

КЛАСИЧНИЙ ПРИВАТНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**ПРИАЗОВСЬКИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК**

Електронний науковий журнал

3(08) 2018

**Запоріжжя
2018**

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Гальцова Ольга Леонідівна – доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри національної економіки, маркетингу та міжнародних економічних відносин Класичного приватного університету).

Заступник головного редактора:

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

Відповідальний секретар:

Трохимець Олена Іванівна – доктор економічних наук, доцент (професор кафедри національної економіки, маркетингу та міжнародних економічних відносин Класичного приватного університету).

Члени редакційної колегії:

Покасаєва Ольга Вікторівна – доктор економічних наук, професор (перший проректор Класичного приватного університету, професор кафедри обліку та оподаткування).

Верхоглядова Наталя Ігорівна – доктор економічних наук, професор (проректор з науково-педагогічної та навчальної роботи ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»).

Іртищєва Інна Олександрівна – доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри менеджменту Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова).

Косова Тетяна Дмитрівна – доктор економічних наук, професор (професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Класичного приватного університету).

Марасова Вікторія Геннадіївна – Заслужений економіст України, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту Чернігівський національний технологічний університет).

Сафонов Юрій Миколайович – доктор економічних наук, професор (професор кафедри макроекономіки та державного управління, ДВНЗ «Київський раціональний економічний університет імені Вадима Гетьмана»).

Скидан Олег Васильович – доктор економічних наук, професор (ректор Житомирського національного агрокологічного університету).

Стройко Тетяна Володимирівна – доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Миколаївський національний університет ім. В. О. Сухомлинського).

Шульц Світлана Леонідівна – доктор економічних наук, професор (завідувач відділу регіональної економічної політики ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долишнього НАН України»).

Ліна Пілелієне – Ph.D., професор економіки (професор кафедри маркетингу Університету імені Вітаутаса Великого, Литва).

Натія Гоголаурі – доктор економічних наук, професор (декан факультету бізнесу Навчального університету імені Сулхан-Саба Орбеліані, Грузія).

Анджей Паулік – доктор економіки хабілітований, професор (завідувач кафедри підприємництва та інновацій Університету імені Яна Кочановського в Кельнцах, Польща).

Електронна сторінка видання – <http://pev.kpu.zp.ua>

Видання входить до «Переліку електронних фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 10 травня 2017 № 693 (Додаток 7)

**Рекомендовано до поширення в мережі інтернет Вченою радою
Класичного приватного університету
(Протокол № 10 від 27 червня 2018 р.)**

СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 338.49

Михаць С.О.
*кандидат економічних наук,
старший викладач, доцент кафедри економіки та менеджменту
Дрогобицького державного педагогічного університету
імені Івана Франка*

ВПЛИВ АВТОМАТИЗАЦІЇ НА ЗМІСТ ОСВІТИ ЯК ФАКТОРУ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто вплив автоматизації на зміст освіти. Проаналізовано вплив автоматизації на ринок праці та його наслідки. Обговорено вимоги, які автоматизація висуває до підготовки майбутніх працівників. Зокрема, з'ясовано, які нові навички своїх працівників знадобляться роботодавцям найближчим часом, а також як автоматизація впливає на продуктивність праці.

Ключові слова: автоматизація, освіта, вміння й навички, зміст освіти, робоча сила.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено влияние автоматизации на содержание образования. Проанализировано влияние автоматизации на рынок труда и его последствия. Обсуждены требования, которые автоматизация предъявляет к подготовке будущих работников. В частности, выяснено, какие новые навыки своих работников понадобятся работодателям в ближайшее время, а также как автоматизация влияет на производительность труда.

Ключевые слова: автоматизация, образование, умения и навыки, содержание образования, рабочая сила.

ANNOTATION

The article deals with the impact of automation on the content of education. The influence of automation on the labor market and the changes it caused has been analyzed. Also, the requirements that automation puts on the training of future workers are discussed. In particular, it is clarified what new skills of their employees employers will require in the nearest future and how the realities of the information society affect the content of education of the XXI century.

Key words: automation, education, skills and abilities, content of education, labor force.

Постановка проблеми. Незважаючи на те, що важко зазирнути в майбутнє, щоби з'ясувати, які саме навички будуть важливі через, наприклад, 30 років, можна розглянути тенденції, що змінюють вимоги роботи та життя в недавньому минулому та продовжують це робити сьогодні. Зростання автоматизації – одна з таких тенденцій, яка впливає на розвиток усіх без винятку країн. Формування освітньої політики і, як наслідок, готування майбутньої робочої сили теж зазнають впливу явища автоматизації. Тому важливо з'ясувати, як саме впливає автоматизація на визначення потрібного набору умінь і навичок для робочої сили ХХІ століття. Традиційно формування освітньої політики відбувається в межах повноважень національної держави та визначається суто її пріоритетами. Проте за останні два десятиліття автоматиза-

ція, зокрема розвиток інформаційних технологій, поставила чимало питань до ефективності такого підходу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна кількість науковців приділяє чимало уваги проблемам розвитку освіти, а саме впливу цивілізаційних зрушень на зміст самої освіти. Над питаннями розвитку системи освіти як галузі економіки працюють такі вітчизняні науковці, як О.А. Грішнова, І.С. Каленюк, О.В. Куклін, В.І. Куценко, В.М. Новіков, Л.І. Паращенко, Н.І. Холякко, Л.І. Цимбал, Л.М. Яременко. Водночас для підвищення ефективності освіти в готуванні робочої сили слід детальніше визначити, як нові об'єктивні умови, зокрема процеси автоматизації, впливають на її розвиток.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Вплив процесів автоматизації на зміст освіти як чинника економічного зростання ще не повністю досліджено. В економіці минулого, що базувалась насамперед на сировині, первинному виробництві чи виробництві, роль людського капіталу була менш важливою. Однак в сучасних економіках, що базуються на знаннях, людський капітал є критичним інгредієнтом економічного зростання, продуктивності та інновацій.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є з'ясування того, які вимоги висуває автоматизація до змісту освіти, до нового набору вмінь і навичок, потрібного працівникам майбутнього.

Виклад основного матеріалу дослідження. Робоча сила потребує відповідного рівня освіти. Розвиток освіти під визначальним впливом змін у системі розподілу праці, соціально-класової структури та духовної культури суспільства привів до того, що освіта перетворилась на основну форму підготовки нових поколінь до праці та суспільного життя. Визначальними компонентами змісту освіти є наукові знання, посилення її тенденції до професіоналізації та спеціалізації.

Наука без освіти нічого не дасть виробництву. Тому стає зрозуміло, що, попри скоро-

чення урядами багатьох соціальних програм, динаміка витрат на освіту залишається незмінною. Освіта в усіх індустріально розвинутих країнах захищається від стихійного ринку, а це доводить, що вона не лише є засобом досягнення мети, але й самою метою, що саме в цьому полягає її відтворювальна гуманна сила. Збільшення інвестицій в освіту сьогодні тим паче необхідне, бо глобалізація економіки, революція інформаційних технологій, прискорення соціального прогресу породжують масу проблем, причому не тільки соціальних та економічних, але й етичних та політичних. Наш світ стає дедалі нестійкішим та мінливішим, тому тільки безперервна освіта може наділити кожну людину здатністю пристосовуватися до майбутніх змін.

Одним з чинників таких змін виступає автоматизація як напрям науково-технічного прогресу, спрямований на застосування саморегульованих технічних засобів і систем керування, що звільняють людину від участі у виконанні тих чи інших операцій чи істотно зменшують її участь у них [1, с. 39]. Автоматизація поновлює перегони між освітою та технологіями. Проте здатності працівників конкурувати з автоматизацією перешкоджає низька ефективність освітніх систем у більшості країн, що розвиваються. В майбутньому це не даватиме змогу одержувати високу віддачу від навчання.

Відносна бідність загалом скорочується тоді, коли робоча сила стає освіченішою. Досвід деяких країн з низьким і середнім рівнем доходу показує, що рівність в отриманій кількості навчання відповідає рівності в заробітках протягом 2000-х років, на відміну від ситуації в індустріальних країнах. Збільшення кількості освіченіших робітників приводить до зменшення різниці в заробітках між ними та менш освіченими робітниками. Деякі науковці вважають, що розвиток автоматизації навіть у сфері освіти є неминучою реальністю [2, с. 34]. Багато чого ще невідомо про той вплив, який автоматизація здійснюватиме на початкову та середню освіту в майбутньому, але певні можливі вигоди вже проглядаються.

Проблема якнайкращої підготовки випускників до швидкозмінних умов сучасного ринку праці з його високими вимогами до поєднання загальної освіти та специфічної підготовки для виконання виробничих завдань є також важливою. Проте жодна країна поки що не може забезпечити успішне поєднання загальної освіти та професійної підготовки для отримання прийнятної високої кваліфікації за період навчання в школі.

За останнє десятиліття, незважаючи на позитивний поштовх технологій, зростання продуктивності праці сповільнилося у 30 з 31 країни з розвинутою економікою. Зокрема, в Сполучених Штатах із середньорічного темпу зростання 2,5% протягом 1995–2005 років показник зменшився до 1,0% за 2005–2015 роки. Будь-

яке збільшення сукупної продуктивності хай навіть і через провадження III може видаватися привабливим способом [2, с. 65].

Однак суцільна автоматизація робіт викликає тривогу. Зрозуміло, що попит на різні навички змінюватиметься, але менш зрозуміло, в якому напрямку він піде. У XIX столітті підтримка технологіями масового виробництва дала змогу низькокваліфікованим робітникам створювати продукти, які конкурували з продуктами висококваліфікованих ремісників. Отже, попит на висококваліфікованих працівників зменшився.

Проте в XX столітті, зокрема з 1990-х років завдяки персональним комп'ютерам та Інтернету, технології впливали на продуктивність праці по-різному. Звичайно, кількість низькокваліфікованих робочих місць зменшилась, тоді як робота, що потребує творчості, абстрактного мислення та вирішення проблем, привела до підвищення продуктивності праці. Ця тенденція сприяла збільшенню нерівності в робочій силі, бо працівники з високим рівнем кваліфікації, які отримали освіту з коледжів, вже одержували компенсацію вищими темпами, ніж їх менш освічені колеги.

Кожен, хто мав нагоду нещодавно відвідати фабрику, розуміє, що вплив автоматизації, зокрема використання комп'ютерів та комп'ютерного обладнання для заміни людської праці, став значним. Але автоматизація означає більше, ніж просто заміну людських кінцівок комп'ютерами на складальних лініях. Сьогодні комп'ютери також дедалі більше здатні виконувати широкий спектр завдань, пов'язаних із завданнями, які колись виконували люди. Економісти ринку праці Річард Мернейн із Гарвардського університету та Френк Леві з Массачусетського інституту технологій (США) задокументували, як комп'ютеризація збільшує попит на деякі види навичок, навіть якщо вона водночас ліквідує багато високооплачуваних робочих місць [2, с. 43]. У всіх галузях економіки хоча комп'ютери ще не "виконують всю роботу", проте вони все частіше виконують більшу частину рутинної роботи.

Це тому, що комп'ютери добре обробляють інформацію, а кожна робота вимагає певної обробки інформації. Комп'ютери можуть виконувати завдання, якщо потрібну для роботи інформацію можна оцифрувати та представити у відповідній формі, яку комп'ютер може зрозуміти та обробити. Також комп'ютери особливо корисні для виконання завдань з обробки інформації, що вимагають дотримання певних правил. Наприклад, клієнтам авіакомпанії колись доводилося мати справу з іншою людиною, якщо вони хотіли куди-небудь полетіти. Але сьогодні кожен, хто має підключення до Інтернету, може придбати собі квитки, "відповівши" комп'ютеру онлайн на набір стандартних запитань. Ба більше, прибувши в аеропорт, мандрівникам не потрібно звертатися до працівників авіакомпанії, щоб одержати свої посадко-

ві талони; натомість вони можуть роздрукувати їх, ввівши інформацію в автоматизований кіоск продажу квитків.

Крім того, тепер, коли комп'ютери можуть розпізнавати зображення, вони починають виконувати завдання, які раніше виконували люди, наприклад розпізнавати та реагувати на слова, сказані телефоном.

Фактично будь-яка робота, в якій інформацію можна оцифрувати, а ключові завдання можна розбити на безліч передбачуваних правил, стає вразливою перед автоматизацією. А через те, що дешевше користуватись комп'ютерами, щоби слідувати вказівкам, ніж платити людям за це, то такі робочі місця швидко зникають. Найбільш вразливими є робочі місця у сфері виробничої та адміністративної інфраструктури. Згідно з підрахунками Леві та Мернейна між 1969 та 1999 роками частка "синіх комірців" у загальній обсязі робочої сили впала з 56 до 39 відсотків [2, с. 54].

Деякі експерти вважають, що протягом найближчих кількох десятиріч 47% робочих місць у США ризикують бути замінені технологіями штучного інтелекту [3, с. 35]. Наприклад, три мільйони людей, що заробляють на життя водінням транспортних засобів, ризикують втратити роботу через швидке просування повністю автономних транспортних засобів.

Водночас залишається багато завдань, які комп'ютери все ще не можуть виконати, а також які стають дедалі важливішими в сучасній економіці. Леві й Мернейн називають такі завдання "нерутинними", бо їх не можна розбити на безліч передбачуваних правил або простих шаблонів. Їхні дослідження показують, що два види нестандартних навичок набувають значної ваги. Перший – це "експертне мислення", тобто здатність вирішувати непередбачені проблеми, для яких немає передбачуваних і програмованих розв'язань на основі правил. Другий – це "комплексне спілкування", що включає взаємодію з іншими людьми для отримання інформації, пояснення, або переконання інших в його важливості. Ці навички не замінюють традиційних навичок читання, письма та математики, а скоріше збільшують попит на них, бо основні навички є надійною основою для експертного мислення та складного спілкування.

Люди, які зможуть виконувати такі завдання, зможуть знаходити ліпшу, добре оплачувану роботу. З 1969 по 1999 роки частка робочих завдань, що вимагають експертного мислення та складних комунікацій, різко й неухильно зростала; але на початку 1980-х років частка завдань, що вимагають планового мислення або рутинної ручної роботи, зменшилась [3, с. 48].

Це не означає, що комп'ютери лише підвищують попит на робітників з навичками експертного мислення. Леві і Мернейн вважають, що "дедалі більша кількість допоміжного персоналу (двірники, працівники закладів харчу-

вання, охоронці) свідчить про неможливість описати певні види робіт за допомогою наборів стандартизованих правил" [2, с. 73]. Щодо того, що такі завдання не вимагають високого рівня освіти або спеціальної підготовки, то є багато людей, які можуть їх виконувати; а отже, такі робочі місця, як правило, вважають низькокваліфікованими, як наслідок, малооплачуваними. Однак хоча кількість таких робочих місць і може збільшитися, проте вона не зростатиме майже так само швидко, як і кількість висококваліфікованих робочих місць. В результаті загальна тенденція загалом по економіці полягає у створенні робочих місць, що потребуватимуть працівників з високим рівнем пізнавальних навичок.

Висновки. Люди в ХХІ столітті живуть в насиченому технологіями та різними медіазасобами середовищі, якому притаманні такі властивості, як доступ до величезної кількості інформації, швидкі зміни технологічних інструментів і можливість співпрацювати з різними людьми в безпрецедентних масштабах. Отже, працівники ХХІ століття повинні бути в змозі проявляти низку функціональних навичок критичного мислення, пов'язаних з інформацією, засобами масової інформації та технологіями. До цієї групи можна віднести інформаційну грамотність; медійну грамотність; ІКТ-грамотність (інформація, комунікація і технології).

Отже, автоматизація впливає на вимоги до вмінь і навичок у майбутньому. Додаткова освіта та перепідготовка робить інтереси людини більш різнобічними, людина стає мобільнішою та краще розуміє можливості працевлаштування. Вибір, який ми робимо сьогодні щодо того, як навчати населення та скільки вкладати коштів у ці програми, визначатиме майбутній рівень зростання економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Blinder A.S. Activities that do not require physical contact or geographical proximity are most at risk. CESifo Forum. 2006. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/166266/1/cesifo-forum-v07-y2006-i2-p39-40.pdf>.
2. Levy F., Murnane R.J. The new division of labor: How computers are creating the next job market. Princeton, NJ: Russell Sage Foundation, 2014. 98 p.
3. Craig D.J. Defining a 21st century education. New York: The Center for Public Education, 2009. P. 12–63.

REFERENCES:

1. Blinder A.S. (2006). Activities that do not require physical contact or geographical proximity are most at risk, CESifo Forum. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/166266/1/cesifo-forum-v07-y2006-i2-p39-40.pdf>.
2. Levy F., Murnane R.J. (2014). The new division of labor: How computers are creating the next job market, Russell Sage Foundation, Princeton, NJ, 98 p.
3. Craig D.J. (2009). Defining a 21st century education, The Center for Public Education, New York, p. 12–63.

Mykhats S.O.
*Candidate of Economic Sciences, Senior Instructor,
Senior Lecturer at Department of Economics and Management
Drohobych I. Franko State Pedagogical University*

INFLUENCE OF AUTOMATION ON THE CONTENT OF EDUCATION AS A FACTOR OF ECONOMIC GROWTH

Education in all industrialized countries is protected from the spontaneous market, which proves that education is not only a means for achieving the goal but also the goal itself, and this proves its reproductive humane force. Increasing investments in education today is all the more necessary, as the globalization of the economy, the revolution in information technology, the acceleration of social progress generates a lot of problems, and not only social and economic but also ethical and political. Our world is becoming more and more volatile, so only continuous education can give everyone the ability to adapt to future changes.

One of the factors of such changes is automation, as a direction of scientific and technological progress, aimed at the use of self-regulated technical means and control systems, which significantly reduce human participation in the performance of certain operations. Automation revives the race between education and technology. However, the ability of workers to compete with automation is hampered by the low efficiency of educational systems in most developing countries. In the future, this will not allow you to get a high return on your studies. People in the 21st century live in the world saturated with technologies and various media that share such properties as an access to enormous amounts of information, rapid changes in technological tools, and the ability to collaborate with different people on an unprecedented scale. Therefore, 21st-century workers should be able to demonstrate a range of critical thinking skills related to information, media, and technology. These skills include: a) information literacy; b) media literacy; c) ICT literacy (information, communication, and technology).

Hence, automation affects the skills and skill requirements of the future. Additional education and retraining make people's interests more versatile, people become more mobile and better understand their employment possibilities. The choice we make today on how to teach people and how much to invest in these programs will determine the future level of economic growth.

СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 330.341

Глазова А.Б.
науковий співробітник
Інституту економіки та прогнозування
Національної академії наук України

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІРТУАЛЬНИХ ВАЛЮТ ТА ЇХ РОЛЬ У ГЛОБАЛЬНІЙ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено криптовалюти та особливості їх функціонування в глобальному масштабі. Розглянуто характерні риси різних за змістом віртуальних валют, виявлено основні відмінності між ними. Крім того, класифіковано віртуальні валюти за видами та сферою їх функціонування. Встановлено, що віртуальні валюти набувають поширення як альтернативні платіжні засоби в межах певних спільнот. Проаналізовано вплив віртуальних валют на світовий валютно-фінансовий ринок.

Ключові слова: криптовалюти, віртуальні валюти, світовий валютно-фінансовий ринок, волатильність, фінансова стабільність.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы криптовалюты и особенности их функционирования в глобальном масштабе. Рассмотрены характерные черты различных по содержанию виртуальных валют, выявлены основные различия между ними. Кроме того, классифицированы виртуальные валюты по видам и сфере их функционирования. Установлено, что виртуальные валюты получают распространение как альтернативные платежные средства в пределах определенных сообществ. Проанализировано влияние виртуальных валют на мировой валютно-финансовый рынок.

Ключевые слова: криптовалюта, виртуальные валюты, мировой валютно-финансовый рынок, волатильность, финансовая стабильность.

ANNOTATION

The article deals with cryptocurrencies and the peculiarities of their functioning on a global scale. The characteristic features of different content of virtual currencies are considered and the main differences between them are revealed. In addition, virtual currencies are classified according to the types and areas of their operation. It is established that virtual currencies are distributed as alternative means of payment within certain communities. The influence of virtual currencies on the world monetary and financial market is analyzed.

Key words: cryptic currency, virtual currencies, world monetary and financial market, volatility, financial stability.

Постановка проблеми. Питання системного розвитку глобальної фінансової системи актуалізується з огляду на трансформацію середовища функціонування під впливом інформаційно-комунікаційних технологій та через появу неоекономіки. Неоекономіка (нова економіка, електронна економіка, економіка знань) – якісний етап розвитку економіки, що характеризується інтеграцією інфосфери з галузями народного господарства, де головною цінністю стають інформаційні ресурси, знання, ІТ.

В умовах неоекономіки імплементація ІТ у фінансовий сектор зумовлює підвищення

продуктивності операційної діяльності, видозмінює форму існування грошей, виділяючи інформаційну складову. Актуалізується питання поширення та розвитку криптовалют. Цей феномен привернув увагу світової спільноти на прикладі стрімкого росту Bitcoin. З огляду на це постає питання про те, як сильно можуть вплинути криптовалюти на світову фінансову стабільність, а також які нові виклики можуть постати перед глобальною економікою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З огляду на те, що феномен віртуальних валют досить новий, питання потребує глибокого аналізу та дослідження. Серед вітчизняних вчених, які досліджують фінансові інновації та віртуальні валюти, необхідно виділити О. Шарова [1], О. Сльозко [2], Н. Пентелеєва [3]. Серед зарубіжних дослідників можна назвати П. Різзо [4], С. Крістіна [5], А. Левітіна [6]. Крім того, такі міжнародні організації, як Європейський центральний банк [7], FATF [8], займаються питанням криптовалют, публікуючи звіти щодо сучасного стану проблеми.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз сутності криптовалют (віртуальних валют), особливостей їх функціонування, а також їх взаємодії та впливу на глобальну валютно-фінансову систему.

Виклад основного матеріалу дослідження. Модернізація світового фінансового ринку здійснюється за рахунок нових інформаційних та комунікаційних технологій, які дають змогу знизити вартість нових послуг та інструментів. Завдяки досягненням галузі ІКТ виникають нові фінансові інструменти. Віртуальні валюти, технічним підґрунтям яких виступають ІКТ, є прикладом сучасних фінансових інновацій.

Особливістю віртуальної валюти є те, що вона виступає цифровим відображенням вартості, функціонуючи у віртуальних приватних платіжних системах; це одиниця платежу, що не має законодавчого закріплення в жодній юрисдикції. Віртуальна валюта не емітується державою, але виконує функцію платіжного засобу у приватних платіжних системах лише за умови згоди суб'єктів обмінних відносин. Вір-

туальні гроші відрізняються від фудіціарних грошей (паперові гроші та монети, законодавчо встановлені державою і визнані легальним та єдиним платіжним засобом на території країни-емітента) та від електронних грошей (виступають цифровим відображенням фудіціарних грошей держави). Крім того, необхідно наголосити на тому, що цифрові гроші можуть бути відображенням як віртуальних грошей (не фудіціарних), так і електронних (фудіціарних). Зауважимо, що електронні гроші є законодавчо визнаним платіжним засобом держави, тоді як віртуальні гроші законодавчо не закріплені за жодною юрисдикцією [1, с. 67].

Віртуальні гроші поділяються на конвертовані (відкриті) та неконвертовані (закриті). Хоча конвертованість віртуальних валют існує тоді, коли один суб'єкт фінансових відносин робить запит конвертувати віртуальну валюту, а контрагент погоджується виконати цю вимогу. Конвертованість віртуальних грошей не підлягає законодавчому закріпленню.

Конвертовані (відкриті) віртуальні гроші мають еквівалентне вираження в грошовій одиниці держави та можуть обмінюватись на відповідні офіційні державні грошові знаки. Операція можлива і в зворотному напрямку: реальні гроші конвертувати у віртуальні. Приклади конвертованих віртуальних валют такі: Bitcoin, e-Gold (defunct), Liberty Reserve (defunct), Second Life Linden Dollars, Web Money.

Неконвертована (закрита) віртуальна валюта – це специфічна валюта в системі, наприклад, Massively Multiplayer Online Role-Playing Game (MMORP), яка не обмінюється на реальні гроші, а платіжна система регулюється відповідними правилами. Приклади такі: Project Entropia Dollars, Q Coins, World of Warcraft Gold [9].

Необхідно зазначити, що, відповідно до встановлених правил адміністратором системи, неконвертованою валютою можна здійснювати трансферти лише в специфічному віртуальному середовищі, в будь-якому разі неконвертована віртуальна валюта не може бути обмінна на реальні гроші. Хоча можливі випадки, коли другорядний «чорний ринок» зростає та створює умови обміну неконвертованої віртуальної валюти на фіатні гроші. В такому разі адміністратор буде застосовувати санкції.

Усі неконвертовані віртуальні валюти є централізованими відповідно до їх дефініції (оскіль-

ки емісія відбувається центральним органом, за встановленими ним правилами, що визначають валюту як неконвертовану). На противагу цьому, конвертовані віртуальні валюти можуть бути двох підтипів, а саме централізованими та децентралізованими.

Централізовані віртуальні валюти мають контролюючий орган (адміністратора), що контролює систему. Адміністратор відповідає за емісію віртуальної валюти, встановлює правила її використання, підтримує платіжну систему та має повноваження виводити валюту з віртуального середовища.

Обмінний курс централізованої віртуальної валюти може бути як плаваючим (встановленим на основі ринкового попиту та пропозиції), так і фіксованим (визначеним адміністратором), що може виражатись у фіатних грошах або іншій цінності, наприклад золоті або кошику валют. Згідно зі статистикою більша частина віртуальних транзакцій здійснюється централізованими валютами, наприклад E-Gold (defunct), Liberty Reserve Euro/dollar (defunct), Second Life "Linden Dollars", Web Money, Perfect Money, "WM Units", World of Warcraft gold.

Децентралізовані віртуальні валюти (криптовалюти) – поширювані віртуальні валюти на основі математично обґрунтованої моделі кількості учасників мережі однорангових об'єктів (peer-to-peer), що не мають контрольно-наглядового органу. Приклади такі: Bitcoin, Lite Coin, Ripple [11].

Віртуальна валюта має легітимне підґрунтя функціонування, що полягає у венчурному інвестуванні фірми-засновника у приватну віртуальну платіжну систему. Віртуальна валюта має потенціал вдосконалення платіжних систем та може знижувати транзакційні витрати. Наприклад, Bitcoin функціонує як глобальна віртуальна валюта без транзакційних витрат. Віртуальна валюта може забезпечувати мікроплатежі, даючи змогу монетизувати товари та послуги, що продаються через Інтернет. Так, наприклад, дешеві товари не вигідно продавати через Інтернет у зв'язку з високими транзакційними витратами, а віртуальні валюти усувають цей недолік, даючи можливість здійснювати низько номінальні транзакції. Проте з розвитком віртуальних валют існує загроза відмивання грошей, що полягає в узаконенні нечесного капіталу шляхом трансформації віртуальних грошей у реальні.

Таблиця 1

Загальна класифікація віртуальних валют

	Централізована	Децентралізована
Конвертована	Адміністратор, обмінник, користувачі; може обмінюватись на фіатні гроші. Приклад: WebMoney.	Обмінник, користувачі (адміністратора немає); може обмінюватись на фіатні гроші. Приклад: Bitcoin.
Неконвертована	Адміністратор, обмінник, користувачі; не може обмінюватись на фіатні гроші. Приклад: World of Warcraft Gold.	Не існує

Джерело: FAFT Report "Virtual currencies" [11]

Окрім позитивних сторін, таких як безпека, надійність та конфіденційність транзакцій, віртуальні гроші є також дієвим інноваційним інструментом відмивання грошей, що відбувається у формі трансформації: віртуальні гроші переходять у реальні [12].

Розглянемо детально схеми функціонування різних типів віртуальних валют з точки зору їх взаємодії з реальною фінансовою системою та економікою. Взаємодія відбувається двома шляхами: 1) монетарний потік через валютну конвертацію; 2) реальний потік з точки зору можливості купівлі реальних товарів та послуг. Відповідно до наведених детермінантів виділяють 3 схеми: 1) схема закритої віртуальної валюти; 2) схема віртуальної валюти з одностороннім потоком; 3) схема віртуальної валюти з двостороннім потоком.

Схема закритої віртуальної валюти. Ця схема майже не має зв'язку з реальною економікою, її інколи ще називають схемою «лише в грі» (“in-game only” schemes). Користувачі зазвичай оплачують тариф за користування системою, а потім заробляють віртуальні гроші. Зароблені віртуальні гроші можуть бути витрачені лише на купівлю віртуальних артефактів в межах віртуального співтовариства.

Прикладом може бути функціонування віртуальної валюти World of Warcraft Gold, що використовується в добре відомій рольовій грі, розробленій “Blizzard Entertainment”. Гравці мають різні ролі відповідно до оплаченого тарифу. Валюта WoWGold використовується у грі як розрахункова платіжна одиниця, наприклад гравці повинні купити різноманітне обладнання, щоби перейти на новий рівень гри. Гравці можуть заробляти гроші в грі. Купівля та продаж WoW Gold в реальному світі заборонена відповідно до правил “Blizzard Entertainment”.

Схема віртуальної валюти з одностороннім потоком. Віртуальна валюта може бути куплена напряму за реально функціонуючу платіжну одиницю (наприклад, долар США) відповідно

до обмінного курсу. Проте конвертація в зворотному напрямку неможлива. Схема конвертації встановлюється власником системи. Схема дає змогу використовувати валюту для купівлі віртуальних товарів та послуг, а іноді можлива купівля реальних товарів.

Наприклад, віртуальною валютою Nintendo Points можна розраховуватись у грі “Nintendo” та в їхніх магазинах. Покупці можуть купити Nintendo Points онлайн, використовуючи свої кредити, або в роздрібних магазинах, купивши Nintendo Points Cards. The Points не можуть конвертуватися в реальні гроші.

Схема віртуальної валюти з двостороннім потоком. Користувачі можуть купувати та продавати віртуальні валюти відповідно до чинного обмінного курсу. Цей тип віртуальної валюти за своїми характеристиками схожий до будь-якої іншої конвертованої валюти. Така схема дає змогу здійснювати розрахунки як за купівлю віртуальних товарів, так і за реальні.

Прикладом може бути Linden Dollars (L\$), а саме віртуальна конвертована валюта (в обох напрямках), що емітується в Second Life, тобто віртуальному світі з власною економікою.

Слід зазначити, що, окрім свого формату функціонування, віртуальні валюти та електронні гроші концептуально суттєво різняться.

Нижче подані їх основні функціональні відмінності.

Необхідно підкреслити, що віртуальні валюти є різновидом комплементарних валют і породженням віртуалізації світової валютно-фінансової системи. Основною метою їх створення є виконання функції еквівалентного обміну з низькими або повністю відсутніми транзакційними витратами. Нижче подано узагальнену матрицю наявних форматів валют, показано їх особливості та кореляцію між ними.

З точки зору впливу віртуальних валют на валютно-фінансову систему країни замкнута схема функціонування віртуальної валюти (неконвертована), яка фокусується на функціонуванні специфічного віртуального співтовари-

Таблиця 2

Порівняльна функціональна характеристика електронних грошей та віртуальної валюти

Показники	Електронні гроші	Віртуальна валюта
Формат	Цифрові	Цифрові
Одиниця розрахунку	Традиційна валюта (долар США, євро, фунт тощо)	Вигодана валюта (Bitcoin, Linden Dollar) без юридично закріпленого статусу
Хто приймає	Усі емітенти	Зазвичай в межах віртуальної спільноти
Юридичний статус	Регулюється	Не регулюється
Емітент	Юридично встановлені інституціями-емітентами електронних грошей	Нефінансова приватна компанія
Пропозиція грошей	Фіксована	Нефіксована (встановлюється попитом)
Нагляд	Так	Ні
Типи ризиків	Переважно операційні	Юридичні, кредитні, ризики ліквідності, операційні

Джерело: складено за даними звіту Європейського центрального банку [11]

ства (наприклад, онлайн-гра), не має жодного відношення до центрального банку і жодним чином не впливає на фінансову систему. Щодо більш відкритих схем (частково конвертованих і повністю конвертованих), то констатуємо, що вони пов'язані з реальним сектором економіки [13]. Існує можливість спекулятивних операцій, коли конвертовані віртуальні валюти можуть бути використані для покупки реальних товарів та послуг, створюючи конкуренцію традиційним платіжним засобам. Тому необхідно проаналізувати потенційний вплив схем віртуальних валют відносно основних банківських завдань, таких як стабільність цін; стабільність фінансової системи; стабільність платіжних систем.

Найбільш важливими проблемами, що постають перед банківським сектором в умовах функціонування віртуальних платіжних систем, є:

- 1) збереження одиниці розрахунку;
- 2) ризики, пов'язані з монетарною політикою та її адекватною імплементацією;
- 3) можливе спотворення грошових агрегатів.

Концептуально, що віртуальні валюти можуть впливати на стабільність цін і монетарну політику, якщо вони змінюють попит на банківські зобов'язання та втручаються в управління пропозицією грошей через операції на відкритому ринку.

Загалом віртуальні валюти можуть вплинути на стабільність цін, якщо вони істотно змінюють кількість грошей в обігу; впливають на швидкість обігу грошей та використання готівкових коштів та/або на грошові агрегати; існує взаємодія між віртуальною валютою та реальною економікою.

Щодо першого аспекту, а саме впливу на кількість грошей в обігу, то цей феномен важко оцінити через відсутність достовірної інформації стосовно обсягу створення віртуальними грошима реальних платіжних засобів. Проте в принципі ці схеми працюють на передоплатній основі, тобто виникнення віртуальної валюти має місце тоді, коли реальні гроші конвертуються у віртуальні, і, навпаки, коли віртуальна валюта поглинається, коли обмінюється назад у реальні гроші. Тому теоретично суттєвий вплив відсутній.

З огляду на вищезазначене пропозиція грошей повинна залишатися стабільною без суттєвих змін. Хоча необхідно зазначити два важливі моменти: по-перше, волатильність пропозиції грошей у довгостроковому періоді; по-друге, вплив пропозиції грошей на реальний грошовий сектор повинен оцінюватися після проведених конвертацій, оскільки все ж таки з'являється додаткова ліквідність внаслідок коливання обмінного курсу. В разі Linden Dollars "Linden Lab" використовувала кілька інструментів для збереження стабільного обмінного курсу. Проте з урахуванням високої волатильності обмінних курсів ситуація може вкрай різко змінитись. Bitcoin є яскравим прикладом цього.

Другим важливим питанням є вплив віртуальних валют на швидкість обертання грошової одиниці та на грошові агрегати. Швидкість обертання грошової одиниці вимірюється показником, що показує, як часто грошова одиниця витрачається на купівлю товарів і послуг, що продукує національна економіка. У короткостроковому періоді швидкість обертання є стабільною, оскільки вона залежить від інституційних та технологічних особливостей, що за короткий час не можуть бути зміненими. Проте до цього часу чітко не зрозуміло, як технологічні інновації, представлені віртуальними валютами, можуть змінити швидкість обертання валюти. Переважно це залежить від кількості користувачів віртуальної валюти (до користувачів належать покупці, які виявляють бажання використовувати цю валюту в розрахунках, та продавці, які готові її приймати). У крайньому разі віртуальні валюти можуть спричинити ефект заміщення грошової одиниці центрального банку, якщо вони стануть широко прийнятним засобом розрахунку. Збільшення використання віртуальних грошей може привести до зниження попиту на «реальні» гроші, зменшуючи кількість розрахункових одиниць, необхідних для здійснення транзакцій. У зв'язку з цим широке заміщення грошей центрального банку приватно-емітованими віртуальними валютами може суттєво понизити баланс центробанків, як наслідок, їх здатність впливати на відсоткові ставки в короткостроковому періоді. У такому разі ЦБ доведеться використовувати різноманітні інструменти в боротьбі з новими ризиками (наприклад, спроба встановити мінімальні резервні вимоги до віртуальних валют).

Ефект заміщення також призводить до труднощів у вимірі грошових агрегатів, як наслідок, впливатиме на відношення між грошовими агрегатами та інфляцією. Другим важливим моментом щодо впливу віртуальних валют на грошові агрегати є те, що, оскільки ці валюти функціонують за межами юрисдикції центральних банків, об'єм кредиту, наданий у ВВ, може бути суттєво збільшеним. Тут криється приховане значення: рівень відсоткової ставки визначається ЦБ, у разі кредитів у приватних платіжних засобах ЦБ не має ніяких повноважень контролю.

Третій аспект полягає у взаємодії між віртуальними валютами та реальним сектором економіки. Користувачі Second Life і Bitcoin розкидані по всьому світі, тому їх вплив необхідно інтерпретувати в глобальному масштабі.

Деякі експерти-аналітики зазначають, що віртуальні валюти не можуть впливати на фінансово-кредитну систему країни, оскільки функціонують поза межами системи, а саме у віртуальному середовищі. Однак існують 2 ефекти, які не можна залишити поза увагою. Розглянемо їх на прикладі Bitcoin. Як зазначалось вище, віртуальні валюти можуть змінювати об'єм грошової маси та впливати на швидкість обігу грошової одиниці.

У межах функціонування Bitcoin функціонує новий платіжний інструмент, а саме Bitbills [13]. Bitbills – платіжна картка, деномінована у Bitcoin, за допомогою якої можна здійснювати транзакції у звичайних магазинах, де приймають Bitcoin. Bitbills може бути заміником готівки, а для здійснення транзакцій не потребує інтернет-з'єднання. Кожна карта Bitbill містить спеціальну голограму безпеки, де зберігається QR-код. Він кодує криптографічний ключ, пов'язаний з грошима, що зберігається на карті. За допомогою цього ключа користувачі можуть переводити віртуальну ліквідність у мережу Bitcoin. Згідно з даними творців інновації попит на Bitbill суттєво зріс з весни 2011 р.

Це не єдина платіжна інновація, пов'язана з Bitcoin. Другим прикладом, що пов'язує Bitcoin з платіжними картками (регулярні міжнародні розрахунки), є Bitcoin 2 Credit Card [14]. Bitcoin 2 Credit Card – віртуальна кредитна картка, що може використовуватись під час онлайн-купівель, де не існує потреби у пластикових картках. Для здійснення операцій покупці використовують лише номер картки. Відповідно до провайдера картки можуть функціонувати навіть в системі PayPal. Іншим способом пов'язати Bitcoin з регулярними платіжками є збільшення балансу наявних платіжних карток шляхом продажу Bitcoin. Операцію виведення Bitcoin із системи можна здійснити за допомогою Withdraw2Card, що надає система AurumXchange. Учасники продають свої Bitcoin на одній із торгових платформ, що використовуються для трансферних платежів між платіжними картками. Ця схема розрахунків базується на розширенні наявного варіанта схеми транзакцій (рис. 1). Крім того, функціонує відкрита публічна система Bitcoin для здійснення операцій купівлі-продажу, метою якої є залучення якомога ширшого кола учасників.

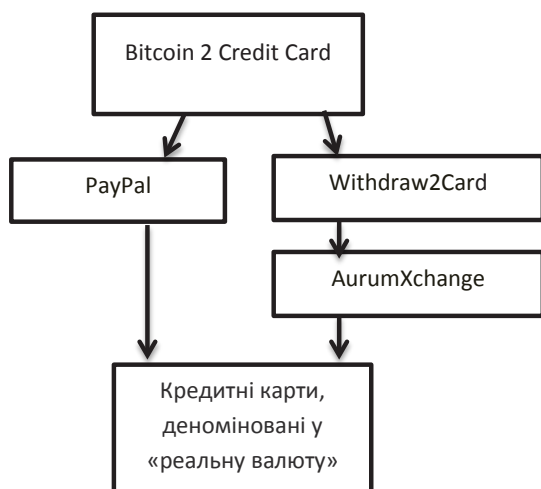


Рис. 1. Зв'язок Bitcoin з реальними та кредитними картками, деномінованими у реальну валюту

Джерело: складено автором за даними звітів [8; 14]

Вартість віртуальної валюти та її волатильність визначаються 5 такими факторами:

1) пропозиція грошей та інших дій емітента, наприклад рішення про валютну інтервенцію з метою підтримки фіксованого курсу; як правило, курс встановлюється через bid/ask-спред, хоча, наприклад, “Linden Lab” також реалізує свій тип «грошової політики», яка полягає в емісії Linden Lab і продажі їх за реальні гроші, виступаючи як емітент і отримуючи дохід від сеньйоражу;

2) розгалуженість віртуальної мережі розрахунків; цінність віртуальної валюти (курс) визначається кількістю користувачів, що приймають її; відповідно, якщо зростає кількість користувачів валютою, тобто збільшується попит на неї, обмінний курс зростатиме; більш того, віртуальна валюта з низьким рівнем торгівлі є більш волатильною, оскільки транзакції невеликої кількості користувачів можуть впливати на курс;

3) інституційні засади управління віртуальною валютою;

4) репутація емітента валюти щодо виконання своїх зобов'язань; оскільки платежі віртуальними валютами не регулюються ні центральними банками, ні комерційними, ключовим аспектом, що впливає на обмінний курс, є довіра до емітента;

5) спекуляції стосовно майбутньої вартості валюти.

Нестабільність віртуальних валют може спричинятися браком недовіри, низькими об'ємами торгівлі, відсутністю законодавчого регулювання, спекуляціями та кібератаками. Прикладом такої нестабільності може бути динаміка Bitcoin, вартість якого сильно зростала по відношенню до долара США. Так, 1 квітня 2011 р. обмінний курс Bitcoin був USD 0,785. Станом на 16 грудня 2017 р. курс становив уже USD 19 134 [15]. Станом на 1 червня 2018 р. курс становив 7 521 дол. США. Динаміка курсу Bitcoin/USD подана нижче на графіку (рис. 2).

Волатильність курсу й одночасна нестабільність валюти може загострити проблему. Фактично користувачі обмінюють реальні гроші на комп'ютерні біти. Немає ніякого активу з внутрішньою вартістю, який би забезпечував цінність валюти. Ринок віртуальної валюти є неліквідним і ґрунтується лише на бажанні використовувати нові платіжні одиниці. Ліквідність цієї валюти базується лише на бажанні інших її приймати (купувати). Нині схеми не передбачають кредитування, а роль банків може зводитися до того, що вони виступатимуть депозитарною установою файлової гаманців з Bitcoin, гарантуючи фінансову безпеку інноваційних валют. Фактично з огляду на обмежений зв'язок з реальною економікою, низькими об'ємами торгівлі в глобальному масштабі віртуальні валюти нині не чинять прямого впливу на світову валютно-фінансову

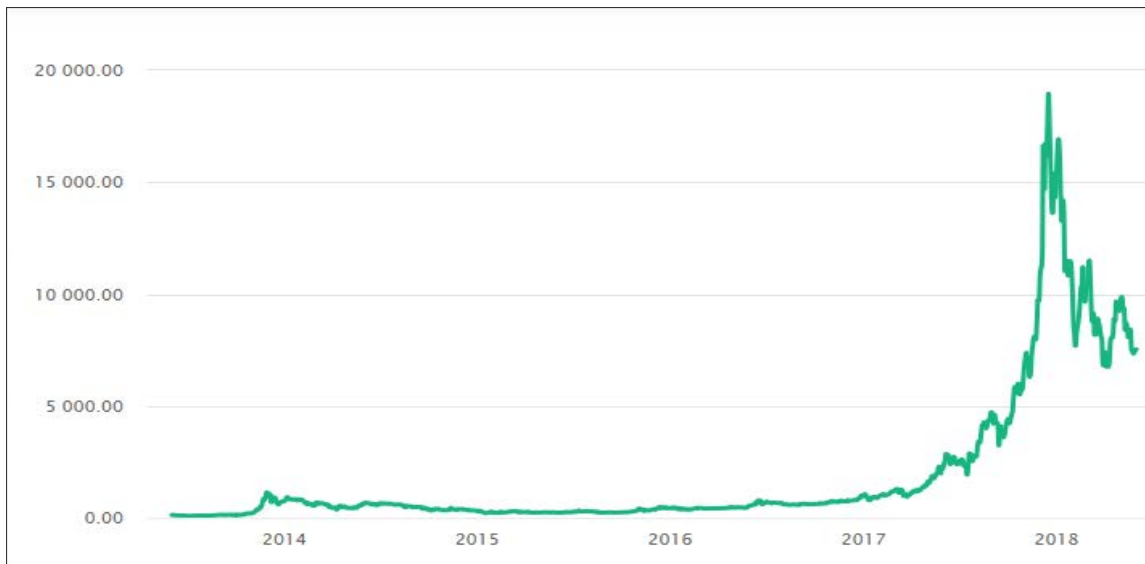


Рис. 2. Динаміка курсу Bitcoin/USD

Джерело: *Bitcoin charts* [15]

систему, оскільки віртуальні валюти функціонують за типом внутрішньо системних елементів “in-house” і можуть бути класифіковані як специфічний вид транзакцій в межах тієї самої системи (“on-us”).

Висновки. Таким чином, віртуальна валюта виступає цифровим посередником під час обміну та функціонує у віртуальних приватних платіжних системах, не маючи законодавчого закріплення в жодній юрисдикції.

Виникнення та поширення віртуальних валют створює конкуренцію традиційним платіжним засобам.

Серед найбільш важливих проблем, що постають перед банківським сектором в умовах функціонування віртуальних платіжних систем, є збереження одиниці розрахунку; ризики, пов’язані з монетарною політикою та її адекватною імплементацією; можливе спотворення грошових агрегатів.

