаграм IDEF0 (англ. Integration Definition for Function Modeling – техніка моделювання робіт) і DFD (англ. Data Flow Diagram – модель проектування, графічне представлення «потоків» даних в інформаційній системі), що дає змогу створювати систему класифікації та кодування всіх об'єктів, які фігурують у бізнес-процесах підприємства, і погоджувати цю систему з графічними моделями бізнес-процесів» [6]. Це бізнес-моделювання на практиці проводилося в умовах ПАТ «Часівоярський вогнетривкий комбінат» за кілька етапів. На першому етапі будується основний блок SADT-моделі, тобто будується контекстна діаграма (рівня A-0) основного процесу – функціональної задачі (рис. 1). На «вході» цієї моделі – завдання щодо необхідності оцінювання доцільності впровадження екологічно орієнтованого інвестиційного проекту (ЕОІП) і ресурси підприємства. У моделі використовуються такі інструменти управління, як: нормативно-правова база; нормативи; стандарти якості та екологічності (ISO 9000, ISO 14000), методика оцінювання інвестиційних проектів та інші вказівки. Механізмами забезпечення є персонал (у т.ч. управлінський), інфраструктура, технічне програмне та інформаційне забезпечення (рис. 1).



Рис. 1. Контекстна діаграма SADT-моделі (рівня A-0)

Джерело: авторська розробка

Після перетворення «входу» під час дії «управління» за допомогою наявних «механізмів» отримуємо «результат» – висновок про можливості, результативність та ефективність ЕОІП (рис. 1). Другим етапом (рис. 2) є декомпозиція контекстної діаграми, що полягає в уточненні загальної функції, сутності процесу, розбиваючи основну функцію на декілька підпорядкованих їй функцій. При цьому інтерфейсні дуги переходять із контекстної діаграми на декомпозируючу з урахуванням закладеного змісту. Блоки між собою пов'язані послідовними діями, що дозволяє наглядно проілюструвати рух інформаційних потоків. Представлена модель IDEF0 рівня A0 (рис. 2) включає в себе такі процеси: встановлення об'єктів капіталовкладень (ділянка, цех, виробництво та ін.); комплексне оцінювання варіантів інвестування та аналіз їхньої доцільності; прийняття рішення та оформлення документації про екологічно орієнтований проект (ЕОІП); формування процедури реалізації ЕОІП; контроль за процесом проекту та ризиками.

Третім етапом моделювання процесу впровадження екологічно орієнтованого інвестиційного проекту (ЕОІП) є декомпозиція функціонального блоку A4 на рис. 2 «Формування процедури реалізації екологічно орієнтованого інвестиційного проекту (ЕОІП)», оскільки саме цей процес потребує подальшої деталізації (рис. 3) згідно із засадами проектного аналізу за основними фазами проектів класифікації UNIDO: 1) передінвестиційної – передбачає дослідження щодо визначення інвестиційних можливостей проекту, аналіз альтернативних варіантів і попередній вибір, а також підготовку проекту – попереднє обґрунту-

вання й детальну розробку, висновки щодо проекту та рішення про його інвестування; 2) інвестиційної фази впровадження проекту – передбачає широкий спектр консультаційних і проектних робіт, насамперед у сфері управління проектом; 3) експлуатаційної фази – передбачає роботи з виробництва і продажу продукції [6].

Четвертим етапом моделювання процесу впровадження проекту (ЕОІП) є декомпозиція функціонального блоку «Передінвестиційна фаза», яка (рис. 3) включає такі етапи: 1) передідентифікація: стадія визначення інвестиційних можливостей; 2) ідентифікація: проводиться вибір цілей проекту, визначення його завдань, які забезпечують виконання найважливіших планів, складається перелік усіх можливих ідей, здатних забезпечити виконання цілей економічного розвитку, відбір проектів здійснюється шляхом зіставлення можливих результатів від реалізації різних проектів; 3) підготовка: ранжування і відбір існуючих варіантів проекту, які потрібно передати для детальної розробки, та його становлення; 4) розроблення та експертиза: готується вся інформація, необхідна для прийняття рішення про інвестування; визначаються можливості здійснення або обґрунтованість проекту загалом та за його окремими параметрами: технічна здійснюваність, вплив на довкілля, ринкова ефективність, інституційна прийнятність, соціальні аспекти, фінансова та економічна цінність; 5) детальне проектування: проводиться розроблення функціональної схеми і плану промислового підприємства, які необхідні для випуску конкретної продукції, а також визначаються обсяги відповідних інвестиційних витрат, а також витрат, що виникають на етапі експлуатації [7].