Крім того, актуальним питанням залишається включення (або виключення) віртуальних валют у світову валютну-фінансову систему та процес регулювання їх взаємодії з реальним фінансовим сектором. У цьому контексті постає питання безпеки (не тільки інформаційної, але й фінансової).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шаров О. Криптовалюти: глобальні гроші чи глобальна піраміда. URL: https://dt.ua/finances/kriptovalyuti-globalni-groshi-chi-globalna-piramida-263545_.htm.
2. Сльозко О., Плотніков О., Пафілова Т. та ін. Сучасні тенденції трансформації світової фінансової системи / за ред. О. Сльозко. Київ: ICEMB НАН України, 2014. 564 с.
3. Пентелеєва Н. Глобальний вимір криптовалют. URL: https://web/dvhl1/AppData/Local/Packages/Microsoft.MicrosoftEdge_8wekyb3d8bbwe/TempState/Downloads/Vnbu_2015_5_6.pdf.
4. Rizzo Pete. Irish Central Banker Envisions Hybrid Bitcoin-Fiat Future. URL: <https://www.coindesk.com/irish-central-banker-envisions-hybrid-bitcoin-fiat-future>.
5. Samuelson K. The ins and outs of Bitcoin. Does the latest digital currency have staying power? 2011. URL: https://web.archive.org/web/20120127141540/http://articles.chicagotribune.com/2011-11-13/business/ct-biz-1113-outside-opinion-bitcoin-20111113_1_virtual-currency-digital-wallet-second-life.
6. Levitin A. Bitcoin is legally property, says US IRS. Does that kill it as a currency? The Guardian. 2014. URL: <http://www.creditslips.org/creditslips/2014/03/bitcoin-tax-ruling.html>.
7. European Central Bank. Virtual Currency Schemes (PDF). 2012. URL: <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemes201210en.pdf>.
8. Virtual Currencies. FATF Report (June, 2014). URL: <http://www.fatf-gafi.org/publications/fatfgeneral/documents/guidance-rba-virtual-currencies.html>.
9. Virtual Currencies Key Definitions and Potential AML/CFT Risks. FATF Report (June, 2014). URL: <http://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/reports/Virtual-currencies-key-definitions-and-potential-AML/CFT-risks.pdf>.
10. Blanc J. Classifying “CCs”: Community, Complementary and Local Currencies. Types and Generation. International Journal of Community Currency Research. 2011. V. 15. Special issue. P. 4–10.
11. Virtual currency schemes. European Central Bank, October 2012. URL: <http://www.ecb.europa.eu>.
12. Алексеенко М., Макарова О., Стриженко А. Изменение роли банков с развитием электронной коммерции и электронных денег. Барнаул: изд. Алт. ГТУ, 2001. 174 с.
13. Коваль В. Інноваційні трансформації на фінансовому ринку в умовах розвитку інфокомунікацій. URL: http://www.nbu.gov.ua/Portal/Chem_Biol/Vnvgp/ekon/2012_1/Ve5720.pdf.
14. Financial flows linked to the production and trafficking of Afghan opiates. FATF Report (June, 2014). URL: <http://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/reports/Financial-flows-linked-to-production-and-trafficking-of-afghan-opiates.pdf>.
15. Bitcoin charts (June, 2018). URL: <https://charts.bitcoin.com/chart/price>.

REFERENCES:

1. Sharov O. (2017) "Cryptocurrencies: global money or global pyramid" [Kriptovalyuti: globalni groshi chi globalna piramida], available at: https://dt.ua/finances/kriptovalyuti-globalni-groshi-chi-globalna-piramida-263545_.htm (Accessed 23 May 2018).
2. Slozko O. Plotnikov O., Panfilova T. (2014). Sychasni tendenzii transformazii svitovoi finansovoi systemy [Modern trends in the transformation of the world financial system], IWEIR NAN, Kyiv, Ukraine.
3. Penteeleva N. (2015). Globalnyi vymir kryptovalut [The global dimension of cryptocurrencies], available at: https://web/dvhl1/AppData/Local/Packages/Microsoft.MicrosoftEdge_8wekyb3d8bbwe/TempState/Downloads/Vnbu_2015_5_6.pdf (Accessed 20 May 2018).
4. Rizzo P. Irish Central Banker Envisions Hybrid Bitcoin-Fiat Future, available at: <https://www.coindesk.com/irish-central-banker-envisions-hybrid-bitcoin-fiat-future> (Accessed 14 May 2018).
5. Samuelson K. (2011). The ins and outs of Bitcoin. Does the latest digital currency have staying power?, available at: https://web.archive.org/web/20120127141540/http://articles.chicagotribune.com/2011-11-13/business/ct-biz-1113-outside-opinion-bitcoin-20111113_1_virtual-currency-digital-wallet-second-life (Accessed 10 May 2011).
6. Levitin A. (2014). Bitcoin is legally property, says US IRS. Does that kill it as a currency?, The Guardian. 31 March 2014, available at: <http://www.creditslips.org/creditslips/2014/03/bitcoin-tax-ruling.html> (Accessed 17 May 2014).
7. European Central Bank (October 2012). Virtual Currency Schemes (PDF). available at: <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemes201210en.pdf> (Accessed 10 May 2011).
8. Virtual Currencies. FATF Report (June, 2014), available at: <http://www.fatf-gafi.org/publications/fatfgeneral/documents/guidance-rba-virtual-currencies.html> (Accessed 10 June 2014).
9. Virtual Currencies Key Definitions and Potential AML/CFT Risks. FATF Report (June, 2014) available at: <http://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/reports/Virtual-currencies-key-definitions-and-potential-AML/CFT-risks.pdf> (Accessed 16 September 2014).
10. Blanc J. Classifying "CCs": Community, Complementary and Local Currencies. Types and Generation // International Journal of Community Currency Research. 2011. V. 15. Special issue. P. 4–10.
11. Virtual currency schemes. European Central Bank, October 2012, available at: <http://www.ecb.europa.eu> (Accessed 10 June 2014).
12. Alekseenko M. (2001). Izminee roli bankov s razvitiem elektronnoi komerzii i elektronnykh geneg [Changing the role of banks with the development of e-commerce and e-money], Barnaul.
13. Koval V. (2016). Inovaciini transformazii na finansovomy rynky v umovach infokomyunikazii [Innovative transformations in the financial market in the conditions of development of infocommunications], available at: http://www.nbu.gov.ua/Portal/Chem_Biol/Vnuvvp/ekon/2012_1/Ve5720.pdf.
14. Financial flows linked to the production and trafficking of Afghan opiates. FATF Report (June, 2014) available at: <http://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/reports/Financial-flows-linked-to-production-and-trafficking-of-afghan-opiates.pdf> (Accessed 10 July 2014).
15. Bitcoin charts (June, 2018) available at: <https://charts.bitcoin.com/chart/price> (Accessed 10 June 2018).

Hlazova A.B.

Research Scholar

*Institute for Economics and Forecasting
National Academy of Sciences of Ukraine*

VIRTUAL CURRENCIES FUNCTIONING AND THEIR ROLE IN THE GLOBAL MONETARY-FINANCIAL SYSTEM

A distinctive feature of the modern world economy and international economic relations is the informatisation of all spheres and industries. Innovations introduction provides a number of competitive advantages. At the same time, there are the latest tools inherent in modern times. These one include virtual currencies (cryptocurrencies). The question of their functioning in the world monetary-financial system was actuated due to the rapid development of one of its representatives – Bitcoin. The steady growth of Bitcoin at the end of last year has shaken the global monetary-financial system and forced the world community to put on the agenda the issue of virtual currencies peculiarities, their global role, and the risks and threats associated with them.

The article explores features and characteristics of virtual currencies functioning, analyses their role in the global dimension. In addition, it is established that virtual currencies are distributed as alternative means of payment within certain virtual communities.

It is concluded that the virtual currency acts as a digital intermediary in exchange and operates in virtual private payment systems, while not having legislative consolidation in any of the jurisdictions.

The emergence and spread of virtual currencies create competition with traditional means of payment.

Among the most important problems facing the banking sector, in the conditions of functioning of virtual payment systems is the item of transaction preservation; risks associated with monetary policy and its adequate implementation; possible distortion of monetary aggregates.

In addition, the inclusion (or exclusion!) of virtual currencies into the global monetary-financial system and the process of regulating their interaction with the real financial sector is a topical issue. In this context, there is a security issue, and not only informational but also financial.

СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.24

Безуглий І.В.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму**Чернігівського національного технологічного університету***Сіренко К.Ю.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та соціальних дисциплін
Академії Державної пенітенціарної служби*

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ РОЗРОБКИ ТИПОЛОГІЇ ГОТЕЛЬНИХ МЕРЕЖ

АНОТАЦІЯ

У статті подано приклади наявних типологій та класифікацій суб'єктів готельного господарства. Представлено сучасні тренди розвитку готельного господарства в Україні. Наведені приклади готельних мереж в рекреаційно-туристичній сфері України. Розкрито особливості франчайзингової діяльності в готельному господарстві. Подано визначення готельного бренду.

Ключові слова: готельні мережі, типологія, франчайзинг, готельний бренд, бізнес-моделі.

АННОТАЦИЯ

В статье представлены примеры типологий и классификаций субъектов гостиничного хозяйства. Представлены современные тренды развития гостиничного хозяйства в Украине. Приведены примеры гостиничных сетей в рекреационно-туристической сфере Украины. Раскрыты особенности франчайзинговой деятельности в гостиничном хозяйстве. Предоставлено определение гостиничного бренда.

Ключевые слова: гостиничные сети, типология, франчайзинг, гостиничный бренд, бизнес-модели.

ANNOTATION

The article presents examples of existing typologies and classifications of hotel business entities. The present trends of hotel industry development in Ukraine are presented. Examples of hotel chains in the recreation and tourism sector of Ukraine are presented. The features of franchising activity in the hotel industry are revealed. The definition of the hotel brand is given.

Key words: hotel networks, typology, franchising, hotel brand, business model.

Постановка проблеми. Розвиток мережевих структур в готельному господарстві сприятиме підвищенню конкурентоспроможності рекреаційно-туристичної сфери України та становленню країни як повноправного суб'єкта ринкових відносин. Розробка рекомендацій щодо вдосконалення організаційної структури готельного господарства має враховувати класифікації та типології засобів розміщення, готельних мереж, моделей організації бізнесу тощо. Методи структурування мають враховувати фактори, які суттєво впливають на розвиток готельного господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наявні системи класифікації засобів розміщення, які існують у світовій та вітчизняній

практиці, базуються на масштабах діяльності, характері інституційної чи управлінської взаємодії між власником та менеджментом підприємства, видах запропонованих послуг. Але загальні системи класифікації, які рекомендовані Всесвітньою туристичною організацією, не враховують особливості готельних ринків різних країн та окремих дестинацій. Це зумовлює розробку критеріїв типології засобів розміщення, які враховують найбільш суттєві фактори, що впливають на функціонування ринків готельних послуг [6, с. 29–30]. Такими факторами можуть бути цінові фактори, набір послуг, розташування готелю, стан готельного фонду, мотиви клієнтів готелів тощо [5, с. 60–66]. Але запропоновані наукові основи для розробки типології засобів розміщення не враховують процеси глобалізації туристичного бізнесу.

Для всебічного інвестиційного аналізу необхідно спиратися на розробку типології засобів розміщення. Типологія засобів розміщення як метод наукового обґрунтування розподілу об'єктів за сукупностями (типами) широко використовується з метою порівняння суттєвих ознак, зв'язків, функцій, взаємовідносин, рівнів організації об'єктів [6, с. 28]. При цьому використовуються методи типової класифікації, систематизації, таксономії.

Класифікація є методом наукового дослідження, який базується на стійкому групуванні засобів розміщення за кількісними ознаками. Для нього характерний менший рівень узагальнення, ніж за типології. Метод типології засобів розміщення не містить жорсткої диференціації за кількісними критеріями та більш глибоко характеризує готельні підприємства, які різняться за кількісними ознаками.

Всесвітня торгова організація надає чотири категорії засобів розміщення, такі як готелі та аналогічні засоби розміщення, спеціалізовані заклади, інші колективні заклади, індивідуальні засоби розміщення. На основі цих рекоменда-

цій розроблена українська класифікація засобів розміщення [10, с. 2–3]. Ця рекомендація враховується під час складання звітів статистичними органами, але виявити особливості інвестування готельного бізнесу, просування готельних брендів, управління вона не спроможна.

Зарубіжний та вітчизняний досвід функціонування франчайзингових готельних мереж свідчить про підвищення конкурентоспроможності мережевих закладів розміщення. Створення національних готельних операторів сприятиме становленню України як повноправного учасника ринку рекреаційно-туристичних послуг [11, с. 68–75].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Поза увагою дослідників залишаються питання структурування готельних підприємств за брендами та інноваціями в готельному господарстві.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Найвні класифікації та типології суб'єктів готельного господарства не враховують найбільш суттєві фактори розвитку готельного господарства. Метою статті є аналіз наявних класифікацій та типологій в готельному господарстві, виявлення суттєвих факторів, які впливають на розвиток готельних мереж, та огляд сучасних тенденцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процеси глобалізації та інтернаціоналізації бізнесу і зовнішніх ринків України, сучасні тренди розвитку рекреаційно-туристичної сфери створюють передумови для розвитку мережевих форм організації готельного господарства. Мережеві готелі мають безумовні переваги над окремими засобами розміщення. Такі переваги складаються зі збільшенні цінової та нецінової конкурентоздатності за рахунок зниження витрат та впровадження жорстких стандартів, які підсилюють якість послуг; концепції ресурсів

для впровадження інновацій та використання нових технологій; забезпеченості ресурсами для присутності в глобальних системах бронювання; використання відомого бренда та поєднаних із цим маркетингових переваг; можливості впровадження комплексних програм навчання персоналу; більш ефективного вирішення проблем трудової міграції; збільшення можливостей задоволення попиту в розміщенні в періоди збільшення попиту.

Фахова література розділяє готельні господарства за характером взаємовідносин між власником та структурою управління готелем. Виділяють незалежні готелі, мережеві структури та асоціації підприємств (табл. 1). Мета такого структурування полягає у виявленні можливих моделей управління готельним господарством.

Незалежні готелі можуть керуватися власником, за допомогою найманих фахівців-менеджерів або управляючою компанією. Наявність власного торгового знаку чи брендів управляючої компанії не означає втрату готелем незалежного статусу. Готелі, які входять до готельних мереж, різняться залежно від умов входження в ці об'єднання. Виділяють чотири групи умов входження готелів до готельних мереж, а саме готелі, які є повноправними членами мережі, асоційовані готелі на умовах франчайзингових відносин, об'єднання готелів на умовах контрактного управління професійною готельною компанією та комбіновані умови вибору засобів розміщення.

Перша група умов об'єднання готелів характеризується спільним власником, який здійснює колективний бізнес, чи спільним керівництвом мережі від представників власників. Керівництво мережі несе повну відповідальність за результати господарської діяльності та має право на отримання прибутку. Друга група умов спрямована на об'єднання готелів на основі

Таблиця 1

Різновиди готелів за характером взаємовідносин між власником та управлінським ланцюгом закладу [8, с. 78–79]

Незалежні готелі, що перебувають у володінні, розпорядженні та використанні власника	Управляються власником.
	Управляються за допомогою найманих фахівців-менеджерів чи управляючої компанії, зокрема компанії, яка має власний бренд.
Готелі, які входять до готельних мереж	Повноправні члени готельних мереж, об'єднані спільною власністю, які здійснюють колективний бізнес чи керовані адміністрацією мережі як представника власників.
	Асоційовані (приєднані) члени мережі, які беруть участь на основі угоди франшизи. Франшизний готель може керуватися самостійно, тобто без контролю з боку адміністрації мережі.
	Готелі, які об'єднані на умовах контрактного управління з боку професійної готельної компанії (готельного оператора). Готельний оператор отримує винагороду від власника готелю.
	Готелі, які входять в об'єднання на комбінованих умовах, наприклад на умовах контрактного управління франшизним готелем з боку франчайзера.
Готелі, які входять в асоціації незалежних готелів	Готелі, метою яких є збільшення прибутку та комерційних можливостей.
	Готелі, метою входження яких до асоціації, є надання допомоги членам асоціації у взаємозв'язку з органами влади, консультації з юридичних чи кадрових питань, бухгалтерського обліку, поширення позитивного досвіду.

франчайзингових відносин. Такі готелі можуть управлятися безпосередньо власником без контролю адміністрації готельної мережі. Договір франчайзингу передбачає надання готелю права на використання торговельної марки, інновацій та структурних елементів готельної мережі для здійснення операційної діяльності, навчання персоналу, постачання тощо. Оплата за надання права містить початковий платіж (вартість первинної франшизи) та періодичні платежі (винагороди за франчайзинг). Третя група умов об'єднує готелі з контрактним управлінням професійною готельною компанією (готельним оператором), який отримує «операційну» винагороду. До четвертої групи входять готелі з комбінованими умовами управління, зокрема контрактного управління готелем з боку франчайзера.

Крім готельних мереж, готелі можуть об'єднуватися в асоціації з метою збільшення прибутку чи отримання певних переваг на ринку послуг. Прикладом асоціації готелів для збільшення прибутку може бути об'єднання «взаємного інформування». Збільшення прибутку досягається завдяки перерозподілу тимчасового надлишку туристів (клієнтів) між членами асоціації. При цьому збільшується коефіцієнт завантаження готелів. Готельні асоціації можуть мати спільний товарний знак і платять внески (вступний, за товарний знак, щомісячні платежі за рекламу та систему бронювання, тобто інформування). Для отримання певних переваг на ринку послуг готельні підприємства утворюють асоціації, головною метою яких є допомога членам асоціації у вирішенні правових, кадрових проблем, навчання персоналу, удосконалення бухгалтерського обліку, поширення інноваційного досвіду в управлінні та інформаційному обслуговуванні.

Для розробки типологій засобів розміщення пропонуються критерії інтегрованості, охопту сегментів ринку, структури управління закладами. В межах першого критерію виділяють інкорпоровані та відкриті готелі. Характерними особливостями перших є формування єдиної мережі та чітка відповідність встановленим стандартам якості обслуговування та комфортності. Здебільшого фінансування таких мереж відбувається холдинговими підприємствами. Прикладами таких мереж є "Inter Continental Hotel Group" (Великобританія), "Accor" (Франція), "Hilton Worldwide" (США). В Україні активно розвивається національна готельна мережа "Reikarts Hotel Group" з управляючою компанією "Reikarts Hotel Management". Основні напрями діяльності управляючої компанії такі: будівництво, операційне управління, продаж та бронювання, PR та реклама, бари та ресторани (F&B), служба прийому та розміщення, хаускіпінг, кадровий менеджмент, IT-служба, фінанси та бухгалтерія, безпека (безпека об'єктів та інформаційна безпека), контрольно-ревізійне управління. На відміну від готельних мереж цього типу, відкриті готелі поєднують засоби розміщення, які тільки

спільно організують інформаційно-маркетингову діяльність. Пропонується відкриті мережі розділяти на консорціуми та афілійовані мережі. Готельні консорціуми – це організаційна форма управління готельними закладами на основі правової угоди з метою координації, підвищення ефективності, збільшення конкурентоздатності окремих засобів розміщення. Афілійовані готельні мережі мають спільну назву, юридично є філіалами чи печерними компаніями.

Існує розділення міжнародних готельних мереж на «вертикальні» та «горизонтальні». Перші представлені в усіх сегментах ринку готельних послуг. Так, мережа готелів "Premier Hotel and Resorts", яка представлена в Україні 17 готелями, розвиває три бренди, які спрямовані на різні сегменти ринку, а саме "Premier Palas Hotel", "Premier Hotel", "Premier Compass Hotel". Готельна мережа "Reikarts Hotel Group" на ринку послуг представлена п'ятьма брендами, такими як "Reikarts Collection Hotel", "Reikarts", "Optima", "Vita park", "Raziotel", які охоплюють різні сегменти [3].

Залежно від структури управління виділяють три основні групи, а саме самостійне управління мережею її власником, контракти франшизи та контракти на управління. Для розвитку готельного господарства в Україні особливу увагу слід звернути на метод франчайзингу. Франчайзинг у готельному господарстві – це вид ділового співробітництва сутність якого полягає в наданні одним суб'єктом підприємницької діяльності (франчайзером) права на здійснення певної діяльності з використанням готельного, технологій бронювання, ноу-хау, інших об'єктів інтелектуальної власності іншому суб'єкту підприємництва (франчайзи) протягом певного періоду на обмеженій території за оговорених умов. Метод франчайзингового управління використовується в господарських відносинах більше 50 років. Найбільше поширення він набув у США, Канаді, Західній Європі, Японії, країнах Карибського та Тихоокеанського басейнів. В Україні франчайзингові відносини в готельному господарстві отримали поширення з 2003 року. У договорі франчайзингу можуть закріплюватися географічний район ведення бізнесу, кількість франчайзерів. Для готельного підприємства основні вимоги полягають у зовнішньому вигляді готельних будівель, їх внутрішньому просторі, інтер'єрі холів, номерів вестибюлю, кількісних показниках номерного фонду, асортименті додаткових послуг, рівні обслуговування. Складовим елементом договору франчайзингу є узгодження форм оплати. На практиці використовуються такі форми оплати, як вступний внесок ("initial fee"), відрахування або річні фіксовані виплати ("royalty fee"), відрахування за маркетингові послуги ("marketing fee"), плата за користування централізованою системою бронювання номерів ("reservation fee") [11, с. 70–71].

Найбільш поширеною є класифікація готельних підприємств за рівнем комфорту. Вона

спрямована на вибір кінцевим споживачем певного рівня послуг і відповідного цінового сегменту. Але галузевого аналізу такої класифікації готельних закладів недостатньо. Одним із критеріїв для розробки спеціалізованої класифікації готельних підприємств є врахування масштабів господарської діяльності [5, с. 104]. Представлена класифікація дає змогу врахувати особливості ринку готельних послуг на етапі проектування (табл. 2).

Організація діяльності готельних мереж базується на використанні різноманітних бізнес-моделей. Під бізнес-моделями розуміється спосіб отримання прибутку від діяльності готельного підприємства. Виділяють «класичні готелі», «колекції готелів» та «проміжний вид». «Класичні готелі» максимально ідентичні, пропонують стандартизований набір послуг, об'єднані в мережу контрактами управління чи франшизою. Прикладами в Україні можуть слугувати «Inter Continental Hotel» (готе-

лі в Києві та Львові), «Hilton Hotel & Resorts», «Marriot International», «Accor Hotel». Така організаційна форма призначена для підвищення рівня уніфікації та темпів міжнародної географічної експансії. Концепція «колекція готелів» передбачає наявність власних назв готелів, які відображують певні особливості дестинації. При цьому підтримуються єдині стандарти обслуговування (наприклад, готельна мережа «Royal Hotel and SPA Resorts», яка об'єднує готелі різного функціонального спрямування). Так, п'ять готелів розташовані у Києві та призначені для розміщення ділових туристів. Чотири готелі розташовані у Трускавці, призначені для організації оздоровлення та лікування. Один готель розташований на гірськолижному курорті в Буковелі. «Проміжний вид» готельної мережі об'єднує характеристики структур перших двох категорій. Комплекс може складатися з унікальних для країни схемою розташування об'єктів, але регулювання їх діяльності

Таблиця 2

Класифікація готелів залежно від масштабу діяльності

Критерій класифікації	Тип готельного підприємства	Характерні риси типу готелю
Кількість номерів	Великий готель	Більше 300 номерів
	Середній готель	Від 100 до 300 номерів
	Малий готель	До 100 номерів
Широта асортименту послуг	Готель класу «люкс»	Кількість послуг становить 270
	Готель першого класу	Кількість послуг – 120
	Готель комфортного класу	Кількість послуг – 70
	Готель стандартного класу	Кількість послуг – 25
	Готель туристичного класу	Кількість послуг – 0
Поверховість	Малоповерхові готелі	1–2 поверхи
	Готелі середньої поверховості	3–5 поверхів
	Готелі підвищеної поверховості	6–9 поверхів
	Багатоповерхові готелі 1 категорії	10–16 поверхів
	Багатоповерхові готелі 2 категорії	17–25 поверхів
	Багатоповерхові готелі 3 категорії	26–40 поверхів
	Висотні будівлі	Більше 40 поверхів
Асортимент послуг харчування	Повний пансіон (full boart (FB))	Триразове харчування (сніданок, обід і вечеря)
	Навівпансіон (half boart (HB))	Дворазове харчування (сніданок + обід чи вечеря)
	Тільки сніданок (bed and brakfast (BB))	Тільки сніданок
Включення харчування до готельного тарифу	American plan	Метод розрахунку вартості проживання, за якого у ціну номеру включено три-чи дворазове харчування
	European plan	Метод розрахунку вартості проживання, за якого в готельний тариф входить тільки номер без харчування
	Continental plan	Метод розрахунку готельного тарифу, в який входять вартість проживання та континентальний сніданок
Термін роботи закладу протягом року	Цілорічні засоби розміщення	Працюють протягом року
	Сезонні засоби розміщення	Працюють протягом сезону (літом чи взимку)

відбувається управляючою компанією. Готельна мережа “Premier Hotel and Resorts” включає до свого складу 17 готелів категоріями від 2 до 5 зірок, які розташовані в 11 населених пунктах та об’єднують три різноспрямовані бренди. Така бізнес-модель дає змогу ефективно проводити пошук нових об’єктів для мережі.

Для проведення типології готельних мереж пропонується використовувати критерії, що пов’язані з історичним становленням та розвитком процесів експансії готельних мереж [7, с. 51–52]. Для обґрунтування напрямів міжнародної інвестиційної діяльності запропоновані критерії, які відображують динамічний процес інтернаціоналізації готельного бізнесу. Такими критеріями є «покоління» готельних мереж. До «першого покоління» відносяться готельні мережі, які сформувалися з готельних закладів XIX століття, рушійною силою утворення яких став розвиток залізничної інфраструктури, трансконтинентальних потягів, зростання платоспроможного попиту. «Другим» поколінням готельних мереж вважаються комплекси закладів, які виникли в період Другої світової війни. Рушійною силою їх розвитку було зростання авіаційних перевозок. Найбільша експансія готельних мереж відбулася завдяки американським компаніям, що поширили свою присутність в Латинській Америці. Прикладом такої експансії є міжнародна готельна корпорація “Hilton Hotels & Resorts”. У цей період відбувається впровадження стандартів обслуговування. Формування «третього» покоління готельних мереж пов’язують з європейськими готельними мережами, зокрема французькою “Accor”. Характерною особливістю цього періоду розвитку готельних мереж (70–80 роки XX століття) є використання сегментації ринку. Отримують поширення спеціалізовані готелі в курортних дестинаціях, конференц-готелі, готелі для молоді, готелі-казино.

Формування четвертого покоління готельних мереж пов’язують зі зростанням економік Азії, а особливо Китаю. На 2014 рік два китайські готельні комплекси посідали 8 та 9 місця у списку 10 найбільших готельних компаній світу [7, с. 52]. На 2016 рік високі місця в рейтингу готельних мереж за кількістю номерів посідають китайські “Shanghai Jin Jiang International Hotel Group Co” (5 місце), “BTG Homeinns Hotels Group” (8 місце), “China Lodging Group” (9 місце), “HNA Hospitality Group” (11 місце), “Green Treelnsns Hotel Management Group” (13 місце), “Vienna Hotels Group” (20 місце), “Qingdao Sunmei Group Co” (22 місце), “Dossen Internation Group” (23 місце), “New Century Hotels & Resorts” (27 місце), “99-Inn Management Co” (31 місце), “Shangri-La Hotels and Resorts” (36 місце), “Jining Hotels & Resorts Corp” (41 місце), “НК CTS Hotels Co” (44 місце). Серед японських компаній в рейтингу присутні “APA Group” (29 місце), “Toyoko Inn Co” (30 місце) [2]. Із 2000-х років отримали розвиток міжнародні

готельні ланцюги «п’ятого» покоління, в основі формування яких лежать інновації, маркетингові дослідження, збільшення диверсифікація бізнесу, підвищення якості послуг, автоматизація обліку, навчання персоналу.

Процес формування готельних мереж має еволюційний характер. Фактори формування готельних мереж пов’язують із досягненнями у сферах інформаційних технологій, транспорту, збільшенням попиту на послуги розміщення, появою нових сегментів готельного ринку, зростанням економік третіх країн. У сфері впровадження та розвитку мережевої економіки Україна перебуває на початковому етапі, тому становлення готельних мереж має інтенсифікуватися. За нетривалий проміжок часу готельні мережеві структури мають отримати вигляд сучасних бізнесових структур.

За прогнозами готельної корпорації “AccorHotels” для сучасного готельного господарства характерні такі тренди, як розвиток нових локальних сервісів, збільшення мобільних платежів, зміна розуміння елітного відпочинку, підвищення екологічності подорожей, індивідуалізація послуг, використання чат-ботів, функціонування «розумних» та велнес-номерів [1]. Запуск додатків “AccorLocal” дає змогу готелю надавати різноманітні послуги для людей, які не є клієнтами закладу. Серед таких сервісів слід назвати замовлення квітів, продуктів, таксі, прокат автомобілів, заняття фітнесом, що дає змогу виходити за межі класичних готельних послуг. Збільшення мобільності платежів відбувається щодо облягшення оплати онлайн-бронювання. Більше клієнтів пов’язують елітний відпочинок не з класичною строгістю готельного дизайну та матеріальними благами, а з отриманням емоцій, унікального досвіду, розвагами. Популярністю серед туристів користуються готелі, які беруть участь в екологічних акціях, позиціонують себе як захисники природного середовища. Для індивідуалізації послуг готельний менеджмент використовує мобільні додатки та програми лояльності. Чат-боти сприяють появі нових каналів бронювання, створення та оновлення профільної історії клієнтів, виконання деяких процедур під час реєстрації клієнтів на рецепшені. Ринок велнес-послуг оцінюють у 25,5 млрд. дол. на рік. Частка спеціалізованих спа-курортів усього становить 7,7 млрд. дол. Тобто основними споживачами таких послуг є подорожуючі, а велнес-послуги оцінюються як супутні, а не як основні. Ще одним трендом сучасного готельного господарства є «розумні» готельні номери, які оснащені автоматизованими системами контролю санітарного стану приміщень, управління освітленням, водопостачанням, мікрокліматом, що сприяє координації роботи персоналу та дає змогу економити ресурси.

Ще одним трендом сучасного готельної індустрії є володіння колективних інвестиційних компаній функціонуючими готельними підпри-

емствами. Запропоновано типологію готельних мереж залежно від їх взаємозв'язку з фінансовими посередниками. Перша група транснаціональних корпорацій концентрує свою основну діяльність в готельному бізнесі. Прикладами таких компаній є "Marriot International", "Hyatt Hotels Corporation", "Sharwood Hotel Corporation", "Windham Hotel Group". Друга група об'єднує транснаціональні корпорації, які диверсифікують свій бізнес, такі як французька компанія "Carlson Hotels Worldwide". Третя група представлена транснаціональними компаніями, що є колективними інвесторами, в портфелі активів яких є готельні підприємства [7, с. 52].

Транснаціональні компанії представлені в рекреаційно-туристичній сфері міжнародними готельними мережами та інвестиційними посередниками, функціональне значення яких на ринку готельних послуг значно зростає. Для проведення інвестиційного аналізу готельного господарства необхідно враховувати належність учасників інвестиційної діяльності до суб'єктів глобалізаційних процесів. Представлені тренди розвитку світового готельного господарства мають бути використані під час розроблення нових готельних брендів. Під готельним брендом розуміється сформована у свідомості споживача готельних послуг сукупність уявлень, асоціацій, думок про пропозиції готельних послуг, їх якість, цінову сегментацію тощо [4, с. 151].

Висновки. Фахова література містить рекомендації для розробки класифікацій та типологій закладів готельного господарства. Найбільш поширені класифікації, які враховують рівень комфорту та спрямовані на вибір певного цінового сегменту кінцевим споживачем. Для комплексного аналізу готельного господарства доречно використовувати типології та класифікації, що враховують сучасні тренди готельного господарства, зокрема популярні бренди, розвиток нових локальних сервісів, наявність мобільних платежів, нові інтерпретації розуміння елітного відпочинку, екологічність подорожей, індивідуалізацію послуг, використання чат-ботів, наявність «розумних» та велнес-номерів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. HOTELIER. PRO 7 тенденций для для индустрии гостеприимства – 2018 от AccorHotels. URL: hotelier.pro/news/item/3230-accorhotels.
2. HOTELIER. PRO ТОП гостиничных компаний мира. Рейтинг Hotels'325. URL: hotelier.pro/management/item/2974-hotels325.
3. Безуглий І.В. Інноваційна основа формування національних готельних мереж України. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. № 22. URL: <http://global-national.in.ua/archive/22-2018/27.pdf>.
4. Безуглий І.В., Рябов І.Б. Наукові аспекти формування рекреаційно-туристичного бренду України. Науковий вісник ЧЛІЕУ. 2013. № 3(19). С. 148–157.

5. Гомилевская Г.А. Инновации в гостиничном бизнесе Приморского края: монография. Владивосток: издательство ВГУЭС, 2016. 84 с.
6. Гомилевская Г.А., Глинская Н.Б. Типология гостиничных предприятий в региональном аспекте. Вестник Национальной академии туризма. 2009. № 1. С. 27–31.
7. Костин К.Б. Классификация транснациональных корпораций в международном туристическом бизнесе. Вестник Российской академии естественных наук. 2015. № 19(3). С. 48–54.
8. Масленникова О.А., Логачева А.А. Гостиничный бизнес: основные направления, факторы, особенности развития с учетом мировой практики. Научный вестник МГИИТ. 2017. № 3. С. 72–80.
9. Морозова Е.А. Формирование сетевого гостиничного продукта в свете тенденций глобализации и интернационализации внешних торговых рынков. Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2013. № 12. С. 81–84.
10. Послуги туристичні. Засоби розміщування. Загальні вимоги: ДСТУ 4268:2003. Чинний від 23 грудня 2003 року. Київ: Держспоживстандарт України, 2003. 12 с. (Національний стандарт України).
11. Семенов В.Ф., Бортник Л.В. Франчайзинг як метод організації і розвитку готельного бізнесу. Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. Вип. 2(49). Ч. 1. С. 68–75.

REFERENCES:

1. HOTELIER.PRO 7 tendentsiy dlya dlya indutrii gostipriimstva-2018 ot AccorHotels (2018) available at: hotelier.pro/news/item/3230-accorhotels (Accessed 25 May 2018).
2. HOTELIER.PRO TOP gostinichnykh kompaniy mira. Reytinng Hotels'325 (2018) available at: hotelier.pro/management/item/2974-hotels325 (Accessed 25 May 2018).
3. Bezuhlyi I.V. (2018) "Innovatsiina osnova formuvannia natsionalnykh hotelynykh merezh Ukrainy". Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. № 22. Rezhym dostupu: <http://global-national.in.ua/archive/22-2018/27.pdf> (Accessed 8 June 2018).
4. Bezuhlyi I.V., Riabov I.B. (2013) "Naukovi aspekty formuvannia rekreatsiino-turystychnoho brendu Ukrainy". Naukovyi visnyk ChLIEU. № 3(19). P. 148–157.
5. Homylevskaia H.A. (2016) Innovatsii v gostinichnom biznese Primorskogo kraya [Innovations in the hotel business of Primorsky Krai]: izdatelstvo VGUES, Vladivostok, Russian Federation.
6. Homylevskaia H.A., Hlynskaia N.B. (2009) "Tipologiya gostinichnykh predpriyatyi v regionalnom aspekte". Vestnik natsionalnoy akademii turizma. № 1. P. 27–31.
7. Kostyn K.B. (2015) "Klassifikatsiya transnatsionalnykh korporatsiy v mezhdunarodnom turisticheskom biznese". Vestnik Rossiyskoy akademii estestvennykh nauk. № 19(3). P. 48–54.
8. Maslennykova O.A., Lohachova A.A. (2017) "Gostinichnyy biznes: osnovnyie napravleniya, faktoryi, osobennosti razvitiya z uchYotom mirovoy praktiki". Nauchnyy vestnik MGIIТ. № 3. P. 72–80.
9. Morozova E.A. (2013) "Formirovanie setevogo gostinichnogo produkta v svete tendentsiy globalizatsii i internatsionalizatsii vneshnih trgovyih ryinkov". Sovremennaya nauka: aktualnyie problemy teorii i praktiki. Seriya: Ekonomika i pravo. № 12. P. 81–84.
10. Posluyhy turystychni. Zasoby rozmishchuvannia. Zahalni vymohy: DSTU 4268:2003. (2003). Derzhspozhyvstandart Ukrainy, Kyiv, Ukraine.
11. Semenov V.F., Bortnyk L.V. (2013) "Franchaizynh yak metod orhanizatsii i rozvytku hotelnoho biznesu". Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen. Vypusk 2 (49). Ch. 1. P. 68–75.

Bezuhlyi I.V.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Tourism,
Chernihiv National Technological University*

Sirenko K.Yu.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics and Social Sciences,
Academy of the State Penitentiary Service*

METHODICAL ASPECTS OF HOTEL CHAINS TYPOLOGY DEVELOPMENT

It is generalized that network hotels have advantages over some accommodation facilities. Advantages consist of: increase in prices and non-price competitiveness at the expense of cost reduction and introduction of strict standards that increase the quality of services; concepts of resources for the introduction of innovations and the use of new technologies; provision with resources for the presence in global booking systems; using a well-known brand in combination with these marketing benefits; the possibility of introducing integrated staff training programs; more effective solution of the problems of labour migration; increasing opportunities in the satisfaction of accommodation in the periods of increasing in demand.

It is generalized that the existing technologies and classifications of the hotel industry subjects meet the following criteria: the level of comfort, the relationship between the owner and the manager of the institution, coverage of market segments, peculiarities of the institution's management structure. Directions of franchising relations in the hotel industry are revealed. It is substantiated that the development of hotel chains has an evolutionary character. Five stages of the hotel chains formation are identified. The first stage is associated with the development of rail transport in the nineteenth century. The driving force of the second stage is the activation of aviation connections. The third stage was based on the segmentation of the hotel services market. The growth of Asian economies, especially China, has contributed to the emergence of new hotel chains of Asian origin. The position of Chinese and Japanese trademarks is increased in the ranking estimation of hotel chains. These trends are linked to the fourth stage of the establishment of the hotel economy.

It is proved that at the present stage, the main factors in the formation of hotel chains are the achievement of information technology, transport development, increase in demand for placement services in the world, the emergence of new segments of the hotel market, the growth of the third world countries.

Such trends of hotel industry development are revealed as the further establishment of hotel brands, activation of new local services, increase of mobile payments, change in understanding of elite rest, improving environmental travelling, trips, tours, personalization of services, the use of chatbots, the appearance of "smart" and wellness rooms.

It is generalized that wellness services are in a great demand as additional to business tours, in contrast to specialized spa tours.

UDC 330.342

Galtsova O.L.

*Doctor of economics, professor,
Head of national and international economics department,
Classical Private University, Zaporizhzhya, Ukraine*

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN UKRAINE

ANNOTATION

The article investigates theoretical and practical problems of the current state of reform of public-private partnership in Ukraine. The process of formation of public-private partnership projects in Ukraine and proposed lines of effective reform.

Key words: interaction, economic model, public sector, public-private partnership, private sector.

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню теоретичних та практичних проблем сучасного стану реформування державно-приватного партнерства в Україні. Розглянуто процес формування проектів державно-приватного партнерства в Україні та запропоновані напрями ефективного їх реформування.

Ключові слова: взаємодія, державний сектор, державно-приватне партнерство, економічна модель, приватний сектор.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию теоретических и практических проблем современного состояния реформирования государственно-частного партнерства в Украине. Рассмотрен процесс формирования проектов государственно-частного партнерства в Украине и предложены направления эффективного их реформирования.

Ключевые слова: взаимодействие, государственный сектор, государственно-частное партнерство, экономическая модель, частный сектор.

Formulation of the problem. The essence of public-private partnership is to organize an institutional alliance between the state and business, which is created for the implementation of social, economic, production, that is, socially significant projects. The development of an innovative economy in Ukraine is increasingly prompting a thorough interconnection between the state and the private sector. Public-private partnership is the main and basic mechanism and process of realization of the policy of modernizing the economy of our country, solving of extremely acute socio-economic problems [5]. In order to implement large modernization projects in various branches of the economy, a significant investment resource is required, based on which private business. At the same time, in the post-crisis development, the interest of the business to state support increases, which will reduce the risks of private investment, improve the reliability and strength of investment projects for credit institutions.

The modern Ukrainian economy is looking for exits from the financial, political, social, resource, military and moral crises of society, therefore the awareness of the importance of the intellectual potential of society is extremely important. In the interests of strengthening and stabilizing its own economy, awareness of the intellectual potential of society is extremely important.

Intellectual potential is the most disposable asset of the national economy, capable of guaranteeing the security, vital activity of society and economic growth.

The intensity of using the tools of the mechanism for strengthening economic security largely depends on the general conditions and environment that have developed in the state, that is, on the degree of development of the economic system, the institutional environment, the level of innovation of the entrepreneurial sector, the socio-political climate, etc. Indeed, the effectiveness of the functioning of the system of economic security in general will depend on the correct and correct choice of tools for strengthening economic security in specific conditions.

Consequently, in the period of exacerbation of internal and external contradictions, the issue of establishing an economic security system becomes of paramount importance.

Analysis of recent research and publications. The question of theoretical justification for the research tasks is the scientific work of domestic and foreign scientists in the field of public-private partnership and management of the development of the economy L.L. Gritsenko, S.Ye. Klymenko, O.V. Mishuk, F.V. Uzunov, E.R. White and B. Desielce and others. Despite the large number of publications devoted to the development of relatively new forms of cooperation between the state and business for the development of the economy for Ukraine, the significance of issues regulating public-private partnership is increasing, which makes the topic of our research relevant and timely.

Setting objectives. To determine the economic content and structure of the system of public-private partnership functioning and to analyze the mechanisms of construction and improvement of legislative and methodological support, to formulate strategic goals and directions of development and ways to improve public-private partnership in Ukraine.

Presentation of the main research material. Public-private partnership for Ukraine is a relatively new form of medium- and long-term cooperation between the state and business for solving socially significant problems on mutually beneficial terms. The potential success of the development of public-private partnership is marked by the possibility of achieving better results in those areas where market deficiencies are particularly

marked, or there are problems with the realization of tasks traditionally considered to be the prerogative of the state, in the context of slowing down the pace of globalization of the economy.

The topic of development of public-private partnership (hereinafter – PPP) is rather relevant, but at the same time ambiguous for Ukraine. On the one hand, the state has a great need to attract investments for the development of infrastructure projects. On the other hand, the normative regulation of relations, which are formed within the framework of PPP, is subject to improvement. This may lead to an increase in investors' interest in this area, which in the future will enable large-scale projects to be implemented.

Today, the creation of modern and efficient infrastructure is one of the important components of Ukraine's development. Without this factor it is impossible to provide a decent quality of life for Ukrainians. Even with the ideal climate and with the slow development of business, transaction and logistics costs of business entities under the existing infrastructure are extremely high. This factor shows that Ukraine will have to "go to Europe" for a long time yet. It should not be forgotten that modernization of infrastructure is an engine of economic development. In the Law of Ukraine "On Public-Private Partnership" this notion is formulated as cooperation between the state of Ukraine and territorial communities in the person of specific bodies of state power and bodies of local self-government (state partners) and legal entities, except state and communal enterprises, or individuals – entrepreneurs (private partners), carried out on the basis of the contract [1].

In order to establish clear and transparent rules of work in the field of PPP in 2010, the Law "On Public-Private Partnership" was adopted. However, when the law came into force, the number of major projects did not increase, due to the lack of detailed features that would allow certain projects to be included in the public-private partnership, minimal guarantees for investors, restrictions on PPP spheres and a number of other factors. But already on November 24, 2015, the Verkhovna Rada of Ukraine adopted the Law "On Amending Certain Laws of Ukraine Concerning the Elimination of Regulatory Barriers for the Development of Public-Private Partnership" in order to improve the functional mechanisms of this sphere, expand the amount of guarantees for private investors and elimination of contradictions between legislative acts. This Law, which came into force in May 2016, amends a number of other laws: "On Concessions", "On Public-Private Partnership", "On Management of State-Owned Objects" and "On Private International Law".

The implementation of infrastructure projects with the use of public-private partnership mechanisms can provide economic growth, investment attraction, and job creation for each region of Ukraine. In turn, the developed infra-

structure greatly increases the investment attractiveness, creates the basis for the implementation of business projects and, consequently, sustainable growth in incomes and regional budgets [4].

As the world experience shows, the PPP mechanism is used in projects for the construction of new production facilities, infrastructure development (road transport, communication, information, etc.) during geological exploration of deposits and in the process of extraction of minerals, as well as in solving energy conservation issues, management of real estate, modernization of objects of housing and communal services, utilization of production and consumption wastes, provision of high-quality health care services, water treatment and tourism development. For a better understanding of this issue, we will analyze the use of public-private partnerships in different countries around the world. The mechanism of public-private partnership in these countries is implemented in the form of infrastructure and humanitarian projects, implementation of projects on environmental protection.

Important is the experience of public-private partnership in France. The country had a significant practice of public-private interaction in the field of infrastructure, but mainly in the form of concessions. The legal base here was stable and very weak. The public sector initiated the development of public-private partnership. New forms of partnership contracts were adopted, for which, in particular, medical institutions, police stations and other institutions were built. The experience of Italy in the field of public-private partnership demonstrates the significant benefits of this form of government. The country actively applies mechanisms for the implementation and implementation of public-private partnerships, its legal and economic aspects, and concession mechanisms. Public-private partnership is one of the most promising and effective instruments for urban and regional economic and social development.

Infrastructure projects include the following: road building, schools and hospitals (Great Britain, Spain, Finland, Canada); construction of high-speed road and railways, underground and airports, stadiums (France, Austria, Portugal, Turkey and Greece); Reconstruction and construction of new ferry crossings (Romania, Bulgaria, Greece) [2].

An example of humanitarian projects can be: improving the quality of education and health care (USA and Canada); creation of a base for conducting scientific researches. An example of the implementation of projects on environmental protection can be a country like Canada [2]. Turkey, for example, was able to raise its GDP by three times over a 10-year period, thanks to the application of the PPP mechanism, receiving \$ 115 billion in investments in 193 PPP projects. The main sectors of investment were energy, roads, ports, airports and health [3]. The above

material regarding the experience gained from both economically developed and developing countries suggests that such PPP projects allow tightening private capital into infrastructure projects in short time and build fast and targeted economic growth, even if lack of government investments.

Today, Ukraine needs considerable financial resources to restore and modernize its infrastructure, in particular, that was destroyed by the conflict in the eastern part of the country. Neither the state budget nor international assistance can cover the country's financial resources to build its infrastructure. Under such conditions, public-private partnerships could become an effective financial mechanism for accelerating infrastructure development. However, without developing state-supported public-private partnership mechanisms, the involvement of private business in infrastructure projects in our country, especially in the social and housing sectors, can be considered problematic, since the incomes of the population are low and the solvent demand for most socially important services in general no. Public-private partnership projects require substantial efforts for their implementation, close cooperation between the private and public sectors, a qualitative legislative basis, a stable economic situation, high qualifications of public authorities, and a full understanding of the procedure for the implementation of such projects by all participants in this process. And for such states as Ukraine, there are also effective mechanisms of state support. All these issues require constant monitoring and further in-depth scientific research in this direction.

For our country, public-private partnership is an improvement of the financial level of the country, budget and tax legislation in order to improve the investment climate and develop targeted state support projects, as well as legislation on the formation and application of the tariff regulation mechanism. It is also one of the most promising ways to attract investment in the existing state and communal infrastructure, especially since the program of total privatization is not fully implemented.

Cooperation between the state and business tends to develop in those areas which are important both for the improvement of the national economy and the economy as a whole and socially significant for society. If both of these factors coincide, the development of similar industries uses the partnership strategy of the state and private business, for example, in the form of joint ventures with mixed public-private capital. As part of the PPP, the state not only receives additional funding but also shares with the private partner risks in organizing and managing a joint project [3].

In order to put in place basic PPP policies and practices, a targeted state policy on public-private partnership development aimed at developing a comfortable economic and managerial environment for the development and implementation of mechanisms is needed, namely:

- to improve the legal and regulatory framework for the implementation of relations and institutional support for PPP development;
- to increase the guarantees of protection of interests of public and private partners in the process of development, approval and implementation of projects [5];
- to create a comfortable economic environment, a business environment that will improve the investment climate of the tax and regulatory sphere;
- to form the basis of investment projects at the state, regional and local levels that can be implemented on the basis of PPP;
- to study and develop feasibility studies for projects. With it may be noted that the costs of such justification will be returned by the private investor after the decision on the project implementation;
- accelerate the readiness and start implementation of the main, in our opinion, PPP projects in the field of construction of highways, modernization of housing and communal services [6].

Analyzing the use of PPP in our country, the reputation of both private and co-ordinating partners is extremely important to the state. The key to success for today is the unbiasedness of the company, which is ready to assume the risks of managing the PPP processes and become a conductor among all the stakeholders involved in the project.

Final Statements. To effectively reform the mechanism of public-private partnership in Ukraine, it is necessary first of all to improve and make adjustments to the normative and legal framework for the regulation of PPP relations, to improve the institutional and legal formation of the preparation and implementation of PPP projects, to increase the level of protection of interests of private investors and the state in the implementation of projects PPP, to create a general favorable business environment based on improving the investment climate, tax and regulatory environment higher. This will avoid some of the problems that arise in this area. Then the PPP field in Ukraine will be interesting for the investor, especially in the context of large infrastructure projects.

REFERENCES:

1. Law of Ukraine "On Public-Private Partnership" dated July 1, 2010. No. 2404-VI [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.nau.ua/druk.php?name=332930-01072010-0.txt>.
2. Klymenko S.Ye. Theoretical Foundations of Construction of the Concept of Innovative Development of the Ukrainian Economy, Based on the Private-Public Partnership [Text] / S.Ye. Klymenko // State and Regions. – 2012. – No. 3. – P. 31-37. – (Sir: Economy and Entrepreneurship).
3. Gritsenko L.L. Public-private partnership in the context of the implementation of the stabilization policy of the state [Text] / L.L. Gritsenko // Economy and region. – 2012. – No. 2. – P. 19-24.
4. Mishchuk O.V. Development of public-private partnership as a strategic need for the formation of an innovative economy [Electronic resource] / O.Vishchuk, S.P. Lutsenko // Special

- project: analysis of scientific research: VII scientific-practice. conf. (June 14-15, 2012). – Dnipropetrovsk, 2012. – P. 33-35. – Access mode: http://www.confcontact.com/2012_06_14/ek3_mischuk.htm.
5. Uzunov F.V. Management of development of public-private partnership in the real sector: on the example of the tourism industry of Ukraine [Text] / F.V. Uzunov // *Economy and the state*. – 2014. – No. 2. – P. 124-126.
6. On the development of public-private partnership as a mechanism for activating investment activity in Ukraine: an analyst. zap [Electronic resource]. – Access mode: http://www.niss.gov.ua/articles/816/#_ftn6.

Galtsova O.L.

*Doctor of economics, professor,
Head of national and international economics department,
Classical Private University, Zaporizhzhya, Ukraine*

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN UKRAINE

The essence of public-private partnership is to organize an institutional alliance between the state and business, which is created for the implementation of social, economic, production, that is, socially significant projects. The development of an innovative economy in Ukraine is increasingly prompting a thorough interconnection between the state and the private sector. Public-private partnership is the main and basic mechanism and process of realization of the policy of modernizing the economy of our country, solving of extremely acute socio-economic problems. In order to implement large modernization projects in various branches of the economy, a significant investment resource is required, based on which private business. At the same time, in the post-crisis development, the interest of the business to state support increases, which will reduce the risks of private investment, improve the reliability and strength of investment projects for credit institutions.

Public-private partnership for Ukraine is a relatively new form of medium- and long-term cooperation between the state and business for solving socially significant problems on mutually beneficial terms. The potential success of the development of public-private partnership is marked by the possibility of achieving better results in those areas where market deficiencies are particularly marked, or there are problems with the realization of tasks traditionally considered to be the prerogative of the state, in the context of slowing down the pace of globalization of the economy.

To effectively reform the mechanism of public-private partnership in Ukraine, it is necessary first of all to improve and make adjustments to the normative and legal framework for the regulation of PPP relations, to improve the institutional and legal formation of the preparation and implementation of PPP projects, to increase the level of protection of interests of private investors and the state in the implementation of projects PPP, to create a general favorable business environment based on improving the investment climate, tax and regulatory environment higher. This will avoid some of the problems that arise in this area. Then the PPP field in Ukraine will be interesting for the investor, especially in the context of large infrastructure projects.

УДК 656.6

Метеленко Н.Г.*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри «Фінанси, банківська справа та страхування»
Запорізької державної інженерної академії***Шмиголь Н.М.***доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри «Облік і оподаткування»
Запорізького національного університету*

ЗАКОНОДАВЧЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено питання розвитку транспортної системи України в контексті її трансформації в напрямі реалізації вимог Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами. Окреслено комплекс завдань, які необхідно вирішити транспортному сектору задля впровадження транспортної стратегії на період до 2020 року. Досліджено, зокрема, проблеми водного транспорту та шляхи їх вирішення. Запропоновано використання системного підходу до управління якістю транспортних послуг зокрема та якістю системи транспорту загалом; сформульовано принципи, на яких ґрунтується системний підхід до управління якістю.

Ключові слова: транспортна система, Угода про асоціацію, транспортні послуги, транспортна стратегія, вантажообіг, морський транспортний комплекс, системний підхід.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы вопросы развития транспортной системы Украины в контексте ее трансформации в направлении реализации требований Соглашения про ассоциацию между Украиной и Европейским союзом, Европейским сообществом по атомной энергии и их государствами-членами. Очерчен комплекс задач, которые необходимо решить транспортному сектору для внедрения транспортной стратегии на период до 2020 года. Исследованы, в частности, проблемы водного транспорта и пути их решения. Предложено использование системного подхода к управлению качеством транспортных услуг в частности и качеством системы транспорта в целом; сформулированы принципы, на которых основывается системный подход к управлению качеством.

Ключевые слова: транспортная система, Соглашение про ассоциацию, транспортные услуги, транспортная стратегия, грузооборот, морской транспортный комплекс, системный подход.

ANNOTATION

The issue of the development of the transport system of Ukraine in the context of its transformation in the realization of the requirements of the Association Agreement on Association between Ukraine and the European Union, the European Atomic Energy Community and their member states has been researched. A set of tasks to be addressed by the transport sector for implementing the transport strategy for the period up to 2020 is outlined. In particular, problems of water transport and ways of their solution are investigated. The use of a systematic approach to the management of the quality of transport services, in particular, and the quality of the transport system as a whole, is proposed, and the principles on which the system approach to quality management is based are formulated.

Key words: transport system, association agreement, transport services, transport strategy, cargo turnover, sea transport system, system approach.

Постановка проблеми. Державна політика України сьогодні спрямована на Євроінтеграцію, що зумовлює підприємства транспорт-

ної галузі підвищувати якість обслуговування транспортними послугами. Транспорт виступає як сполучна ланка між підприємствами різних галузей економіки, сприяючи їх злагодженому функціонуванню. Розвиток транспортного комплексу України повинен бути спрямований на якісне задоволення потреб населення та суспільного виробництва в перевезеннях, необхідним є створення рівних умов для розвитку господарської діяльності підприємств транспорту з метою забезпечення входження транспортного комплексу України до європейської та світової транспортної системи. Сьогодні таке входження неможливе через відсутність у вітчизняній транспортній системі безпеки перевізного процесу, що обумовлене застарілими основними засобами (як рухомого, так і нерухомого складу); недостатній рівень якості транспортних послуг; негативний вплив на довкілля як наслідок наявності впливу попередніх чинників. Тобто зусилля підприємств транспортної системи України повинні бути сконцентровані на забезпеченні їх конкурентних переваг та укріпленні позицій в конкурентному європейському середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та практичним аспектам подальшого розвитку транспортної системи України (зокрема, водного транспорту) приділяють значну увагу такі вітчизняні науковці, як А. Новікова, Т. Блудова, О. Котлубай, А. Филипенко, В. Барішнікова, С. Боняр, О. Юценко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте теоретично-методичні питання розвитку транспортної системи України, як і будь-якої економічної системи, потребують подальших наукових розробок як щодо вдосконалення законодавчого та нормативно-правового регулювання процесів, так щодо розроблення механізмів, адаптованих до сучасних реалій державної політики та ведення бізнесу на європейському просторі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження законодавчого та нормативно-правового регулювання розвитку транспортної системи України та обґрунтування пріоритетних напрямів розвитку в контексті євроінтеграції та підвищення якості транспортної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Теорія розвитку економічних систем виділяє три напрями, а саме кількісний, структурний і якісний [1]. Загалом економічний розвиток підприємства спрямований на зростання його ринкової вартості за рахунок підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу, підвищення якості сукупного потенціалу підприємства за рахунок інноваційних підходів до його формування. Впровадження інформаційно-комунікаційних технологій націлює підприємства на розроблення нових організаційних структур, пошук механізмів, моделей і методів управління з урахуванням інноваційної спрямованості, яка забезпечує конкурентні переваги на ринку.

Мета Національної транспортної стратегії полягає у створенні концептуальних засад для реалізації державної політики, спрямованої на забезпечення сталого та ефективного функціонування транспортного сектору, передумов соціально-економічного розвитку країни, підвищення конкурентоспроможності національної економіки та добробуту громадян [2].

До основних задач, які має вирішити транспортний сектор України згідно з Національною транспортною стратегією, віднесено такі:

- забезпечення цілісності країни;
- проведення реформ сектору відповідно до європейських стандартів;
- підвищення попиту на послуги перевезень;
- необхідність скорочення викидів парникових газів;
- необхідність усунення проблем, пов'язаних із заторами, зокрема заторами на автомобільних дорогах та в повітрі;
- аспекти безпеки на транспорті з метою скорочення кількості ДТП;
- необхідність підвищення ефективності транспорту;
- просування науково-дослідної діяльності;
- завершення транс'європейської транспортної мережі; покращення інтеграції автомобільного, залізничного, авіаційного та водного

транспорту (морський та внутрішній водний транспорт) в єдиний логістичний ланцюг.

Отже, ми бачимо, що для вирішення вищезазначених задач транспортна система України потребує реформування, оновлення та модернізації.

Згідно з даними Державної служби статистики України [4] вантажообіг у січні-квітні 2018 року склав 107,16 млн. ткм, що на 3 000,5 млн. ткм менше за 2017 рік. Зниження вантажообігу транспорту спостерігаються за рахунок скорочення обігу по залізничному, водному, трубопровідному видам транспорту. Вантажообіг по автомобільному та авіаційному видам транспорту зростає у 2018 році проти першого кварталу 2017 року на 1 160,8 млн. ткм та 16,8 млн. ткм відповідно. Структура вантажообігу транспорту у першому кварталі 2018 року представлена на рис. 1. Пріоритетні позиції залишаються за залізничним транспортом, трубопровідним та автомобільним.

Найменшу питому вагу після авіаційного транспорту у транспортній системі України має водний транспорт, тому зупинимось більш детально на стані та проблемах водного транспорту.

Морський транспортний комплекс України є багатофункціональною структурою, однак сьогодні рівень їх технологічного та технічного оснащення не відповідає міжнародним вимогам. До переваг морської портової галузі України віднесено:

- високий експортний потенціал вантажів чорних металів, вугілля, залізорудного концентрату та зернових;
- наявність потужностей з обробки вантажів;
- вигідне географічне розташування морських портів для забезпечення транзитних вантажопотоків.

На жаль, сьогодні є недосконалою нормативно-правова база щодо можливості залучення приватних інвестицій для розвитку портової галузі, що спричинено конфліктом на сході України та нестабільною економічною ситуацією, що стримує покращення інвестиційного клімату в країні. Також у зв'язку з міграцією робочої сили до країн ЄС суттєво погіршився кваліфікаційний склад спеціалістів портової галузі. Морська галузь складається з 38 державних підприємств; 5 000 галузевих суб'єктів господарювання; 100 000 моряків, що є громадянами України. Одне робоче місце в галузі стимулює створення 4–5 робочих місць у суміжних галузях. Також до інфраструктури галузі належать 13 континентальних морських портів; 262 млн. т пропускну здатності на рік та 25 тис. працівників.

Щодо внутрішнього водного транспорту, то до інфраструктури річкової галузі входять три судноплавні річ-

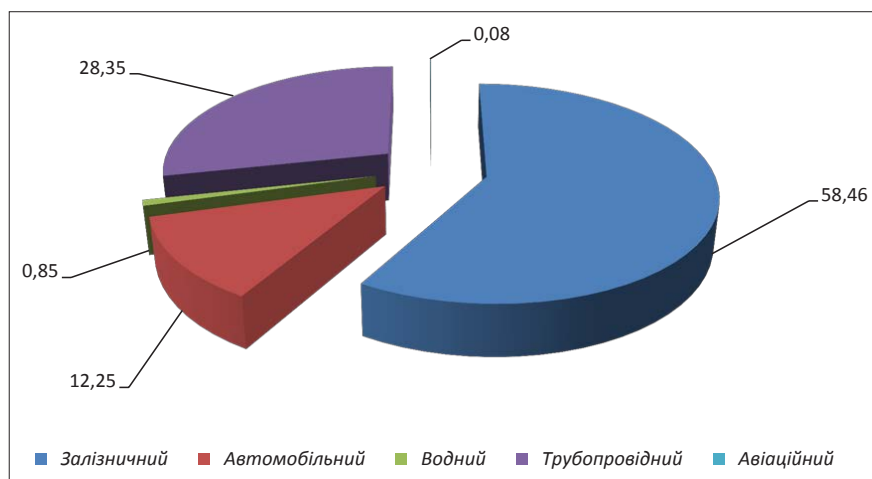


Рис. 1. Структура транспортної системи України за критерієм «вантажобіг» у першому кварталі 2018 року

ки, дві з яких віднесені до ТОП-5 найбільших річок Європи; 16 річкових портів та терміналів і 60 млн. т пропускної здатності на рік. В Україні у зв'язку зі зростанням цін на паливо, незадовільним станом автомобільного та залізничного транспорту вантажовласники, зокрема металовиробники і зернотрейдери, все більше тяжіють до перевезень внутрішнім водним транспортом, що є більш економічним за умов удосконалення логістики перевезень. Тобто структура транспортної системи України за умов позитивних змін у водному транспорті буде змінюватися в бік зростання питомої ваги перевезень водним транспортом.

До переваг розвитку річкового транспорту України та включення його в систему мультимодальних перевезень слід віднести разом з ефективністю енергетичних витрат та скорочення шкідливих викидів в атмосферу можливість транспортування товарів суднами типу «ріка – море» між великими промисловими центрами країни та чорноморськими портами без додаткового перевантаження. Щодо пропускної спроможності річкової галузі, то обсяг внутрішніх перевезень річковим транспортом України у 1990 році становив 67 млн. т на рік; у 2013 році 3 564 млн. т на рік; у 2017 році 8 085 млн. т на рік. Незважаючи на таке падіння обсягу перевезень до 2013 року, спостерігаються позитивні зрушення в бік зростання протягом останніх п'яти років. Особливістю річкового транспорту є не швидкість вантажопотоків, а їх ритмічність, тому за сучасних умов економічно обґрунтованим в Україні є вантажоперевезення зерна, піску, металу, добрива, руди тощо саме річковим транспортом до 25 млн. т на рік (навігаційний період), що у 3–4 рази більше, ніж у попередніх періодах.

Підписання у 2014 році Угоди про асоціацію [5] між Україною та Європейським Союзом поклало на країну зобов'язання з розвитку внутрішнього водного транспорту, зокрема щодо розроблення у співробітництві з ЄС стратегії розвитку річкового транспорту на основі національної транспортної політики; включення річкового транспорту в систему мультимодальних перевезень та мережу пріоритетних транспортних маршрутів з огляду на підтримку впровадження державної політики щодо розвитку України як транзитної держави; імплементації до національного законодавства норм європейського права в галузі внутрішнього водного транспорту. Так, передбачено імплементацію таких директив ЄС [6]:

– з питань функціонування ринку перевезень (Директива Ради від 19 листопада 1996 року № 96/75/ЄС про системи фрахтування та ціноутворення на національному та міжнародному внутрішньому водному транспорті Співтовариства стосується практики надавання права на перевезення на підставі системи вільного ціноутворення та принципу вільного укладення договорів перевезення);

– з питань доступу до ринку перевезень та професії (Директива Ради від 9 листопада 1987 року № 87/540/ЄС про доступ до перевезення товарів водними шляхами для національного та іноземного транспорту і взаємне визнання дипломів, сертифікатів та інших офіційних посвідчень кваліфікаційного рівня для провадження такої діяльності; Директива Ради від 23 липня 1996 року № 96/50/ЄС про гармонізацію умов отримання національних свідоцтв капітанів для перевезення пасажирів та вантажів внутрішніми водними шляхами у межах Співтовариства);

– з питань безпеки перевезень (Директива 2006/87/ЄС від 12 грудня 2006 року (зі змінами), що встановлює технічні вимоги до суден внутрішніх водних шляхів, включаючи стандарти будівництва та обладнання; Директива Європейського Парламенту та Ради від 24 вересня 2008 року № 2008/68/ЄС про внутрішні перевезення небезпечних вантажів, яка фактично поширює три міжнародні угоди щодо перевезення небезпечних вантажів на внутрішні перевезення);

– з питань надання річкових інформаційних послуг (Директива 2005/44/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 7 вересня 2005 року про гармонізовані річкові інформаційні послуги (РІП) на внутрішніх водних шляхах Співтовариства стосується запровадження річкової інформаційної служби, яка спрямована на забезпечення інформації навігаційного та транспортного характеру для суден внутрішніх водних шляхів з метою забезпечення безпеки судноплавства).

Навіть з переліку директив зрозуміло, що, відповідно до європейської політики, розвиток водного транспорту повинен охоплювати такі сегменти: безпека судноплавства, ринок, інфраструктура, флот, робочі місця, кваліфікація працівників, інформаційна та іміджева підтримка, антикорупційна політика управління, прозорість тощо.

Додатком XVII ст. 138 Угоди про асоціацію [5] передбачено застосування принципів необмеженого доступу до міжнародних морських ринків, наближення законодавства, зокрема адміністративних, технічних та інших норм у сфері міжнародного морського транспорту, до відповідних норм, прийнятих стороною ЄС.

Можна констатувати, що до проблем морського транспорту України на шляху до Євроінтеграції належать низькі темпи оновлення флоту та інфраструктури, що призвело до старіння основних засобів; відсутність удосконалення та прискорення руху контейнерів через морські порти; низький рівень забезпечення митних постів сучасною контрольно-діагностичною апаратурою; те, що технічні характеристики портів залишилися на рівні 90-х років минулого сторіччя.

Відповідно до Транспортної стратегії України на період до 2020 року [3], що затверджена КМУ 20 жовтня 2010 року, пріоритетами роз-

витку, зокрема, морського транспорту є технічна та технологічна модернізація морського транспорту відповідно до міжнародних стандартів та вимог шляхом розроблення генерального плану розвитку морських торговельних портів; розширення мережі спеціалізованих терміналів у портах; будівництва нових і поглиблення наявних водних шляхів та акваторій морських портів для безперешкодного проходження суден великого дедвейту; завершення будівництва глибоководного суднового ходу Дунай – Чорне море. Також задля підвищення конкурентоспроможності морського транспорту необхідними є підвищення рівня безпеки судноплавства, використання нових екологічно чистих видів суднового палива.

На рівні вдосконалення державного управління система управління морським транспортом потребує реформування щодо розроблення галузевої програми розвитку морських портів, реорганізації державних підприємств (морських торговельних портів), створення державних та морських адміністрацій портів з чітким визначенням правових та організаційних засад діяльності, що забезпечують безпеку судноплавства відповідно до міжнародних вимог. Не менш важливим є підвищення екологічної безпеки, а саме приведення берегових систем у відповідність до міжнародних вимог; створення єдиної системи моніторингу надводної обстановки у Чорному та Азовському морях; удосконалення навігаційно-гідрографічного та гідрометеорологічного забезпечення судноплавства згідно з міжнародними вимогами. Враховуючи стан основних засобів галузі, до питань державного регулювання відносимо створення механізму оподаткування судноплавної діяльності, вжиття комплексу заходів сприяння національному судноплавству, введення митних преференцій для судноплавних компаній, суднобудівних і судноремонтних підприємств, українських моряків. Все це разом є передумовами ефективної реалізації транспортної стратегії України.

Узагальнюючи проблеми та шляхи їх вирішення відносно водного транспорту України, зазначимо, що інші сектори галузі транспортної системи України також потребують розвитку та системного підходу до управління якістю. Загалом системний підхід до управління якістю передбачає формування цільової підсистеми управління підприємством [7, с. 71] та використання принципів:

- цілеспрямованості, що дає змогу встановити межі управління та адресність управлінських рішень; цей принцип є актуальним для транспортної галузі у зв'язку з необхідністю вибору пріоритетних дій для кожної галузі транспортної системи України окремо;

- комплексності, що охоплює всі стадії життєвого циклу підприємств галузі транспорту;

- безперервності, що забезпечує процес управління, орієнтований на постійне покращення системи; саме безперервність процесів

є запорукою впровадження положень транспортної стратегії України на період до 2020 року;

- об'єктивності, що орієнтує на використання адекватних методів управління, вибір показників, що відображають дійсний стан управління якістю, вибір управлінського персоналу, що відповідає кваліфікації; врахування цього принципу є передумовою покращення інвестиційного клімату та прискорення активізації процесів інвестування коштів в об'єкти транспортної системи;

- оптимальності, що передбачає необхідність забезпечення результативності та ефективності процесів управління якістю системи загалом.

Стратегічне управління якістю транспортної системи України передбачає формування та реалізацію стратегії якості, тобто створення сукупності правил та прийомів досягнення цілей у сфері якості. До головних цілей, на наш погляд, слід віднести забезпечення стабільного та ефективного функціонування транспортної системи; забезпечення якості транспортних послуг в умовах соціально-економічного розвитку кожної галузі транспорту.

Висновки. Таким чином, транспортна система України потребує подальшого державного регулювання, спрямованого на розвиток законодавчого та нормативно-правового регулювання в напрямі організаційної та фінансової державної підтримки вітчизняної транспортної системи; підтримку впровадження транспортної стратегії України з боку країн ЄС згідно з Угодою про асоціацію; завантаження потужностей національної транспортної системи з метою збільшення вантажообігу та більш повного використання переваг галузей транспорту. Управління якістю транспортних послуг має ґрунтуватись на системному підході та визначених принципах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Афанасьев Н., Рогожин В., Рудыка В. Управление развитием предприятия: моногр. Харьков: издат. дом «ИНЖЭК», 2003. 184 с.
2. Оновлена транспортна стратегія України. Напрями політики. URL: https://mtu.gov.ua/files/strategy_ukr.pdf.
3. Про схвалення транспортної стратегії України на період до 2020 року: Розпорядження КМУ від 20 жовтня 2010 року № 2174-р. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2174-2010-p>.
4. Економічна статистика / Економічна діяльність / Транспорт. URL: http://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/tr.htm.
5. Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: Закон України від 16 вересня 2014 року № 1678-VII. Відомості Верховної Ради. 2014. № 40. Ст. 2021. URL: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=120936&schema=main>.
6. Стратегія. Основні напрями розвитку та реформ. URL: <https://mtu.gov.ua/content/strategiya-2015.html>.

7. Горбашко Е. Управление качеством. Санкт-Петербург: Питер, 2008. 384 с.

REFERENCES:

1. Afanas'ev N., Rogozhin V., Rudyka V. (2003). Upravlenie razvitiem predpriyatija: monografija [Management of enterprise development: monograph], izdatel'skij dom "INZhJeK", Kharkiv, Ukraine.
2. The official site of Ministry of Infrastructure of Ukraine, "Updated transport strategy of Ukraine. Policy directions", available at https://mtu.gov.ua/files/strategy_ukr.pdf (Accessed 20 June 2018).
3. The Verkhovna Rada of Ukraine (2010). The CMU order "On approving the transport strategy of Ukraine for the period up to 2020", available at <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2174-2010-p> (Accessed 20 June 2018).
4. The official site of State Statistics Service of Ukraine, "Economic statistics / Economic activity / Transport", available at: http://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/tr.htm (Accessed 20 June 2018).
5. The Verkhovna Rada of Ukraine (2014). The Law of Ukraine "On Ratification of the Association Agreement between Ukraine, on the one hand, and the European Union, the European Atomic Energy Community and their Member States, on the other hand", available at: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=120936&schema=maim> (Accessed 20 June 2018).
6. The official site of Ministry of Infrastructure of Ukraine, "Strategy. Main directions of development and reforms", available at <https://mtu.gov.ua/content/strategiya-2015.html> (Accessed 20 June 2018).
7. Gorbashko E. (2008). Upravlenie kachestvom [Quality control], Piter, SpB, Russian Federation.

Metelenko N.H.

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of Department of Finance, Banking and Insurance,
Zaporizhzhia State Engineering Academy*

Shmyhol N.M.

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of Department of Accounting and Taxation,
Zaporizhzhia National University*

LEGISLATIVE REGULATION AND MANAGEMENT OF QUALITY OF THE TRANSPORT SYSTEM OF UKRAINE

The issue of the development of the transport system of Ukraine in the context of its transformation in the direction of realization of the requirements of the Association Agreement between Ukraine and the European Union, the European Atomic Energy Community and their member states is investigated. The development of the transport complex of Ukraine should be aimed at the high-quality satisfaction of needs of the population and social production in transportation, it is necessary to create equal conditions for the development of the economic activity of transport enterprises in order to ensure entry of the transport complex of Ukraine into the European and world transport system.

The main tasks to be solved for the transport sector of Ukraine on the way to its reform, updating and modernization are identified. Problems and advantages of the transport system of Ukraine, in particular, water transport, are systematized. The country's commitment to development of inland water transport is allocated, in particular, the development, in cooperation with the EU, of strategy of river transport development on the basis of national transport policy; the inclusion of river transport in the system of multimodal transport and a network of priority transport routes in view of support for the implementation of the state policy on the development of Ukraine as a transit state; the implementation of European law in the area of inland water transport in national legislation.

There are formulated the priorities of development of maritime transport according to the National Transport Strategy for the Period till 2020; the directions of improvement of the state management of the transport system. The proposed state regulation includes the creation of a mechanism for taxation of shipping activities, the introduction of a set of measures to promote national navigation, the introduction of customs preferences for shipping companies, shipbuilding and ship repair enterprises, for Ukrainian seamen.

Summarizing the problems and ways of their solution to the water transport of Ukraine, it is noted that other sectors of the transport system of Ukraine also need development and a systematic approach to quality management. Strategic management of the quality of the transport system of Ukraine involves the formation and implementation of a quality strategy, that is, the creation of a set of rules and methods for achieving goals in the field of quality. The main objectives should include: ensuring a stable and efficient operation of the transport system; ensuring the quality of transport services in the conditions of the socio-economic development of each transport sector.

УДК 330.47:378:37.01:001.9

Січкаренко К.О.
кандидат географічних наук
Інституту економіки та прогнозування
Національної академії наук України

ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЯК ФАКТОР ЗМІН У МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ

АННОТАЦІЯ

У статті розкрито особливості прояву процесів цифровізації у сфері міжнародної торгівлі. Показано, що поняття цифрової економіки є багатозначним. Одними з його проявів є збільшення обсягів електронної торгівлі, утвердження електронних торговельних майданчиків як універсальних посередників між виробниками та споживачами. Вплив цифровізації на міжнародну торгівлю має кілька проявів. Такий вплив можна трактувати і як якісну зміну технологічної основи та організаційної структури міжнародної торгівлі, і як збільшення частки секторів, які використовують цифрові технології. Якісні трансформації виражаються у зміні принципів побудови управлінської структури, взаємодії між учасниками торгових відносин, побудові ринкової інфраструктури.

Ключові слова: цифрова економіка, цифровізація, міжнародна торгівля, електронна торгівля.

АННОТАЦІЯ

В статье раскрыты особенности проявления процессов цифровизации в сфере международной торговли. Показано, что понятие цифровой экономики является многозначным. Одними из его проявлений являются увеличение объемов электронной торговли, развитие электронных торговых площадок как универсальных посредников между производителями и потребителями. Влияние цифровизации на международную торговлю имеет несколько проявлений. Такое воздействие можно трактовать и как качественное изменение технологической основы и организационной структуры международной торговли, и как увеличение доли секторов, использующих цифровые технологии. Качественные трансформации выражаются в изменении принципов построения управленческой структуры, взаимодействия между участниками торговых отношений, построения рыночной инфраструктуры.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровизация, международная торговля, электронная торговля.

ANNOTATION

The article reveals the peculiarities of the manifestation of digitalization processes in the field of international trade. It shows the notion of a digital economy is ambiguous. One of his manifestations is the increase of e-commerce, the establishment of electronic trading platforms as universal intermediaries between manufacturers and consumers. The impact of digitalization on international trade has several meanings. Such influence can be interpreted both as a qualitative change in the technological basis and organizational structure of international trade, and as an increase in the share of sectors that use digital technologies. Qualitative transformations are expressed in changing the principles of building a management structure, the interaction between the participants in trade relations, the construction of market infrastructure.

Key words: digital economy, digitalization, international trade, e-commerce.

Постановка проблеми. Електронна торгівля увійшла в повсякденне життя відносно недавно, але дуже стрімко зайняла вагому частку на багатьох товарних ринках. Ще десять років тому сфера покупок в Інтернеті охоплювала тільки певний спектр товарів, а здійснювали їх переважно представники молодого покоління, але вже

станом на 2017 р. інструментами електронної торгівлі в тому чи іншому вигляді користується більша частина населення кожної розвинутої країни. Більш того, інструменти, які кожному громадянину надає цифровізація, докорінно змінюють безліч сфер підприємницької діяльності, а саме від надання банківських послуг до приватного репетиторства та роздрібною торгівлі.

Актуальність дослідження проблем цифрової економіки, електронної торгівлі та пов'язаних з ними понять визначається тим, що частка галузей, які спираються на цифрові технології, постійно зростає. Відбуваються процеси проникнення цифрових технологій в інші сфери суспільства, що докорінно змінюють їх технологічний уклад. Деякі напрями діяльності вже повністю перетворені під впливом цифрових технологій. Слід очікувати, що незабаром на побутовому рівні електронна торгівля буде домінувати, а підходи до самої організації торгівлі сильно зміняться. Вивчення соціально-економічних наслідків таких змін становить серйозний науковий інтерес.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття цифрової економіки ("digital economy") з'явилося у середині 1990-х рр. Поштовхами до появи цього поняття стали розвиток мережі Інтернет, виникнення перших комерційно успішних сайтів, старт продажів за допомогою цього інструмента. До перших авторів, які ввели цей термін у наукове вживання, слід віднести таких вчених, як Д. Тапскотт, П. Самуельсон, Б. Налєбуфф. Зараз ця тематика істотно розширилась, адже тепер вона представлена великою кількістю наукових шкіл і напрямів досліджень. До найбільш помітних напрямів слід віднести вплив цифрової економіки на ринок праці і форми організації праці (У. Хус), зв'язок між інноваційною діяльністю та цифровою економікою (Р. Аткинсон), зв'язок глобалізації та цифровізації (С. Холройд). Дослідження явищ, викликаних цифровою економікою, у вітчизняній науковій літературі почалося значно пізніше, ніж в англомовній. Перші глибокі роботи вчених з цієї проблематики з'явилися тільки у 2008–2010 рр. Перші публікації були спрямовані на вивчення теоретичних основ цифрової економіки, інтерпретацію зарубіжного досвіду, аналіз українських реалій у цьому контексті. Зараз уже можна сказати, що проблематика в українській науковій літературі та англомовній багато в чому схожі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас динамічність цифрової економіки та різноманітність її проявів є причиною того, що багато сфер економіки та вплив на них цифровізації залишаються маловивченими. Однією з таких сфер є міжнародна торгівля.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає в розкритті сутності проявів процесу цифровізації в міжнародних економічних відносинах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Цифровізація як явище економічної діяльності має безліч інтерпретацій, і різні наукові школи трактують зміст цього терміна по-різному. Можна виділити такі поняття, які також близькі за змістом, такі як «інформаційна економіка», «економіка Інтернету», «електронна економіка». Саме ж поняття цифрової економіки (“digital economy”) має на увазі ті сектори економіки, діяльність у яких заснована на використанні цифрових технологій [1, с. 19].

Щодо міжнародної торгівлі, то під цифровізацією (і цифровою економікою) можна розуміти кілька різних категорій (рис. 1).

Найбільш очевидним є трактування поняття «цифровізація» як синтетичної категорії, під якою розуміються всі соціально-економічні процеси, в основі яких лежить використання цифрових технологій. До таких процесів слід віднести нові можливості навігації (зокрема, автономний транспорт, керований автопілотом), автоматизацію виробництва (спорудження промислових підприємств з мінімальним використанням ручної людської праці), нові принципи організації ринку праці (велика кількість самозайнятих, явище фрілансу). Також під цифровою трансформацією світової торгівлі розуміють виникнення цілих напрямів, які повністю наявні у цифровому вигляді або значною мірою спираються на цифрові технології. Нині можна констатувати, що торгівля послугами, правами на інтелектуальну власність вже повністю перемістилась у цифрову сферу [1, с. 108].

Також під поняттям цифровізації міжнародних економічних відносин можна розуміти якісні зміни в самому інформаційному просторі, в якому відбувається комунікація між учасниками торгових відносин. Виникнення нових форматів спілкування, взаємодії та обміну інформацією дає змогу по-новому організувати сам процес здійснення торгових операцій. Завдяки цифровим технологіям можливість почати свій бізнес у торговельній сфері з’явилися у дуже широкого кола осіб, зокрема індивідуальних підприємців. До того ж

цифровізація створила основу для якісного нового аналізу ринку, адже величезна кількість даних про нього, що генеруються всілякими пристроями (big data), уможливають принципово більш глибокий і змістовний аналіз міжнародної торгівлі.

Найістотнішим чинником, який впливає на розвиток цифрової економіки, є розширення кола людей, які мають доступ до цифрової економіки. Водночас цифрова економіка й інтернет-економіка – це не одне і те ж саме. В кінці 2016 р. більше 3,5 млрд. осіб постійно користувалися Інтернетом, а більше половини виходів в Інтернет було скоєно за допомогою мобільних пристроїв. Ця обставина тягне низку корінних перетворень і в організації економічної сфери, і в міжнародній торгівлі, адже Інтернет став основним комунікаційним середовищем, в якому здійснюються торгові угоди. У той же період (у 2016 р.) через Інтернет була передана така кількість даних (за напрямками): Північна Америка – Південна Америка – 105 Терабайт/с, Північна Америка – Азія – 90,2 Терабайт/с, Північна Америка – Європа – 165 Терабайт/с. [7].

У зв’язку зі стрімким розвитком явищ, які прийнято позначати як «цифрова економіка», в ужиток Світової Організації Торгівлі (СОТ) було введено поняття електронної комерції. Це поняття детально пояснили в одному з регуляторних документів цієї організації, а саме “E-commerce Work Program”. У цій програмі під поняттям електронної комерції розуміються поширення, продаж і доставка послуг і товарів в електронній формі або за допомогою електронних інструментів [7].

В рамках електронної комерції Інтернет використовується (або покупцем, або продавцем, або обома відразу) для пошуку комерційної інформації, здійснення покупок, продажу, доставки (організації доставки) товарів або послуг через державні кордони. До такої ж діяльності відносяться доступ до Інтернету та транскордонні потоки даних. З такою позицією не важко



Рис. 1. Структура процесів цифровізації міжнародних економічних відносин

Джерело: складено автором

говорити про те, що практично вся міжнародна торгівля тією чи іншою мірою спирається на використання Інтернету. В електронну форму вже повністю перейшли комунікації, ділове листування (в деяких країнах). Організувати сучасну міжнародну торгівлю без допомоги інтернет-технологій практично неможливо. Таким чином, міжнародні торговельні відносини можна розділити на кілька умовних «блоків»: 1) торговельні угоди, які повністю перейшли в електронну сферу (поставки послуг); 2) поставки товарів, які в принципі можуть здійснюватися без участі людини (автоматизація логістики); 3) поставки товарів, які використовують можливості електронної сфери для організаційних потреб. Ще одне визначення електронної комерції було дано однією з державних структур США (US International Trade Commission). Згідно з її висновками цифрова торгівля (Digital trade) – це торгівля за допомогою інтернет-технологій і електронних платіжних систем. Цей механізм (який включає всі можливості електронних грошових переказів, комунікації за допомогою Інтернету) використовується для замовлення, організації виробництва та організації доставки продукції або послуг [1, с. 109].

Виділяють такі компоненти електронної торгівлі (Digital trade), як платформи, цифрові послуги, послуги підвищення доданої вартості продукції. Саме виникнення електронних платформ визначило те місце електронної комерції, яка вона посідає зараз. До таких платформ слід віднести eBay, Alibaba, Etsy, інтегровані з ними сервіси та подібні проекти. Спільною рисою усіх цих проектів є доступ до них покупців в домашніх умовах (не виходячи з власного будинку). Ця якість є принципово важливою. Якщо раніше участь у міжнародній торгівлі виключала роздріб і тільки великі гравці могли проводити операції, то тепер «вартість» входження на цей ринок визначається тільки ціною самої покупки. Тобто якщо раніше людина, що бажає купити ноутбук, фактично була обмежена в можливості вибору географічними рамками свого населеного пункту, то тепер вона може здійснювати покупки в будь-якому великому інтернет-магазині планети. Можливості обмежені тільки інтерфейсом магазину (потенційний покупець повинен розуміти його мову), технічною можливістю внести оплату, наявністю доступу служби доставки цього магазину до місця розташування клієнта. Іншими словами, тепер схема організації торгівлі виглядає таким чином: «універсальний торговий майданчик – кінцевий покупець». Тобто кількість посередників між виробником і покупцями різко скоротилась. Ця властивість електронної торгівлі (і електронних майданчиків) докорінно змінює особливості взаємодії в електронній сфері. Тепер доступ на міжнародний ринок мають окремі громадяни (як покупці), а також малі та середні підприємства (в ролі продавців). Таким чином, електронна торгівля зруйнувала моно-

польний доступ великих компаній до можливостей міжнародного ринку [4, с. 28].

Як уже зазначалося, одним з найбільш наочних проявів цифровізації світової торгівлі стало залучення в неї приватних осіб, які тепер мають можливість здійснювати покупки на всіляких платформах, розраховуватися за допомогою електронних платіжних систем, отримуючи товар поштою. Таким чином, частка населення країни, яка використовує електронні гроші, свідчить про те, наскільки населення залучено в цей процес. Власне, в цьому полягає один з ефектів електронної торгівлі: учасниками ринку можуть безпосередньо стати фізичні особи. У багатьох сегментах міжнародної торгівлі зростає частка товарів, які реалізуються безпосередньо кінцевим покупцем [4, с. 29].

Частка таких людей сильно залежить від рівня технологічного розвитку країни, а також від ступеня залучення її в процеси глобалізації. Простежується тенденція: чим раніше країна почала рух в бік глобалізації, тим вище в її населенні частка тих, хто користується електронними грошима та супутніми сервісами. Тобто отримує обриси така модель організації міжнародної торгівлі: Amazon (або аналогічний майданчик) і величезна кількість кінцевих покупців, які безпосередньо пов'язані з цим магазином.

У технологічному аспекті під час формування цифрової економіки можна виділити такі чотири тренди: розвиток і практичне застосування мобільних технологій, бізнес-аналітика, використання хмарних обчислень, соціальні медіа; в глобальному плані – соціальні мережі, зокрема “Facebook”, “YouTube”, “Twitter”, “LinkedIn”, “Instagram”. Соціальні мережі стають основними (а для деяких людей – єдиними) каналами комунікації. Як наслідок, вже зараз на рекламу саме за допомогою використання можливостей соціальних мереж доводиться все більша частка рекламного ринку взагалі. Маніпуляція за допомогою інструментів соціальних мереж набуває все більш вагомого значення в боротьбі за клієнтів. Окремо слід сказати, що соціальні мережі стали найважливішою базою для аналітичних досліджень в торговельній сфері.

Протягом 2016–2017 рр. середній темп зростання електронної торгівлі становив 17%. Якщо ця тенденція буде мати продовження, то за результатами 2018 р. річний обсяг електронної торгівлі перевищить 1,85 трлн. дол. Характерно, що більше половини цієї суми припадає на азіатські країни, одночасно темпи приросту обсягів електронної торгівлі також спостерігаються в Азії. Середньорічне зростання в цьому регіоні становить 20%, в Європі – 19%, в Африці – 11%, тоді як в Північній Америці воно складає лише 9%. Можна говорити про те, що потенціал подальшого зростання електронної торгівлі в США вже перебуває на межі, тоді як в азіатських країнах через демографічні особливості таке зростання може тривати ще досить довго. Найбільшою країною за обсягом ринку

електронної торгівлі залишається Китай (з об'ємом понад 681 млрд. доларів США), за яким слідує США (438 млрд. доларів США) і Великобританія (196 млрд. доларів США). Австралія і Туреччина демонструють найвищі темпи зростання обігу електронної торгівлі, а саме 40% і 31% відповідно. Середній показник зростання електронної торгівлі по всіх регіонах становить 17% [6].

З усіх регіонів Європа має найвищий показник частки електронної комерції у ВВП (e-GDP), а саме 4,91%. Але Азіатсько-Тихоокеанський регіон слідує за нею по п'ятах (4,87%). У Великобританії найвища частка покупців, які купують товари по електронних каналах. Причому доступ в Інтернет має 81% населення країни, а 98% з цього числа здійснюють закупівлі в Інтернеті. Інша ситуація в Індонезії, де тільки 15% населення мають доступ до мережі, а тільки 29% з них роблять закупівлі в Інтернеті. Однак в Індонезії відзначено найшвидше зростання числа тих, хто здійснює закупівлі в Інтернеті. Щорічні темпи цього зростання становлять 24,2%. Крім того, середня сума витрат в розрахунку на одну закупівлю в Інтернеті у світі з 2016 року збільшилась до 1 425 доларів США на людину в рік за щорічного темпу росту 7,4% [6].

Добре помітно взаємозв'язок між соціальними мережами і тенденціями в електронній торгівлі. Понад 53% споживачів в світі відзначає, що соціальні мережі впливають на їх звички, що стосуються закупівлі в Інтернеті, а більше 34% діляться своїм досвідом мобільних закупівель в Інтернеті через соціальні мережі. Крім того, серед соціальних мереж "Facebook" залишається найпопулярнішою платформою у світі для відгуків споживачів (приблизно 46%), яку використовують представники всіх поколінь, включаючи бебі-бумерів (25%), покоління X (29%) і мілленіалов (34%). У розрізі регіонів "Facebook" також є найпопулярнішою платформою соціальних мереж: Європа – 85%, Північна Америка – 76%, Південна Америка – 86%, Азіатсько-Тихоокеанський регіон – 94%, Близький Схід і Африка – 78% [6].