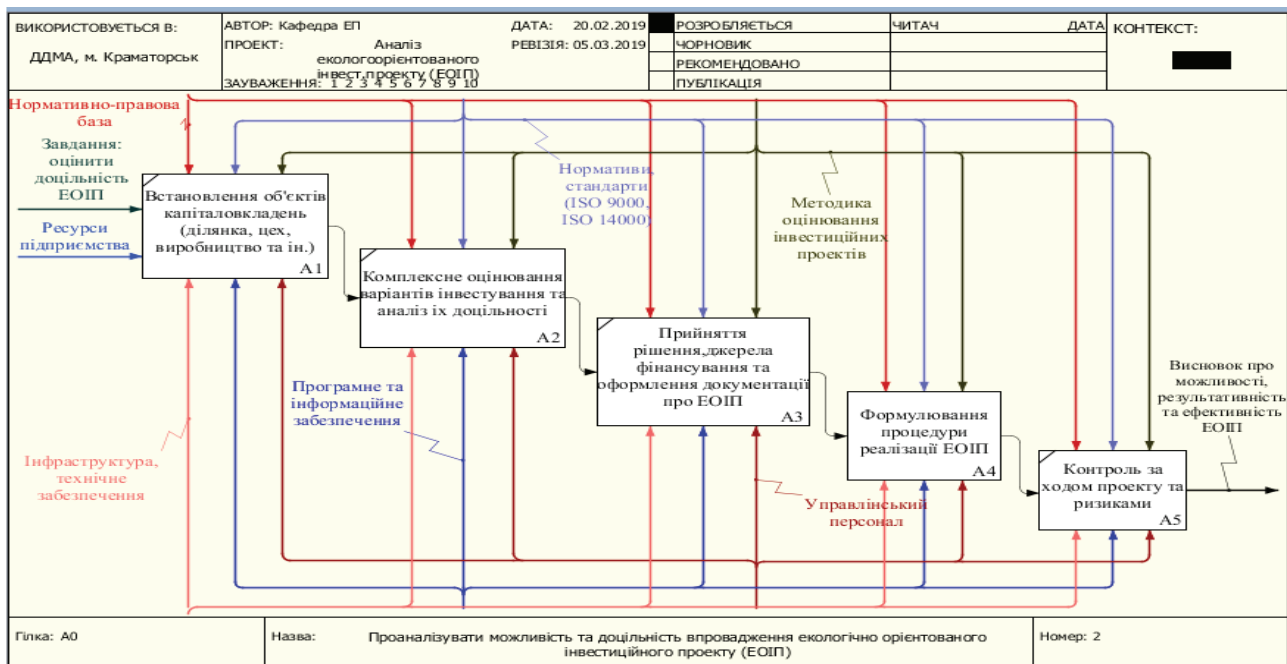


Рис. 2. Декомпозиція контекстної діаграми в стандарті IDEF0 рівня A-0

Примітка: декомпозиція блоку A4 проведена відповідно до базових положень проектного аналізу [7]