Під час здійснення покупок за допомогою Інтернету з усіх способів платежу найбільш часто використовуються банківські картки. Причому у 2016 р. їх використовували 54% споживачів у світі. Однією з основних проблем світової електронної комерції є довіра. Саме її називають основною перешкодою для покупок в Інтернеті. Щоби домогтися успіху на світовому ринку електронної комерції, вкрай важливо створити атмосферу довіри для споживачів, зокрема для, тих, хто здійснює транскордонні закупівлі в Інтернеті [5, с. 49].

Висновки. У науковому та професійному середовищі склалась однозначна думка про те, що цифровізація здійснює рішучий вплив на структуру й динаміку світової торгівлі. Такий вплив виявляється в декількох аспектах. Першим і найочевиднішим є формування но-

вої інформаційно-комунікаційної основи міжнародних торгових відносин. Зараз саме за допомогою цифрових технологій здійснюється взаємодія учасників торгових відносин, а саме пошук клієнтів, ведення ділової переписки, підписання контрактів, організація логістики. Другий аспект полягає в проникненні цифрових технологій на побутовий рівень, а саме більш інтенсивному використанні електронних грошей, збільшенні частки товарів і послуг, які існують тільки в електронному вигляді. Третім аспектом є збільшення частки покупок, які здійснюються онлайн. Раніше така тенденція стосувалася тільки внутрішнього ринку і роздрібних продажів. Тепер же можна спостерігати корінну перебудову самої організації торгівлі. Раніше реалізація товару відбувалася за допомогою довгого ланцюжка оптових посередників між виробником і кінцевим покупцем. Тепер же завдяки універсальним електронним торговим платформам на ринку можуть залишитися тільки два учасники, а саме інтернет-магазин і кінцевий покупець.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коляденко С.В. Цифрова економіка: передумови та етапи становлення в Україні і у світі. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2016. № 5. С. 105–112.
2. Апалькова В.В. Концепція розвитку цифрової економіки в Єврозоюзі та перспективи України. Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Менеджмент інновацій. 2015. № 23. Вип. 4. С. 9–18.
3. Воронкова В.Г., Романенко Т.П. Концепція розвитку проєктно-орієнтованого бізнесу в умовах цифрової трансформації до smart-суспільства. Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2016. № 67. С. 13–27.
4. Малик І.П. Тенденції розвитку інформаційної економіки в Україні. Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Сер.: Економіка і менеджмент. 2013. № 1. С. 25–34.
5. Веретюк С.М., Пілінський В.В. Визначення пріоритетних напрямків розвитку цифрової економіки в Україні. Наукові записки Українського науково-дослідного інституту зв'язку. 2016. № 2. С. 47–58.
6. Digital Trade and Its Impacts on Foreign Trade in Services. URL: http://www.mdic.gov.br/images/REPOSITORIO/scs/decin/Eventos/Joshua_Meltzer.pdf.
7. Мировой рынок электронной коммерции по итогам 2017 года вырастет на 17%. Retail & Loyalty news. URL: <https://www.retail-loyalty.org/news/mirovoy-rynok-elektronnoy-kommertsii-vyrastet-po-itogam-2017-goda-na-17>.

REFERENCES:

1. Koliadenko S.V. Tsyfrova ekonomika: peredumovy ta etapy stanovlennia v Ukraini i u sviti. Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky, 5, 2016. P. 105–112.
2. Apalkova V.V. Kontseptsiiia rozvytku tsyfrovoi ekonomiky v Yevrosoiuzi ta perspektyvy Ukrainy. Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu. Seriiia: Menedzhment innovatsii, 23, 2015. P. 9–18.

3. Voronkova V.H., Romanenko T.P. Kontsepsiia rozvytku proektno-oriietovanoho biznesu v umovakh tsyfrovoy transformatsii do smart-suspilstva. *Humanitarnyi visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii*, 67, 2016. P. 13–27.
4. Malyk I.P. Tendentsii rozvytku informatsiinoi ekonomiky v Ukraini. *Visnyk Skhidnoievropeiskoho universytetu ekonomiky i menedzhmentu*. Ser.: *Ekonomika i menedzhment*, 1, 2013. P. 25–34.
5. Veretiuk S.M., Pilinskyi V.V. Vyznachennia priorityetnykh napriamkiv rozvytku tsyfrovoy ekonomiky v Ukraini. *Naukovi zapysky Ukrainskoho naukovo-doslidnogo instytutu zviazku*, 2, 2016. P. 47–58.
6. Digital Trade and Its Impacts on Foreign Trade in Services (Electronic sour). http://www.mdic.gov.br/images/REPOSITO-RIO/scs/decin/Eventos/Joshua_Meltzer.pdf.
7. The global e-commerce market will grow by 17% in 2017 (Retail & Loyalty news). <https://www.retail-loyalty.org/news/mirovoy-rynok-elektronnoy-kommertsii-vyrastet-po-itogam-2017-goda-na-17>.

Sichkarenko K.O.

*Candidate of Geographical Sciences,
Institute for Economics and Forecasting,
National Academy of Sciences of Ukraine (Kyiv)*

DIGITALIZATION AS A FACTOR OF CHANGES IN INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

The author of this article reveals peculiarities of the manifestation of digitalization processes in the field of international trade. He shows that the concept of a digital economy is large and involves several different processes. The most significant of them is the increase of e-commerce, the statement of electronic trading platforms as universal intermediaries between producers and consumers.

The impact of digitalization on international trade has several manifestations. Such influence can be interpreted as a qualitative change in the technological basis and organizational structure of international trade, and as an increase in the share of sectors that use digital technologies. Qualitative transformations are expressed in changing the principles of building a management structure, the interaction between the participants in trade relations, the construction of market infrastructure. In sector aspect, relatively similar transformations are expressed in increasing share in the market of high-tech sectors, the share of goods sold through electronic commerce, the intensity of the use of electronic money.

In the scientific and professional environment, there was an unequivocal idea that digitalization has the most decisive influence on the structure and dynamics of world trade. Such an impact is manifested in several aspects. The first and most obvious is the formation of a new information and communication basis for international trade relations. Now it is with the help of digital technologies that the interaction of the participants of trade relations is carried out – search for clients, conducting of business correspondence, signing of contracts, and organization of logistics. The second aspect is the penetration of digital technology at the domestic level – more intensive use of electronic money, an increase in the proportion of goods and services that exist only in electronic form. A third aspect is to increase the share of online purchases. In general, we can say that at the moment the penetration of the principles of the digital economy into trade contributed to the levelling of national borders, simplification of access to the market of small and medium enterprises as sellers and private individuals as buyers. At the same time, these changes significantly increased the level of competition in the market, the speed of changes in its structure.

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 115.8:631.1.027:(477)

Абрамович І.А.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу**Дніпровського державного аграрно-економічного університету***Вязовська Є.С.***студентка**Дніпровського державного аграрно-економічного університету***Зєва М.О.***студент**Дніпровського державного аграрно-економічного університету*

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ КООПЕРАТИВНОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена актуальним питанням сутності та особливостей кооперативного маркетингу в Україні. Досліджено різноманітні позиції науковців стосовно визначень понять «маркетинг» та «кооператив». Розглянуто ключові функції, що виконує маркетинг в кооперативах. Проаналізовано сутність та особливості кооперативного маркетингу в Україні. Розглянуто переваги маркетингових кооперативів в контексті сільськогосподарського товаровиробництва.

Ключові слова: кооператив, маркетинг, маркетинговий кооператив, конкуренція, діяльність.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам сущности и особенностей кооперативного маркетинга в Украине. Исследованы различные позиции ученых касательно определенных понятий «маркетинг» и «кооператив». Рассмотрены ключевые функции, которые выполняет маркетинг в кооперативах. Проанализированы сущность и особенности кооперативного маркетинга в Украине. Рассмотрены преимущества маркетинговых кооперативов в контексте сельскохозяйственного товаропроизводства.

Ключевые слова: кооператив, маркетинг, маркетинговий кооператив, конкуренция, деятельность.

ANNOTATION

The article is devoted to the actual issues of the essence and features of cooperative marketing in Ukraine. Various views of scientists concerning the definitions of "marketing" and "cooperative" are investigated. The key functions of marketing in cooperatives are considered. The essence and features of cooperative marketing in Ukraine are analyzed. The article considers the advantages of marketing co-operatives in the context of agricultural commodity production.

Key words: cooperative, marketing, marketing cooperative, competition, activity.

Постановка проблеми. Становлення та розвиток Української сільськогосподарської кооперації відбуваються за кризових економічних умов, а отже, вимагають стратегічної орієнтації та перспективної адаптації до постійних змін у внутрішньому та зовнішньому конкурентному середовищі, досягнення переваг у виробництві якісних товарів за доступною ціною, як наслідок, дослідження та використання маркетингу задля забезпечення прибуткової діяльності виробничого кооперативу.

Маркетинг у сільському господарстві покликаний виконувати низку надзвичайно важливих функцій, без яких ефективна діяльність будь-якого кооперативного підприємства неможлива. За допомогою формування дієвої системи кооперативного маркетингу кооперативи здійснюють пошук ринків збуту продукції, яка вже вироблена, за конкурентоспроможними цінами та можуть стати повноправним конкурентом монополістично-посередницьких структур, забезпечуючи достатній рівень доходів власникам кооперативних формувань. Кооперативний маркетинг в ринковій економіці та сучасному агробізнесі має надзвичайно важливий характер. Застосування маркетингових дій на ринку дає змогу сільськогосподарським товаровиробникам генерувати прибутки не лише від виробництва сільськогосподарської продукції, але й від подальших стадій її руху за маркетинговим каналом. Це забезпечить можливість кооперативам бути впевненими у своїй діяльності та створити реальні умови для формування стабільних каналів реалізації виробленої ними продукції та матеріально-технічного постачання за прийнятними для них цінами, стати активними та конкурентоспроможними учасниками бізнесу.

Отже, з урахуванням вищенаведеного дослідження сутності та особливостей кооперативного маркетингу в Україні набуває все більшої популярності та зумовлює актуальність вибраної тематики дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальні питання маркетингу загалом та сільськогосподарського маркетингу зокрема досліджували такі закордонні та вітчизняні вчені, як Ф. Котлер, О. Лабурцева, Л. Балабанова, В. Холод, І. Балабанова.

Сутність та особливості функціонування кооперативів розглядали у своїх дослідженнях В. Зіновчук, Ф. Горбонос, Ю. Ушкаренко та інші науковці.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета дослідження полягає в обґрунтуванні сутності та особливостей кооперативного маркетингу в Україні, узагальненні наявних теоретико-методологічних аспектів застосування кооперативного маркетингу в сільськогосподарських виробничих кооперативах України, а також розробці пропозицій стосовно підвищення ефективності маркетингової діяльності в кооперативах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентне середовище на ринку вимагає від суб'єктів господарювання безперервної трансформації, збільшується роль маркетингової діяльності, а її головна мета полягає в забезпеченні управління діяльності на підприємстві, яка пов'язана з виробництвом продукції та реалізацією за рахунок системи реалізації для кінцевого споживача. Маркетингова діяльність в розвитку сільськогосподарської кооперації виступає одним з ключових елементів. Саме тому виникає необхідність дослідження сутності маркетингу та маркетингової діяльності.

Ф. Котлер наголошує на тому, що маркетинг – це система різних видів діяльності підприємства, що пов'язані між собою та охоплюють планування, ціноутворення, продаж, доставку товарів та надання послуг, в яких є потреба у наявних або потенційних споживачів, а також вид людської діяльності, спрямованої на задоволення потреб через обмін [1, с. 19].

За рахунок розвитку ринкових відносин маркетингова діяльність відіграє все більшу роль у функціонуванні підприємства. Для утримання позицій на ринку, забезпечення збуту виробле-

ної продукції підприємство вживає маркетингових заходів, що сприяють ефективному функціонуванню суб'єкта господарювання. Сьогодні існує кілька тисяч визначень маркетингової діяльності, з яких кожне підкреслює один з аспектів маркетингу. Неоднозначне трактування сутності маркетингу зумовило той факт, що останнім часом багато дослідників почали уникати прямих визначень, пропонуючи розглядати декілька можливих методологічних підходів до характеристики маркетингу [2, с. 57].

Маркетингова діяльність підприємства спрямована на те, щоб досить обґрунтовано, враховуючи запиту ринку, встановлювати поточні і, головне, довгострокові (стратегічні) цілі, шляхи їх досягнення та реальні джерела ресурсів господарської діяльності, визначати асортимент і якість продукції, її пріоритети, оптимальну структуру виробництва та бажаний прибуток [3, с. 35].

Враховуючи вищенаведене, на рис. 1 пропонуємо більш докладно дослідити ключові функції, що виконує маркетинг в кооперативах.

Успіх маркетингової діяльності в кооперативі безпосередньо залежить від точного дослідження форм, типів та видів ринку. Реалізація здійснюється з огляду на дослідження характерних особливостей потреб та пропозиції; оцінювання обсягу ринку та рівня його насиченості, стану конкуренції; ймовірності виникнення товарів-аналогів та товарів-замінників. Дослідження та надання переваг тій чи іншій позиції дає можливість здійснювати маркетингову діяльність, орієнтовану на якнайбільше виробництво якісного товару, а також на максимальне задоволення споживчих інтересів.

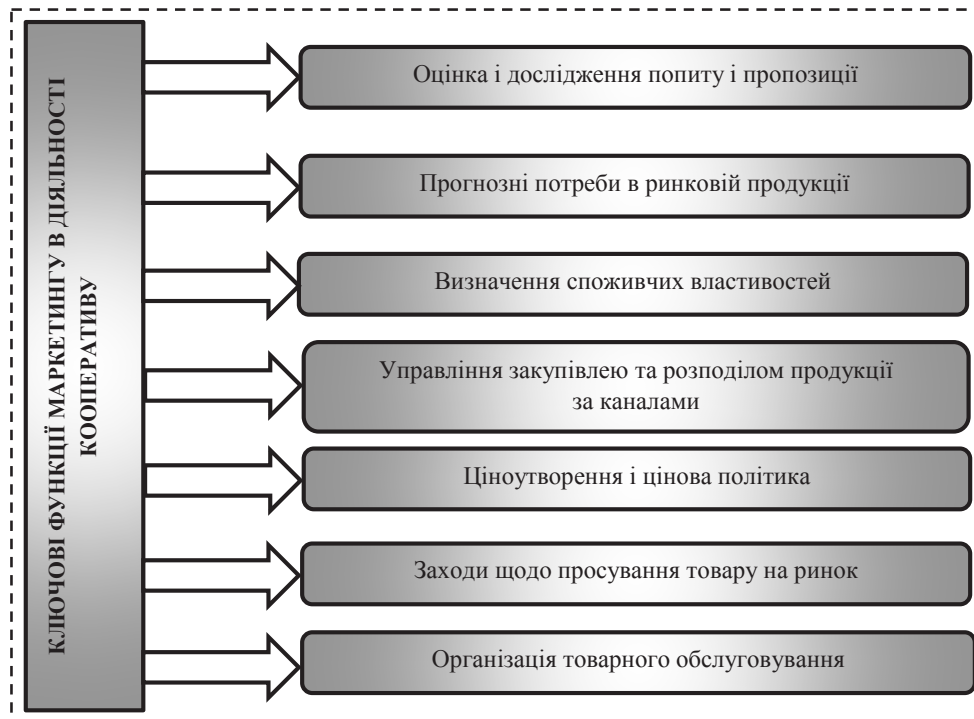


Рис. 1. Ключові функції, що виконує маркетинг в кооперативах

Джерело: складено авторами на основі джерела [3]

Для того щоб досліджувати сутність кооперативного маркетингу, вважаємо необхідним насамперед розглянути сутність і специфіку кооперативної діяльності.

Кооперація (від лат. “cooperatio”) означає «співробітничая». Але в сучасному розумінні з економічної точки зору «кооперація – це процес добровільного об’єднання зусиль і ресурсів суб’єктів, зацікавлених у досягненні певних соціально-економічних результатів, які можна отримати лише або швидше за допомогою групових дій» [4, с. 25].

Так, Ф. Горбонос відзначає, що «підходи до поняття кооперації, її місця і ролі у визначенні напрямів сільськогосподарського виробництва і його структур є різними». Він наголошує на тому, що це пов’язане з «аморфністю концепції кооперації, оскільки проблеми кооперації тісно пов’язували лише зі споживчою кооперацією і колгоспно-кооперативним рухом» [5, с. 37].

Отже, узагальнюючи вищенаведені твердження науковців стосовно сутності поняття «кооперація», вважаємо необхідним наголосити на тому, що кооперація виступає процесом непримусового злиття зусиль сільськогосподарських товаровиробників та їх матеріально-технічних ресурсів з метою досягнення спільних економіко-соціальних цілей шляхом виконання дій групового характеру.

Кооперативний маркетинг як форма виявлення спільних маркетингових зусиль на ринку зародився у США, а маркетингові кооперативи створювалися з метою завоювання товарних ринків на основі їх вивчення та розроблення маркетингової стратегії. Згодом кооперативний маркетинг став ключовою організаційною формою «забезпечення спільних інтересів учасників» у процесі формування маркетингових каналів у сільському господарстві. Ключовим його завданням вважали формування надійних каналів реалізації в прийнятні для продукції терміни (обумовлено швидким псуванням продовольчої продукції).

Головною метою кооперативного маркетингу є реалізація продукції сільськогосподарських виробничих кооперативів іншим підприємствам чи споживачам.

В. Зіновчук виокремлює такі переваги кооперативного маркетингу:

- збільшення попиту на продукцію членів кооперативу;
- сприяння кращому позиціонуванню своїх товарів, підвищення їхньої конкурентоспроможності;
- можливість більшого контролю в маркетингових каналах;
- ефективне просування, гнучке ціноутворення товарів [4, с. 127].

Проявом кооперативного маркетингу виступає існування постачальницько-збутових кооперативів як перспективного виду вертикальної інтеграції сільськогосподарських товаровиробників. Усі маркетингові функції, які товаровиробник не в змозі виконувати самостійно, будуть покладені на обслуговуючий кооператив [6, с. 84].

За сучасних умов господарювання актуальності набувають маркетингові кооперативи, в рамках яких товаровиробники поєднують свою вироблену продукцію у великі партії, а спеціалісти з маркетингу, які спеціально прийняті на роботу, здійснюють реалізацію продукції на ринку за конкурентоспроможними реалізаційними цінами.

Вагомі, на нашу думку, переваги маркетингових кооперативів в контексті сільськогосподарського товаровиробництва наведені на рис. 2.

Доцільно зауважити, що велика кількість сільськогосподарських кооперативів вважає необхідним застосування маркетингових інструментів у процесі господарської діяльності. Проте маркетинг зазвичай використовують як окремі заходи, покликані досягати поставлені цілі. Така ситуація пояснюється недостатністю висококваліфікованих спеціалістів у галузі маркетингу, а також недостатнім досвідом діяльності на ринку цієї сфери.



Рис. 2. Переваги маркетингових кооперативів у контексті сільськогосподарського товаровиробництва

Джерело: сформовано авторами

Висновки. Отже, підсумовуючи результати проведеного дослідження, вважаємо необхідним наголосити на тому, що досягнення запланованих цілей забезпечується достатнім рівнем розвитку маркетингової діяльності в сільськогосподарських кооперативних об'єднаннях. Маркетингова діяльність, як і всі інші види управлінської діяльності, повинна здійснюватися висококваліфікованими спеціалістами в галузі маркетингу, котрі розуміють сутність комплексу маркетингових заходів, методології конкурентної боротьби на ринку, формування попиту та стимулювання збутової діяльності підприємства в мінливому ринковому середовищі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Анализ, планирование, внедрение, контроль / пер. с англ. М. Бугаев и др.; гл. ред. В. Усманов. 2-е изд., испр. рус. 9-е изд., междунар. Санкт-Петербург: Питер, 1999. 887 с.
2. Лабурцева О. Дослідження історичної генези сучасної концепції маркетингу. Маркетинг в Україні. 2007. № 6. С. 57–61.
3. Балабанова Л., Холод В., Балабанова І. Маркетинг підприємства: навч. посіб. Київ: Центр навч. літ., 2012. 612 с.
4. Зіновчук В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу. Київ: Логос, 2001. 380 с.
5. Горбонос Ф. Кооператив як форма прояву відносин. Економіка АПК. 2004. № 9. С. 26–32.

6. Зіновчук В. Кооперативна ідея в сільському господарстві України і США. Київ: Логос, 1996. 224 с.
7. Ушкарєнко Ю. Актуальні питання маркетингового забезпечення діяльності кооперативних підприємств. Науковий вісник Херсонського державного університету Серія: Економічні науки. 2014. № 5. Ч. 3. С. 83–86.

REFERENCES:

1. Kotler F. (1999). *Marketing management. Analysis, planning, implementation, control* [Marketing management. Analysis, planning, implementation, control]. 2-e yzd., yspr. rus. 9-e yzd., mezhdunar. – SPb.: Pyter, Russia.
2. Laburtseva O. (2007). "Research of the historical genesis of the modern marketing concept" *Marketing v Ukraini*, no. 11, p. 57–61.
3. Balabanova L., Kholod V., Balabanova I. (2012). *Marketing of the enterprise*: Tsentr navch. lit. Kyiv, Ukraina.
4. Zinovchuk V. (2001). *Orhanizatsiini osnovy silskohospodarskoho kooperatyvu* [Organizational fundamentals of the agricultural cooperative]: Lohos, Kyiv, Ukraina.
5. Horbonos F. (2004). "Cooperative as a form of manifestation relations" *Ekonomika APK*, no. 9, p. 26–32.
6. Zinovchuk V. (1996). *Kooperatyvna ideia v silskomu hospodarstvi Ukrainy i SShA* [Cooperative idea in the agriculture of Ukraine and the USA]: Lohos, Kyiv, Ukraina.
7. Ushkarenko Yu. (2014). "Current issues in marketing support of cooperative enterprises" *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu Serii Ekonomichni nauky*. Vol. 3, no. 5, p. 83–86.

Abramovych I.A.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Marketing,
Dnipro State Agrarian and Economic University*

Viazovska Ye.S.

*Student,
Dnipro State Agrarian and Economic University*

Zieva M.O.

*Student,
Dnipro State Agrarian and Economic University*

ESSENCE AND FEATURES OF COOPERATIVE MARKETING IN UKRAINE

Modern conditions for the establishment and development of Ukrainian agricultural cooperatives function in a crisis state of the economy and, therefore, require strategic orientation and perspective adaptation to constant changes in the internal and external competitive environment. Achievement of advantages in the production of quality goods at an affordable price, and consequently, research and marketing use in providing profitable activity of the production cooperative.

Marketing activities in agriculture are designed to perform a number of extremely important functions, without which the effective operation of any cooperative enterprise is impossible. Through the formation of an effective system of cooperative marketing, cooperatives search for markets for products that are already produced at competitive prices and allow them to become a full competitor to monopolistic intermediary structures, providing a sufficient level of income to owners of cooperative formations. Cooperative marketing in a market economy and modern agribusiness is extremely important.

So, summing up the results of the conducted research, we consider it necessary to emphasize that achievement of the planned goals is ensured by a sufficient level of development of marketing activity in agricultural cooperative associations. Marketing activities, like all other types of management activity, should be carried out by highly skilled marketing specialists who understand the essence of the complex of marketing activities, the methodology of competition in the market, the formation of demand and the promotion of sales activities of the enterprise in a changing market environment.

УДК 338.984

Біленко Д.В.
кандидат економічних наук, доцент
Донецького національного університету імені Василя Стуса

ПІДХОДИ ДО ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ РИЗИКІВ ТА НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

АНОТАЦІЯ

У статті доведено необхідність вдосконалення системи бюджетування на підприємстві, що функціонує в умовах ризиків та невизначеності. Задля цього сформульовано етапи та принципи формування бюджетів, розроблено алгоритм бюджетування, що враховує ймовірнісний характер реалізації ризикових подій, а також запропоновано систему бюджетування, в якій оцінюються ризики за допомогою методу Монте-Карло та забезпечується оперативне вжиття коригувальних заходів.

Ключові слова: система бюджетування, ризик та невизначеність, метод Монте-Карло, центр фінансової відповідальності.

АННОТАЦИЯ

В статье доказана необходимость совершенствования системы бюджетирования на предприятии, функционирующего в условиях рисков и неопределенности. Для этого сформулированы этапы и принципы формирования бюджетов, разработан алгоритм бюджетирования, который учитывает вероятностный характер реализации рискованных событий, а также предложена система бюджетирования, в которой оцениваются риски с помощью метода Монте-Карло и обеспечивается оперативное принятие корректирующих мер.

Ключевые слова: система бюджетирования, риск и неопределенность, метод Монте-Карло, центр финансовой ответственности.

ANNOTATION

In the article the need to improve the enterprise budgeting system operating under conditions of risks and uncertainty are proved. For this purpose, the budgeting stages and principles are formulated, a budgeting algorithm are developed that considers the risk events implementation probabilistic nature, and a budgeting system is proposed that assesses risks using the Monte Carlo method and ensures the corrective actions correct implementation.

Key words: budgeting system, risk and uncertainty, Monte Carlo method, financial responsibility center.

Постановка проблеми. У ринкових умовах господарювання метою управління будь-яким підприємством є планування та досягнення позитивного фінансового результату [1, с. 14]. Найбільш традиційним методом управління фінансово-економічною діяльністю є бюджетне управління, до сучасних методів відносяться створення системи бюджетування, під якою розуміються інтеграція процесів і відповідність прогнозів та операційних планів стратегічним [2, с. 37]. Аналіз тенденцій в теорії бюджетування свідчить про те, що за останні десять років в методах підготовки бюджетів не відбулося значних змін [2, с. 46–49]. На практиці ж українські підприємства щодня стикаються з необхідністю успішного функціонування в конкурентному та динамічному середовищі [3, с. 705–707]. Тому актуальним завданням стає створення системи бюджетування, що здатна реагувати на зміни зовнішнього середовища та нові виклики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У дослідженнях вітчизняних та зарубіжних вчених є розробки в галузі бюджетного управ-

ління та створення систем бюджетування [1–3]. Отже, можна виділити роботи С.А. Ткаченко, О.М. Потишняка, О.В. Федорченко, В.Ф. Серебринського, І.О. Чаюна.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наукових робіт названих авторів свідчить про те, що функціонування системи бюджетування на підприємстві в умовах ризиків та невизначеності практично не розглядалось.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Отже, метою статті є вдосконалення системи бюджетування, що враховує ймовірнісний характер реалізації ризикових подій та невизначеності діяльності підприємства на етапі складання бюджетів, а також забезпечує оперативне вжиття коригувальних заходів на етапі виконання бюджету.

Виклад основного матеріалу дослідження. На більшості підприємств бюджетування – це виробничо-фінансове планування діяльності підприємства шляхом складання загальної бюджету підприємства, а також бюджетів окремих підрозділів з метою визначення їх фінансових витрат і результатів [1, с. 18–24].

Система бюджетування – це організаційно-економічний комплекс, що потребує привласнення структурним підрозділам статусу бізнес-одиниць [1, с. 28; 2, с. 38].

Система бюджетування на підприємстві включає такі етапи [1, с. 47–57; 2, с. 38]:

- планування (процес, що включає обґрунтування та прогнозування обсягів доходів і витрат, які будуть отримані в наступному бюджетному періоді);
- контроль (моніторинг виробничо-господарської діяльності підприємства в контексті досягнення запланованих бюджетних показників);
- прийняття рішень (вибір кращого варіанта мінімізації відхилень запланованих бюджетних показників від фактичних).

Одним з найбільш поширених методів формування бюджетів є встановлення значень цільових показників КРІ (Key Performance Indicators), наприклад величини чистого прибутку, собівартості, обсягу продажів, продуктивності праці. Зазвичай для витратних статей бюджету встановлюється гранична величина кінцевого фінансового результату, тобто обмежена гранична сума фінансування за бюджетний період [1, с. 76–78].

На практиці природною є ситуація відхилення від мети, від бажаного розвитку подій, коли

кінцевий фінансовий результат відрізняється від запланованого, що, зрештою, здатне спричинити істотні зміни у фінансово-господарській діяльності підприємства загалом. Якщо зміни призводять виключно до економічного збитку, що наноситься зовнішніми та внутрішніми факторами, то говорять про реалізацію ризикової події. Ризик і невизначеність – це невід’ємна частина діяльності будь-якого підприємства, що означає, що майбутнє часто не відповідає очікуванням [3, с. 708].

Процес формування бюджетів має свої особливості на кожному конкретному підприємстві. Проте існує низка основних принципів, нехтуючи якими, вибудувати процес бюджетного планування з урахуванням імовірнісного характеру реалізації ризикових подій і невизначеності неможливо. До таких принципів можна віднести [1, с. 64–85]:

- принцип первинного бюджету, реалізація якого дає змогу чітко та однозначно визначити, бюджет якого підрозділу повинен бути підготовлений першим, далі на підставі первинного бюджету розробляються всі інші бюджети;

- принцип координації, під яким розуміється взаємозв’язок між функціональними бюджетами (наприклад, продажу, виробництва, закупівлі), коли один бюджет не може бути завершено без посилання на кілька інших;

- принцип бюджетування «знизу вгору», коли кінцевий виконавець бюджету бере участь і в процесі планування бюджету, і в процесі розроблення коригувальних заходів у разі його невиконання.

Останній принцип особливо важливий у зв’язку з тим, що фахівець, який щодня працює в підрозділі, для якого складається бюджет, значно краще представляє досяжність або недосяжність поставлених цілей, ймовірність майбутніх подій, що значно підвищує якість планового бюджету. Крім того, участь фахівців у бюджетуванні за принципом «знизу вгору» підвищує їх мотивацію, оскільки виконавці бюджету більше будуть прагнути до досягнення цілей, в постановці яких вони брали участь, порівняно з тими, які були нав’язані їм зверху.

Однак, з іншого боку, участь виконавців може ускладнити бюджетний процес, оскільки локальні цілі бюджетних підрозділів можуть не тільки вступати в протиріччя з цілями інших підрозділів, але й суперечити глобальній стратегічній меті всього підприємства. До того ж кожен учасник цього процесу буде прагнути до переоцінки своїх витрат і недооцінки доходів, що особливо актуально для підприємств, де винагорода працівників за підсумками року залежить від ступеня досягнення планових показників бюджету.

Для вирішення цієї проблеми пропонується використовувати елементи бюджетування «зверху вниз» (від вищого керівництва до виконавців бюджетів) під час визначення абсолютної величини кінцевого фінансового результату, а принцип бюджетування «знизу вгору» (від ви-

конавця до бюджету вищого керівництва) – визначення ймовірності досягнення заданого керівництвом показника [1, с. 120–145; 2, с. 39].

Алгоритм визначення граничної величини кінцевого фінансового результату у вигляді діапазону з оцінкою розподілу ймовірності її досягнення методом Монте-Карло передбачає, що у вихідній комп’ютерній фінансово-економічній моделі, яка забезпечує розрахунок бюджету в прикладних програмних продуктах (зокрема, в ПП MS Excel), вибираються змінні, що схильні до впливу ризику. Далі проводиться оцінювання впливу шляхом завдання виду та параметрів функції розподілу ймовірності випадкових змінних, проводяться статистичні випробування (комп’ютерна імітація).

Інструментом реалізації методу Монте-Карло можуть бути як спеціальні комп’ютерні програми, що дають змогу використовувати методи імітаційного моделювання, так і спеціальні надбудови електронних таблиць MS Excel.

Але найбільш важливим для визначення допустимого діапазону величини кінцевого фінансового результату методом Монте-Карло є точно спроектована вихідна модель електронної таблиці, що враховує всі бюджетні відносини. Важливим критерієм якості вихідної моделі є простота її застосування під час зміни істотних для прийняття рішень змінних показників і підготовки переглянутих бюджетів для керівництва.

Завдання з розробки модельного комплексу, що забезпечує розрахунок бюджету, та проведення на його базі імітаційного моделювання з подальшим аналізом отриманих результатів мають бути покладені на відділ фінансово-економічного планування. Завдання виконавця бюджету полягає у формуванні первинного бюджету та визначенні показників бюджету (випадкові змінні), на які впливає ризик, а також оцінюванні ймовірності реалізації ризикової події та діапазону шкоди, що може понести підприємство. Збиток від реалізації ризикової події повинен оцінюватися в грошовому вираженні. Вище керівництво коригує та погоджує остаточну версію бюджету.

З організаційної точки зору найкращим способом досягнення представлених вище принципів системи бюджетування з урахуванням імовірнісного характеру реалізації ризикових подій та невизначеності є створення бюджетного комітету, в який будуть входити спеціалісти підрозділів, що беруть участь у підготовці бюджету. Керівник підрозділу, відповідального за розробку первинного бюджету, повинен володіти розширеними повноваженнями.

Візуалізація запропонованого алгоритму у вигляді спіралі представлена на рис. 1.

Результатом визначення граничної величини кінцевого фінансового результату методом Монте-Карло буде діапазон цієї величини, представлений у вигляді графіка нормального розподілу, де по осі абсцис відкладаються діапазони КРІ, а по осі ординат – частка сценаріїв, які припадають

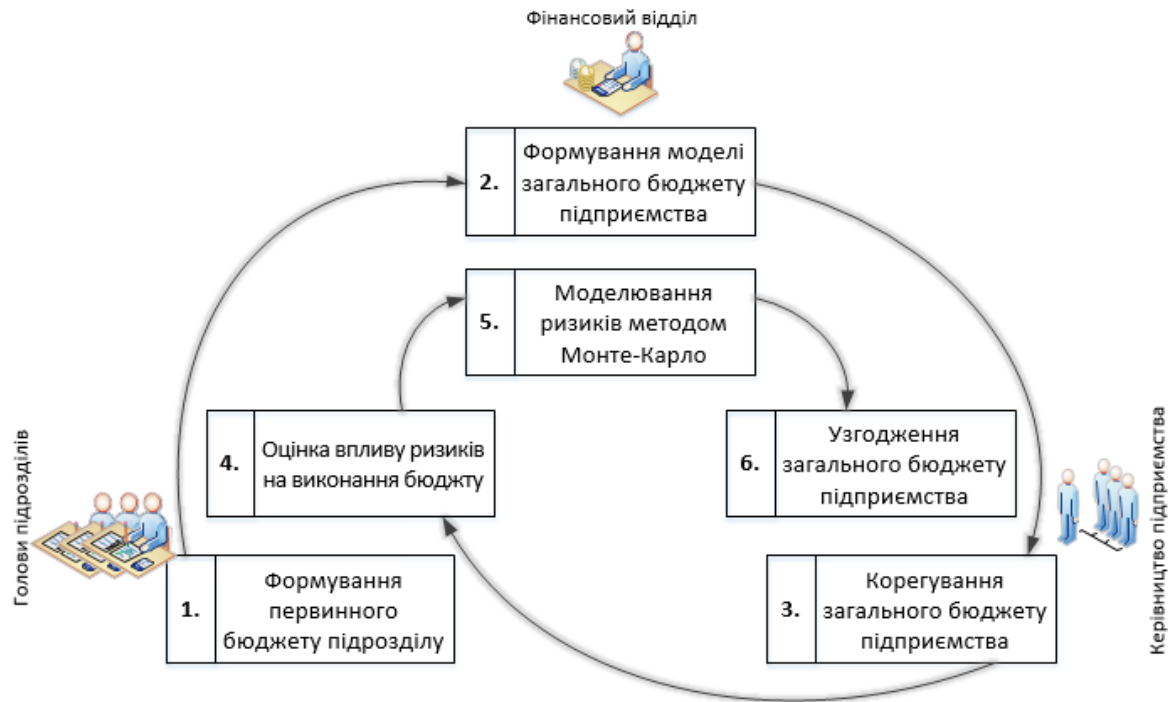


Рис. 1. Алгоритм бюджетування, що враховує ймовірнісний характер реалізації ризикових подій і невизначеності діяльності підприємства

на вказаний діапазон. Сутність нормального розподілу зводиться до того, що велика частина значень граничної величини кінцевого фінансового результату буде розташовуватися симетрично в центральній частині графіка, а незначна частина – у «хвостах». Значення за межами довірчого інтервалу вважаються малоймовірними, але все ж такі можливими [4, с. 320–333].

У запропонованій системі бюджетування, що враховує ймовірнісний характер реалізації ризикових подій і невизначеності, потрапляння за межі довірчого інтервалу означає необхідність вжиття заходів щодо зменшення відхилення фактичних витрат від планових. Метод порівняння буде реалізовуватися таким чином: зіврка планових і фактичних показників шляхом розрахунку відхилень має здійснюватися на постійній основі, але реалізація рішень, спрямованих на ліквідацію несприятливих відхилень починається лише з моменту, коли гранична величина кінцевого фінансового результату виходить за межу довірчого інтервалу (рис. 2).

Аналогічно під час здійснення бюджетного контролю необхідно дотримуватися низки принципів [5, с. 122–128; 6, с. 112–125]:

- принцип відповідності організаційних одиниць центрам відповідальності виконання бюджету, під яким розуміється, що частина організації, контроль над якою можна здійснювати за допомогою бюджетів, має строго відповідати організаційним одиницям, які повинні виступати як цен-

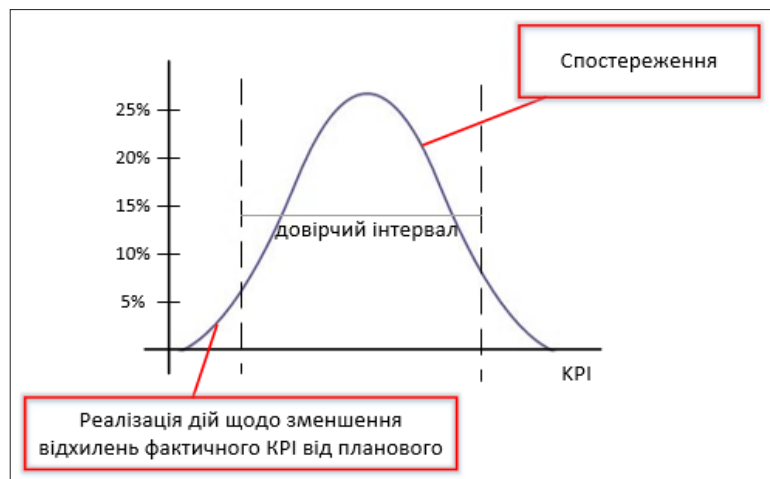


Рис. 2. Розподіл граничної величини кінцевого фінансового результату

три фінансової відповідальності; це означає, що фактичні витрати повинні відноситися тільки на той відділ, до бюджету якого вони закладені; недотримання цього принципу призводить до фактичної відсутності керівників, які відповідають за виконання конкретного бюджету;

- принцип точності та своєчасності інформації, що представлена у звіті про виконання бюджету; цей принцип означає необхідність пошуку компромісу між точністю та своєчасністю, оскільки оперативно представлена інформація щодо закінчення контрольного періоду може уточнитися; очевидно, що коригувальні заходи будуть набагато ефективніше, якщо їх вжито відразу після реалізації ризикової події,

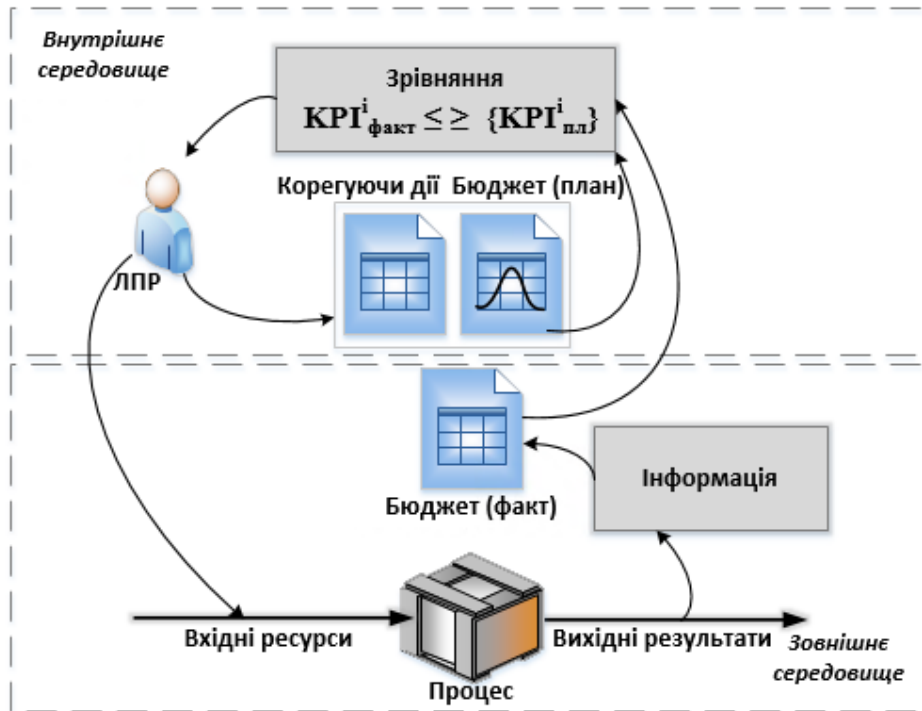


Рис. 3. Система бюджетування в умовах ризиків та невизначеності

але водночас неточна інформація щодо звірки планових і фактичних показників може призвести до неправильних дій;

– принцип актуальності інформації, який полягає в тому, що будь-яка інформація представляє цінність і є актуальною лише для тих керівників, які безпосередньо уповноважені приймати рішення на її основі щодо зменшення відхилення фактичних витрат від планових; щоб цей принцип виконувався, необхідно чітко позначати та постійно оновлювати посадові обов'язки виконавців бюджету (як правило, це керівники фінансових центрів відповідальності);

– принцип оперативності, який передбачає створення умов для прийняття коригуючих рішень на основі попередньо розроблених планів, які реалізуються під час попадання фактичної граничної величини кінцевого фінансового результату в зону ризику (зазвичай це означає, що або реалізувалась одна значна ризикова подія, або реалізувалось кілька незначних).

Останній принцип особливо важливий під час здійснення бюджетного контролю, оскільки дає змогу оперативно вживати заходів щодо досягнення планових показників. Реалізація цього принципу передбачає створення таких організаційних взаємозв'язків: за результатами розрахунку відхилень планових та фактичних показників кінцевого фінансового результату відділ фінансово-економічного планування робить висновок, наприклад, про попадання в зону ризику. Далі з'ясовується, який саме центр фінансової відповідальності відповідає за виконання цього бюджету, а керівник центру вживає заздалегідь підготовлені на етапі бюджетного планування коригувальні заходи.

Причому чим вище ймовірність реалізації ризикової події, тим детальніше має бути розроблений план заходів з мінімізації наслідків.

З урахуванням запропонованих підходів до оцінювання ризиків і невизначеності методом Монте-Карло та вдосконалення організаційних зв'язків з реалізації рішень, пов'язаних з бюджетним плануванням та контролем, схему системи бюджетування, яка дасть змогу досягати поставлені цілі шляхом найбільш ефективного використання ресурсів, можна представити таким чином (рис. 3).

Перевага запропонованого підходу до процесу бюджетного контролю полягає у високій мотивації виконавця до оперативного вжиття коригуючих заходів, розроблених ним раніше, а саме на етапі планування.

Висновки. Запропонована система бюджетування відрізняється від наявної тим, що, по-перше, враховує ймовірнісний характер реалізації ризикових подій і невизначеності за рахунок використання методу Монте-Карло під час визначення планових показників бюджету, по-друге, забезпечує оперативне вжиття коригувальних заходів за рахунок створення більш ефективних організаційних зв'язків під час формування та затвердження бюджету між центрами фінансової відповідальності та керівництвом підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ткаченко С.А., Потишняк О.М., Артеменко О.О., Заїка С.О. Бюджетування як система забезпечення інноваційного розвитку підприємств: монографія. Харків, 2012. 160 с.
2. Федорченко О.В. Удосконалення системи бюджетування на підприємстві. Економіка та держава. 2015. № 11. С. 37–39.

3. Серебринський В.Ф., Чаюн І.О. Проблеми формування системи бюджетування діяльності підприємства. Економіка і суспільство. 2017. № 9. С. 705–711.
4. Гараедаги Д. Системное мышление. Как управлять хаосом и сложными процессами. Платформа для моделирования архитектуры бизнеса. Минск, 2010. 480 с.
5. О'Коннор Дж., Макдермотт И. Искусство системного мышления. Необходимые знания о системах и творческом подходе к решению проблем. Москва, 2008. 256 с.
6. Гигеренцер Г. Понимать риски. Как выбирать правильный курс. Москва, 2015. 352 с.
2. Fedorchenko O.V. (2015). Improvement of budgeting system of the enterprise, *Economy and state*, no 11, p. 37–39.
3. Chayun I.O., Serebrynskyi V.F. (2017). Problems of formation of the budgeting system of the enterprise, *Economy and society*, no 9, p. 705–711.
4. Gharajedaghi J. (2010). *Sistemnoe myshlenie. kak upravlyat хаosom i slozhnymi processami. Platforma dlya modelirovaniya arxitektury biznesa* [Systems Thinking: Managing Chaos and Complexity: A Platform for Designing Business Architecture], Hrevtsov Buks, Mynsk, Belorussia.
5. Joseph O'Conno, Ian McDermott (2008). *Iskusstvo sistemnogo myshleniya: neobxodimye znaniya o sistemax i tvorcheskom podxode k resheniyu problem* [The Art of Systems Thinking: Essential Skills for Creativity and Problem Solving], Alpyna Byznes Buks, Moscow, Russia.
6. Gigerenzer G. (2015). *Ponimat riski. kak vybirat pravilnyj kurs* [Risk Savy: How to Make Good Decisions.], KoLybry, Azbuka-Attykus, Moscow, Russia.