Джерело: авторська розробка

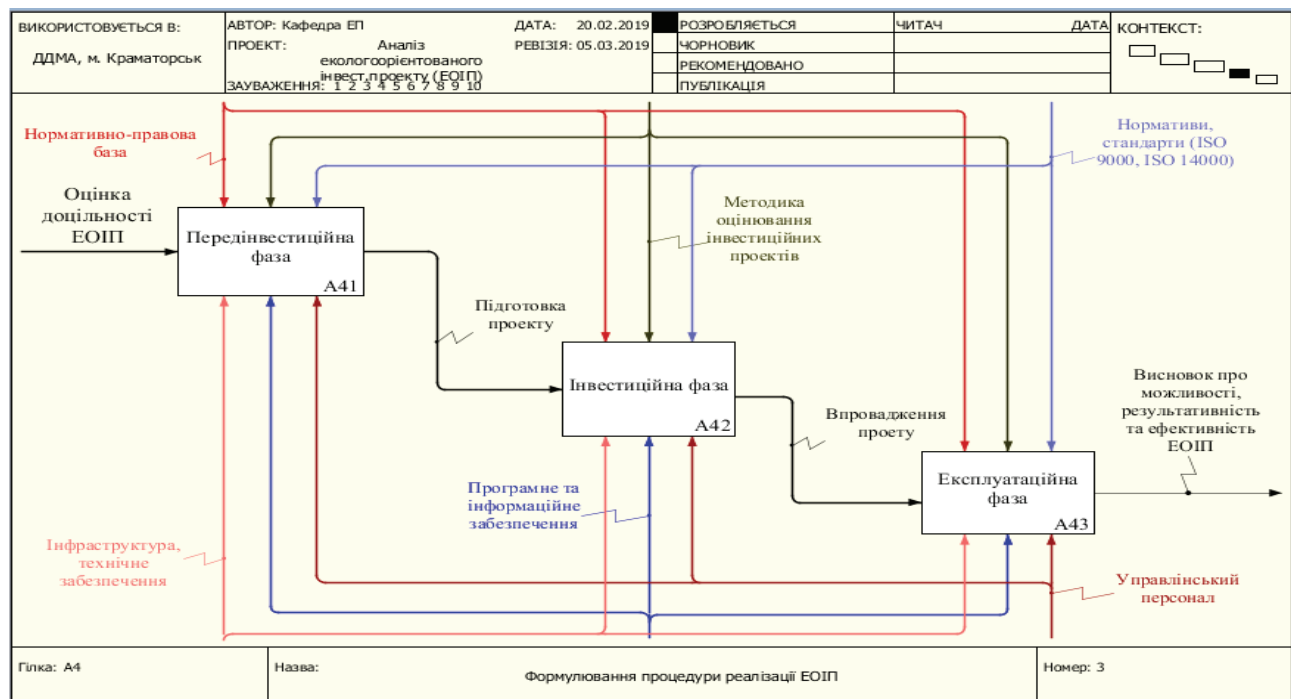


Рис. 3. Декомпозиція функціонального блоку «Формування процедури реалізації екологічно орієнтованого інвестиційного проекту (ЕОІП)» за фазами проектів класифікації UNIDO

Джерело: авторська розробка

П'ятим етапом моделювання процесу впровадження екологічно орієнтованого інвестиційного проекту (ЕОІП) є декомпозиція функціонального блоку А42 «Інвестиційна фаза» на рис. 4, яка згідно з базовими положеннями проектного аналізу [6] передбачає широкий спектр консультаційних і проектних

робіт, насамперед у сфері управління проектом. Декомпозиція функціонального блоку «Інвестиційна фаза», яка наведена на рис. 5, згідно із засадами проектного аналізу [6] включає такі етапи: підготовка і проведення тендерів; інженерно-технічне проектування; будівництво; виробничий маркетинг; навчання персо-

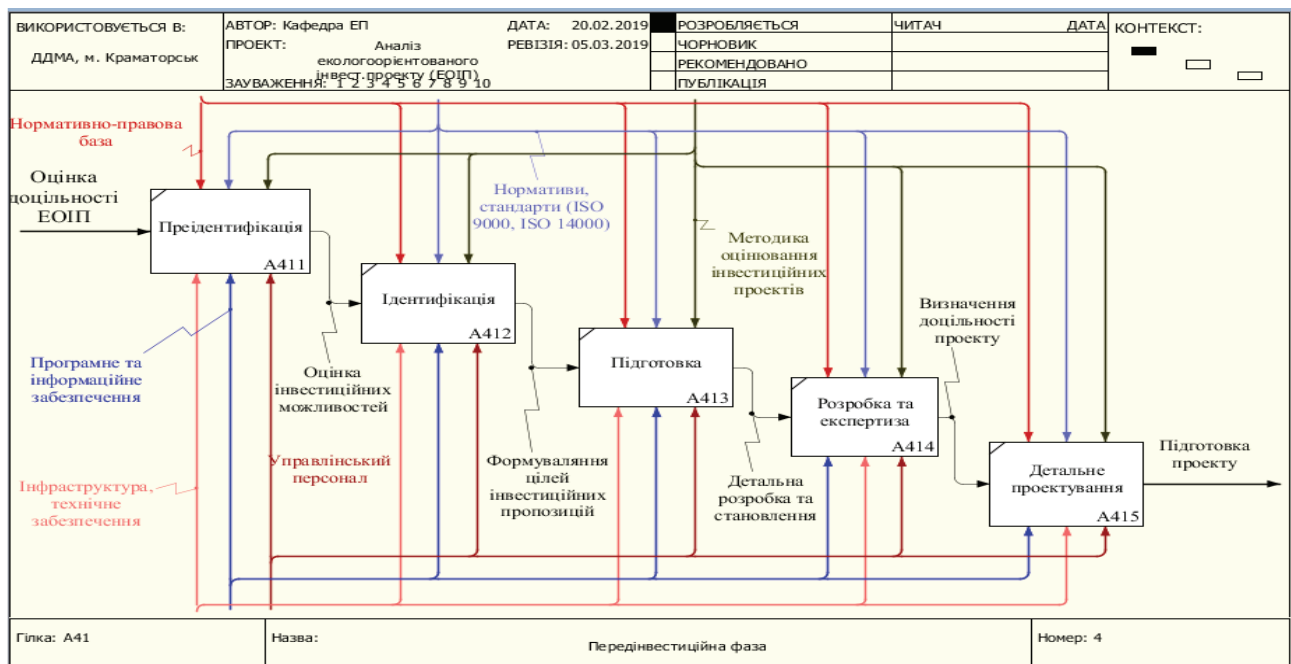


Рис. 4. Декомпозиція функціонального блоку «Передінвестиційна фаза»

Джерело: авторська розробка

налу; здача в експлуатацію і пуск проекту (перед експлуатаційні перевірки; пробні пуски; експлуатаційні випробування; прийняття) [7].

Шостим етапом моделювання процесу можливості та доцільності впровадження екологічно орієнтованого інвестиційного проекту (ЕОП) є декомпозиція функціонального блоку «Експлуатаційна фаза», яка наведена на рис. 6, включає згідно з базовими положеннями

проектного аналізу [6] такі етапи: виробнича експлуатація; заміна та оновлення; розширення та інновації; заключна оцінка проекту (проводиться після реалізації проекту і фактично є ретроспективним аналізом усіх виконаних за проектом робіт).

Висновки і пропозиції. Враховуючи все вищеписане, на підставі побудованих функціональних діаграм бізнес-процесів проекту з'являється можливість