REFERENCES:

1. Tkachenko S.A., Potishnyak O.M., Artemenko O.O., Zaika S.O. (2012). *Byudzhetuvannya yak sistema zabezpechennya innovacijnogo rozvitku pidpriemstv: monografiya* [Budgeting as a system for providing innovative development of enterprises: a monograph], Miskdruk, Kharkiv, Ukraine.

Bilenko D.V.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Vasyl Stus Donetsk National University*

APPROACH TO IMPROVING THE ENTERPRISE BUDGET SYSTEM IN CONDITIONS OF RISKS AND UNCERTAINTY

The budgeting process has its own peculiarities at each enterprise. However, there are several basic principles, which include:

- the primary budget principle;
- the coordination principle;
- the “bottom-up” budgeting principle.

From the organizational point of view, the best way to achieve these principles of the budgeting system, taking into account the probabilistic nature of the implementation of risk events and uncertainty, is the creation of a budget committee, which will include specialists from the units involved in preparing the budget. The head of the unit responsible for developing the primary budget should have expanded powers.

The result of determining the limit value of the final financial result by the Monte Carlo method will be the range, represented in the form of a normal distribution graph. In the proposed enterprise budgeting system, taking into account the probabilistic nature of the implementation of risk events and uncertainty, falling outside the confidence interval means the need to implement measures to reduce the deviation of actual costs from planned.

At budgetary control, it is necessary to observe several principles:

- the correspondence principle of the organizational units to the budget implementation responsibility centres;
- the information accuracy and timeliness principle provided in the budget performance report;
- the information relevance principle;
- the efficiency principle.

The implementation of these principles involves the creation of the following organizational relationships: according to the calculating deviations of the planned final financial result and actual indicators, the department of financial and economic planning makes a conclusion, for example, about falling into the risk zone. Further, it becomes clear which centre of financial responsibility is responsible for the implementation of this budget and the head of the centre implements corrective measures prepared in advance at the budget planning stage. Moreover, the higher the probability of implementing a risky event, the more detailed the plan of measures to minimize the effects.

The advantage of the proposed approach to improving the enterprise budget system in conditions of risks and uncertainty is the high motivation of the performer to operationalize the corrective actions that have been developed earlier at the planning stage.

УДК 631.1:339338.2(477)

Демчук Н.І.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів та банківської справи
Дніпровського державного аграрно-економічного університету

Ткаченко Г.А.
аспірант кафедри менеджменту і права
Дніпровського державного аграрно-економічного університету

ОПТОВИЙ РИНОК ОВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено актуальні питання сутності функціонування оптових ринків овочевої продукції в системі забезпечення економічної безпеки аграрних підприємств. Визначено пріоритетні переваги галузі рослинництва у сфері гарантування продовольчої безпеки держави. Згруповано ключові переваги оптових ринків овочевої продукції. Проаналізовано різні позиції науковців відносно сутності поняття «економічна безпека». Досліджено особливості забезпечення економічної безпеки аграрних підприємств.

Ключові слова: аграрні підприємства, овочева продукція, оптові ринки, економічна безпека, забезпечення.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы актуальные вопросы сущности функционирования оптовых рынков овощной продукции в системе обеспечения экономической безопасности аграрных предприятий. Определены приоритетные преимущества отрасли растениеводства в сфере обеспечения продовольственной безопасности государства. Сгруппированы ключевые преимущества оптовых рынков овощной продукции. Проанализированы различные позиции ученых относительно сущности понятия «экономическая безопасность». Исследованы особенности обеспечения экономической безопасности аграрных предприятий.

Ключевые слова: аграрные предприятия, овощная продукция, оптовые рынки, экономическая безопасность, обеспечение.

ANNOTATION

The article deals with the issues of the essence of the functioning of wholesale markets of vegetable products in the system of providing economic safety of agricultural enterprises. The priority advantages of the crop production sector in the field of ensuring food security of the state are determined. The key benefits of the wholesale markets for vegetable products are grouped. Different views of scientists concerning the essence of the concept of "economic security" analyzed. The peculiarities of ensuring the economic safety of agrarian enterprises investigated.

Key words: agrarian enterprises, vegetable products, wholesale markets, economic security, provision.

Постановка проблеми. В умовах розвитку ринкових відносин в Україні аграрні підприємства відчули у своїй діяльності значене зменшення державної підтримки, тому мають створювати умови для безпечного ведення бізнесу власноруч. Сталий розвиток аграрного підприємства, збільшення його економічного потенціалу в ринкових умовах господарювання значною мірою залежать від організації економічної безпеки підприємства. Аграрні підприємства перебувають в умовах безперервної зміни зовнішнього середовища. Така ситуація вимагає від них безперервної адаптації, а саме пошуку нових та вдосконалення вже наявних інстру-

ментів забезпечення системи економічної безпеки для досягнення визначеної мети функціонування підприємства. Прибуткова діяльність аграрних підприємств залежать переважно від досконалої політики збуту продукції, що виробляється.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику розвитку інфраструктури оптових ринків овочевої продукції розглядали В. Роздобудько, С. Іванюта, О. Карман та інші вчені. Ключові аспекти забезпечення економічної безпеки аграрних підприємств досліджували у своїх працях П. Гарасим, В. Ільїн, М. Єрмошенко, В. Амитан, К. Горячова, А. Ашуев та інші науковці.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Функціонування аграрного сектору України неможливе без наявності прозорих каналів просування сільськогосподарської продукції від виробника до кінцевого споживача на вигідних для всіх учасників процесу умовах [1]. Характерною для аграрного сектору є наявність значної кількості посередницьких структур, які використовують непрозорі схеми збуту сільськогосподарської продукції та отримують надприбутки. Актуальним питанням є розбудова мережі торгівлі з метою скорочення втрат аграрної продукції та формування ринкових цін на неї [2, с. 118]. Важливим елементом у збутовій політиці сільськогосподарської продукції виступають оптові ринки, їх ключовою метою є організація згуртованої системи перерозподілу товарної продукції, відсутність монопольного встановлення цін, розвиток вільної конкуренції. Отже, сукупність взаємозв'язків діяльності оптового ринку овочевої продукції зумовлює деталізацію інфраструктурних елементів з метою пошуку напрямів формування дієвих важелів впливу на ринок продукції овочівництва з урахуванням інтеграційних процесів. Вищенаведене свідчить про необхідність подальших наукових досліджень впливу оптових ринків овочевої продукції задля забезпечення економічної безпеки аграрних підприємств.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є вивчення особливостей функціонування оптових ринків овочевої продукції та їх впливу на забезпечення економічної безпеки аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виробництво овочів виступає ключовою галуззю аграрного сектору України. Значний потенціал, а також вдале географічне розташування дає змогу формувати експортні партії овочевих культур і здійснювати активну зовнішньоекономічну діяльність. Ключовим елементом продовольчого ринку України виступає ринок овочів, його існування регламентується загальними ринковими законами та закономірностями, а також специфічними особливостями овочівництва.

Овочівництво є однією з найважливіших галузей сільського господарства. Воно задовольняє потреби споживачів у вуглеводах, амінокислотах, вітамінах та мінеральних речовинах. На якість овочів впливають ґрунтово-кліматичні умови; агротехніка та умови збирання, використання техніки. Серед агротехнічних умов збереження якості овочів найбільше значення має вибір попередника в сівозміні, удобрення, зрошення, захист від шкідників і хворіб, терміни і способи збирання, післязбиральна доробка та зберігання продукції [3, с. 88]. Овочівництво і баштанництво належать до п'ятірки галузей, що формують сучасну спеціалізацію рослинництва України, адже частка овоче-баштанної продукції у вартісній структурі валової продукції рослинництва становить 20,7% (зернові культури складають 21,1%). Останнім часом галузь овочівництва демонструє високі темпи розвитку, адже абсолютний приріст за останні 12 років є найвищим серед інших операторів ринку та складає 4 620 тис. т.

Задоволення потреби населення у свіжій та переробленій овочевій продукції за умов мінливого зовнішнього та внутрішнього середовища виступає одним з ключових завдань сучасного продовольчого ринку. Пропозиція овочів на внутрішньому ринку України формується переважно за рахунок вітчизняного виробництва, котре зосереджене здебільшого в господарствах населення.

Пріоритетним напрямом удосконалення товарного руху овочевої продукції має стати упорядкування стихійних ринкових відносин за допомогою організації оптових продовольчих ринків (ОПР), які вже давно й успішно функціонують у США, Японії та інших країнах Європи. Одним з основних завдань ОПР є забезпечення роздрібною торгівлю та громадського харчування широким асортиментом продовольства в єдиному центрі, в якому формували б ринкові ціни на овочі, фрукти, м'ясо, рибу, бакалійну групу товарів тощо [4].

Сучасний оптовий ринок овочевої продукції – це торгові приміщення, додаткові служби, транспортні мережі та споруди, об'єкти сервісу, контролю, безпеки та інші служби. Вважаємо, що створення оптових ринків овочевої продукції має значні переваги, які наведені на рис. 1.

Збутова політика овочевої продукції має базуватися на декількох ключових виробничо-збутових структурах, які разом повинні позбавити від посередників, вплинути на кінцеву цінову політику.

Організація дієвої оптової системи реалізації овочів дасть змогу:



Рис. 1. Переваги оптових ринків овочевої продукції

Джерело: сформовано авторами на основі джерела [3]

– зменшити збутові витрати безпосередньо за рахунок відсутності посередників;

– збільшити сегмент виробників овочів для їх роздрібної ціни;

– зменшити втрати та збільшити товарну масу овочів; в результаті така організація дасть змогу забезпечити доступність овочів для населення без зменшення ефективності овочівництва.

Проаналізувавши переваги оптових ринків овочевої продукції, вважаємо, що реалізація продукції відіграє важливу роль в забезпеченні економічної безпеки сільськогосподарського підприємства. Саме тому пропонуємо дослідити сутність та особливості економічної безпеки аграрних підприємств.

Чинники, котрі формують рівень економічної безпеки аграрних підприємств, досить різні та різняться за своєю специфікою. Досліджуючи аграрні підприємства як самостійні господарюючі суб'єкти, перш за все звертаємо увагу на те, що їх діяльність є досить ризиковою. Управлінські рішення стосовно організації та постійного збільшення результативності їх функціонування, котрі приймаються керівниками підприємств, завжди пов'язані з ризиком їх невиконання.

Отже, економічна безпека аграрних підприємств у широкому розумінні виступає їх здатністю досягти запланованого рівня конкурентоспроможності в умовах будь-якого ступеня впливу можливих ризиків і загроз.

В. Колас наголошує на тому, що економічна безпека підприємства характеризується як стан захищеності життєво важливих економічних інтересів підприємства від внутрішніх і зовнішніх джерел небезпеки, який формується адміністрацією та персоналом шляхом вжиття системи заходів правового, організаційного та інженерно-технічного характеру [5, с. 341].

Д. Ковальов стверджує, що економічна безпека – це захист діяльності підприємства від негативних впливів зовнішнього середовища, а також здатність швидко усунути різноманітні загрози чи пристосуватися до наявних умов, які не позначаються негативно на його діяльності [6, с. 48]. На нашу думку, ці поняття мають спільний контекст.

О. Мороз запропонував концептуальну модель економічної безпеки підприємств, яка ґрунтується на парадигмі опису подій, причинно-наслідкових механізмів пояснення моделі ефективності сучасного підприємства з точки зору категорії «економічна безпека» як поведінкового чинника [7, с. 60]. Проте автор не звернув увагу на внутрішні чинники та загрози формування концепції економічної безпеки підприємства.

В. Амитан пояснює концепцію економічної безпеки підприємств як захист конфіденційної інформації та боротьби з комп'ютерними злочинами та відокремленим підрозділом службою економічної безпеки підприємств [8, с. 15]. Автор враховує чинники впливу на економічну безпеку підприємства, принципи й інструменти економічної безпеки підприємства.

Враховуючи вищевказане, вважаємо, що економічна безпека аграрного підприємства реалізується шляхом підтримки його стійкого фінансового стану та створення умов задля сталого функціонування та розвитку аграрного підприємства відповідно до поставлених цілей.

Одним зі стратегічних напрямів забезпечення економічної безпеки аграрного підприємства виступає налагоджена збутова політика, тому функціонування та розвиток оптових ринків овочевої продукції є життєво необхідним елементом.

Висновки. Підводячи підсумки, зауважимо, що ключове завдання економічної безпеки аграрного підприємства ґрунтується на забезпеченні його стійкого фінансового стану. З урахуванням проблематики збутової політики аграрних підприємств пріоритетним під час забезпечення економічної діяльності підприємства має бути вдосконалення системи функціонування сільськогосподарських оптових ринків, зокрема оптових ринків овочевої продукції. Отже, ми вважаємо, що проблематика функціонування оптових ринків овочевої продукції в умовах сьогодення потребує подальшого наукового дослідження та обґрунтування, що в перспективі має сприяти підвищенню рівня економічної безпеки аграрних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Роздобудько В. Ресурсне обґрунтування економічної безпеки підприємства. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=289>.
2. Іванюта С. Антикризове управління: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 288 с.
3. Карман О. Організаційно-економічні засади виробництва та збуту овочів в Україні. Економіка та управління АПК. 2014. № 1. С. 88–91.
4. Ринок овочів і баштанних культур в Україні: поточна кон'юнктура і прогноз. Головний журнал з питань агробізнесу. URL: <http://propozitsiya.com/ua/rinok-ovochiv-i-bashtannih-kultur-v-ukrayini-potochna-konyunktura-i-prognoz>.
5. Гарасим П. Вплив аграрної реформи на формування інформаційного забезпечення системи управління підприємством. Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. 2010. Вип. 7(1). С. 341–349.
6. Ільїн В. Формування стратегії управління конкурентоспроможності аграрних підприємств України в умовах глобалізації. Часопис економічних реформ. 2013. № 4. С. 99–105.
7. Єрмошенко М., Горячова К., Ашуєв А. Економічні та організаційні засади забезпечення фінансової безпеки підприємства. Київ: Національна академія управління, 2005. 78 с.
8. Амитан В. Економічна безпека: концепція й моделі. Економічна кібернетика. 2009. № 3. С. 13–20.

REFERENCES:

1. Rozdobudko V. (2010). "Resource justification of economic security of enterprise" *Efektivna ekonomika* [Online] no. 8 available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=289> (Accessed 8 June 2018).
2. Ivaniuta S. (2007) *Antykryzove upravlinnia* [Anticrisis management]. Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv Ukraina.

3. Karman O. (2014). "Organizational and economic principles of production and marketing of vegetables in Ukraine" *Ekonomika ta upravlinnia APK*. no. 1, p. 88–91.
4. "Market of vegetables and melons in Ukraine: current market conditions and outlook" *Holovnyi zhurnal z pytan ahrobiznesu* [Online] <http://propozitsiya.com/ua/rinok-ovochiv-i-bashtannih-kultur-v-ukrayini-potochna-konyunktura-i-prognoz> (Accessed 8 June 2018).
5. Harasym P. (2010). "Influence of agrarian reform on formation of information support of enterprise management system" *Ekonomichni nauky. Serii: Oblik i finansy*. no. 7, p. 341–349.
6. Ilin V. (2013) "Formation of the strategy of managing the competitiveness of agrarian enterprises of Ukraine in the conditions of globalization" *Chasopys ekonomichnykh reform*. no. 4, p. 99–105.
7. Yermoshenko M. (2005). *Ekonomichni ta orhanizatsiini zasady zabezpechennia finansovoi bezpeky pidpriemstva* [Economic and organizational principles of financial security of the enterprise] *Natsionalna akademiia upravlinnia*, Kyiv, Ukraina.
8. Amytan V. (2009) "Economic security: concept and model" *Ekonomichna kibernetyka*. no. 3, p. 13–20.

Demchuk N.I.

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor at Department of Finance and Banking,
Dnipro State Agrarian and Economic University*

Tkachenko H.A.

*Postgraduate Student at Department of Management and Law,
Dnipro State Agrarian and Economic University*

WHOLESALE VEGETABLE PRODUCTION MARKET IN THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The functioning of the agricultural sector of Ukraine is impossible without the availability of transparent channels for the promotion of agricultural products from the producer to the end consumer for conditions favourable to all participants in the process. A characteristic feature of the agrarian sector is the presence of a significant number of intermediary structures that use non-transparent schemes for the sale of agricultural products and receive extra profits. Actual issues are the development of a network of trade in order to reduce the losses of agrarian products and the formation of market prices for it.

Vegetable production is a key sector of the Ukrainian agrarian sector. Significant potential, as well as a good geographical location, allow the formation of export batches of vegetable crops and active foreign economic activity. The key element of the Ukrainian food market is the market for vegetables; its existence is regulated by general market laws and laws, as well as specific features of vegetable growing.

The modern wholesale market for vegetable products is retail space, additional services, transport networks and facilities, service facilities, controls, security and other services.

One of the strategic directions of ensuring the economic security of the agrarian enterprise is the well-established marketing policy, therefore, functioning and development of wholesale markets of vegetable products is a vital element.

УДК 331.1:061

Долга Г.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту та туризму

Чернівецького торговельно-економічного інституту

Київського національного торговельно-економічного університету

КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено теоретико-методичні положення щодо кадрового забезпечення якості системи управління підприємством. Розглянуто теоретичні основи використання функціонального підходу до здійснення кадрового забезпечення якості системи управління підприємством. Обґрунтовано теоретичні засади системної методології кадрового забезпечення якості системи управління підприємством, запропоновано практичні рекомендації щодо її вдосконалення в умовах розбудови соціально орієнтованої економіки України.

Ключові слова: кадри, якість, управління, система, персонал, кадрове забезпечення.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы теоретико-методические положения касательно кадрового обеспечения качества системы управления предприятием. Рассмотрены теоретические основы использования функционального подхода к осуществлению кадрового обеспечения качества системы управления предприятием. Обоснованы теоретические основы системной методологии кадрового обеспечения качества системы управления предприятием, предложены практические рекомендации по ее совершенствованию в условиях развития социально ориентированной экономики Украины.

Ключевые слова: кадры, качество, управление, система, персонал, кадровое обеспечение.

ANNOTATION

The article deals with theoretical and methodological provisions concerning staffing of the quality of the enterprise management system. The theoretical bases of the use of a functional approach in the process of personnel quality assurance of the enterprise management system are considered. The theoretical principles of the systematic methodology of personnel quality assurance of the enterprise management system are substantiated and practical recommendations for its improvement in conditions of development of the socially oriented economy of Ukraine are offered.

Key words: frames, quality, management, system, personnel, staffing.

Постановка проблеми. Сьогодні соціально-економічний розвиток країни потребує нових методологічних підходів до вирішення проблеми більш повного використання людського фактору. Водночас перехід підприємств на ринковий шлях господарювання обумовлює необхідність розроблення адекватного механізму управління, який би не тільки передбачав можливість швидкої адаптації сучасних підприємств до мінливого середовища, але й сприяв розв'язанню проблем соціального захисту, зміцненню соціальних гарантій, безпеки праці та її охорони тощо.

Серед причин розвитку проблемної ситуації, пов'язаної з різким падінням результативності управління як на державному, регіональному рівнях, так і на рівні підприємства, превалюють ті, що значною мірою обумовлені низьким

рівнем якості вітчизняних систем управління, а саме невідповідністю функціонально-структурної організації підприємства встановленим цільовим орієнтирам, відсутністю взаємозв'язку стратегічних та оперативних планів, недосконалою організацією управлінської роботи, низьким рівнем якості роботи керівного складу підприємств. Водночас конкурентні умови докорінно змінили не тільки умови діяльності підприємств, але й суттєво підвищили ступінь труднощів, цілей та задач, що стоять перед персоналом, а також умов трудової діяльності. Висунуті ринком до персоналу сучасних підприємств, постійно ростуть стосовно освіти, кваліфікації, професійних навичок, освоєння нових методів та технологій роботи. Тому в сучасних умовах особливо актуальним є пошук напрямів вдосконалення кадрового забезпечення якості системи управління підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З урахуванням сучасних тенденцій в економіці особливого значення набувають питання підвищення якості систем управління на рівні підприємств, оскільки сучасний етап реформування суспільно-економічних відносин спрямований саме на створення середовища здорової конкуренції, зміцнення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Це підтверджується результатами фундаментальних системних досліджень щодо управління економічним розвитком підприємств, які висвітлюються у працях вітчизняних вчених, а саме в роботах В. Гейця, В. Герасимчука, В. Голікова, Ю. Дайновського, В. Кардаша, А. Колота, В. Крамаренко, А. Кудряшова, О. Кузьміна, І. Лукінова, А. Павленка, Л. Піддубної, В. Подсолонка, Н. Чумаченка. Проблеми підвищення якості систем управління досліджуються в роботах В. Андрієнко, С. Безверного, Д. Богині, М. Долішного, Л. Лимонової, Г. Одинцової, І. Пащенко, Я. Плоткіна, Р. Сіліна, О. Чернеги. Існують численні розробки іноземних вчених щодо забезпечення якості системи управління підприємством шляхом удосконалення системи управління персоналом, а саме праці Р. Акбердіна, Л. Бляхмана, Б. Генкіна, Дж. Гібсона, Дж. Іванцевича, А. Кібанова, І. Корогодіна, В. Королькова, Б. Мільнера, Г. Попова.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте в наукових доробках висвітлюються здебільшого питання забезпечення якості роботи персоналу як передумови

підвищення якості продукції, що свідчить про відсутність єдиної методології розв'язання проблеми підвищення якості системи управління підприємством як підґрунтя забезпечення високих показників результативності управління. Недостатня увага приділяється вивченню функціонального аспекту кадрового забезпечення якості системи управління підприємством крізь призму вдосконалення взаємодії керуючої та керованої систем. За таких умов нагальним є питання підвищення якості системи управління підприємством у контексті забезпечення відповідності взаємодії керуючої та керованої систем встановленим цільовим орієнтирам підприємств. Це уможливується за рахунок удосконалення відносин управління на основі підвищення якості реалізації функцій управління керівним складом підприємства. З урахуванням цього підвищення якості системи управління підприємством на основі вдосконалення функціональної взаємодії управлінського персоналу стає імперативом сьогодення. Необхідність та актуальність вирішення проблем, пов'язаних з розробкою теоретико-методологічних та методико-практичних підходів до підвищення якості системи управління підприємством на основі забезпечення якості реалізації управлінським персоналом функцій управління, визначили тему дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є обґрунтування теоретичних засад системної методології кадрового забезпечення якості системи управління підприємством і розробка практичних рекомендацій щодо її вдосконалення за умов розбудови соціально орієнтованої економіки України. Поставлена мета обумовлює необхідність розв'язання таких завдань:

- розглянути сутність кадрового забезпечення підприємства;
- здійснити критичний аналіз фундаментальних положень теорії побудови систем управління в контексті концепції сталого розвитку економіки України;
- дослідити концептуальні засади підвищення якості системи управління підприємством в умовах невідповідності результативності управління динамічним змінам зовнішнього середовища;
- поглибити теоретичні основи використання економічного підходу до кадрового забезпечення якості системи управління підприємством;
- проаналізувати методологічні засади розподілу функцій управління в процесі управлінської діяльності керівників різних рівнів управління;
- запропонувати заходи щодо формування ефективної системи функціональної взаємодії управлінського персоналу та шляхи підвищення якості системи управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині одним з головних критеріїв для розвитку підприємства є кадрове забезпечення. Високий рівень компанії залежить від відповідної кваліфікації її персоналу, його мотивації, команд-

ної роботи, дисципліни, здатності та бажання до навчання. За умови правильного забезпечення кадрами компанія може досягнути вершин, але неправильний вибір працівників може негативно позначитися на результатах діяльності підприємства, а іноді воно навіть змушене буде припинити роботу.

Сутність організації кадрового забезпечення системи управління підприємством полягає в тому, що люди розглядаються як надбання компанії. Отже, від кваліфікації рішень у системі підбору, розстановки, пересування, навчання та заохочення працівників значною мірою залежать результати діяльності будь-якої організації. Тому слід насамперед визначити сутність економічної категорії «кадри». Кадри – це штатні кваліфіковані працівники з певною професійною підготовкою, які мають спеціальні знання, трудові навички чи досвід роботи у вибраній сфері діяльності. Термін «кадри» в зарубіжних і вітчизняних джерелах часто ототожнюється лише з частиною працюючих, а саме спеціалістами або робітниками високої кваліфікації та стажем роботи на конкретному підприємстві [1, с. 105]. Персонал підприємства – це його головний ресурс, від ефективності використання якого значною мірою залежать результати діяльності підприємства та його конкурентоспроможність. Працівники приводять до руху матеріально-речові елементи виробництва, створюють продукт, вартість та додатковий продукт у формі прибутку [1, с. 106].

Кадрове забезпечення – це комплекс дій, спрямованих на пошук, оцінювання та встановлення заздалегідь передбачених відносин з робочою силою як у самій компанії для подальшого просування кар'єрними сходами, так і поза її межами для нового найму тимчасових або постійних працівників. Метою кадрового забезпечення є досягнення залучення до роботи на усіх вільних економічних робочих місцях у країні працівників, здатних виконувати свої посадові обов'язки на рівні, що відповідає очікуванням роботодавців, тобто недопущення тимчасової чи тривалої нестачі кадрів в організаціях/підприємствах [2, с. 9].

Основними складовими кадрового забезпечення є такі, як інтелектуальна, кваліфікаційна, професійна, кадрова, технологічна та організаційна. Організаційна складова кадрового забезпечення підприємства включає високий рівень організації та культури праці, знаходить своє вираження в чіткості, ритмічності, погодженості трудових зусиль та високого ступеня задоволеності робітників своєю працею. Організаційна складова кадрового забезпечення в багатьох факторах визначає ефективність функціонування трудового колективу як системи загалом та кожного працівника зокрема, що пов'язано з ефективним використанням кадрового потенціалу [3, с. 71].

Система кадрового забезпечення якості системи управління підприємством є комплексом

цілей, задач та основних напрямів діяльності, а також різних методів та відповідного механізму управління, спрямованих на підвищення продуктивності праці та якості роботи. Як відомо, управління – це цілеспрямований вплив суб'єкта управління на колектив або окремих працюючих задля досягнення певної мети, який здійснюється за допомогою різних методів. За допомогою правильного вибору методу управління забезпечується чітка організація процесу управління та всієї виробничо-економічної діяльності.

Наука й практика розробили інструментарій побудови кадрового забезпечення якості системи управління підприємством, що включає такі методи (табл. 1).

Найбільший ефект і якість системи управління персоналом досягається, коли застосовується система методів в комплексі. Запропонована система методів дає змогу побачити об'єкт з усіх боків, що дає змогу уникнути прорахунків. Щодо конкретних методів оцінки ефективності кадрового забезпечення якості системи управління підприємством, то пропонувані методи і ті, що використовуються на практиці, можна розділити на такі групи: кількісні, якісні (описові) та комбіновані (проміжні).

Перш за все ефективність кадрового забезпечення якості системи управління підприємством повинна визначатися її внеском в досягнення організаційних цілей. Управління підприємством є ефективним настільки, наскільки успішно персонал підприємства використовує свій потенціал для реалізації цілей, що стоять перед ним. Так, справжнім критерієм її оцінки служить кінцевий результат праці всього колективу, в якому органічно сполучені результати праці і керівника, і виконавців [4, с. 70].

Управління персоналом набуває дедалі більшого значення як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємства, досягнення успіху в реалізації його стратегії розвитку. Інвестиції в персонал відіграють важливу роль у розробленні виробничих та соціальних по-

казників діяльності підприємства. Питома вага витрат підприємств на персонал у собівартості продукції та послуг має виражену тенденцію до зростання. Цю тенденцію обумовлюють такі фактори:

- зміни законодавства у сфері трудового права, загальнообов'язкового державного соціального страхування, законодавства про зайнятість населення обумовлюють появу нових тарифів на соціальне страхування;

- реформування оплати праці спрямоване на підвищення рівня номінальної та реальної заробітної плати;

- впровадження нової техніки і технологій, які висувають більш високі вимоги до професійно-кваліфікаційного рівня працівників, збільшують витрати на розвиток персоналу.

У зв'язку з цим великого значення набувають економічні аспекти розвитку персоналу організації, заходи щодо забезпечення більш раціонального використання коштів роботодавця на зазначені цілі. Економічні аспекти розвитку персоналу також безпосередньо пов'язані з підвищенням ефективності інвестування працівником у свій розвиток [5, с. 70].

Здійснення діяльності підприємством, випуск продукції, яка була б конкурентоспроможною і на зарубіжних ринках, залежать не тільки від технічного оснащення підприємства, наявності сучасних технологій, чітко поставленої системи контролю якості продукції, маркетингових досліджень ринкового середовища та послідовного впровадження концепції просування товарів на ринки, але й від кваліфікації співробітників підприємства, ефективного управління персоналом.

Впровадження інновацій у діяльність підприємств, розвиток ринкових відносин обумовлюють зміну змісту і характеру роботи працівників, а також зміни в професійно-кваліфікаційному складі персоналу.

Науково-технічний прогрес обумовлює ліквідацію вузької спеціалізації багатьох професій, потребує збільшення кількості працівників ви-

Таблиця 1

Класифікація методів аналізу кадрового забезпечення якості системи управління підприємством

Методи	Прийоми
Методи обстеження (збір даних)	Самообстеження; бесіда; активне спостереження робочого дня; моментне спостереження; анкетування; вивчення документів; функціонально-вартісний аналіз.
Методи аналізу	Системний аналіз; економічний аналіз; декомпозиція; метод порівнянь; моделювання; метод головних компонент; кореляційний і регресійний аналізи; дослідний та матричний аналізи.
Методи формування	Метод аналогій; експертно-аналітичний метод; структуризація цілей; дослідний метод; метод творчих нарад; метод колективного блокноту; морфологічний аналіз.
Методи обґрунтування	Аналогій; порівняння; нормативний метод; експертно-аналітичний; моделювання фактичного та бажаного стану досліджуваного об'єкта; розрахунок кількісних та якісних показників оцінки економічної ефективності запропонованих варіантів.
Методи впровадження	Навчання, перепідготовка та підвищення кваліфікації робітників апарата управління; матеріальне й моральне стимулювання нововведень; притягнення громадських організацій.

Джерело: сформовано автором

щої кваліфікації. Водночас в сучасних умовах зростає роль спеціальних знань та умінь, зменшується питома вага операцій, що вимагають важкої фізичної та некваліфікованої праці, підвищується значення творчого підходу до роботи, креативності, самостійності в прийнятті рішень, ініціативності тощо [6, с. 153].

В умовах сучасного етапу науково-технічної революції чітко простежується тенденція до швидкого старіння знань і досвіду персоналу, що виражається у відставанні індивідуальних знань і досвіду від сучасних вимог до посади та професії.

Так, служби управління персоналом у підприємствах мають, як правило, низький організаційний статус і розглядаються як допоміжний, обслуговуючий підрозділ з вузьким спектром виконуваних функцій. При цьому недостатньо високим є рівень компетентності, а також організаційно-правової та соціально-психологічної культури працівників кадрових служб. Як у менеджерів з персоналу, так і у лінійних менеджерів здебільшого відсутні вміння щодо організації роботи на кінцеві фінансово-господарські показники за допомогою кадрових заходів. Ця проблема обумовлена не тільки низьким рівнем професійної та соціальної компетентності менеджерів з персоналу. Вона є наслідком нерозуміння керівниками підприємств місця та ролі кадрових служб у вирішенні загальних задач, досягненні цілей підприємства.

Це обумовлює неповне, недостатньо дієве здійснення (іноді невиконання) таких важливих функцій (процедур) управління персоналом, як планування якісного і кількісного складу працівників, інформаційне забезпечення системи управління персоналом, соціально-психологічна діагностика людських ресурсів, аналіз і регулювання взаємовідносин у колективі, управління виробничими і соціальними конфліктами, формування стабільного трудового колективу, планування ділової кар'єри працівників, професійна і соціально-психологічна адаптація нових працівників, аналіз і оцінка кадрового потенціалу, формування кадрового резерву, а також маркетинг персоналу [7, с. 35].

Нині у багатьох підприємствах відсутнє положення про кадрову службу, не відпрацьовані кадрові технології, низький рівень координації діяльності кадрової служби з іншими структурними підрозділами підприємства. У практику кадрових служб повільно впроваджуються наукові методи набору, оцінки, розміщення і навчання кадрів, що знижує як економічну, так і соціальну ефективність управління персоналом.

Ще одним недоліком є те, що більшість підприємств ігнорує впровадження інтелектуальних систем управління персоналом нового покоління, які дають змогу не тільки автоматизувати всі базові HRM-функції, але й допомагають оптимізувати бізнес-процеси організації щодо ефективного управління персоналом. Зазначені проблеми потребують першочергового

вирішення, оскільки належно організована система управління персоналом є чинником підвищення конкурентоспроможності підприємства, досягнення успіху в реалізації стратегії його розвитку [8, с. 98].

Для організації кадрового забезпечення необхідно застосовувати різні методи, стратегії, забезпечувати умови праці, надавати необхідну інформацію, підбирати персонал, підвищувати кваліфікацію працівника, постійно аналізувати стан кадрового забезпечення. Правильне кадрове забезпечення веде до розвитку підприємства. Оскільки розвитком є процес переходу від старого до більш досконалого стану, що веде до появи нової якості та зміни системи, можна сказати, що за правильного кадрового забезпечення ми отримуємо нову якість та зміну малоефективної системи. Для цього застосовують переважно методи екстраполяції, експертних оцінок, Делфі, комп'ютерні моделі, балансовий, нормативний, математично-статистичний, номенклатурний (на основі насиченості) та Розенкранца (на основі управлінських норм). За допомогою методів та принципів організація полегшує для себе умови праці, оскільки має чіткий план дій і розуміння, що їй очікувати в майбутньому. Це дає змогу економити час та кошти [9, с. 115].

Підвищення якості системи кадрового забезпечення, звісно, здебільшого залежить від підприємства. Але існує низка заходів, за допомогою яких держава також може взяти участь в розробленні ефективної системи кадрового забезпечення підприємства. Для цього слід вжити таких заходів зі стабілізації та нормального функціонування ринку робочої сили:

1) розвиток гнучкого ринку робочої сили, який необхідно спрямувати на роботу центрів зайнятості та вдосконалення системи підвищення кваліфікації робочої сили;

2) сприяння підвищенню економічної активності населення шляхом удосконалення інфраструктури національного ринку праці;

3) захист національних інтересів України шляхом розроблення політики регулювання міграції щодо експорту та імпорту праці;

4) забезпечення гнучкості оплати праці на підприємстві з метою доцільного застосування стратегічного підходу, що полягає в розробленні стратегії формування системи оплати праці, тобто напряму дій, спрямованих на забезпечення підприємства персоналом, його збереження та мотивування відповідно до стратегічних завдань і ресурсних можливостей підприємства;

5) формування ефективної системи оплати праці, необхідність застосування зарубіжного досвіду з урахуванням особливостей українського ринку праці.

В умовах ринкової економіки необхідним елементом управління персоналом виступає гнучка система управління персоналом на підприємстві, яка повинна бути сприятливою до змін зовнішнього та внутрішнього середовища.

Це дасть змогу підприємству сформувати висококваліфікований і мотивований трудовий колектив, як наслідок, отримати конкурентні переваги на ринку праці [10].

Отже, серед великої кількості напрямів підвищення ефективності управління кожне підприємство самостійно вибирає свій шлях, який залежить від специфіки діяльності і особливостей вже сформованої системи управління. Керівник неодмінно має усвідомлювати, що найвища ефективність управлінської діяльності буде досягнута, коли застосовуватимуться різноманітні методи в комплексі з огляду на цілі та стратегію розвитку підприємства. Кадрове забезпечення – це його діяльність, спрямована на ефективне використання персоналу для досягнення цілей як підприємства загалом, так і індивідуально кожного працівника.

Висновки. Таким чином, з розвитком та ускладненням виробництва, прискоренням науково-технічного прогресу змінюються вимоги до кадрів. Підвищуються вимоги до загальноосвітньої, економічної, технічної, технологічної підготовки робітників та службовців, рівня їхньої кваліфікації. Виникають питання раціонального використання трудових ресурсів, оптимальної оцінки діяльності кадрів. В сучасних умовах від якості чинної системи управління персоналом більшою мірою залежить ефективність його виробничо-господарської діяльності. Зазначені проблеми потребують першочергового вирішення, оскільки належно організована система управління персоналом є чинником підвищення конкурентоспроможності підприємства, досягнення успіху в реалізації стратегії його розвитку. Подальшого дослідження потребують торговельні підприємства Чернівців з визначенням проблем та недоліків кадрового забезпечення, а також перспектив розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л., Сардак О. Управління персоналом: навч. посіб. Київ: ВД «Професіонал», 2006. 512 с.
2. Баранов Д., Садова Н. Сучасні відділи кадрів та можливість їх інтеграції в HR-департаменти. Праця і закон. 2009. № 8. С. 8–11.
3. Бардадим О. Концепція стимулювання креативності персоналу підприємства на основі аналізу його компетенцій. Економіка та держава. 2010. № 9. С. 70–73.
4. Бондаренко О. Значення компетентності персоналу в процесі впровадження системи менеджменту якості. Економіка та держава. 2009. № 4. С. 70–72.
5. Буряк П. Економіка праці й соціально-економічні відносини: навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2004. 440 с.
6. Герасимова С. Методичне та кадрове забезпечення управління інвестиційною діяльністю акціонерних товариств. Актуальні проблеми економіки. 2006. № 12. С. 151–159.
7. Головкова Л. Сутність і завдання управління кадровим потенціалом підприємства. Держава та регіони. 2008. № 5. С. 33–39.
8. Даниленко О. Особливості діагностики системи управління персоналом на стадіях життєвого циклу організації в умовах конкурентного середовища. Актуальні проблеми економіки. 2010. № 8. С. 97–101.
9. Данилюк А. Проблеми оцінки ефективності системи управління персоналом. Вісник ХНУ. 2007. № 3. Т. 1. С. 112–120.
10. Гончарова Л., Вольська О., Букіашвілі В. Сутність механізму кадрового забезпечення економіки та його місце в економічній системі суспільства. 2006. URL: http://donnasa.org/publish_house/journals/esgh/2006/06_goncharova_volskaya_bukiaschvili.pdf.

REFERENCES:

1. Balabanova L., Sardak O. (2006). *Upravlinnia personalom [Personnel Management]*, VD "Profesional", Kyiv, Ukraine.
2. Baranov D., Sadova N. (2009). "Modern personnel departments and the possibility of their integration into HR departments", *Pratsia i zakon*, no. 8, p. 8–11.
3. Bardadym O. (2010). "Concept of stimulating creativity of the personnel of the enterprise on the basis of analysis of its competences", *Ekonomika ta derzhava*, no. 9, p. 70–73.
4. Bondarenko O. (2009). "The Value of Personnel Competence in the Process of Implementation of Quality Management System", *Ekonomika ta derzhava*, no. 4, p. 70–72.
5. Buriak P. (2004). *Ekonomika pratsi y sotsialno-ekonomichni vidnosyny [Labor Economics and Socio-Economic Relations]*, Tsentri navchalnoi literatury, Kyiv, Ukraine.
6. Herasymova S. (2006). "Methodical and staffing management of investment activity of joint-stock companies", *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 12, p. 151–159.
7. Holovkova L. (2008). "The essence and tasks of management of personnel potential of the enterprise", *Derzhava ta rehiony*, no. 5, p. 33–39.
8. Danylenko O. (2010). "Features of the diagnostics of the personnel management system at the stages of the organization's life cycle in a competitive environment", *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 8, p. 97–101.
9. Danyliuk A. (2007). "Problems of the evaluation of the effectiveness of the personnel management system", *Visnyk KhNU*, no. 3, vol.1, p. 112–120.
10. Goncharova L., Volskaya O., Bukiaschvili V. (2006). "The essence of the mechanism of human resources provision of the economy and its place in the economic system of society", available at: http://donnasa.org/publish_house/journals/esgh/2006/06_goncharova_volskaya_bukiaschvili.pdf (Accessed 11 June 2018).

Dolha H.V.
*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management and Tourism
Chernivtsi Institute of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics*

STAFFING OF THE QUALITY OF ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

The article deals with theoretical and methodological provisions concerning staffing of the quality of enterprise management system. The concept of staffing is considered: it is a complex of actions aimed at the search, evaluation, and establishment of foreseeable relations with the labour force both within the company itself – for further advancement of career ladders and beyond – for the recruitment of temporary or permanent employees. The theoretical principles of the systematic methodology of personnel quality assurance of the enterprise management system are substantiated, including the following methods: methods of inspection, analysis, formation, substantiation, and implementation. It is proved that line managers and personal managers, as well as the majority of managers, have no ability to organize their work on the basis of financial data with the help of human resource measures. This problem is determined not only by the low level of professional and social competence of HR managers. It is a consequence of the uneasiness of leaders of enterprises of the site and of the many private services in solving the problems of the enterprise, the achievement of objectives of the enterprise. For the organization of staffing, it is necessary to apply different methods, strategies, provide working conditions, provide the necessary information, select staff, improve the qualifications of the employee, constantly analyse the state of staffing. Proper staffing leads to enterprise development. For this purpose, the following methods are mainly used: extrapolation, expert evaluations, Delphi, computer models, balance, normative, mathematical-statistical, nomenclature (on the basis of saturation) and Rosenkranz (based on management norms). It is proved that there are a number of measures, by which the state can take part in the development of an effective system of human resources provision of the enterprise. To do this, measures should be taken to stabilize and properly operate the labour market. Practical recommendations for the formation of an effective system of functional interaction of personnel management and ways to improve the quality of enterprise management system are offered.

УДК 330.322.4

Квасницька Р.С.

*доктор економічних наук., доцент,
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Хмельницького національного університету*

Тарасюк М.В.

*аспірант
Хмельницького національного університету*

СУЧАСНІ РЕАЛІЇ, ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

АНОТАЦІЯ

У статті акцентовано увагу на тому, що інвестиційна діяльність має непересічне значення для фінансування інновацій, підприємницьких ідей як в реальному, так і у фінансовому секторах вітчизняної економіки. Обґрунтовано необхідність аналізу сучасного стану, окреслення основних проблем та шляхів активізації інвестиційної діяльності промислових підприємств України. На основі узагальнення думок та пропозицій науковців презентовано певні напрями активізації інвестиційної діяльності як на загальнодержавному рівні, так і на рівні промислових підприємств України.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, капітальні інвестиції, фінансові інвестиції, аналіз інвестиційної діяльності, інвестиційний потенціал, інвестиційний розвиток.

АННОТАЦИЯ

В статье акцентировано внимание на том, что инвестиционная деятельность имеет непреходящее значение для финансирования инноваций, предпринимательских идей как в реальном, так и в финансовом секторах отечественной экономики. Обоснована необходимость анализа современного состояния, определения основных проблем и путей активизации инвестиционной деятельности промышленных предприятий Украины. На основе обобщения мнений и предложений ученых представлены определенные направления активизации инвестиционной деятельности как на общегосударственном уровне, так и на уровне промышленных предприятий Украины.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, капитальные инвестиции, финансовые инвестиции, анализ инвестиционной деятельности, инвестиционный потенциал, инвестиционное развитие.

ANNOTATION

The article focuses on the fact that investment activity is of great importance for the financing of innovations, entrepreneurial ideas in the real and financial sectors of the domestic economy. The necessity of analysis of the present state is substantiated, outline of the main problems and ways of intensification of investment activity of industrial enterprises of Ukraine. On the basis of generalization of thoughts and proposals of scientists, certain directions of activation of investment activity both at the state level and at the level of industrial enterprises of Ukraine are presented.

Key words: investment activity, capital investments, financial investments, analysis of investment activity, investment potential, investment development.

Постановка проблеми. Розвиток промислового підприємства нерозривно пов'язаний з інвестиціями у його діяльність, що приводять до матеріально-технічного оновлення та впровадження у виробництво новітніх ресурсозберігаючих та більш продуктивних технологій. Необхідність інвестування в промислові підприємства України обумовлена незадовільним станом їх основних засобів та нематеріальних активів, високим

рівнем їх фізичного та морального зносу, низьким рівнем впровадження інновацій та відсутністю інноваційної спрямованості інвестиційної політики. У зв'язку з цим варто приділити увагу дослідженню стану та обсягів інвестиційних капіталовкладень у промислові підприємства України, а також визначити основні проблеми та шляхи активізації інвестиційної діяльності промислових підприємств України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми визначення сутності інвестиційної діяльності, особливостей її здійснення різними суб'єктами підприємництва отримали висвітлення в зарубіжній та вітчизняній економічній літературі. Так, дослідження особливостей здійснення інвестиційної діяльності на сучасному етапі проводять багато вітчизняних вчених-економістів, зокрема К.В. Балдін, І.А. Бланк, М.Я. Дем'яненко, Т.В. Дзюба, І.О. Іртіщев, Т.В. Майорова, О.Б. Мирончук, М.І. Савчук, М.І. Стегней, Н.В. Тарасова, Т.В. Цвігун.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте з огляду на безперечні здобутки учених з цієї тематики варто зазначити, що в сучасних наукових дослідженнях недостатньо уваги приділяється саме аналізу стану та активізації інвестиційної діяльності промислових підприємств України.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз сучасного стану, окреслення основних проблем та шляхів активізації інвестиційної діяльності промислових підприємств України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Промисловий сектор України виступає важливим системоутворюючим чинником економічного розвитку країни, який тим чи іншим чином позначається на всіх інших її сферах та галузях. На підприємствах промислового комплексу працює понад 3 млн осіб. Промислове виробництво формує п'яту частину доданої вартості, а також більшу половину експортного потенціалу держави.