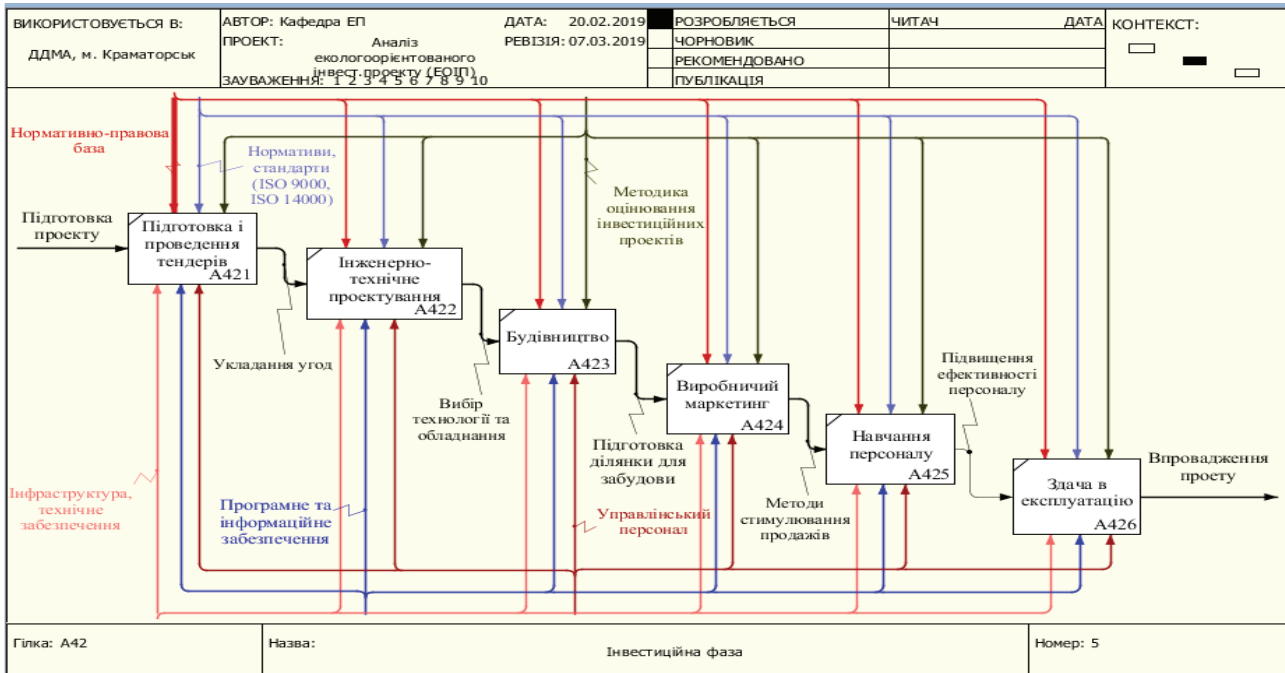


Рис. 5. Декомпозиція функціонального блоку «Інвестиційна фаза»

Джерело: авторська розробка

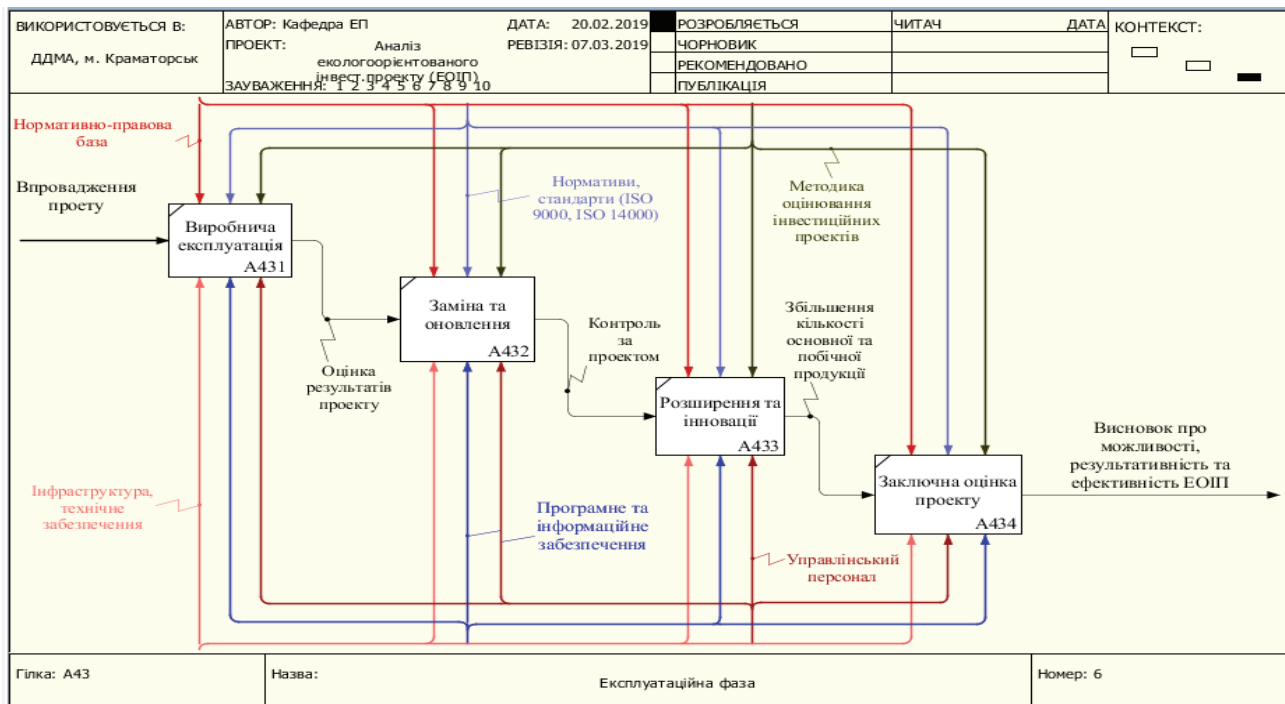


Рис. 6. Декомпозиція функціонального блоку «Експлуатаційна фаза»

Джерело: авторська розробка

регламентувати усі етапи програм розвитку, у т. ч. щодо зменшення негативної антропогенної дії на навколишнє природне середовище, зниження екодеструктивного впливу процесів виробництва, раціонального викорис-

тання природних ресурсів тощо, а також прогнозувати та планувати процеси інвестування у майбутньому, формувати стратегію поліпшення інвестиційної привабливості та інвестиційного іміджу підприємства.

Список літератури:

1. Андрейчиков О.О., Гуца О.М., Українець О.Г. Використання сучасних інформаційних технологій в процесі розробки регламентів довільної складності. *Науково-технічний збірник «Комунальне господарство міст» ХНУМГ імені О.М. Бекетова*. 2013. № 110. С.259-265.
 2. Клепікова О.А. Сучасні технології моделювання бізнес-процесів підприємства. *Наукові праці Донецького національного технічного університету. Сер.: «Економічна»*. 2014. № 4. С. 257-263.
 3. Клепікова О.А. Сучасний стан і місце інформаційних технологій в управлінні підприємством. *Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. Економіка і менеджмент*. Одеса: МГУ, 2013. № 5. С. 74-77.
 4. Ковшова І.О. Оптимізація бізнес-процесів як засіб підвищення ефективності діяльності промислових підприємств. *«Економіка. Менеджмент. Бізнес.»* 2016. № 1. С. 53-62.
- Опис бізнес-процесів: SADT: порівняльний аналіз. *Інформаційні та аналітичні матеріали сайту «Easy Code»*. URL: <http://easy code.com.ua/2012/08/porivnyalnij-analiz-notacij-komerciya-rizne-statti/> (дата звернення 05.03.2019).
5. Рижиков В.С., Латишева О.В., Яковенко М.М., Дегтярьова Ю.В. *Проектний аналіз: навчальний посібник для студентів ВНЗ*. Краматорськ: ДДМА, 2007. Київ: ЦУЛ. 228 с.

References:

1. Andrejchikov O.O., Hutsa O.M. and Ukrainets' O.H. (2013). Vykorystannya suchasnykh informatsiynykh tekhnolohiy v protsesi rozrobky rehlementiv dovil'noyi skladnosti. [The use of modern information technologies in the process of development of regulations of arbitrary complexity]. *Naukovo-tekhnichnyy zbirnyk "Komunal'ne hospodarstvo mist" KhNUMH imeni O.M. Beketova*. [Scientific and technical collection "Municipal economy of cities" KNUU named after O.M. Beketova] No. 110, pp. 259-265 (in Ukrainian).
2. Klepikova O.A. (2014). Suchasni tekhnolohiyi modelyuvannya biznes-protseviv pidpryyemstva [Modern technologies for modeling business processes of the enterprise]. *Naukovi pratsi Donets'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu* [Scientific works of the Donetsk National Technical University. Series: "Economic"]. No. 4, pp. 257-263 (in Ukrainian).
3. Klepikova O.A. (2014). Suchasnyy stan i mistse informatsiynykh tekhnolohiy v upravlinni pidpryyemstvom [The current state and place of information technology in the management of the enterprise]. *Naukovyy visnyk mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Ekonomika i menedzhment* [Scientific Herald of the International Humanitarian University. Economics and Management]. Odessa: MSU. 2013. No. 5. pp. 74-77 (in Ukrainian).
4. Kovshova I.O. (2016). Optymizatsiya biznes-protseviv yak zasib pidvyshchennya efektyvnosti diyal'nosti promyslovykh pidpryyemstv [Optimization of business processes as a way to increasing the efficiency of industrial enterprises]. *Ekonomika. Menedzhment. Biznes*. No. 1, pp. 53-62 (in Ukrainian).
5. Opyis biznes-protseviv: SADT: porivnyal'nyy analiz. Informatsiyni ta analitychni materialy saytu «Easy Code» [Description of Business Processes: SADT: Benchmarking. Information and analytical materials of the site "Easy Code"] URL: <http://easy code.com.ua/2012/08/porivnyalnij-analiz-notacij-komerciya-rizne-statti/> (available at: 05.03.2019). (in Ukrainian).
6. Ryzhykov V.S., Latysheva O.V., Yakovenko M.M., Dehtyar'ova Yu.V. (2007). Proektnyy analiz: Navchal'nyy posibnyk dlya studentiv vyshchykh navchal'nykh zakladiv. [Project Analysis: a manual for graduate students]. Kramators'k: DDMA. 2007. Kyiv: TsUL. 228 p. (in Ukrainian).

ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНСТРУМЕНТАРИЯ ПРОЕКТНОГО АНАЛИЗА И МОДЕЛИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Статья посвящена актуальной проблеме управления проектами на основе использования инструментария проектного анализа и технологии моделирования бизнес-процессов. Представлена процедура применения методологии функционального моделирования и графического описания процессов нотации IDEF0 (англ. Integration Definition for Function Modeling) для управления проектом экологической направленности в условиях промышленного предприятия. Приведена диаграмма SADT (Structured Analysis and Design Technique) и представлена ее декомпозиция по основным элементам и этапам внедрения инвестиционного проекта. В статье описана процедура внедрения инвестиционного проекта с учетом экологического фактора на основе ключевых положений проектного анализа и моделирования в нотации моделирования работ IDEF0. В статье акцентируется внима-

ние на специфике нотации инструментария информационных технологий моделирования работ, которые применяются при моделировании экологически направленных процессов осуществления инвестиционного проекта.

Ключевые слова: инвестирование, проект, проектный анализ, управление проектами, процессный подход, бизнес-процессы, моделирование бизнес-процессов, инструментарий моделирования работ, IDEF0 (англ. Integration Definition for Function Modeling).

USE OF PROJECT ANALYSIS TOOL AND MODELING OF BUSINESS PROCESSES FOR MANAGEMENT OF PROJECTS IN ENTERPRISES

The article is sanctified to the issue of the day of management of projects on the basis of the use of tool of project analysis and technology of design business processes. As of at realizable managements investment processes must be carried out permanent control after their introduction and realization, the basic stages over and mechanisms of providing of this procedure are brought. It of is presented procedure of application of methodology of functional design and graphic description of processes of notation of IDEF0 (Integration Definition for of Function Modeling) for the project management of ecological aspiration in the conditions of industrial enterprise. An diagram over of SADT (Structured Analysis and of Design Teqnique) of is brought and it is presented decoupling basic elements and stages of introduction of investment project. In of the article it is described and represented procedure of introduction of investment project taking into account an ecological factor on the basis of key positions of project analysis and design in notation of design of works of IDEF0(Integration Definition for of Function Modeling). The aim of construction of model of process of investing is a specification of operations and actions. In of the article attention is accented on the specific of notation of tool of information technologies of design of works that are used at the design of the ecologically directed processes of realization of investment project. Possibility of to forecast and plan the processes of investing in the future appears on the basis of the got results of the built diagrams of business processes, to form plans and programs of diminishing of the negative anthropogenic operating on a natural environment (decline of negative influence of processes of production, rational use of natural resources), improvement of investment attractiveness and investment image of enterprise. In the article possibilities of application of modern information technologies of design of business processes of enterprise and tool of project analysis are presented for electing of the best variant of investing at introduction of projects is an actual task, that stipulated the choice of theme and research aim. The aim of construction of model of process of investing is a specification of operations and actions.

Key words: investing, project, project analysis, management projects, процессный approach, business processes, designs of business processes, tool of design of works, IDEF0 (Integration Definition for of Function Modeling).

Науковий журнал

**ВЧЕНІ ЗАПИСКИ
ТАВРІЙСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ В.І. ВЕРНАДСЬКОГО**

Серія: Економіка і управління

Том 30 (69). № 3, 2019

Коректура • *О. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *І. Стратій*

Адреса редакції:

Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

м. Київ, вул. Івана Кудрі, 33

Телефон редакції: +38 (095) 430 01 12

Електронна пошта: editor@econ.vernadskyjournals.in.ua

Сторінка журналу: www.econ.vernadskyjournals.in.ua

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 21,79. Ум. друк. арк. 23,02.

Підписано до друку 27.06.2019. Замов. № 0719/159. Наклад 150 прим.

Видавництво і друкарня – Видавничий дім «Гельветика»

73034, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а, офіс 105

Телефон +38 (0552) 39 95 80

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 6424 від 04.10.2018 р.