В економіці України роль промисловості, тобто її найбільш масштабного сектору, залишається ведучою. Досить нагадати, що в ньому виробляється близько 40% загальноукраїнського випуску товарів і послуг, 80% їх експорту, створюється понад 30% валової доданої вартості.

В цій галузі сконцентрована приблизно третина основних засобів виробництва зайнятих в економіці. За усієї складності сучасної ситуації промислове виробництво є одним з основних джерел оплати праці найманих працівників, прибутків підприємств, податкових і валютних надходжень держави [8, с. 107].

Забезпечення зростання ринкової вартості, ефективної діяльності промислових підприємств, високих темпів розвитку та підвищення конкурентоздатності продукції в сучасних умовах значною мірою визначається рівнем їх інвестиційної активності, масштабами та ефективністю інвестиційної діяльності. Саме інвестиційна діяльність є процесом закладки майбутнього економіки країни. Чим більшими є обсяги інвестицій сьогодні, тим більшими будуть обсяги валового внутрішнього продукту, будуть реалізації продукції завтра.

Отже, інвестиційна діяльність підприємства загалом є збільшенням його капіталу. Шляхи збільшення капіталу різноманітні, що уособлюються в таких трьох формах інвестицій у капітал:

1) матеріальна форма (збільшення капіталу підприємства здійснюється у вигляді вкладень в основний капітал підприємства та його оборотні кошти);

2) нематеріальна форма (капітал підприємства в нематеріальній формі складається з товарних знаків на вироблену продукцію, патентів і винаходів, міжнародних торгових марок);

3) фінансовий вигляд (інвестиції підприємства в грошовій формі спрямовуються на придбання цінних паперів на фондовому ринку для отримання додаткового доходу; з іншого боку,

продаж власних акцій підприємства використовують для отримання необхідних інвестицій в основний і оборотний капітал підприємства).

Основною метою інвестиційної діяльності є забезпечення найбільш ефективних шляхів реалізації інвестиційної стратегії підприємства на окремих стадіях його життєвого циклу, а також формування перспективної інвестиційної політики.

В успішності реалізації цієї мети велике значення має аналіз інвестиційної діяльності підприємства, який передуює рішенням і діям, обґрунтовує їх, є основою наукового управління інвестиційним процесом, забезпечує його об'єктивність і ефективність. Саме аналіз інвестиційної діяльності підприємств є початковим етапом проведення загального оцінювання інвестиційного стану підприємств. За його допомогою уможливується розробка стратегії та тактики розвитку інвестиційної діяльності підприємства, обґрунтовуються плани й управлінські рішення в цій сфері, здійснюється контроль за їхнім виконанням, виявляються резерви підвищення ефективності інвестицій, оцінюються результати реальних і фінансових інвестиційних проектів загалом і за окремими їх видами. Отже, цей аналіз потрібно проводити за такими складовими, як інвестиційна привабливість підприємств, інвестиційний потенціал підприємств, інвестиційна ємність підприємств та інвестиційна активність підприємств [5]. Саме між цими складовими існує такий взаємозв'язок: зростання інвестиційного потенціалу підприємств позитивно впливає на зростання інвестиційної привабливості підпри-

Таблиця 1
Аналіз інвестиційної діяльності промислових підприємств України за 2012–2016 рр.

Показник	Рік					Темп приросту, 2016/2012 рр., %
	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	
Капітальні інвестиції в матеріальні активи усього, з них:	106 802,5	105 292,8	85 174,8	87 961,4	114 656,8	7
– у землю	366,6	91,1	305,5	181,1	283,7	-22,6
– в наявні будівлі та споруди	1 567,0	878,9	711,9	901,4	1 470,8	-6,14
– в будівництво та перебудову будівель	48 073,6	51 011,7	42 570,0	43 064,8	52 096,3	8,37
– в машини та обладнання	51 987,9	47 201,3	37 655,2	39 427,6	55 676,2	7,09
Капітальні інвестиції в нематеріальні активи усього, з них:	1 464,6	2 376,6	1 416,1	1 902,1	2 048,3	39,85
– у концесії, патенти, ліцензії, торговельні марки та аналогічні права	331,9	1 462,5	418,1	780,7	598,9	80,45
– в придбання програмного забезпечення	478,6	468,1	331,3	637,3	696,0	45,42
Фінансові інвестиції, усього, з них:	53 749	60 736,10	80 898,9	90 196,9	80 074,8	48,98
– довгострокові фінансові інвестиції	39 791,1	47 715,9	67 338,2	67 387,1	64 061,2	60,99
– поточні фінансові інвестиції	13 957,9	13 020,2	13 560,7	22 809,8	16 013,6	14,73

Джерело: сформовано авторами за даними джерел [4; 5]

емств з точки зору іноземних та вітчизняних інвесторів, а підвищення останнього сприяє зростанню інвестиційної активності та інвестиційної ємності підприємств. Звичайно, такого ж аналізу потребує стан інвестиційної діяльності не тільки на рівні підприємства, але й на рівні галузі та держави загалом. Так, в табл. 1 наведено дані щодо здійснення основних видів інвестицій промислових підприємств України, а саме капітальних та фінансових інвестицій.

Як свідчать дані табл. 1, обсяг капітальних інвестицій у матеріальні активи у 2016 р. порівняно з 2012 р. зріс на 7%, а це означає, що відбулося зростання виробничих потужностей на новій технологічній основі, відповідно, підвищення продуктивності праці на промислових підприємствах. Таке зростання відбувалось переважно за рахунок вкладень у будівництво та перебудову будівель, а також машин та обладнання. Негативна динаміка росту спостерігається в інвестиціях у землю (-22,6%) та наявні будівлі та споруди (-6,14%). Така структура капітальних інвестицій обумовлена тим, що виробничі приміщення й технологічне обладнання промислових підприємств перш за все потребують оновлення.

Безперечно, позитивним є те, що збільшився обсяг інвестиції у нематеріальні активи (у 2016 р. порівняно з 2012 р. він зріс на 39,85%). Проте, незважаючи на те, що обсяги капітальних інвестицій промислових підприємств у формування нематеріальних активів в нашій країні зросли, порівняно з капітальними інвестиціями в матеріальні активи їх частка залишається мізерною.

Щодо фінансових інвестицій підприємства, то загалом вони зросли на 48,98%. Зокрема, довгострокові фінансові інвестиції у 2016 р. порівняно з 2012 р. зросли на 60,99%, а поточні фінансові інвестиції – на 14,73%.

Розвиток інвестиційної діяльності залишається одним з основних шляхів стабілізації економіки, забезпечення випуску якісної конкурентоспроможної продукції, однак існує безліч проблем, що стримують цей розвиток.

Серед основних проблем розвитку інвестиційної діяльності в галузі промисловості на загальнодержавному рівні виділимо:

- недосконалість, нестабільність та суперечливість законодавчої бази, яка регулює інвестування капіталу в Україні;
- високі ставки кредитування;
- відсутність гарантованих державних замовлень підприємствам, які безпосередньо підпорядковані Міністерству промислової політики України;
- суттєві бюрократичні бар'єри започаткування та провадження інвестиційної діяльності.

Серед основних проблем інвестиційної діяльності безпосередньо на промислових підприємствах України сьогодні варто відзначити [1–3]:

- скорочення виробництва продукції у зв'язку з тим, що багато підприємств орієнтувались на експорт в Росію;

- скорочення кількості працівників у зв'язку зі скороченням обсягів виробництва продукції;
- застарілість та низький технічний рівень основних фондів;
- відсутність обладнання, що є придатним до переналагодження без значних витрат, спрямованих на впровадження ресурсозберігаючих технологій;
- повільну адаптацію промислових підприємств до роботи в нових ринкових умовах у зв'язку із загостренням політичної ситуації в країні;
- нестійкий фінансовий стан промислових підприємств;
- неефективне використання ресурсного та інвестиційного потенціалу промислових підприємств;
- низький рівень ефективності амортизаційної політики підприємств.

На основі узагальнення думок та пропозицій науковців [6; 7] можна сформулювати певні напрями активізації на загальнодержавному рівні інвестиційної діяльності промислової сфери:

- 1) спрощення механізмів податкової, митної та регулятивної політики, спрямоване на розширення бази інвестиційних ресурсів та полегшення доступу до них для суб'єктів господарювання;
- 2) спрощення доступу підприємств до банківських довгострокових кредитів, зокрема зниження процентних ставок, поліпшення умов довгострокового кредитування без втрати фінансової незалежності об'єкта інвестування;
- 3) збільшення обсягів присутності іноземного капіталу в економіці України;
- 4) запровадження механізму акумуляції вільних коштів у венчурних фондах з формуванням відповідного нормативно-правового забезпечення.

Безпосередньо на промислових підприємствах України такими напрямами активізації інвестиційної діяльності варто визнати:

- 1) збільшення відносного обсягу інвестицій у відшкодування (просте відтворення) вартості машин та устаткування від усієї суми накопиченого амортизаційного (реноваційного) фонду;
- 2) встановлення раціональних пропорцій чистих капітальних вкладень у різні форми розширеного відтворення основних фондів і формування необхідних виробничих потужностей підприємств;
- 3) створення дієвих механізмів управління інвестиційною діяльністю;
- 4) оновлення основних засобів та нематеріальних активів підприємств;
- 5) стимулювання реінвестування.

Висновки. Таким чином, існує низка перешкод, що суттєво стримують інвестиційну діяльність промислових підприємств, які перебувають під безпосереднім впливом держави, оскільки лише уряд може ефективно управляти макроекономічними показниками та інвестиційним кліматом всередині країни загалом. При цьому однозначно визначити найбільш впливо-

ві на розвиток інвестиційної діяльності промислових підприємств в сучасних умовах фактори вкрай важко, оскільки нестабільне зовнішнє середовище існування вітчизняних промислових підприємств може нівелювати будь-які наявні та потенційні ресурси суб'єкта господарювання, якість його управлінських рішень тощо. Однак за визначеними вище проблемами розвитку інвестиційної діяльності промислових підприємств України все ж таки доцільним є їх розв'язання за означеними напрямками на загальнодержавному рівні, а також на рівні окремих промислових підприємств. Перспективою подальших досліджень є розробка дієвого механізму розвитку інвестиційного потенціалу промислових підприємств України, що уможливить стрімку активізацію їх інвестиційної діяльності, а отже, їх соціально-економічного розвитку через впровадження сучасних досягнень технічного прогресу, інновацій, підприємницьких ідей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васильєва Т.А., Леонов С.В., Макарюк О.В. Інвестиційний ринок України: проблеми та перспективи розвитку. Економічний простір: збірник наукових праць. № 28/1. Дніпропетровськ: ПДАБА, 2009. С. 77–85.
2. Ворсовський О.Л. Теоретико-методичні основи інвестиційного потенціалу підприємств. Інвестиції: практика та досвід. 2007. № 15. С. 8–11.
3. Носова О.В. Інвестиційна привабливість підприємства. Стратегічні пріоритети. 2007. № 1(2). С. 120–126.
4. Діяльність суб'єктів господарювання: статистичний збірник за 2012–2015 рр. / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/09/Arch_dsg_bl.htm.
5. Діяльність суб'єктів господарювання: статистичний збірник за 2016 р. / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ9_u.htm.
6. Стефанович Є.А. Інвестиційна діяльність як економічне явище. Економіка та держава. 2010. № 11. С. 60–64.
7. Шталь Т.В., Доброскок Ю.Б., Тіщенко О.О., Сапаров Е.М. Аналіз інвестиційного клімату України та шляхи його вдосконалення. БІЗНЕС-ІНФОРМ. 2013. № 3. С. 122–125.
8. Юсупова Т.М. Дослідження проблем вітчизняної промисловості в контексті пошуку шляхів відродження її економічного потенціалу. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2013. № 43. С. 107–110.

REFERENCES:

1. Vasylieva T.A., Leonov S.V., Makariuk O.V. (2009). "Investytsiinyi rynok Ukrainy: problemy ta perspektyvy rozvytku", Ekonomichnyi prostir: zbirnyk naukovykh prats, PDABA, Dnipropetrovsk, no 28/1, p. 77–85.
2. Vorsovskiy O.L. (2007). "Teoretyko-metodychni osnovy investytsiinoho potentsialu pidpriemstv", Investytsii: praktyka ta dosvid, no № 15, p. 8–11.
3. Nosova O.V. (2007). "Investytsiina pryvablyvist pidpriemstva", Stratehichni priorytety, no 1(2), p. 120–126.
4. Statystychnyi zbirnyk "Diialnist sub'iektiv hospodariuvannia" (2012–2015), Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/09/Arch_dsg_bl.htm.
5. Statystychnyi zbirnyk "Diialnist sub'iektiv hospodariuvannia" (2016). Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ9_u.htm.
6. Stefanovych Ye.A. (2010). "Investytsiina diialnist yak ekonomichne yavyshe", Ekonomika ta derzhava, no 11, p. 60–64.
7. Shtal T.V., Dobroskok Yu.B., Tishchenko O.O., Saparov E.M. (2013). "Analiz investytsiinoho klimatu Ukrainy ta shliakhy yoho vdoskonalennia", BIZNES-INFORM, no 3, p. 122–125.
8. Yusupova T.M. (2013). "Doslidzhennia problem vitchyznianoï promyslovosti v konteksti poshuku shliakhiv vidrodzhennia yii ekonomichnoho potentsialu" / Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti, no 43, p. 107–110.

Kvasnytska R.S.
*Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor at Department of Finance, Banking and Insurance,
Khmelnyskyi National University*

Tarasiuk M.V.
*Postgraduate Student at Department of Finance, Banking and Insurance,
Faculty of Economics and Management,
Khmelnyskyi National University*

MODERN REALITIES, PROBLEMS, AND DIRECTIONS OF ACTIVATION OF INVESTMENT ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES OF UKRAINE

The article focuses on the fact that investment activity is of great importance for the financing of innovations, entrepreneurial ideas in the real and financial sectors of the domestic economy. The necessity of analysis of the current state of investment activity of industrial enterprises of Ukraine is substantiated. Therefore, this analysis should be carried out in such components as investment attractiveness of enterprises, the investment potential of enterprises, investment capacity of enterprises, and investment activity of enterprises. It is between these components that there is a relationship: the growth of investment potential of enterprises positively affects the growth of investment attractiveness of enterprises from the point of view of foreign and domestic investors, and the latter increases the investment activity and investment capacity of enterprises. Of course, the same analysis needs a state of investment activity not only at the enterprise level but also at the industry and state level in general. Therefore, the authors presented and analysed data on the implementation of major types of investments of industrial enterprises in Ukraine – capital and financial investments.

According to the results of the study, the main obstacles that essentially restrict the investment activity of industrial enterprises that are under the direct influence of the state are identified, since only the government can effectively manage macroeconomic indicators and the investment climate within the country as a whole. In this case, it is extremely difficult to determine the most influential factors on the development of investment activity of industrial enterprises in modern conditions, since the unstable external environment of the existence of domestic industrial enterprises can offset any available and potential resources of the entity, the quality of its management decisions, etc.

On the basis of a generalization of thoughts and proposals of scientists, certain directions of activation of investment activity both at the state level and at the level of industrial enterprises of Ukraine are presented.

УДК 658.5

Кривоконь М.О.
*асистент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності та фінансів
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»*

ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ВАЖКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто передумови виникнення криз на вітчизняних підприємствах машинобудування. Розкрито сутність кризових явищ підприємств важкого машинобудування, сформульовано етапи протікання кризи, описано її наслідки. Визначено основні методи антикризового управління, які ефективні саме для підприємств важкого машинобудування.

Ключові слова: криза, антикризове управління, промисловість, важке машинобудування, підприємство.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены предпосылки возникновения кризисов на отечественных предприятиях машиностроения. Раскрыта сущность кризисных явлений предприятий тяжелого машиностроения, сформулированы этапы протекания кризиса, описаны его последствия. Определены основные методы антикризисного управления, которые эффективны именно для предприятий тяжелого машиностроения.

Ключевые слова: кризис, антикризисное управление, промышленность, тяжелое машиностроение, предприятие.

ANNOTATION

The article examines the preconditions for the emergence of crises in domestic machine-building enterprises. The essence of the crisis phenomena of heavy engineering enterprises is revealed, the stages of the crisis are formulated and its consequences are described. The basic methods of crisis management are determined, which are effective for heavy engineering enterprises.

Key words: crisis, crisis management, industry, heavy machinery, enterprise.

Постановка проблеми. Сучасна українська економіка пережила вже дві кризи за останнє десятиліття. Підприємства, які вижили та закріпились на ринку з 2008 року, отримали значну перевагу перед тими, котрі не змогли перебудувати свої процеси та залишились у стані стагнації. Політична та суспільна кризи 2014 року вивели з ладу значну кількість підприємств різних галузей економіки України. Нині вітчизняний бізнес ще оговтується від стресу, намагаючись реструктуруватися відповідно до нових вимог ринку. Проте не всі підприємства відчувають кризу однаково. Саме розуміння особливостей протікання кризи на окремих підприємствах певної галузі дає змогу застосовувати ефективні для кожного конкретного випадку методи антикризового управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам аналізу кризових явищ у вітчизняній економіці та антикризового управління присвячені роботи низки українських вчених, таких як Є. Бобров, А. Вязовська, Л. Гнипа-Черневецька, С. Кудлаєнко, П. Перерва, О. Терещенко, А. Ткаченко, В. Товажнянський, Н. Туленков.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте у сучасній українській

науковій літературі основна увага переважно приділяється промисловості загалом, тоді як проблеми підприємств окремих галузей не враховуються. Отже, актуальність дослідження обумовлена необхідністю виокремлення причин, проявів та наслідків кризи на вітчизняних підприємствах важкого машинобудування.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є характеристика особливостей кризових явищ та окреслення основних шляхів антикризового управління на підприємствах важкого машинобудування.

Виклад основного матеріалу дослідження. В історії української економіки спостерігалися кризові явища різного характеру. Сфера вітчизняного господарювання в ході свого життєвого циклу періодично відчувала кризи розвитку та спаду, а нині перебуває на тій межі, коли мають застосовуватись інструменти переходу від стагнації до зростання. Більшість науковців погоджується з думкою про те, що кризи на українських підприємствах виникають переважно через внутрішні фактори, котрі спочатку сповільнюють розвиток, а потім призводять до невідворотних наслідків.

Хоча Україною й було прийнято курс міжнародної інтеграції, проблеми у системі господарювання продовжують гальмувати економічне зростання та соціальний розвиток. Політична криза 2013 року, анексія Криму та початок антитерористичної операції на сході України у 2014 році викликали ланцюгову реакцію дисбалансу усіх макро- та мікроекономічних показників. Вітчизняні науковці [1; 2] виділяють такі основні фактори, що зумовлюють економічні тенденції у 2016 році, як низький зовнішній та внутрішній попит; зниження купівельної спроможності населення внаслідок зменшення реальних доходів; ускладнення відносин з основними торговельними партнерами та відтік інвестицій. Сукупність згаданих проблем призводить до підсилення процесів занепаду економіки.

О. Терещенко досліджує причини криз на вітчизняних промислових підприємствах, оскільки саме промислове виробництво складає основу валового внутрішнього продукту України [3]. Звертаючи увагу на промисловість, можемо зробити висновок, що її стан нині характеризується як кризовий.

Простежити тенденції розвитку промисловості України можна шляхом аналізу ключових

показників промислових підприємств та порівняння їх з аналогічними показниками минулих періодів, тобто за допомогою дослідження темпів зростання.

Загальну картину розвитку промисловості дає змогу сформувати індекс промислової продукції, який є середньозваженою величиною, що розраховується з даних про розподіл валової доданої вартості різних видів діяльності та окремих індексів кожного товару в галузі. Як випливає з рис. 1, індекс промислової продукції знижується з кожним роком з 2012 року.

На графіку можемо побачити різке падіння індексу промислової продукції у 2008 році (фінансова криза) та у 2014 році (сучасна структурна криза). Нині ситуація в промисловості залишається складною, хоча й має тенденцію до поступового покращення. Варто звернути увагу на те, що порівняно з фінансовою кризою сучасна криза виявилася більш руйнівною для промисловості, оскільки індекс промислової продукції зменшився на початку 2015 року до рекордних 73%.

В. Товажнянський та П. Перерва визначають передумови криз на українських промислових підприємствах машинобудування переважно внутрішнього характеру, але враховують також форс-мажорні обставини, котрі непередбачуваним чином впливають на економіку. Дослідники акцентують увагу на ризиках, пов'язаних з неефективною дебітово-кредитною політикою, недолугим плануванням та організацією, наявністю великої кількості низько ліквідних активів [5].

Кризовий стан української промисловості виражається не лише у складнощах під час

здійснення діяльності підприємствами, але й у загальній інвестиційній привабливості галузей та можливостях інноваційного розвитку.

С. Кудлаєнко запропонував класифікацію проявів кризи на вітчизняних підприємствах [6, с. 189], відповідно до якої криза виявляється в таких видах:

- інвестиційна криза, що виникає в умовах, коли підприємство втрачає довіру інвесторів, знижується рівень інвестиційної привабливості, знижується ефективність реалізації інвестиційних проектів, неефективно використовуються інвестиційні ресурси;

- криза ліквідності, що виникає в умовах, коли на підприємстві низький рівень реалізації продукції, збільшується обсяг дебіторської заборгованості, зокрема простроченої, а також відсутній чи ускладнений доступ до зовнішніх джерел фінансування;

- криза неплатоспроможності, що передбачає, що на підприємстві є значна кредиторська заборгованість, яка не може бути покрита теперішньою вартістю активів підприємства;

- криза прибутковості, що передбачає, що перманентні збитки «з'їдають» власний капітал, що призводить до незадовільної структури балансу;

- криза ефективності, що виникає на підприємстві за високого рівня витрат, низького рівня доходів, тривалого періоду збиткової діяльності, низького рівня фондівіддачі, продуктивності праці, оборотності коштів.

Отже, криза в українській промисловості є об'єктивною реальністю в умовах циклічності глобальних економічних процесів. Розглядаю-

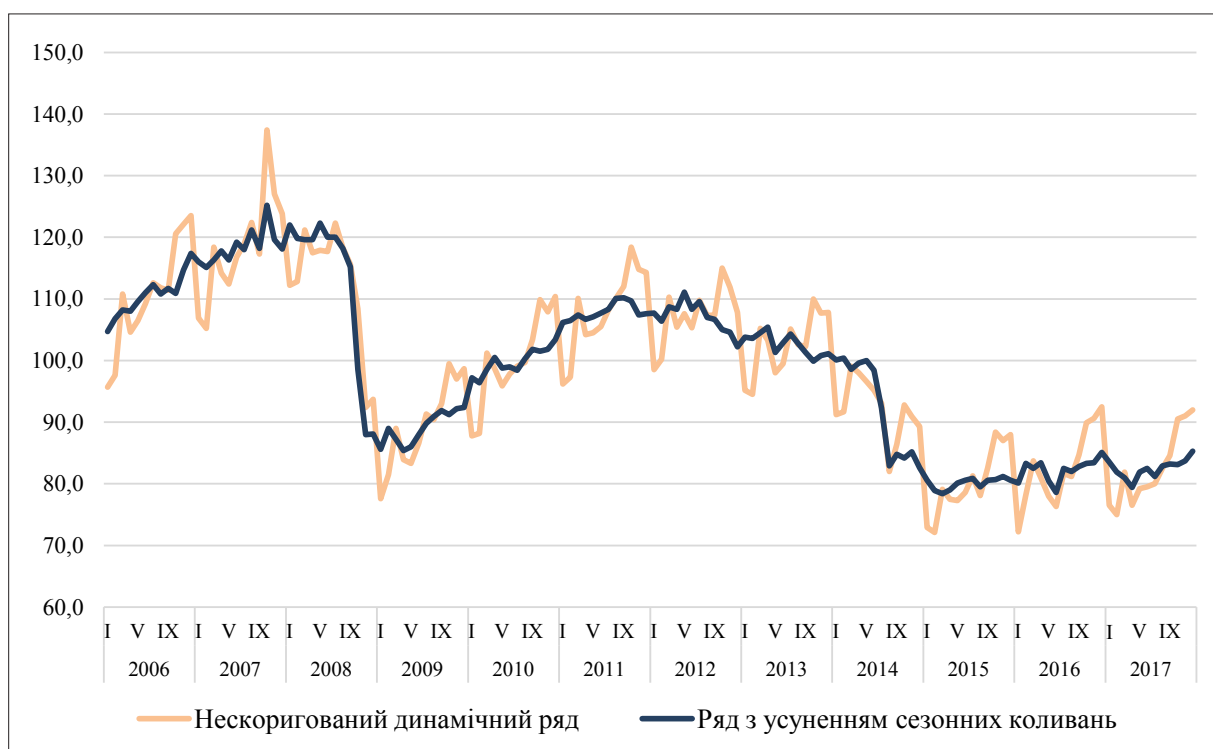


Рис. 1. Індекс промислової продукції, % [4]

чи складові галузі промисловості, більшість дослідників акцентує увагу на машинобудуванні, оскільки воно складає найбільшу питому вагу у вітчизняному ВВП. Машинобудування є фундаментом економічного потенціалу країни, від рівня ефективності діяльності підприємств цієї галузі залежить стан соціально-економічного розвитку України.

Машинобудування є досить комплексним спрямуванням економічної діяльності. Воно охоплює значну кількість спеціалізованих галузей, зокрема інвестиційне машинобудування (важке машинобудування); галузь підприємств сільськогосподарського машинобудування; машинобудування для переробних галузей і підприємств легкої промисловості; залізничне машинобудування; автомобілебудівну галузь. Найбільш специфічним є важке машинобудування, тобто виробництво машин і устаткування спеціального призначення, що включає виробництво машин для добувної промисловості, тобто гірничошахтне машинобудування, а також виробництво устаткування для металургії, будівництва та харчової промисловості.

Групкування підприємств машинобудівного комплексу здійснено за принципом подібності у використанні сировини, технології виробництва та цільовому призначенні. Динаміка обсягу реалізації продукції підприємств машинобудування (рис. 2) дає нам можливість простежити зміну частки кожної з галузевих груп у загальному обсязі машинобудування. Так, у докризовий 2012 рік найбільшу частку (близько 50%) складало автомобілебудування, а вже з 2015 року воно втратило своє лідерство, поступившись важкій промисловості. Саме на

останню ми звернемо увагу в нашому дослідженні, оскільки особливості антикризового управління вітчизняними підприємствами важкого машинобудування недостатньо розкриті в науково-практичній літературі.

Підприємства важкого машинобудування, незважаючи на позитивні темпи зростання останніх років, нині перебувають у досить скрутній ситуації. Мається на увазі, що фінансові показники цих підприємств низькі та не дають змогу стабільно функціонувати в сучасній інноваційно орієнтованій системі господарювання.

Статистика всіх показників промисловості України відображає значний спад у 2014 році. Це пов'язане з початком антитерористичної операції на сході країни та втратою контролю над частиною територій, а також з тимчасовою окупацією Кримського півострова. Більшість підприємств машинобудування Донецької та Луганської областей залишилась на непідконтрольних Україні територіях, а їх фінансові результати (які протягом попередніх років були позитивними) не враховуються Державним комітетом статистики [4]. Важливим є подання статистики за реальною ситуацією в країні, адже галузь важкого машинобудування представлена підприємствами переважно східних областей України.

Оскільки важке машинобудування представлене в Україні значною кількістю переважно великих підприємств, варто систематизувати їх за видом продукції, що виробляється (табл. 1). Зазначимо, що, відповідно до деяких класифікацій, до важкого машинобудування відносять сільськогосподарське та залізничне машинобудування, проте в Україні ці галузі прийнято виділяти окремо.

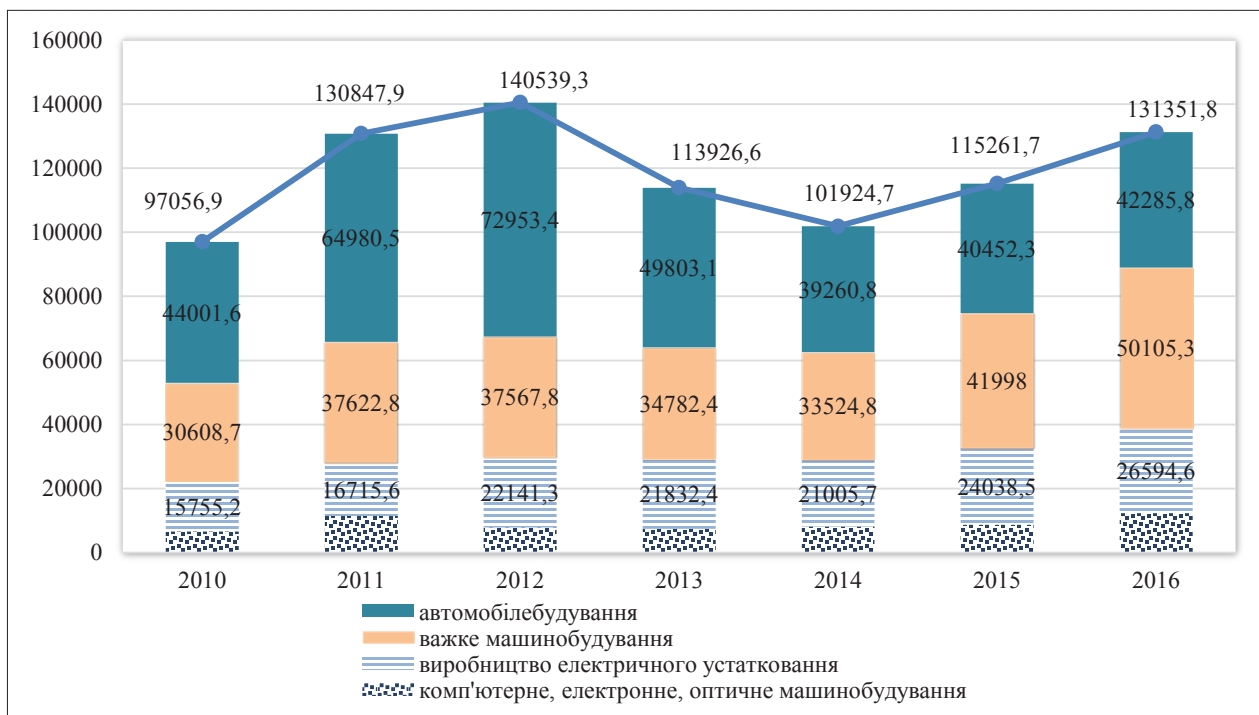


Рис. 2. Обсяги реалізованої продукції машинобудування за складовими галузевими групами, млн. грн. [4]

Таблиця 1

Класифікація підприємств важкого машинобудування України

Підгалузі важкого машинобудування	Продукція, що виготовляється	Основні підприємства
Енергетичне	Парові гідравлічні турбіни, генератори, котли і потужні дизельні мотори, устаткування для атомних електростанцій, електроапаратура, трансформатори, кабелі.	ВАТ «Турбоатом», ПАТ «Сумське НВО», ПАТ Електромашина, ДП «Електроважмаш».
Гірничошахтне (гірничорудне)	Гірничопрохідне устаткування, врубові машини, компресори, скріпи для підняття з шахт вугілля, вугільні комбайни, породонавантажувачі, бурові установки, підйомні машини, коксохімічне устаткування, рудникові електровози, вагонетки, збагачувальне устаткування, верстати для підземного видобутку, бурильні головки, навантажувально-доставочні машини, кар'єрні електровози, рудникові вагони, вентилятори.	ПАТ Новокаматорський машинобудівний завод, ПАТ Дружківський машинобудівний завод, ПрАТ Криворізький завод гірничого обладнання, ПАТ Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря», СКМЗ «Славтяжмаш».
Металургійне	Преси та машини кувальні, конвертери й машини ливарні, виливниці та ківші для металургії та ливарного виробництва, валки до прокатних станів, прокатні листові стани неперервної дії, металорізальні верстати.	ВАТ «Азовмаш», КЗВВ, ПрАТ «Токмацький ковальсько-штампувальний завод», ВАТ Дніпропетровський агрегатний завод.
Підйомно-транспортне	Важкі гідравлічні преси, екскаватори, роторні комплекси.	ВАТ Одеський машзавод «Червона гвардія», ЗПТО «Віра-Сервіс Інтермаш».

Особливими рисами, що відрізняють важке машинобудування від інших промислових галузей, є висока трудомісткість та металомісткість виробництва, низька транспортбельність продукції, наявність повного циклу виробництва. Також відмінною особливістю цієї галузі від загального машинобудування є несерійне виробництво під замовлення, тобто виготовлення продукції індивідуального призначення.

Ці особливості дають змогу стверджувати, що підприємства важкого машинобудування відчують кризу інакше, протікає вона для них з іншими наслідками, а отже, для її подолання варто використовувати спеціальні управлінські методики. Дослідження статистичної інформації, наукових та практичних статей, а також власних спостережень автора дали змогу виокремити особливості проявів криз на вітчизняних підприємствах важкого машинобудування (рис. 3).

Так, найбільші підприємства важкого машинобудування України відчують останніми роками значне скорочення кількості замовлень продукції. Проте задля підтримки функціонування вони не можуть зупинити виробничий цикл та продовжують виготовляти деталі та агрегати, напівфабрикати, які формують ріст обсягів незавершеного виробництва. Відсутність доходів та збільшення витрат формує від'ємний фінансовий результат, що характеризує кризовий стан підприємства. Тобто підприємство продовжує функціонувати, але з кожним виробничим циклом зменшуються його ліквідність та платоспроможність. Оскільки відсутність замовлень не дає змогу завантажити виробництво в повному обсязі, зростає розрив у процесах повного циклу, що змушує менеджмент замислюватись над скороченням витрат на утримання основних виробничих фондів.

Для подолання наслідків кризи керівництво приймає рішення про завантаження виробництва за рахунок, наприклад, ремонту чи реновації, а також ризикових запасків серійного виробництва без урахування попиту. Для підтримки цих процесів підприємство продовжує витрачати кошти на запаси та незавершену продукцію, збільшується також обсяг продукції на складі. На цьому етапі кризи менеджмент приймає рішення щодо скорочення витрат на оплату праці та фінансування соціальних проектів.

Чим більше розмір підприємства, тим складніше керувати ним у кризу, адже інерція не дає йому змогу швидко перебудувати виробничі процеси задля протистояння глибоким проявам кризи. Крім того, багато управлінців вважають, що чим більше підприємство, тим легше йому вижити, зокрема шляхом реалізації надмірних основних фондів. Проте це твердження є хибним, оскільки одноразові доходи від таких проектів не здатні компенсувати постійно зростаючі оперативні витрати. Тому доцільно не лише «проїдати» отримані кошти, але й використовувати інноваційні інструменти задля стабілізації підприємства.

Для подолання наслідків кризових явищ на підприємствах важкого машинобудування вчені пропонують використовувати методи антикризового управління, які мають на меті поступове зменшення витрат, вдосконалення організаційної структури та корпоративного управління підприємством, формування портфеля технологій виробництва відповідно до умов кризового стану ринку, коригування збутової політики та менеджменту персоналу тощо [7–9].

Дослідження вітчизняних наукових праць з вибраної проблематики дає змогу виділити низку особливостей управління підприємством у кризових умовах. По-перше, визначивши пере-

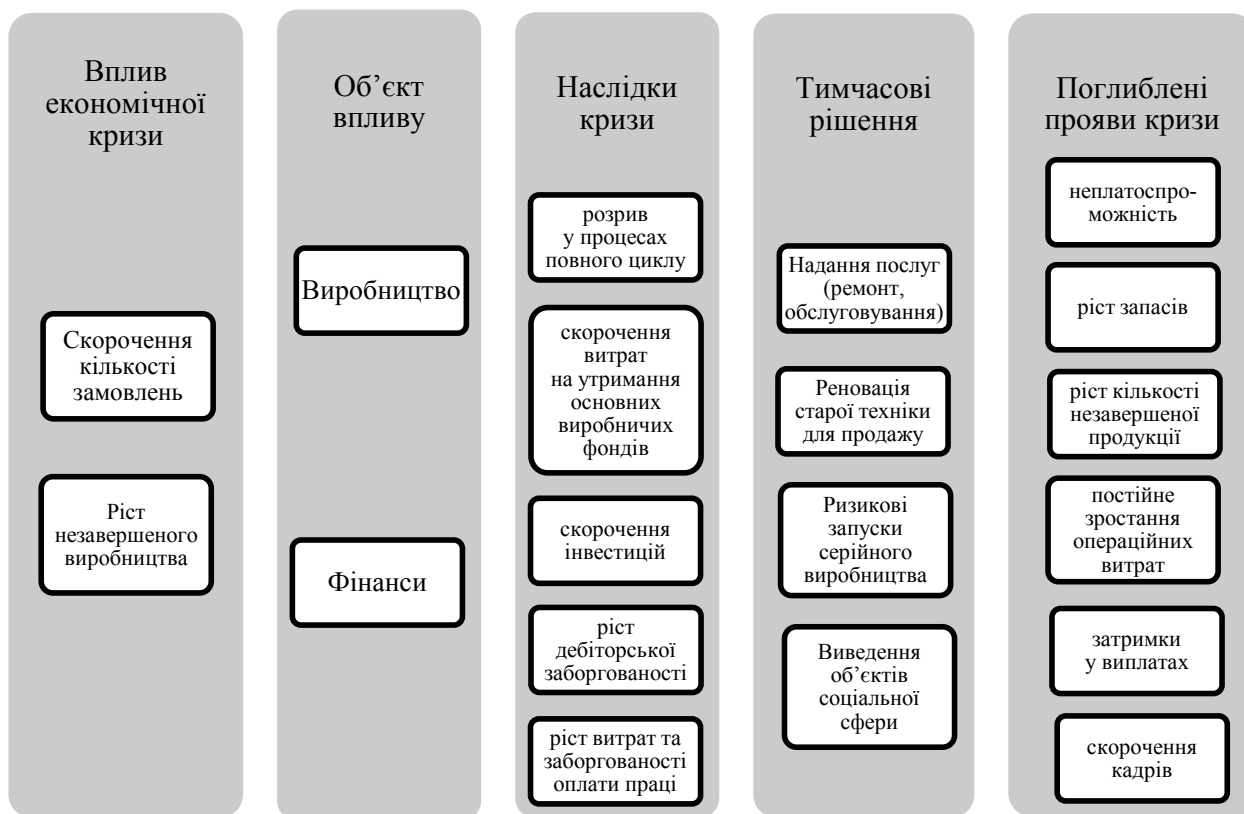


Рис. 3. Особливості проявів криз на вітчизняних підприємствах важкого машинобудування

думови кризи та фактори, які на неї впливають, можемо передбачити кризу. По-друге, знаючи особливість циклічності економічних процесів, кризу можемо штучно викликати, прискорити чи відкласти на деякий час. По-третє, очікування кризи передбачає підготовку задля пом'якшення наслідків за рахунок своєчасного реагування на їх виникнення. По-четверте, вжиття ефективних антикризових заходів, інноваційних методик та спеціальних стратегій, заснованих на досвіді, полегшує протікання кризи та перетворює її на ланку життєвого циклу підприємства. По-п'яте, керування кризовими процесами за належного рівня управління прискорює вихід із кризи та дає змогу використати її задля покращення ситуації на підприємстві.

Висновки. Таким чином, криза уявляється нам як феномен, що не лише ускладнює економічні процеси, але й дає можливість для розвитку суб'єктів господарювання, якщо ті зможуть швидко зорієнтуватися та вжити заходів задля мінімізації ризику та використання позитивних звершень в економіці. Для вітчизняних підприємств криза є значною проблемою, що порушує звичний ритм виробничих процесів, негативно впливає на показники господарської та фінансової діяльності, гальмує сталий розвиток підприємства та галузей загалом. Проте завдяки переживанню кризових явищ підприємства отримують можливість зрушити негативну ситуацію, здійснити крок уперед за рахунок впровадження інновацій, вдосконалення виробництва, переорієнтування різноманітних процесів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бобров Є. Аналіз причин виникнення світової фінансової кризи та її вплив на економіку України. *Фінанси України*. 2008. № 12. С. 33–43.
2. Гнипа-Черневецька Л., Вязовська А. Криза як об'єктивний етап розвитку підприємства. *Ключові інструменти організації людського співжиття: економіка і право: збірник матеріалів XII Міжнародної науково-практичної конференції (Київ, Лондон; 27 жовтня – 1 листопада 2011 р.)*. Одеса: Інпрес, 2011. С. 190–203.
3. Терещенко О. *Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посібник*. Київ: КНЕУ, 2000. 412 с.
4. Офіційний сайт Держстату України URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
5. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ В., ПЕРЕРВА П. *Інноваційні технології в антикризовому розвитку машинобудівних підприємств. Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 1. С. 113–119.
6. Кудласенко С. Особливості прояву кризових явищ на вітчизняних підприємствах. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. Хмельницький: ХНУ, 2009. № 6. Т. 1. С. 83–86.
7. Ткаченко А., Єлець О. *Сучасний підхід до антикризового управління машинобудівним підприємством: монографія*. Запоріжжя: видавництво Запорізької державної інженерної академії, 2010. 277 с.
8. Табачник Б. *Концепции реинжиниринга и управление бизнес-процессами. Проблемы современной экономики*. 2007. № 1(21).
9. Туленков Н. *Антикризисный менеджмент. Персонал*. 1998. № 6. С. 19–25.

REFERENCES:

1. Bobrov Y. (2008). "Analysis of the causes of the global financial crisis and its impact on the Ukrainian economy". *Finance of Ukraine*, no. 12, p. 33–43.
2. Gnipa-Chernevetskaya L., Vyazovskaya A. (2011). "The crisis as an objective stage of development of the enterprise." A collection of materials for the XII International Scientific and Practical Conference "Key instruments for the organization of human coexistence: Economics and Law", Odessa: Inpress, p. 190–203.
3. Tereschenko O. (2000). *Finansova sanatsija ta bankrutstvo pidpryemstv: navch.posibnyk* [Financial rehabilitation and bankruptcy of enterprises: training manual], KNEU, Kyiv, Ukraine.
4. Official site of the State Statistics Service of Ukraine available at: <http://ukrstat.gov.ua> (Accessed 10 June 2018).
5. Tovazhnyansky V., Pererva P. (2011). Innovative technologies in the crisis development of machine-building enterprises. *Marketing and innovation management*, no. 1, p. 113–119.
6. Kudlaenko S. (2009). "Features of manifestation of crisis phenomena at domestic enterprises". *Bulletin of the Khmelnytsky National University. Economic sciences*. Khmelnytsky: KhNU, no. 6, vol. 1, p. 83–86.
7. Tkachenko A., Elets O. (2010). *Suchasniy pidhid do antykrysovogo upravlinnja mashinobudivnym pidpryemstvom*. Monografija. [Modern approach to crisis management machine-building enterprise. Monograph], Publishing house of Zaporizhzhya State Engineering Academy, Zaporizhzhya, Ukraine.
8. Tabachnikas B. (2007). Concepts of reengineering and management of business processes, *Problems of the modern economy*, no. 1(21).
9. Tulenkov N. (1998). *Crisis Management, Personnel*, no. 6, p. 19–25.

Kryvokon M.O.

*Assistant Lecturer at Department of Management
of Foreign Economic Activity and Finance,
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"*

CRISIS MANAGEMENT FEATURES OF HEAVY ENGINEERING ENTERPRISES

The article focuses on the problems of heavy engineering enterprises. The urgency of this study is due to the need to distinguish the causes, manifestations, and consequences of the crisis in domestic heavy engineering enterprises.

The purpose of the article is to characterize the features of crisis phenomena and outline the main ways of crisis management in heavy engineering enterprises.

It is stipulated that the main factors that determine the economic trends are: low external and domestic demand; decrease in purchase parity of the population as a result of real incomes reduction; the complication in relations with major trading partners and the outflow of investments. The combination of these problems leads to the strengthening of the economic decline processes. It is possible to follow the tendencies of industrial development in Ukraine by analysing the key indices of industrial enterprises and comparing them with similar indicators of past periods, that is, investigating the growth rates.

It is proved that the crisis in the Ukrainian industry is an objective reality in the conditions of the cyclicity of global economic processes. In the context of crisis management, mechanical engineering is considered since it represents the largest share in domestic GDP. The industry is the foundation of the country's economic potential, and the socio-economic development of Ukraine depends on the level of activity of enterprises in this sector.

Heavy machinery enterprises, despite the positive growth rates of recent years, are currently in a very difficult situation. The financial performance of these enterprises is low and does not allow operating stably in the modern innovation-oriented management system. Special features that distinguish heavy machinery from other industrial sectors are the high complexity and metal capacity of production, low transportability of production, the presence of a complete production cycle.

The larger the size of the enterprise, the more difficult it is to manage them in a crisis: the inertia does not allow it to rebuild quickly the production processes. In addition, many managers believe that the larger the company – the easier it survives, in particular through the implementation of excessive fixed assets. However, this statement is false since disposable income from such projects is not able to compensate the ever-increasing operating costs. Therefore, it is expedient not only to spend the money received but also to use innovative tools to stabilize the enterprise.

Finally, the author proposes to use crisis management methods to overcome the consequences of crisis phenomena in heavy engineering. They should be aimed at gradually reducing costs, improving the organizational structure and corporate governance of the enterprise, forming a portfolio of production technologies in accordance with the conditions of the crisis situation of the market, adjusting sales policy and personnel management.

УДК 658

Новик І.В.
старший викладач кафедри
фінансово-економічної безпеки, обліку і оподаткування
Української академії друкарства

УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

АНОТАЦІЯ

У статті визначено сутність економічної безпеки підприємства, а також системи економічної безпеки. Наведено складові системи економічної безпеки підприємства. Проаналізовано принципи, на яких повинна ґрунтуватися система економічної безпеки суб'єкта підприємницької діяльності. Розроблено модель комплексної системи економічної безпеки підприємства та напрями зміцнення економічної безпеки підприємства за кожною функціональною складовою.

Ключові слова: економічна безпека, система економічної безпеки, стратегія, загрози, превентивні заходи, реактивні заходи.

АННОТАЦИЯ

В статье определена сущность экономической безопасности предприятия, а также системы экономической безопасности. Приведены составные системы экономической безопасности предприятия. Проанализированы принципы, на которых должна основываться система экономической безопасности субъекта предпринимательской деятельности. Разработаны модель комплексной системы экономической безопасности предприятия и направления укрепления экономической безопасности предприятия по каждой функциональной составляющей.

Ключевые слова: экономическая безопасность, система экономической безопасности, стратегия, угрозы, превентивные мероприятия, реактивные мероприятия.

ANNOTATION

Essence of economic security of enterprise, and also systems of economic security, is certain in the article. The component systems over of economic security of enterprise are brought. Principles that there must be based on the system of economic security of performer of entrepreneurial activities are analyzed. The model of the complex system of economic security of enterprise and directions of strengthening of economic security of enterprise are worked out on every functional constituent.

Key words: economic security, system of economic security, strategy, threats, preventive measures, reactive measures.

Постановка проблеми. Сучасні підприємства виступають первинною ланкою народного господарства та здійснюють свою діяльність в умовах жорсткої конкуренції та нестабільного зовнішнього середовища. Наслідки впливу на підприємства внутрішніх і зовнішніх загроз різноманітні: не досягаються поставлені цілі, порушується стратегічна стійкість підприємства, стає можливою дезорганізація економічної безпеки підприємств. Ця обставина вимагає від керівництва підприємства побудови комплексної системи економічної безпеки, спрямованої на своєчасне виявлення й оперативне усунення загроз стабільному функціонуванню підприємства. З огляду на це прогнозування кризових явищ і визначення шляхів виходу із загрозливої ситуації, а також способів підвищення рівня економічної безпеки підприємств стають досить важливими завданнями у сучасних умовах господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Потреба в безпеці є базовою як для окремої особистості, так і для підприємства. Питання системи економічної безпеки підприємства є відносно новими для вітчизняної науки. При цьому їм присвячена достатня кількість наукових праць таких учених, як Л.П. Гончаренко, А.І. Ільїн, А.І. Мілюков, Є.В. Назарова, Д.М. Пармаклі, Л.П. Тодорич, Т.Д. Дудогло, І. Стратан, О.М. Мельников, А.М. Штангрет, О.В. Головченко, М.І. Камлик. У роботах цих вчених сформульовано термінологічний апарат у сфері економічної безпеки, певні складові системи економічної безпеки.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас залишаються не до кінця вивченими питання, пов'язані з розробленням комплексної системи економічної безпеки підприємства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в розробці комплексної системи економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємство, що існує в умовах жорсткої конкуренції на ринку, а з урахуванням українських реалій також за високого рівня виразності політичних, інвестиційних, валютних, технологічних та інших ризиків, змушене піклуватися про створення надійної системи економічної безпеки.

У рамках сучасних наукових концепцій під економічною безпекою підприємства розуміють такий стан господарюючого суб'єкта, що характеризується організованою сукупністю концептуальних і прагматичних факторів, що забезпечують цій системі:

- 1) захист від небажаних впливів;
- 2) динамічний розвиток;
- 3) ефективність життєво важливих процесів;
- 4) незалежність;
- 5) можливість досягнення цілей [2].

І. Стратан виділяє сім основних функціональних складових, що є сукупністю основних напрямів безпеки, а саме фінансову, техніко-технологічну, політико-правову, інтелектуальну й кадрову, інформаційну, екологічну, силову [7]. Т.А. Волкова пропонує додати до вищеперерахованих складових виробничо-збутову й інноваційну [6, с. 461].

Систему економічної безпеки підприємства можна розглядати як сукупність взаємопов'язаних заходів організаційно-правового характеру, спрямованих на ефективне використання наявних

ресурсів та ринкових можливостей, забезпечення стійкості та реалізації інтересів, захисту від усіх можливих загроз та ризиків [9, с. 39]. В ідеалі економічна безпека повинна формуватися на стадії створення підприємства. Вона є не доповненням, а частиною підприємства, яка відіграє важливу роль у забезпеченні його фінансово-господарської діяльності.

Метою системи економічної безпеки є забезпечення стійкого функціонування й розвитку підприємства на основі розробленого та вжитого комплексу заходів.

Об'єктом системи економічної безпеки виступає все те, на що спрямована діяльність із гарантування безпеки. До конкретних об'єктів захисту відносять такі ресурси, як фінансові, матеріальні, інформаційні, кадрові [9, с. 42].

Система економічної безпеки суб'єкта підприємницької діяльності повинна ґрунтуватися на принципах:

1) законності, що має на увазі розробку системи безпеки відповідно до державного законодавства;

2) системності та комплексності, що припускає використання системного аналізу та всебічного врахування факторів під час прийняття рішень; всі елементи керованої системи розглядають у сукупності, цілісності та єдності;

3) безперервності, тобто забезпечення економічної безпеки на постійній основі;

4) пріоритетності заходів попередження (своєчасності); розробка превентивних заходів, які дадуть змогу уникнути або мінімізувати негативні наслідки потенційних загроз;

5) економічної доцільності, що припускає зіставлення витрат на забезпечення безпеки з можливим збитком;

6) взаємодії та координації всіх підрозділів підприємства [7, с. 18].

Система економічної безпеки включає заходи превентивного та реактивного характеру, представлені на рис. 1.

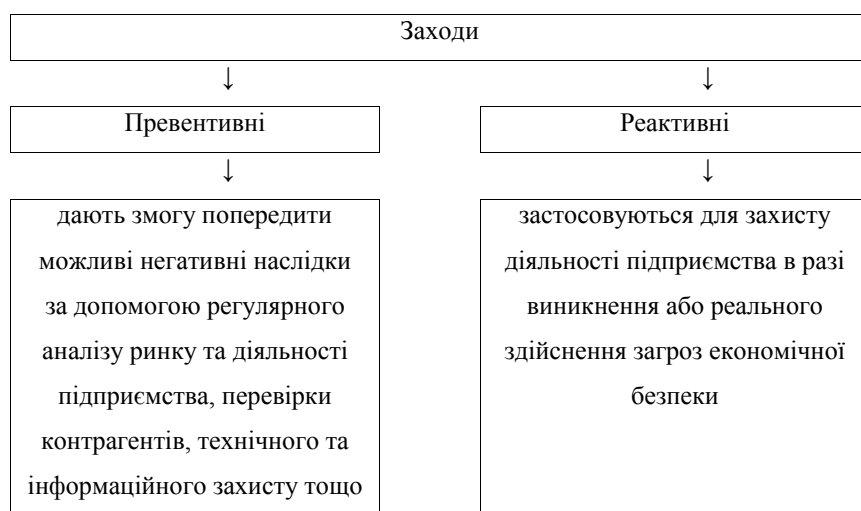


Рис. 1. Заходи превентивного та реактивного характеру

Джерело: розроблено на основі джерела [6, с. 160–162]

Проведені дослідження дають змогу систематизувати накопичену інформацію та представити модель комплексної системи економічної безпеки підприємства на рис. 2.

Ця модель визначає алгоритм дій із забезпечення економічної безпеки підприємства. Перш за все вона припускає визначення SMART-цілей підприємства. Приймаючи господарські рішення, менеджер повинен розуміти, до яких індикаторів діяльності підприємства він прагне та який ефект матимуть ці рішення щодо можливості досягнення цілей бізнесу. Підприємства піддаються як зовнішнім, так і внутрішнім загрозам. У системі економічної безпеки підприємства особливе значення має вжиття заходів превентивного характеру. Набагато легше попередити загрози, ніж усувати їх наслідки. Особливе значення повинна мати постійна діагностика фінансового стану підприємства, що дасть змогу у процесі моніторингу визначати, чи рухається воно в потрібному напрямку, вжиття яких заходів необхідне для досягнення поставлених цілей. Визначення заходів включає три важливі напрями:

1) вибір стратегії підприємства;

2) визначення напрямів зміцнення економічної безпеки підприємства;

3) підтримка з боку держави, що включає заходи, вжиття яких відбувається на державному рівні, на який окремий господарюючий суб'єкт не здійснює впливу [3, с. 108].

Як було відзначено, одними з важливих етапів формування системи економічної безпеки підприємства є стратегічне планування та прогнозування його економічної безпеки. Стратегія – це довгостроковий підхід до досягнення мети. На основі стратегії формування системи економічної безпеки підприємства здійснюється поточне планування, що означає використання конкретних процедур і виконання конкретних дій у заданих цілях [8, с. 73].

Рівень економічної безпеки підприємства може забезпечуватися різними стратегіями. Так, в умовах критичної безпеки, розладу економічної діяльності підприємства повинна застосовуватися стратегія виживання, що вимагає прийняття швидких, скоординованих дій, обачних і своєчасних рішень з поліпшення становища, виведення підприємства з кризи. Стратегія регулювання застосовується в умовах низької безпеки; вона спрямована на стабілізацію, формування механізму регулювання діяльності підприємства з метою підвищення його основних показників. Стратегія захисту націлена на своєчасне реагування та забезпечення стану захищеності від

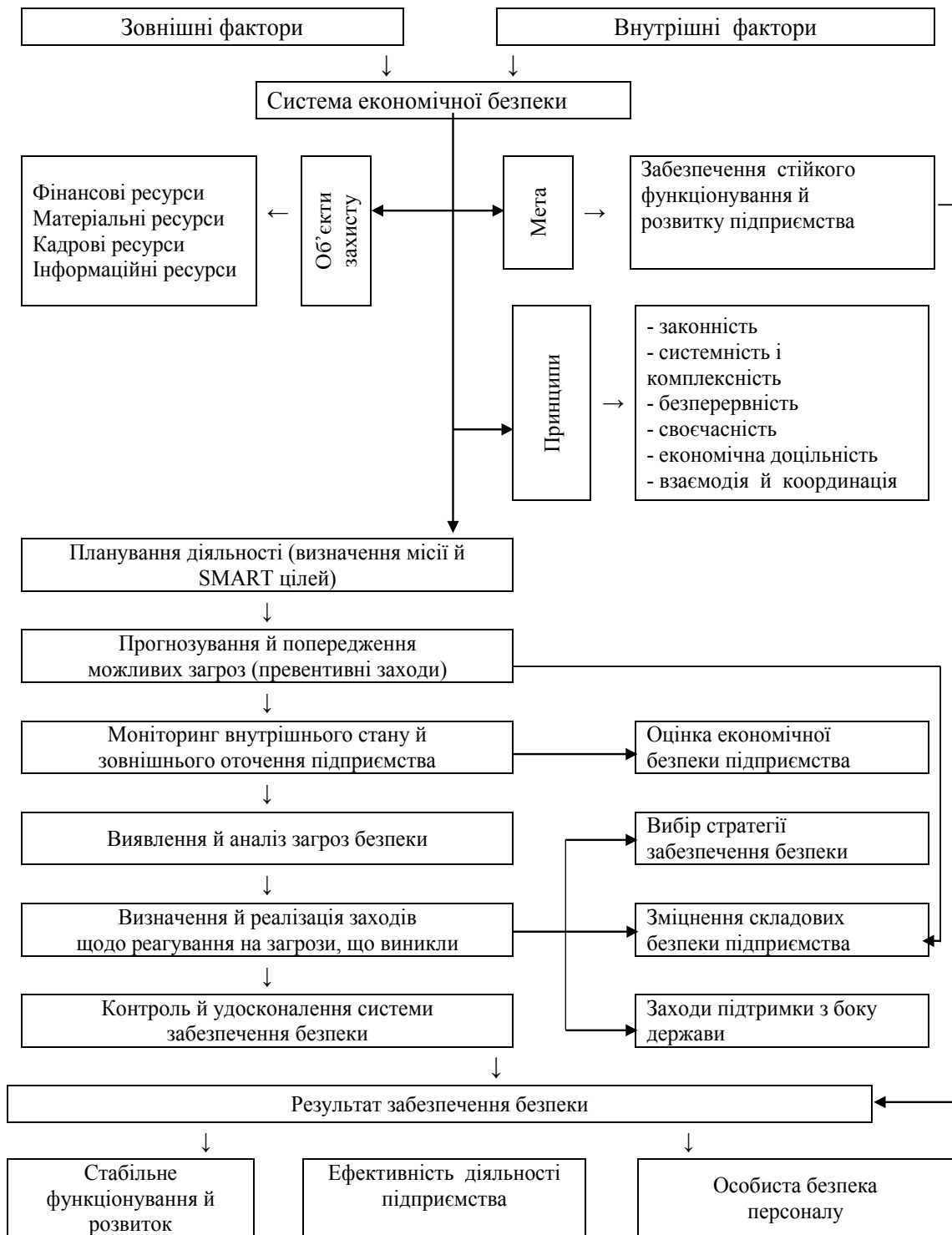


Рис. 2. Система економічної безпеки підприємства

Джерело: запропоновано автором на основі джерела [1, с. 266–268]

впливу зовнішніх і внутрішніх загроз діяльності підприємства, нарощування економічного потенціалу підприємства, підвищення його стійкості. В умовах абсолютної та високої економічної безпеки застосовується стратегія стабілізації, що спрямована на підтримку наявного стану підприємства та забезпечення подальшого поліпшення показників діяльності підприємства, а також його розвиток [5, с. 101].

Залежно від наявного стану фінансово-господарської діяльності підприємства та від зовнішніх і внутрішніх факторів ми пропонуємо певні конкретні напрями зміцнення економічної безпеки підприємства за кожною функціональною складовою, представлені в табл. 1. Ці заходи можуть бути як превентивного, так і реактивного характеру залежно від конкретної ситуації.

Таблиця 1

Напрями зміцнення економічної безпеки підприємства

Складові економічної безпеки	Напрями зміцнення складових безпеки
Фінансова безпека	<p>Операційна діяльність:</p> <ul style="list-style-type: none"> - забезпечення ліквідності та платоспроможності; - регулювання грошових потоків; - регулювання дебіторської та кредиторської заборгованості; - орієнтування на більше число клієнтів для зменшення ризику несплати; - введення додаткових пільг за достроковою оплати (зокрема, цінкових); - моніторинг фінансового стану постачальників і клієнтів тощо. <p>Діяльність щодо формування власного й позикового капіталу:</p> <ul style="list-style-type: none"> - оптимізація обсягів власного й позикового капіталу; - регулювання структури позикового капіталу; - формування резервного фонду (самострахування); - формування нерозподіленого прибутку тощо. <p>Діяльність щодо формування активів:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ефективне управління фінансовими потоками; - контроль за використанням засобів; - оптимізація оборотного капіталу; - моніторинг відповідності активів і пасивів термінам і сумі; - моніторинг прибутковості активів; - управління валютними ризиками, пов'язаними з наявністю активів у різних валютах; - страхування майна й ризиків тощо. <p>Інвестиційна діяльність:</p> <ul style="list-style-type: none"> - планування довгострокових інвестицій; - визначення прибутковості інвестиційних проектів; - управління інвестиційними ризиками; - оптимізація періодів окупності реалізованих інвестиційних проектів тощо.
Технологічна безпека	<ul style="list-style-type: none"> - Забезпечення конкурентоспроможності застосовуваних на підприємстві технологій; - моніторинг розвитку ринку високих технологій і дій конкурентів; - продаж або утилізація морально та фізично застарілого обладнання.
Правова безпека	<ul style="list-style-type: none"> - Постійний аналіз усіх змін у законодавчій базі; - посилення правового аналізу договірних відносин підприємства; виконання договірних зобов'язань; - організація системи протидії можливим рейдерським захопленням; - моніторинг економічного та політичного стану на державному рівні й на рівні регіону; - розробка шляхів вирішення окремих ситуацій на основі конкретного прецеденту; - консультації зовнішніх фахівців тощо.
Інтелектуальна й кадрова безпека	<ul style="list-style-type: none"> - Організація системи управління кадровими ресурсами; - планування ресурсів персоналу; - якісні перевірки кандидатів під час прийому на роботу; - організація системи навчання; - підвищення ефективності системи мотивації; - збереження й розвиток інтелектуального потенціалу підприємства; - заохочення винахідницької та раціоналізаторської активності співробітників; - контроль лояльності й виключення вербування персоналу; - створення «чорних ящиків», через які інформація про зловживання службовими повноваженнями може доходити безпосередньо керівнику та власникам бізнесу тощо.
Інформаційна безпека	<ul style="list-style-type: none"> - Розробка системи доступу до інформації; - аналіз інформації про партнерів і контрагентів; - упорядкування схеми й строків проходження документів через підрозділи підприємства; - захист від шпигунства, захист комерційної таємниці; - визначення й закріплення дисциплінарної та іншої відповідальності кожного співробітника за дотримання умов конфіденційності; - захист оргтехніки (антивіруси, паролі, рівні доступу до секретної інформації); - участь у соціальних і благодійних програмах розвитку регіону; - розвиток бренд-менеджменту тощо.
Екологічна безпека	<ul style="list-style-type: none"> - Оптимізація витрат для дотримання норм допустимих вмістів шкідливих речовин, що попадають у навколишнє середовище; - дотримання екологічних параметрів продукції, що виробляється; - меліорація ґрунтів; - мінімізація втрат від адміністративних санкцій за порушення норм екологічного законодавства тощо.
Силова безпека	<ul style="list-style-type: none"> - Забезпечення фізичної та моральної охорони співробітників; - скорочення розкрадань і/або втрат із причин невиробничого характеру; - забезпечення збереження майна; - забезпечення фізичного захисту (технічне оснащення контрольно-пропускної системи, постів охорони, сигналізація).
Виробничо-збутова безпека	<ul style="list-style-type: none"> - Максимізація виторгу за рахунок розширення асортименту продукції, збільшення частки присутності на традиційних ринках та освоєння нових ринків; - підвищення якості продукції; - оптимізація постійних і змінних витрат; - регулювання товарно-матеріальних запасів; - забезпечення оптимального значення операційного левериджу.
Інноваційна безпека	<ul style="list-style-type: none"> - відновлення та модернізація технічного оснащення підприємства; - впровадження нових інноваційних технологій виробництва; - бюджетування НДДКР тощо.

Джерело: запропоновано автором

Результатом забезпечення економічної безпеки підприємства повинні виступати стабільність його функціонування (динамічний характер), ефективність фінансово-економічної діяльності (прибутковість), особиста безпека персоналу [4, с. 171].

Висновки. Механізм підвищення економічної безпеки підприємства полягає в досягненні ефективних параметрів його функціонування, збереженні виробничого та кадрового потенціалу, створенні конкурентоспроможного підприємства, формуванні умов для стійкого розвитку. Необхідно забезпечувати виконання зазначеного алгоритму дій і вживати превентивних заходів для досягнення економічної безпеки. Під час побудови системи економічної безпеки необхідно враховувати всі можливі фактори, тому що для кожного окремого підприємства ця система буде індивідуальною. З метою протидії загрозам економічної безпеки підприємства й забезпечення стабільного функціонування підприємства необхідно не тільки створити систему захисту, але й забезпечити її раціональне функціонування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Варналій З.С. Економічна безпека: навчальний посібник. Київ, 2009. 647 с.
2. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення. Львів, 2008. 384 с.
3. Дацків Р.М. Економічна безпека держави в умовах глобальної конкуренції. Львів, 2006. 159 с.
4. Ильин А.И. Экономика предприятия: краткий курс. Минск, 2012. 236 с.
5. Козаченко А.В., Пономарев В.П., Ляшенко А.Н. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения. Киев, 2009. 202 с.

6. Николаюк С.І., Никифорчук С.І. Безпека суб'єктів підприємницької діяльності: курс лекцій. Київ, 2009. 320 с.
7. Стратан І. Безопасность бизнеса: монография. Кишинев, 2011. 336 с.
8. Шваб Л.І. Економіка підприємства: підручник. Київ, 2011. 416 с.
9. Штангрет А.М., Лозовицький Д.С., Котляревський Я.В., Караїм М.М. Основи економічної безпеки підприємств: навч. посіб. Львів, 2013. 284 с.

REFERENCES:

1. Varnalii Z.S. (2009). Ekonomichna bezpeka [Economic security], Znannia, Kyiv, Ukraine.
2. Vasylytsiv T.H. (2008). Ekonomichna bezpeka pidpriemnytstva Ukrainy: stratehiia ta mekhanizmy zmitsnennia [Economic security of enterprise of Ukraine: strategy and mechanisms of strengthening], Aral, Lviv, Ukraine.
3. Datskiv R.M. (2006). Ekonomichna bezpeka derzhavy v umovakh hlobalnoi konkurentsii [Economic security of the state is in the conditions of global competition], Tsentr Yevropy, Lviv, Ukraine.
4. Il'in A.I. (2012). Jekonomika predpriatija: kratkij kurs [An economy of enterprise: is a short course], Novoe znanye, Minsk, Belarusyia.
5. Kozachenko A.V., Ponomarev V.P., Ljashenko A.N. (2009). Jekonomicheskaja bezopasnost' predpriatija: sushhnost' i mehanizm obespechenija [Economic security of enterprise: essence and mechanism of providing], Lybra, Kyiv, Ukraine.
6. Nikolaiuk S.I., Nykyforchuk S.I. (2009). Bezpeka sub'iektiv pidpriemnytskoi diialnosti : kurs lektsii [Safety of performers of entrepreneurial activities: is a course of lectures], KNT, Kyiv, Ukraine.
7. Stratan I. (2011). Bezopasnost' biznesa: monografija [Business safety: monograph], Kishinev, Moldova.
8. Shvab L.I. (2011). Ekonomika pidpriemstva: pidruchnyk [Economy of enterprise: textbook], Karavela, Kyiv, Ukraine.
9. Shtanhret A.M., Lozovytskyi D.S., Kotliarevskyi Ya.V., Karaim M.M. (2013). Osnovy ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv: navch. posib. [Bases of economic security of enterprises], Ukr. akad. Drukarstva, Lviv, Ukraine.

Novyk I.V.
*Senior Instructor at Department of Financial
and Economic Security, Accounting and Taxation,
Ukrainian Academy of Printing*

MANAGEMENT OF THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

Modern enterprises come forward as a primary link of the national economy and carry out the activity in the conditions of hard competition and unstable environment. Consequences of the influence of internal and external threats on enterprises are various: the put aims are not arrived at, strategic firmness of enterprise is violated, disorganization of economic security of enterprises becomes possible. This circumstance requires from guidance the enterprises of construction of the complex system of the economic security sent to the timely exposure and operative removal of threats to the stable operation of the enterprise.

Within the framework of modern scientific conceptions under the economic security of enterprise understand such state of managing subject that is characterized by the organized totality of conceptual and pragmatic factors.

The system of economic security of enterprise can be examined as the totality of measures organizationally – the legal character of the present resources and market possibilities, providing of firmness and realization of interests, protecting, sent to the effective use from all possible threats and risks.

The aim of the system of economic security is providing of the proof functioning and development of enterprise on the basis of the worked out and realized complex of measures.

As an object of the system of economic security all comes forward that on what the directed activity from guaranteeing safety. To the concrete objects of defence take resources: financial, material, informative, human.

The system of economic security of performer of entrepreneurial activities must be based on such principles: legality, system and complexity, continuity, the priority of warning (timeliness) measures, development of preventive measures, financial viability, cooperation and coordination of all subdivisions of the enterprise.

The presented model of the complex system of economic security of enterprise determines the algorithm of operating under providing economic security for the enterprise.

Depending on the present state of financial and economic activity of enterprise, external and internal factors, it is offered to determine concrete directions of strengthening of the economic security of enterprise on every functional constituent. These measures can carry both preventive and reactive character depending on a concrete situation.

Stability of his functioning, efficiency of financial and economic activity, personal safety of personnel must come forward as a result of providing economic security of the enterprise.

With the aim of counteraction to the threats of economic security of the enterprise and providing the stable operation of the enterprise, it is necessary not only to create the system of defence but also provide it rational operation.

УДК 339.97

Пасічник Т.О.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Університету митної справи та фінансів***Колеснік Є.О.***студентка
Університету митної справи та фінансів***Сіліна І.С.***студентка
Університету митної справи та фінансів*

СУЧАСНІ МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ ТА МОЖЛИВОСТІ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

АНОТАЦІЯ

У статті описано маркетингові стратегії таких відомих світових брендів, як "Coca-Cola", "Apple", "Colgate", "Starbucks", "Whole Foods", "Nike". У 2018 році існує низка нових маркетингових тенденцій, які мають значний вплив на стратегію «виходу на ринок», а саме розвиток штучного інтелекту; надання вмісту, адаптованого до певних облікових записів; квантовий маркетинг; контент із додатковою реальністю; інфляційний маркетинг; вбудований вміст виходить з моди, на зміну приходять B2B тощо. Наукова робота містить опис маркетингових стратегій вітчизняних компаній, таких як "Comfy", «Укрпошта», «Ощадбанк», "Intertop", "Rozetka", «Алло», "Citrus", «Сільпо». Визначено проблеми, що заважають розвитку компаній України, та шляхи їх вирішення.

Ключові слова: маркетингова стратегія, бренд, блоги, ринок, інтернет-реклама, клієнти.

АННОТАЦИЯ

В статье описаны маркетинговые стратегии таких известных мировых брендов, как "Coca-Cola", "Apple", "Colgate", "Starbucks", "Whole Foods", "Nike". В 2018 году существует ряд новых маркетинговых тенденций, которые оказывают значительное влияние на стратегию «выхода на рынок», а именно развитие искусственного интеллекта; предоставление содержания, адаптированного к определенным учетным записям; квантовый маркетинг; контент с дополнительной реальностью; инфляционный маркетинг; встроенное содержимое выходит из моды, на смену приходит B2B и другие. Научная работа содержит описание маркетинговых стратегий отечественных компаний, таких как "Comfy", «Укрпочта», «Ощадбанк», "Intertop", "Rozetka", «Алло», "Citrus", «Сильпо». Определены проблемы, мешающие развитию компаний Украины, и пути их решения.

Ключевые слова: маркетинговая стратегия, бренд, блоги, рынок, интернет-реклама, клиенты.

ANNOTATION

The article describes the marketing strategies of such well-known global brands: "Coca-Cola", "Apple", "Colgate", "Starbucks", "Whole Foods", "Nike". In 2018, there are a number of new marketing trends that have a significant impact on the strategy of "entering the market", this is: the development of artificial intelligence; the provision of content adapted to certain accounts; quantum marketing; content with additional reality; inflationary marketing; the built-in content goes out of fashion, replaced by B2B and others. The scientific work describes the marketing strategies of Ukrainian companies, such as: "Comfy", "Ukrposhta", "Oschadbank", "Intertop", "Rozetka", "Allo", "Citrus", "Silpo". Also identified are the problems that hamper the development of Ukrainian companies and steps to address them.

Key words: marketing strategy, brand, blogs, market, Internet advertising, clients.

Постановка проблеми. Сучасний світ характеризується жорсткою конкурентною боротьбою у сфері торгівлі, непередбачуваністю змін у потре-

бах споживачів та швидким розвитком новітніх технологій. Тому для ефективного провадження підприємницької діяльності кожне підприємство вибирає свою довгострокову перспективу досягнення поставлених цілей, що є можливим лише за умови задоволення потреб споживачів. Цьому сприяє вдалий вибір маркетингової стратегії. «Правильна» маркетингова стратегія зберігає теперішні позиції на ринку, сприяє майбутньому розвитку та функціонуванню у зовнішньому середовищі. Існує безліч маркетингових стратегій, однак українські підприємства часто мають проблеми з вибором маркетингової стратегії через непристосованість світових стратегій до українського середовища або складність їх застосування вітчизняними підприємствами. Найвні факти спонукають до дослідження цієї проблеми та пошуку шляхів її подолання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вітчизняних і зарубіжних вчених присвятили наукові роботи дослідженню маркетингового потенціалу підприємства. Це такі науковці, як Н. Аткина, В. Багреєв, Л. Балабанова, В. Баранчев, В. Гончарук, Л. Гуляєва, Ф. Котлер, В. Кунцевич, С. Лавренова, Р. Мажинський, Р. Марушков, В. Онищенко, Е. Попов, А. Рожков.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте тема вибору маркетингової стратегії підприємства не є розкритою.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Завданнями, які висуваються у процесі створення наукової роботи, є характеристика маркетингових стратегій, які застосовують найвідоміші світові компанії; розгляд інноваційних маркетингових світових тенденцій; опис використання маркетингових стратегій українськими компаніями; визначення недоліків маркетингової діяльності вітчизняних підприємств та шляхів їх вирішення.

Метою статті є опис іноземних і вітчизняних маркетингових стратегій та тенденцій, а також надання рекомендацій українським компаніям щодо вибору маркетингової стратегії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найвища мета будь-якого бізнесу полягає в повній реалізації потенціалу вибраної ідеї та ство-

ренні робочої бізнес-моделі. Для того щоби бути успішним у маркетингу, необхідно почати з твердої стратегії, яка підтримує зростання та розвиток бізнесу. Треба подумати про сильні сторони та те, що ви справді можете запропонувати споживачам.

Бізнес-стратегія – це ділова концепція функціонування та розвитку вашої справи на вибрану стратегічну перспективу, викладена у вигляді системи найважливіших управлінських рішень і програми доцільних дій.

Як зазначає Роджер Мартін, який є автором інноваційного підходу “integrative thinking” (інтеграційне мислення), сутність якого полягає в тому, що не обов’язково вибирати з протилежних бізнес-моделей, краще оцінити плюси й мінуси кожної з них і взяти все найкраще, у Гарвардському огляді бізнесу, «правильний маркетинг та правильна стратегія полягають у тому, щоб робити вибір, який створює і підтримує певний набір можливостей, які дають змогу компанії перевершити своїх конкурентів».

Світові економічні потрясіння такі як, наприклад, криза 2008–2009 років, зумовлюють необхідність перегляду та зміни у сучасній маркетинговій науці та практиці. Стало зрозумілим, що використання багатьох маркетингових прийомів стало просто невігідним і безрезультатним. До таких прийомів можна віднести скорочення асортименту, агресивне стимулювання збуту, використання примітивної реклами тощо. Недоречними стали цінові війни між виробниками, а частка ринку, зниження витрат, якісне обслуговування не завжди гарантують лідерство на ринку.

На цьому етапі розвитку функціонує нова маркетингова модель персоналізації. Це означає, що виробники відмовляються від масовості свого продукту для масового споживача.

Сьогодні успіх підприємства залежить від таких факторів:

- відсутність вигоди у підвищенні цін для покриття витрат, замість чого використовується пошук нових шляхів скорочення витрат згідно з очікуваннями споживачів;
- недостатність якісного та безпроблемного сервісного обслуговування для повного задоволення споживачів;
- розвиток бажання у клієнтів до преміальних (додаткових) послуг, товарів;
- відсутність можливості досягнення успіху через обмеження в процесі вдосконалення функціональних характеристик продукції.

Розглянемо маркетингові стратегії, які застосовують найвідоміші світові компанії.

1) «Кока-Кола» використовує послідовність бренда. Дослідження показали, що «Coca-Cola» є одним з найвідоміших брендів у світі, адже вона зберегла ідентичність бренда та продукцію послідовно протягом більше 130 років. «Кока-Кола» витрачає приблизно 4,3 мільярда доларів на маркетинг та рекламу щороку.

Можна зробити висновок, що помилкою, яку допускають багато власників і маркетологів, є відсутність узгодженості щодо їхнього маркетингу та розвитку бренда.

2) “Apple” використовує створення руху. Цей рух допоміг бренду створити культ, що витримав випробування часом. У всіх своїх маркетингових заходах компанія “Apple” не тільки демонструвала свою продукцію, але й створювала образ, що їхні продукти є далекоглядними. Їх маркетинг допоміг продемонструвати, що люди відчувають потребу в продукції “Apple”, щоби певним чином покращити своє життя. Створення цього типу маркетингу має задовольняти таку вимогу: бренд повинен мати інноваційний та чудовий продукт, який можна легко інтегрувати в життя людей. Крім того, треба надати винятковий досвід клієнтам: пропонуйте безліч корисної та безкоштовної інформації, яку клієнт справді хоче читати; надайте своїм продуктам та послугам естетичний вигляд, створіть безпрецедентний досвід обслуговування; будьте оригінальними та послідовними.

3) “Colgate” створює довіру. Ця стратегія допомогла бренду не тільки продавати зубну пасту, але й стати одним з провідних та найнадійніших продуктів пасти у світі. Щоби повторювати цю стратегію для вашого бізнесу, подумайте про те, що споживачі справді хочуть знати, яка інформація полегшить їхнє життя. Дослідження показали, що коли ви пропонуєте щось корисне для своїх споживачів безкоштовно, то вони, найімовірніше, замовлять у вас у майбутньому і рекомендуватимуть вашу марку.

Завдяки навіть найменшому бюджету ви можете створювати блоги, електронні книги, відеоролики, електронні листи та навіть електронні курси, які можуть допомогти вам просвіщати своїх клієнтів, створювати тривалі зв’язки та довіру.

4) “Starbucks” є соціальним брендом. Соціальні медіа важливі, оскільки це допомагає встановити стиль бренда, авторитет та довіру. У “Starbucks” знають про те, що хочуть їх шанувальники, і користуються надзвичайно успішними обліковими записами у “Facebook”, “Twitter” та “Instagram”. Причиною того, що “Starbucks” є настільки успішним у соціальних мережах, є розумне використання відео і зображень на їх каналі. “Starbucks” також проводить акції та конкурси через свої соціальні медіа-платформи.

5) “Whole Foods” використовує стратегію стійкості до чогось. Коли “Whole Foods” з’явилась на ринку, насправді не було нічого подібного. Їхня стратегія полягала в тому, щоб запропонувати одну річ і запропонувати її добре, що справді стало відмінною рисою їх успіху. “Whole Foods” з’явилась з однією метою, що полягала в пропозиції споживачам доступу до чистої, задумливої, органічної їжі. “Whole Foods” інформує споживачів про те, звідки їх

їжа походить, і створила орієнтири, які конкуруючі бренди просто не можуть наздогнати. Для того щоб відтворити це у вашій компанії, ваш бренд повинен чимось стати. Це може бути чиста їжа, бездоганне обслуговування клієнтів, безпека чи якість товару.

Насправді нещодавне дослідження також показало, що тисячі споживачів вважають за краще купувати у компаній, які підтримують добру справу і допомагають суспільству у певний спосіб. Подібно до того, як “Whole Foods” підтримує місцевих фермерів та добросовісні торгові угоди, ваш бренд може робити те саме, щоби покращити свій імідж та залучити більшу цільову аудиторію.

6) “Nike” продає історію. Для кожної нової пари взуття та технології “Nike” пропонує історію не просто специфікації продукту. “Nike” продає історію, яка допомагає продавати свою продукцію. Кожен продукт, що ви пропонуєте, має якусь історію, і якщо ви можете отримати достатньо креативного матеріалу, то ви можете перетворити цю історію на щось потужне для вашої марки.

Написання блогу або використання інструментів соціальних мереж, таких як “Instagram”, також є чудовим способом намалювати візуальну історію вашого бренду. “Nike” пропагують спорт і фітнес, вони сприяють здоров’ю, рекламують речі, які набагато більші, ніж просто пара взуття.

Для того щоб зробити бізнес та маркетингову стратегію успішною в довгостроковій перспективі, вона повинна бути адаптованою та відкритою до змін разом із ринком [1].

Традиційна інтернет-реклама – це справа минулого. Чому? Підсумок показує, що це більш дратує, ніж є ефективним. Дослідження показують, що 18-34-річні люди ігнорують інтернет-банери та цифрові реклами більше, ніж телевізійні та радіопередачі, а також рекламу в газетах. Більше того, 54% користувачів Інтернету не натискають на банерні реклами просто тому, що не довіряють їм.

Сьогодні роздрібна торгівля стала сфокусованою на замовниках. Лише маркетологи, які створили надійну культуру, керуючу даними, які використовують аналіз та персоналізацію, можуть адаптуватися до постійно змінюваних можливостей та очікувань.

2017 року відбувся випуск нових технологій, таких як Google Home і iPhone X. Цифрова реклама збільшує прибутки з кожним роком, а перевагу мають ті бренди, які націлені на інновації та обслуговування клієнтів (“Tesla” й “Amazon”). У 2018 році існує низка нових маркетингових тенденцій, які мають значний вплив на стратегію «виходу на ринок».

1) AI бере на себе повідомлення веб-сайту. Завдяки таким інструментам, як Intercom та Drift, маркетологи вже можуть використовувати інтегровані інтелектуальні засоби живого чату для спілкування з клієнтами.

2) Ключовим принципом маркетингу на основі облікових записів (ABM) є надання вмісту, адаптованого до певних облікових записів або типів облікових записів. Платформи, надані компаніями “Adobe” та “Optimizely”, дають змогу маркетологам рекомендувати конкретні частини контенту, подібні до того, які пропонує Netflix-шоу.

3) Квантовий маркетинг (сукупність підходів до визначення максимально ефективних способів просування будь-якого продукту) йде в основний рух. Організації, такі як “Unilever” та “Kraft”, випускають графічний набір з технологічного світу, будуючи команди з інформаційно-довідкової роботи, які працюють спільно з маркетологами.

4) Маркетологи починають розроблення контенту з додатковою реальністю. З випуском iPhone 8 і iPhone X “Apple” дала зрозуміти, що вони роблять ставки на додаткову реальність (AR).

5) Автомобільні оголошення стають новим маркетингом. Флот Веймо – виробник самокерованих машин, які імітували більше одного мільярда миль. Uber нещодавно замовив 24 000 позашляховиків “Volvo”, щоби бути оснащеним найновішими технологіями самозахисту. Що станеться, коли водіям більше не доведеться звертати увагу на дорогу? Звичайно, вони використовуватимуть контент, а за цим контентом з’являтимуться оголошення в автомобілі.

6) Бренди починають розробляти контент, оптимізований за голосом. У минулому році через пошук голосу було проведено 20 відсотків пошуків в Інтернеті. До 2020 року ця цифра зросте до 50 відсотків.

7) Захист конфіденційності стає основним місцем продажу. У 2017 році було зроблено декілька серйозних порушень даних. З вилучення електронної пошти DNC до порушення Equifax кібербезпека справила значний вплив на багато світових аспектів. Наприклад, новий закон, прийнятий Європейським Союзом з назвою “GDPR”, матиме великий вплив на те, що компанії повинні робити для захисту даних користувачів.

8) “Instagram” стає більш цінним каналом, ніж “Facebook”. У 2017 році “Instagram” оголосив, що приблизно 800 мільйонів людей використовують платформу щомісяця.

9) Провідні бренди інвестують у прямі трансляції. Близько двох третин маркетологів стверджують, що вони збільшать кількість активних подій, які вони проводять у 2018 році. Деякі з найуспішніших в світі організацій, включаючи “Salesforce”, “Airbnb” та “Google”, проводять щорічну подію, призначену для наявних клієнтів, потенційних клієнтів та преси разом під одним дахом.

10) Інтернет-маркетологи створюють багато-канальні рекламні кампанії. Найкращі маркетологи розробляють інтегровані маркетингові

кампанії, які використовують комбінацію електронних листів, цифрових оголошень та інших каналів, щоб зацікавити потенційних клієнтів новими способами.

Наприклад, за допомогою “Twilio” маркетологи можуть надсилати текстові повідомлення додатково до електронної пошти.

11) “Twitter” гине тихою смертю. Платформа зосереджена на залученні користувачів, а не на вдосконаленні їх рекламної платформи. В результаті маркетологи вже використовують інші соціальні медіа-платформи.

12) Машинне навчання змінює те, як маркетологи керують рекламою. Нові платформи, такі як “Acquisio” та “Tapica”, обіцяють оптимізувати витрати на рекламу за допомогою сучасних алгоритмів машинного навчання.

13) Віртуальна реальність ставиться під сумнів.

14) Споживачі чекають більше від брендів. Завдяки злиттю послуг споживачі матимуть більше очікування від усіх видів торгових марок. Голосові помічники, доставка в один день і вміст за запитом означають, що маркетологи B2C та B2B повинні знайти нові інноваційні способи, щоб задовольнити потенційних клієнтів з майже миттєвим реагуванням.

15) Інфляційний маркетинг залишається корисною стратегією. Майже 95% маркетологів, які використовують маркетингову стратегію впливу, вважають, що це ефективно. Засоби впливу створюють привабливий вміст, який, як видається, є органічним у багатьох випадках. Споживачі, особливо молодші, віддають перевагу вмісту, який відчуває себе менш «поеталним» та більш природним.

16) Вбудований вміст виходить із моди. Деякі з кращих брендів, включаючи “Hubspot” та “Zendesk”, мають відмінний вміст, щоб розвинути сильну присутність органічного пошуку в ландшафтах контенту [2].

У маркетингу вашого бренду важливо знайти баланс між вартістю та результатами. Зокрема, для нового бренду, який намагається розвиватися, метою є максимізація рентабельності інвестицій за допомогою пошуку найефективніших стратегій для найменшої суми грошей. Найефективнішими маркетинговими трендами є такі.

1) Блоги – найпростіший і найефективніший спосіб залучення клієнтів на ваш сайт. Сайти, які розміщують 16 блогів на місяць (приблизно 4 щоденника на тиждень), генерують в 3,5 рази більше веб-трафіку, а сайти, що блокують, вчетверо або менше. Рекламодавці, в яких є блог, в 13 разів частіше отримують позитивну віддачу від інвестицій, а компанії, які блог створюють, на 67% більше потенційних клієнтів, ніж ті, хто цього не робить.

2) Розсилки. Останніми роками списки електронної пошти сформували погану репутацію. Але коли вони використовуються правильно, то вони можуть бути дуже корисним інструментом. Потрібно створити список людей, які

справді зацікавлені в тому, що ви пропонуєте, і надавати їм регулярні оновлення про те, що відбувається у вашій компанії та чому це цікавить їх.

3) Інтернет-компанії є одним із найкращих і найефективніших способів залучення нових клієнтів. Профіль “Yelp” може підвищити популярність фірми для потенційних клієнтів. Це дає можливість заохотити вірних клієнтів залишати позитивні відгуки. “TripAdvisor” дає ті самі можливості для готелів, ресторанів та інших туристичних центрів.

4) Заклики до дій. «Ключем до зростання бізнесу є розуміння того, як цільовий ринок фірми шукає її послугу, а потім максимізує зусилля в цих маркетингових каналах з відповідними сильними закликами до дій», – пояснює Спенсер Кірк, який є генеральним директором “Extra Space Storage”. Кожне повідомлення на сайті, кожен опублікований блог і кожен електронний лист повинні запропонувати наступний крок для зацікавлених користувачів. Можливо, «Зв'яжіться з нами для отримання додаткової інформації» або «Завантажте нашу газету», або «Підпишіться на нашу інформаційну розсилку», але завжди має бути можливість для тих, хто хоче знати більше, щоби покращити стосунки з компанією.

5) Прес-релізи – це чудовий спосіб заохотити людей у певній галузі, повідомляючи про важливі оновлення від певної компанії. Можна створювати прес-релізи, щоб оголосити про випуск нових продуктів, нагороди, які ви нещодавно отримали, зміни у структурі компанії.

6) Купони та знижки – річ, що гарантує увагу аудиторії, адже вони повідомляють, як покупці можуть заощадити гроші. Необхідно зробити знижки та купони зовсім ексклюзивними, щоб клієнти, які отримують їх, відчували себе частиною елітного числа.

7) Використання відеозаписів – це один з найефективніших інструментів для використання у маркетинговій кампанії, щоб візуально залучити аудиторію та збільшити видимість вашої марки [3].

У 2017 році, згідно з X-Ray Marketing Awards, кращими маркетологами України стали такі компанії, як, зокрема, “Comfy”, «Укрпошта», «Ощадбанк», “Intertop”, “Rozetka”, «Алло», “Citrus”, «Сільпо».

Розглянемо те, які маркетингові стратегії використовують деякі з цих компаній сьогодні. Компанія «Укрпошта» створила новий бренд – знак якості. Маркетингова стратегія полягає у зміні ставлення співробітників до клієнта, вивченні продуктів, удосконаленні сервісу, вмінні вирішувати нестандартні ситуації.

Нові відділення працюють з розумінням того, що клієнт – це найважливіше, а також показують високі стандарти роботи. Новий продукт спочатку перевіряють, тестують, щоби досягти потрібної якості, і лише потім дають йому нову упаковку, маркетингову підтримку тощо.

В «Ощадбанку» останніми роками спостерігається активний і помітний маркетинг. Зараз компанія працює над розвитком додаткових каналів взаємозв'язку з аудиторією, головним пріоритетом яких буде Інтернет. Насамперед компанія зосереджує свою увагу на прогресивному іміджі та більш сучасних процесах.

13 грудня відбулась 12 церемонія нагородження Effie Awards Ukraine 2017. Effie Awards – це найбільша нагорода в галузі маркетингових комунікацій, яка оцінює креатив, стратегію та ефективність рекламних кампаній. Компанія «Comfy» відзначена золотою нагородою в категорії «E-Commerce» за редизайн сайту comfy.ua і визнана найефективнішою компанією-рекламодавцем в Україні [6].

Рекламні ролики «Comfy» увійшли до фіналу конкурсу в категоріях «Комп'ютерна техніка, телефони, гаджети» і «Обладнання, устаткування, товари для дому та офісу».

Впродовж останніх років спостерігається збільшення витрат на маркетинг, але й зменшення ефективності маркетингових стратегій. Для виробників важливішим є вихід нового товару на ринок, а не реальні потреби споживачів, що є результатом неефективної реклами.

Всеукраїнська рекламна коаліція оприлюднила результати розвитку рекламного ринку та прогноз на 2018 рік (табл. 1).

Досвід минулих років говорить про те, що рекламно-комунікаційна індустрія України починає відновлюватися після кількох років падіння. Прогноз на 2018 рік передбачає найбільший ріст у розмірі 30%, що є непоганим результатом в контексті тієї ситуації, що відбувається.

Отже, можна дійти висновку, що в Україні компанії застосовують не маркетинг як цілісну концепцію, а лише окремі елементи комплексу маркетингу. До недоліків маркетингової діяльності вітчизняних підприємств можна віднести:

- застосування лише окремих функцій маркетингу;
- спрямованість функцій маркетингу лише на стимулювання збуту;
- спрямування на короткострокову перспективу;
- відсутність гнучкості та необізнаність щодо потреб власних споживачів.

Розвиток концепції маркетингу українських компаній можна описати як перехід від націлення на збут до орієнтації на споживача. Більшість українських підприємств здійснює для дослідження ринку просте збирання фактів, а в кращому разі функціональний моніторинг.

Щоб переосмислити маркетингові зусилля та вийти на новий рівень, українські компанії

Таблиця 1

Рекламний медіаринок України [7]

Вид реклами	Підсумки 2013 року, млн. грн.	Підсумки 2014 року, млн. грн.	Підсумки 2015 року, млн. грн.	Підсумки 2016 року, млн. грн.	Підсумки 2017 року, млн. грн.	Зміни 2017 року до 2016 року, %	Прогноз на 2018 рік, млн. грн.	Зміни 2018 року до 2017 року, %
ТБ-реклама, всього	4 940	3 930	4 164	5 676	7 329	29	9 259	26
Пряма реклама	4 440	3 555	3 733	4 965	6 355	28	7 944	25
Спонсорство	500	375	431	711	974	37	1 315	35
Преса, всього	2 497	1 670	1 320	1 150	1 355	18	1 597	18
Національна преса	1 143	720		680	816	20	963	18
Регіональна преса	1 354	950		190	224	18	262	17
Спеціалізована преса				280	315	13	372	18
Радіореклама, всього	340	290	304	400	480	20	578	20
Національне радіо	229	205	217	290	348	20	418	20
Регіональне радіо	49	30	31	39	47	20	54	15
Спонсорство	62	55	56	71	85	20	107	25
ООН Media, всього	1 500	1 030	953	1 240	2 691	технічний зріст	3 330	24
Щитова реклама	1 250	875	821	1 081	2 263	технічний зріст	2 829	25
Транспортна реклама	125	70	64	77	327		382	17
Indoor-реклама (включаючи Indoor Video)	125	85	68	82	102		119	17
Реклама в кінотеатрах	40	30	74	35	40	15	46	15
Digital-реклама	2 050	2 115	2 355	3 140	4 344	38	5 650	30
Підсумки медіаринку	11 367	9 065	9 120	11 641	16 240	40	20 460	26

мають виконувати такі кроки згідно зі світовим досвідом:

1) використовувати дані, щоби допомогти своїм клієнтам прийняти найкраще рішення щодо придбання, забезпечення людей можливістю робити найкращі покупки та підтримувати їх зв'язок із брендом;

2) використовувати аналітику, мета якої полягає не лише в оцінюванні рентабельності інвестицій різних маркетингових кампаній, але й у визначенні впливу цих акцій на кожного клієнта;

3) використання інтелектуального прогнозування, щоби сегментувати нових покупців та зосередитись на тих, хто має цілорічний потенціал; інтелектуальна система може знайти моделі даних ваших клієнтів, щоби запропонувати клієнтів із:

- вищим AOV (середня вартість замовлення);
- високою LTV (вартість життя клієнта);
- вищою ймовірністю покупки;

4) використання повною мірою вбудованого інтерфейсу; використовуючи дані в режимі реального часу для персоналізації, автоматизації, обслуговування клієнтів та логістики, ІТ та машинного навчання, маркетологи зможуть передбачити потреби замовника;

5) застосування більш ефективної інтеграції та використання великих даних; централізована база клієнтів – основа кожного алгоритму машинного навчання, тому не має бути ніяких прогалин у зборі та інтеграції даних клієнта [4];

6) проведення вебінарів, підкастів та онлайн-реклами живих подій; технічні платформи подій, зокрема “Helpbrite”, створюють і продають подію, а також сприяють продажу квитків та керуванню аудиторією;

7) використання соціальних мереж; 67% споживачів використовують соціальні медіа для запитів; спочатку дізнавшись, які платформи використовує ваша аудиторія, ви можете націлити свої публікації на найкращі часи та дати; залучіть свою аудиторію до соціальних мереж, починаючи з бесіди та відповідаючи на похвали та скарги [5].

Висновки. Отже, результати діяльності будь-якого підприємства залежать не лише від фінансових показників, але й від раціональної організації маркетингу, гнучкості управлінської системи, бо в ринкових умовах керівництво компанії має спиратися на необхідні огляди кон'юнктури ринку, аналіз купівельних переваг, прогноз обсягів продажу, показники рекламної ефективності продукції. Тому для успішного функціонування компанія має діяти за спеціально сформованою маркетинговою стратегією.

За результатами дослідження ми дійшли висновку, що в маркетинговій діяльності українських підприємств наявні певні недоліки. Це несистемне застосування елементів маркетингу, обмеження функцій маркетингу до збутової діяльності, короткострокове планування,

відсутність ґрунтовних даних про потреби споживачів. Цей вид діяльності спрямований на максимізацію прибутку без урахування рівня задоволення та зацікавленості споживачів у продукції. Вітчизняні компанії мають постійно пристосовуватись до змін у зовнішньому середовищі, орієнтуючись на досвід відомих світових підприємств. У століття цифрових технологій задля просування свого бренда в межах країни та виходу продуктів з українським ім'ям на світові ринки важливо впроваджувати інноваційні технології, використовувати інтернет-ресурси, застосовувати останні маркетингові стратегії та тренди.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. 6 top marketing strategies from fortune 500 companies. URL: <https://kingkong.com.au/6-top-marketing-strategies-from-fortune-500-companies>.
2. 18 Marketing Trends to Watch in 2018. URL: <https://www.entrepreneur.com/article/305047>.
3. 7 Cost Effective Marketing Strategies For Growing A New Brand. URL: <https://www.forbes.com/sites/steveolenski/2015/11/23/7-cost-effective-marketing-strategies-for-growing-a-new-brand/#2301507b9551>.
4. How to build a better marketing strategy using new technologies available today. URL: <https://marketingland.com/build-better-marketing-strategy-using-new-technologies-available-today-234667>.
5. 7 Essentials for Any 2018 Digital Marketing Strategy. URL: <https://www.inc.com/jeremy-goldman/7-essentials-for-any-digital-marketing-strategy.html>.
6. Компания COMFY – самый эффективный рекламодатель Украины. URL: <http://blog.comfy.ua/kompaniya-comfy-samyj-ehffektivnyj-reklamodatel-ukrainy>.
7. Всеукраїнська рекламна коаліція. URL: <http://vrk.org.ua/ad-market>.

REFERENCES:

1. 6 top marketing strategies from fortune 500 companies [Electronic resource]. – Access mode: <https://kingkong.com.au/6-top-marketing-strategies-from-fortune-500-companies>.
2. 18 Marketing Trends to Watch in 2018 [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.entrepreneur.com/article/305047>.
3. 7 Cost Effective Marketing Strategies For Growing A New Brand [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.forbes.com/sites/steveolenski/2015/11/23/7-cost-effective-marketing-strategies-for-growing-a-new-brand/#2301507b9551>.
4. How to build a better marketing strategy using new technologies available today [Electronic resource]. – Access mode: <https://marketingland.com/build-better-marketing-strategy-using-new-technologies-available-today-234667>.
5. 7 Essentials for Any 2018 Digital Marketing Strategy [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.inc.com/jeremy-goldman/7-essentials-for-any-digital-marketing-strategy.html>.
6. Kompaniya COMFY – samyj effektivnyi reklamodatel Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://blog.comfy.ua/kompaniya-comfy-samyj-ehffektivnyj-reklamodatel-ukrainy>.
7. Vseukrainska reklamna koalitsiia [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://vrk.org.ua/ad-market>.

Pasichnyk T.O.
*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management of Foreign Economic Affairs,
University of Customs and Finance*

Koliesnik Ye.O.
*Student,
University of Customs and Finance*

Silina I.S.
*Student,
University of Customs and Finance*

MODERN MARKETING STRATEGIES AND POSSIBILITIES OF THEIR USE IN UKRAINE

For the effective implementation of the entrepreneurial activity, each enterprise chooses long-term perspective to achieve the goals. This is facilitated by a successful choice of marketing strategy. The “right” marketing strategy preserves current market positions, contributes to further development and functioning in the external environment.

The article describes the marketing strategies of such well-known global brands: Coca-Cola (brand consistency), Apple (creation of movement), Colgate (creates trust) Starbucks (social), Whole Foods (stand by what), Nike (sell story).

In 2018, there are a number of new marketing trends that have a significant impact on the strategy of “entering the market,” this: the development of artificial intelligence; personalization goes to the next level; quantum marketing goes mainstream; marketers begin developing augmented-reality content; in-car ads become a new marketing channel for some; brands start to develop voice-optimized content; privacy protection becomes a major selling point; Instagram becomes more valuable channel than Facebook; leading brands invest in live broadcasts; Internet marketers create multi-channel advertising campaigns; Twitter dies a quiet death; machine learning changes how marketers manage advertising; virtual reality is called into question; consumers expect more from brands.

Marketing of Ukrainian enterprises today is characterized by short-term planning. Enterprise management needs to develop and apply long-term marketing strategies that will make it more flexible and quickly adapted to changes.

The scientific work describes the marketing strategies of Ukrainian companies, such as: Comfy, Ukrposhta, Oschadbank, and others. Also, the problems that hamper the development of Ukrainian companies and steps to solve them are identified.

So, in the age of digital technologies, it is important to introduce innovative technologies, use Internet resources, apply the latest marketing strategies and trends in order to promote brand inside the country and to bring products with the Ukrainian name to the world markets.

УДК 338.46:339.138

Рябова Т.А.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу, PR-технологій та логістики
Чернігівського національного технологічного університету***Рябов І.Б.***кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри маркетингу, PR-технологій та логістики
Чернігівського національного технологічного університету*

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ У СФЕРІ ПОСЛУГ

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено особливості маркетингу у сфері послуг, розглянуто його специфічні риси, відмінності від товарних ринків, які обумовлюють особливі підходи до маркетингової діяльності підприємств на ринку послуг. Саме розуміння специфіки ринку послуг та використання відповідного маркетингового інструментарію забезпечать виробникам послуг підвищення ефективності їх діяльності.

Ключові слова: маркетинг, маркетингова діяльність, сфера послуг, ринок послуг, маркетинг сфери послуг, особливості сфери послуг, споживачі послуг.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы особенности маркетинга в сфере услуг, рассмотрены его специфические черты, отличия от товарных рынков, что вызывают необходимость применения особых подходов к маркетинговой деятельности предприятий на рынке услуг. Именно понимание специфики рынка услуг и использование соответствующего маркетингового инструментария обеспечат производителям услуг повышение эффективности их деятельности.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговая деятельность, сфера услуг, рынок услуг, маркетинг сферы услуг, особенности сферы услуг, потребители услуг.

ANNOTATION

The article investigates the features of marketing in the service sector, examines its specific features, differences from commodity markets, which determine the specific approaches to the marketing activities of enterprises in the service market. It is the understanding of the specifics of the service market and the use of appropriate marketing tools to provide service providers to improve their performance.

Key words: marketing, marketing activities, services, market services, marketing services, features of the service sector, consumers of services.

Постановка проблеми. Рівень розвитку ринку послуг є одним з найважливіших індикаторів розвитку економіки будь-якої країни світу та відображає всю сукупність соціально-економічних проблем, що існують в державі. Саме ринок послуг (як в Україні, так і у світі) має постійні тенденції до зростання, а його обсяги у структурі ВВП свідчать про її економічний стан.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед українських і закордонних учених увагу теоретичним і практичним аспектам розвитку сфери послуг приділяють В. Апошій [1], Т. Бурменко [9], А. Войчак, М. Долішній [2], О. Моргулець [6] та інші. Свій внесок у дослідження проблем формування маркетингу послуг зробили А. Войчак, К. Гронрос, Ф. Котлер, К. Лавлок [4], В. Мальченко, Е. Песоцька, Л. Ткаченко, О. Шканова та інші науковці.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на великий інтерес учених-економістів до теоретичних і практичних аспектів розвитку сфери послуг, окремі аспекти маркетингу послуг залишилися недостатньо вивченими. Також потребують подальшого вивчення особливості формування та перспектив розвитку маркетингу послуг в Україні.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Внаслідок процесів глобалізації відбуваються системні трансформаційні процеси в Україні, в результаті чого все більше підприємств стикаються з усе більшим тиском конкуренції на ринку послуг, тому розуміння особливостей цього ринку дасть їм можливість покращити свою маркетингову діяльність та підвищити її ефективність.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринкова економіка в Україні почала складатися лише в першій половині дев'яностих років двадцятого століття після розпаду СРСР, а одночасно зі впровадженням ринкових реформ почав складатися національний ринок послуг. Нині до сфери послуг відноситься широке коло видів економічної діяльності, спрямованих на задоволення як особистих потреб споживачів, так і потреб суспільства загалом.

Ринок послуг існує разом із товарним ринком і є одним з його різновидів, що розвивається в рамках загальних законів ринкової економіки та підкоряється цим законам. Водночас ринок послуг має низку специфічних рис, які обумовлюють особливий підхід до маркетингової діяльності підприємств цієї сфери [8, с. 173].

1) Особливості виробництва і споживання послуг.

Виробництво багатьох послуг збігається з їх споживанням у часовому та просторовому відношенні, що обумовлює відсутність відчутних результатів виробництва послуг та ускладнює процес споживчого вибору. Споживач може оцінити якість послуги тільки після її споживання, а заздалегідь має лише непряму можливість для її оцінювання. Це надзвичайно важливо для маркетингової діяльності підприємства, оскільки робить особливо значущою його політику комунікацій.

2) Неможливість зберігання і транспортування послуг.

Послуги неможливо зберігати і транспортувати, що збільшує ступінь підприємницького ризику в усіх галузях послуг, а також вимагає більш точного обліку фактору часу та сезонних навантажень протягом доби, місяця або іншого проміжку часу.

Все це висуває особливі вимоги до якості маркетингової діяльності, бо на ринку послуг необхідна більш ретельна узгодженість попиту і пропозиції та вміння виробництва швидко пристосовуватися до змін споживчого попиту.

3) Особистий контакт виробника зі споживачем.

Послуга не існує окремо від виробника, що робить особливо важливою кваліфікацію персоналу. Від його професійних навичок, знань, здібностей і комунікабельності залежить конкурентоспроможність підприємства сфери послуг, а особливо зі зростанням індивідуалізації запитів споживачів та розширенням асортиментного ряду послуг.

4) Мінливість якості надання послуг.

На ринку послуг процес їх виробництва та споживання збігається, що викликає неможливість гарантувати постійну якість послуг, тому результат діяльності підприємства сфери послуг сильно залежить від кваліфікації кадрів. Послуга є різновидом людської діяльності, а якість її надання може змінюватися під впливом багатьох факторів. З метою зведення до мінімуму впливу фактору мінливості якості підприємства сфери послуг вдосконалюють кадрову структуру, підвищують кваліфікацію персоналу та впроваджують більш сучасні технічні засоби та більш ефективні технології.

Крім зазначених вище відмінностей характеристик послуг, маркетингова діяльність на ринку послуг повинна враховувати ще цілу низку особливостей цього ринку.

Ринок послуг відрізняє висока динамічність ринкових процесів, яка пов'язана як з динамічним характером попиту на послуги, що є схильним до значного впливу фактору часу, так і з високою динамічністю пропозиції на ньому. Однією з головних тенденцій, що спостерігаються на ринку послуг, є швидке поширення нових інформаційних і комунікаційних технологій. Це є результатом залучення України до процесів глобалізації та Євроінтеграції.

Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій дає можливість вдосконалення традиційних послуг, завдяки чому з'являються нові способи надання послуг через мережу Інтернет, що дає змогу підприємцям залучати нових споживачів.

Однією з головних вимог ефективної маркетингової діяльності у сфері послуг є правильне розуміння підприємством свого цільового ринку. Для підприємств, що працюють на ринку послуг, одним з найефективніших принципів сегментації є територіальний принцип, бо форми надання послуг, попит та умови функціонування підприємств послуг залежать від характеристик території, охопленої конкретним

ринком. Виділяють два основні типи ринку послуг, а саме компактний і дисперсний.

В умовах компактного ринку сфера діяльності підприємств послуг має чітку просторову ознаку. Вона може здійснюватися в межах району, міста, селища або груп селищ та охоплювати їх навколишню територію. Товарна політика на такому ринку передбачає розробку й надання послуг стаціонарними підприємствами та організаціями сфери обслуговування, що розміщені в рамках певного територіального утворення. Основою тут є вивчення попиту на послуги, які характерні для цієї території. Принцип територіальної сегментації при цьому необхідно доповнювати соціальними, демографічними, поведінковими та іншими критеріями [5].

Процес виробництва та збуту послуг на компактному ринку також часто залежить від щільності населення території.

На дисперсному ринку процес задоволення попиту на послуги є значно складнішим. На ньому, як правило, існують великі транспортні проблеми, тому необхідно орієнтувати маркетингову діяльність на пошук специфічних форм надання послуг. Товарний ряд формується на основі так званих виїзних послуг споживачу через певні проміжки часу і в стислі строки. Номенклатура таких послуг невелика, але дає змогу забезпечувати основні потреби населення.

Ще однією властивістю ринку послуг, яка також обумовлена впливом територіальної специфіки, є його локальний характер.

Внаслідок впливу територіальних умов ринок послуг локалізується в рамках певних територіальних утворень. Ринок послуг України має специфічну структуру та характеризується неоднорідністю і структурними диспропорціями в регіонах, що є наслідком незрілості ринкових і соціально-економічних механізмів функціонування всієї сфери послуг, а також специфічними особливостями ринку послуг.

Ринок послуг є більш чутливим до змін ринкової кон'юнктури, ніж товарний ринок, що зумовлене неможливістю зберігання, складування і транспортування послуг. Це вимагає від підприємств послуг більш точного аналізу та прогнозування рівня попиту на послуги, інших факторів ринкового середовища та збільшує рівень підприємницького ризику [6, с. 63].

Високий рівень конкуренції на ринку послуг України вимагає орієнтації маркетингової діяльності підприємств сфери послуг на побажання і запити споживачів до тієї чи іншої послуги.

Найчастіше виробниками послуг є малі та середні підприємства різного профілю. Оскільки малі підприємства орієнтовані на задоволення потреб споживачів, їм необхідно швидко реагувати на всі зміни споживчого ринку. На відміну від великих підприємств, малі підприємства мають більшу мобільність, тому цей процес для них є більш простим. Малі підприємства більш схильні до нововведень та, як правило, забезпечують короткий термін окупності інвестицій.

Однією з проблем українського ринку послуг є необхідність підтримки малого та середнього бізнесу з боку держави.

Послуги мають високий ступінь диференціації, що пов'язане з процесами диверсифікації, персоніфікації та індивідуалізації попиту на послуги. Підприємства сфери послуг у своїй маркетинговій діяльності мають орієнтуватися перш за все на потреби та можливості споживачів та швидко задовольняти їх очікування. Це забезпечить підприємствам високий рівень конкурентоспроможності, підтримку платоспроможного попиту та інвестиційну привабливість [3, с. 310].

Найбільш розвиненими в Україні є послуги у сферах соціально-побутового обслуговування, громадського харчування, торгівлі. Такі галузі, як сфера ЖКГ, культура, охорона здоров'я та освіта, не отримали такого розвитку. Це пов'язане переважно з тим, що у цих галузях домінуюче положення мають державні установи та організації, а маркетинг у сучасному розумінні взагалі не використовується.

Основними причинами активного державного втручання в процес виробництва є неієднотність ринку у сфері послуг. Також необхідно звертати увагу на те, що сфера послуг задовольняє не тільки потреби індивідуальних споживачів, але й потреби суспільства загалом, що обумовлює необхідність державного втручання у розвиток сфери послуг.

Держава має на меті вирішення соціальних питань, головним з яких є забезпечення гідного рівня життя для всіх верств населення, тому держава у своїй діяльності має спиратися на соціально орієнтований підхід, реалізуючи його в рамках системного соціально-економічного управління.

Значне місце у формуванні структурно-функціональної специфіки ринку послуг посідає регіональний аспект. Особливості місцевого самоврядування виявляються у відмінностях рівнів економічного розвитку, соціального забезпечення, розмірах територіальних громад, їх географічного розташування.

Метою органів місцевого самоврядування в економічній політиці є забезпечення місцевої громади необхідним обсягом послуг на основі наявних ресурсів. Так, наприклад, у сфері послуг ЖКГ України нерозвинена система цивільно-правових механізмів відповідальності, присутні постійне падіння якості послуг, що надаються, зростання тарифів на комунальні послуги, що робить неможливим ефективне надання кінцевих послуг та приводить до постійного збільшення витрат населення на послуги ЖКГ. Головною причиною, що стримує розвиток сфери транспортного обслуговування населення, є застарілий транспортний парк та повільний і недостатній темп оновлення рухомого складу.

Економічні відносини, які діють на ринку послуг, на відміну від товарних ринків, мають більш сильну мотивацію усіх суб'єктів ринкових відносин. Для споживача це пов'язане з намаганням досягти певного, більш високого со-

ціального статусу. Соціальна престижність на ринку послуг є одним з найважливіших чинників формування споживчого попиту [7, с. 24].

Економічна поведінка виробників послуг значною мірою обумовлена соціальними мотивами. Причиною є те, що виробництво послуг може здійснюватися малими підприємствами, ефективна діяльність яких не потребує настільки великих інвестицій, як у сфері матеріального виробництва. Виробники послуг мають більше можливостей для самовираження своєї особистості та затвердження соціальної престижності. Така мотивація виступає одним з факторів збільшення пропозицій на ринку послуг.

Висновки. На відміну від закордонних компаній, українські компанії не приділяють достатньої уваги маркетинговій діяльності. Якщо на товарних ринках підприємства більш-менш приділяють увагу маркетингу, то ситуація на ринку послуг зовсім інша. Більшість підприємців, які працюють у цій сфері, взагалі не розуміє особливості ринку послуг та його відмінності від ринку товарів. Розуміння специфіки ринку послуг та використання відповідного маркетингового інструментарію забезпечать виробникам послуг підвищення ефективності їх діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алопій В., Олексін І., Шутowska Н., Футало Т. Організація і технологія надання послуг: навч. посіб. Київ: ВЦ «Академія», 2006. 312 с.
2. Данилишин Б., Куценко В., Остафійчук Я. Сфера та ринок послуг у контексті соціальної модифікації суспільства: монографія. Київ: ЗАТ «Нічвала», 2005. 328 с.
3. Князик Ю. Стан та перспективи розвитку ринку послуг в Україні. Вісн. нац. ун-ту «Львів. політехніка». 2013. № 767. С. 309–316.
4. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия. 4-е изд. Москва: издательский дом «Вильямс», 2005. 1008 с.
5. Мальська М. Просторово-функціональна сегментація ринку послуг. Економіка. Управління. Інновації. Серія: Економічні науки. 2016. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2016_1_14.
6. Моргулець О. Менеджмент у сфері послуг: навч. посіб. Київ: Центр учб. л-ри, 2012. 384 с.
7. Перебийніс В., Трайно В. Маркетингове управління споживачами послуг: монографія. Полтава: ПУЕТ, 2015. 323 с.
8. Пойта І. Основні фактори і чинники впливу на розвиток ринку послуг. Бізнес Інформ. 2013. № 1(420). С. 170–174.
9. Сфера услуг: менеджмент : учеб. пособие / кол. авт.; под ред. Т. Бурменко. Москва: КНОРУС, 2007. 416 с.

REFERENCES:

1. Apopij V. (2006). Organizacija i tehnologija nadannja poslug [Organization and technology to provide services], Kyiv, VC "Akademija", Ukraine.
2. Danylyshyn B. (2005). Sfera ta rynek poslug u konteksti sotsial'noi modyfikatsii suspil'stva [Sphere and market of services in the context of social modification of society], Kyiv, ZAT "Nichvala", Ukraine.

3. Kniazyk Yu. (2013). The state and prospects of the market of services in Ukraine, *Visn. nats. un-tu "L'viv. politehnika"*, no 767, p. 309–316.
4. Lavlok K. (2005). *Marketing uslug personal, tehnologija, strategija* [Marketing services personnel, technology, strategy], Moscow, Izdatel'skij dom "Vil'jame", Russia.
5. Mal's'ka M. (2016). Spatial-functional segmentation of the services market, *Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii. Seriia: Ekonomichni nauky*, no 1, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2016_1_14.
6. Morgulec O. (2012). *Menedzhment u sferi poslug* [Management in services], Kyiv, Centr uchb. l-ry, Ukraine.
7. Perebyjnis V. (2015). *Marketynhove upravlinnia spozhyvachamy posluh* [Marketing management of consumer services], Poltava, PUET, Ukraine.
8. Pojta I. (2013). The main factors and factors influencing the development of the services market, *Biznes Inform, Mizhnarodnyj naukovyj ekonomichnyj zhurnal*, no 1(420), p. 170–174.
9. Burmenko T. (2007). *Sfera uslug: menedzhment* [Services: Management], Moscow, KNORUS, Russia.

Riabova T.A.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Marketing, PR-Technologies and Logistics,
Chernihiv National Technological University*

Riabov I.B.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Marketing, PR-Technologies and Logistics,
Chernihiv National Technological University*

FEATURES OF MARKETING IN THE FIELD OF SERVICES

The level of development of the services market is one of the most important indicators of the development of the economy of any country in the world and reflects the whole set of socio-economic problems that exist in the state. The market for services, both in Ukraine and in the world, has constant tendencies for growth, and its volumes in the structure of GDP testify to its economic condition.

As a result of the globalization processes taking place in Ukraine, more and more entrepreneurs are faced with ever-increasing competition from the services market, so understanding the features of this market will enable them to improve their marketing activities and increase their efficiency.

Currently, the scope of services includes a wide range of economic activities aimed at satisfying both the personal needs of consumers and meeting the needs of society as a whole.

The market for services exists in unity with the commodity market, but at the same time, the market for services has a number of specific features, which determine the special approach to the marketing activities of enterprises in this area.

The market for services is characterized by high dynamics of market processes, which is related both to the dynamic nature of demand for services, which is prone to a significant influence of the time factor, and with the high dynamics of supply on it. One of the main trends observed in the services market is the rapid spread of new information and communication technologies. This is the result of Ukraine's involvement in the processes of globalization and European integration.

The development of information and communication technologies provides an opportunity to improve traditional services, thus creating new ways of providing services through the Internet, which allows entrepreneurs to attract new consumers.

The market for services is more sensitive to changes in market conditions than the commodity market due to the inability to storage, warehousing, and transport services. This requires companies to more accurately analyse and predict the level of demand for services, other factors in the market environment, and increase the level of business risk.

The high level of competition in the Ukrainian services market requires the targeting of marketing activities of service enterprises to the wishes and requests of consumers for one or another service.

Unlike foreign companies, Ukrainian companies do not pay enough attention to marketing activities. If the commodity markets of the enterprise pay more or less attention to marketing, the situation on the services market is completely different. Most entrepreneurs who work in this area do not understand features of the market for services and their differences from the market of goods at all. Understanding the specifics of the services market and the use of appropriate marketing tools will provide service providers with an opportunity to increase their efficiency.

УДК 338

Стещенко О.О.

*аспірант кафедри бухгалтерського обліку
Університету державної фіскальної служби України*

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості діяльності держави щодо регулювання розвитку малого бізнесу в Україні та його впливу на національну економіку. Досліджено роль державного регулювання розвитку малого бізнесу в сучасних умовах. Розглянуто основні проблеми розвитку малого бізнесу в Україні, запропоновано комплекс заходів щодо їх вирішення.

Ключові слова: малий бізнес, держава, державна фінансова підтримка, методи державного регулювання, активізація малого бізнесу.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности деятельности государства по регулированию развития малого бизнеса в Украине и его влияния на национальную экономику. Исследована роль государственного регулирования развития малого бизнеса в современных условиях. Рассмотрены основные проблемы развития малого бизнеса в Украине, предложен комплекс мероприятий по их решению.

Ключевые слова: малый бизнес, государство, государственная финансовая поддержка, методы государственного регулирования, активизация малого бизнеса.

ANNOTATION

The article considers the peculiarities of the state's activity in regulating the development of small business in Ukraine and its impact on the national economy. The role of state regulation of small business development in modern conditions is researched. Also, the main problems of small business development in Ukraine are considered and a set of measures for their solution is proposed.

Key words: small business, state, state financial support, methods of state regulation, activation of small business.

Постановка проблеми. Структурні перетворення національної економіки, посилення глобалізаційних процесів обумовлюють необхідність відповідних трансформацій підприємницького сектору, важливою складовою якого є малий бізнес. Динамічний розвиток малого підприємництва є чинником формування конкурентного середовища, прискорення науково-технічного прогресу, зростання рівня зайнятості, формування середнього класу. Це досягається шляхом оперативного реагування у відповідь на зміни у зовнішньому середовищі, внаслідок чого зростає національна конкурентоспроможність. Як свідчить досвід розвинених країн, досягнення цієї мети в умовах економічної нестабільності та рецесії можливе лише завдяки здійсненню зваженої державної фінансової політики підтримки малого бізнесу. З огляду на зазначене доцільними є підвищення рівня ефективності державних та регіональних програм підтримки, обґрунтування пріоритетності підтримки малих підприємств за видами економічної діяльності та оптимізація застосовуваних державою фінансових інструментів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток теоретичних і прак-

тичних аспектів формування та реалізації окремих складових державного регулювання розвитку малого бізнесу зроблено такими вітчизняними науковцями, як І. Анацька [1], З. Варналій [2], С. Волосович, В. Гаврилук, О. Ганенко, Л. Дмитриченко, В. Жук, С. Качула, О. Квасниця, І. Луніна, А. Мазаракі, Н. Поповенко, К. Пейчева, Р. Слав'юк, Н. Чала, В. Федосов, І. Чугунов, Л. Яценко.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є вдосконалення теоретичних засад методів регулювання діяльності малих підприємств в Україні, розкриття особливостей державної політики підтримки малого бізнесу, визначення основних проблем, які виникають на шляху здійснення їх діяльності, а також пропозиція шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Становлення та розвиток ринкових відносин в Україні тісно пов'язані зі збільшенням ефективності діяльності малих підприємств. Малий бізнес як чинник зростання національної конкурентоспроможності є характерною ознакою сучасної розвиненої економіки. Проте нині внесок малих підприємств у розвиток економіки є недостатнім. У період криз постає необхідність державної підтримки підприємств, а особливо малого та середнього бізнесу. Сучасний стан фінансового ринку в Україні зумовив погіршення показників фінансової діяльності суб'єктів господарювання, що призвело до масових банкрутств підприємств. Стратегічно важливе значення малого бізнесу для соціально-економічного розвитку держави є одним з головних аргументів, яким обґрунтовується доцільність його державної підтримки. Крім того, загальний податковий режим певною мірою порушує принцип конкуренції, ставлячи малі підприємства в невігідне становище порівняно з великими.

Державне регулювання малої підприємницької діяльності є системою економічного, соціального, організаційного, правового та політичного забезпечення сприятливого бізнес-клімату для формування й розвитку малого підприємництва. Реалізація справедливої регуляторної політики держави у сфері малого бізнесу сприяє реалізації його потенціалу як одного з векторів економічного зростання [3].

Розглядаючи поняття державної підтримки малого підприємництва, бачимо, що здебільшого воно трактується як сукупність методів та форм сприяння розвитку малого підприємництва з урахуванням інтересів держави

та суб'єктів господарювання. Проте сьогодні відсутня однаковість у поглядах науковців на визначення поняття державної підтримки. Найдоцільніші з них представлені в табл. 1.

Верховна Рада України забезпечує нормативно-законодавчу базу державної політики підтримки щодо прийняття законів та інших актів. Національний банк України, згідно із Законом України «Про Національний банк України» [6] від 20 травня 1999 року № 679-XIV, проводить монетарну політику, виступає основним регулятором грошово-кредитного ринку та здійснює вплив на кредитну активність банків через встановлення норм та правил їх діяльності, зокрема офіційної облікової ставки для задоволення попиту суб'єктів підприємницької діяльності в додаткових коштах. Встановлюючи облікову ставку, Національний банк України впливає на процентну ставку за кредитами комерційних банків. Так, чим вище облікова ставка, тим вище процентна ставка комерційного банку, отже, тим більше фінансових ресурсів доводиться витратити суб'єкту господарювання для обслуговування кредиту. До того ж зі зростанням процентних ставок за кредитами попит на такі ресурси серед суб'єктів підприємництва зменшується.

Провідне місце у системі державної підтримки розвитку малого бізнесу посідає фінансова підтримка, механізм надання якої започатковано Постановою Кабінету Міністрів України «Про порядок надання фінансової підтримки підприємствам» від 19 жовтня 1994 року № 645. Проте вона могла надаватися лише державним підприємствам чи підприємствам, у майні яких частка державної власності перевищувала 50%. Це обмежувало можливості підприємств інших форм власності. Відносини, пов'язані з розвитком малого підприємництва в нашій країні, базуються на засадах Конституції (головного Закону України) та регулюються Господарським, Цивільним, Податковим кодексами [7], Законом «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», іншими законодавчими актами та міжнародними договорами, згода на обов'язковість дотримання яких надана Верховною Радою України [8].

Відповідно до цих нормативних документів поняття малого бізнесу в Україні об'єднує такі дві категорії [8]:

1) суб'єкти малого підприємництва (юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, середня кількість працівників яких за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності яких не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України);

2) суб'єкти мікропідприємництва (зазвичай фізичні особи-підприємці, у яких вказані показники не перевищують 10 осіб та 2 мільйонів євро відповідно).

З метою сприяння розвитку малого бізнесу з 1999 року в Україні запроваджено спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва. Плюсів і мінусів цієї системи, що залежать від умов здійснення підприємницької діяльності, господарських операцій та від величини його доходів, досить багато. Питання спрощеної системи оподаткування є одним з найважливіших для суб'єктів малого підприємництва та держави, оскільки у зовнішньоекономічному просторі необхідно забезпечити стабільний економічний розвиток малого підприємництва як одного з важливих елементів у ринковій системі.

Спрощена система оподаткування – спеціальний податковий режим, запроваджений для зниження податкового навантаження та стимулювання малого підприємництва в Україні. Спрощена система оподаткування значно легша з точки зору ведення бухгалтерського обліку, хоча має низку обмежень. Так, існує список дозволених для цієї системи оподаткування видів діяльності. Окрім цього, існують обмеження припустимого обсягу доходу та кількості найманих робітників. За весь час існування застосовувати спрощену систему оподаткування могли як фізичні особи-підприємці, так і юридичні особи [7].

Єдиний податок із суб'єктів малого підприємництва завжди був і залишається вагомим джерелом надходжень місцевих бюджетів та є серйозним важелем державного регулювання діяльності підприємств і малих підприємств, які є суб'єктами спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності. Практика оподаткування доходів суб'єктів малого підприємництва

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «державна фінансова підтримка малого бізнесу»

№	Представники	Зміст	Перевага	Недолік
1	З. Варналій [2, с. 25]	Розуміння державної фінансової підтримки через її складові.	Виокремлення у складі бюджету видатків для підтримки малого бізнесу.	Трактування державної фінансової підтримки через прямі методи.
2	О. Ганенко [4, с. 21]	Ототожнення державної та державної фінансової підтримки.	Акцентування уваги на пріоритетності державної фінансової підтримки.	Ототожнення цілого й частини.
3	В. Жук [5, с. 85]	Розгляд державної підтримки в контексті окремих видів діяльності малого бізнесу.	Виокремлення пріоритетних видів малого бізнесу.	Містить не всі складові державної фінансової підтримки.

Джерело: розроблено автором на основі джерел [2; 4; 5]

єдиним податком за усі роки його існування свідчить про те, що він є одним з найбільш ефективних засобів стимулювання розвитку малого підприємництва, гармонізації економічних інтересів держави та платників податків, а також забезпечення зайнятості населення.

Спроцена система оподаткування введена з метою підтримки малого підприємництва на етапі започаткування власного бізнесу зі встановленням досить простих та прозорих правил оподаткування, визначення бази оподаткування та мінімізації процедур обліку й звітності з метою покращення бізнес-клімату. Розвиток малого бізнесу є найбільш ефективним інструментом ринкового реформування економіки. Важливість цього сектору економіки виявляється в тому, що збільшується кількість зайнятого населення, в результаті чого збільшується рівень доходу населення, а це приводить до того, що зростає сукупний попит, наслідком якого є збільшення виробництва.

Тезис про обов'язкову державну підтримку суб'єктів малого підприємництва видається настільки беззаперечним, що серйозних наукових досліджень стосовно її доцільності в національному масштабі останніми десятиріччями не провадилося. Проте сучасний стан економіки країни та нелегкий шлях реформування знову підіймають проблему визначення економічної та політичної доцільності державної підтримки саме цієї категорії суб'єктів підприємництва (табл. 2).

В таких умовах основними цілями державної політики є:

- створення сприятливих умов щодо ефективної підприємницької діяльності;
- розвиток малого бізнесу як чинника створення конкурентного середовища та середнього класу в суспільстві;
- розвиток самозайнятості громадськості;

- збільшення відсотку участі представників малого бізнесу у формуванні ВВП;
- забезпечення організаційно-правових і соціально-економічних основ бізнесу;
- встановлення та забезпечення етико-правових норм підприємництва;
- забезпечення розвитку підприємницької інфраструктури;
- реалізація політики охорони навколишнього середовища.

Державним органам слід звернути увагу на фінансові заходи в регулюванні малого підприємництва. Говорячи про елементи фінансової політики, О. Тимченко [9] вважає, що держава повинна використовувати такі інструменти підтримки розвитку малого бізнесу:

- розробка механізму надання пільг (більш лояльна податкова політика);
- забезпечення простої системи сплати податків;
- розробка інструментів інвестиційного та кредитного забезпечення;
- надання допомоги щодо матеріально-технічного забезпечення.

Сьогодні актуальним питанням залишається також дослідження податкових механізмів державного регулювання підприємництва, які існують на сучасному етапі розвитку економіки. Г. Болотова [10] наголошує на побудові ефективної державної податкової політики на основі таких дій:

- загальний податковий тиск слід зробити оптимальним і постійним (незалежно від рівня масштабів та ефективності діяльності бізнесу);
- зниження кінцевого податкового навантаження для підприємств малого бізнесу має забезпечуватися за рахунок наданих їм пільг.

Особливої уваги заслуговує дослідження механізмів державного регулювання малого бізнесу на регіональному рівні [11, с. 58]. Слід наголоси-

Таблиця 2

Аргументи «за» та «проти» державної підтримки малого бізнесу

№	«За»	«Проти»
1. Економічний мотив		
	Деякі послуги економічно доцільно надавати тільки в межах малого бізнесу, орієнтованого на кінцевого споживача та найбільш до нього наближеного.	Малий бізнес не дає значну питому вагу ВВП, податки, зайнятість порівняно із середнім та великим бізнесом, тому варто підтримувати останні.
	Малий бізнес найшвидше реагує на зміну динаміки ринку, попиту тощо.	Часто малий бізнес не створює реальний продукт, а є посередником, що приводить до зростання вартості товарів чи послуг для кінцевого споживача.
	Податки малих підприємств та мікропідприємств найчастіше формують місцеві бюджети, тому їх підтримка вигідна громаді.	Податки малих підприємств та мікропідприємств мають незначну питому вагу в доходах місцевих бюджетів.
2. Соціальний мотив		
	Держава має мотивувати розвиток підприємництва, а малий бізнес є його першоджерелом.	Держава не має нікого підтримувати, бо сенс ринкової економіки полягає в саморегуляції, а штучна підтримка створює нежиттєдайні господарчі організми.
	Малий бізнес може слугувати інструментом зняття соціальної напруги для окремих категорій населення.	Наявність пільг у галузі оподаткування за виконання малим бізнесом певних умов створює підґрунтя для корупції.

Джерело: складено автором на основі джерела [2]

ти на тому, що державне регулювання з розвитку бізнесу є елементом економічної політики на центральному та регіональному рівнях з відповідними повноваженнями як центральних органів влади, так і регіональних владних структур. Згідно з метою щодо підвищення ефекту взаємодії між малим, середнім та великим бізнесом, а також владою О. Деренько [12, с. 46] пропонує вжиття низки заходів державного регулювання на регіональному рівні, а саме:

– створення регіональних центрів кооперації та субконтрактації щодо підготовки пропозицій з розвитку взаємовигідної співпраці між структурами бізнесу, інтеграції їх у міжрегіональне та міжнародне співробітництво;

– створення єдиного координаційного центру (як акумулятора інформації щодо наявності тимчасово невикористаних спеціалізованих виробничих, складських або інших приміщень великих підприємств, які можуть бути здані в оренду (реалізовані) малому бізнесу на умовах формування справедливої ціни на них, а також обладнання та техніки).

Наприклад, Н. Поповенко [13, с. 112] пропонує розробляти регіональні програми підтримки малого бізнесу з економічною спеціалізацією та регіональними особливостями, а також за рівнем потенційних можливостей регіону та наявності актуальних сировинних потужностей. На думку О. Чанхі, головними задачами держави є максимізація отриманого прибутку, правильний та раціональний розподіл наявних ресурсів та надання інвестиційної допомоги саме тим господарствам, які цього справді потребують.

До основних проблем розвитку малого підприємництва слід віднести такі.

1) Загальний стан економіки України. На тенденції розвитку малого підприємництва безпосередньо впливає негативна динаміка основних макроекономічних показників.

2) Монополізація бізнесу. Для нормального розвитку малого та середнього бізнесу необхідно зменшити масштаби монополізації великого бізнесу. Адже зараз в Україні великі підприємства просто витісняють дрібний бізнес. В результаті невелика кількість великих гравців просто поглинає ринки.

3) Низька конкуренція на внутрішніх ринках. У багатьох сферах спостерігається висока концентрація великих підприємств, а показники виходу на ринок нових фірм залишаються низькими. Кількість суб'єктів малого бізнесу в більшості країн перевищує 95% від загальної кількості суб'єктів, що провадять підприємницьку діяльність.

4) Обмежений доступ до фінансових ресурсів. Малий бізнес має менші можливості для розвитку, оскільки за однакового рівня фінансового тиску великі підприємства мають суттєво більші можливості щодо залучення фінансових ресурсів.

5) Обмежений доступ до ринку. Порівняно з великими корпораціями суб'єкти малого

бізнесу мають менші можливості розширення географії збуту своєї продукції, а також участі в державних закупівлях.

б) Технологічні бар'єри, зокрема обмежений доступ до інновацій та досліджень. Через брак фінансових та людських ресурсів малі підприємства мають незначні можливості самостійно реалізовувати дослідницькі проекти, спрямовані на постійне технічне та технологічне вдосконалення.

Вирішення зазначених проблем розвитку малого бізнесу в Україні має стати одним з ключових напрямів державної політики, адже саме мале підприємництво сприятиме значному підвищенню ефективності реалізації вітчизняного економічного потенціалу, оптимізації участі України в міжнародному поділі праці, посиленню конкурентоспроможності національної економіки [11, с. 87].

Різноманітність видів суб'єктів малого бізнесу та часом цілком відмінні потреби вимагають впровадження індивідуальних підходів до державної підтримки для кожного з них, відповідно, перелік податкових інструментів часто сильно різняться. Наприклад, малі підприємства, які прагнуть зростання, потребують фінансування, полегшити доступ до якого держава може завдяки наданню пільгових кредитів, державних гарантій чи компенсації відсотків за залученими кредитами, запровадженню податкового кредиту на принципах платності та повернення. Молодим інвестиційним підприємствам необхідні доступ до венчурного капіталу, створення інфраструктури, пряма бюджетна підтримка, дослідницькі податкові кредити тощо. Підтримка фермерських господарств в сучасному світі здійснюється за рахунок прямих бюджетних дотацій, застосування яких по відношенню до інших суб'єктів малого бізнесу часто є недоречним. Аналіз передового світового досвіду застосування фіскальних інструментів підтримки малого бізнесу залежно від цільового призначення дає змогу виділити декілька груп таких інструментів (табл. 3).

На відміну від країн ЄС, Україна, де підтримку малого бізнесу також проголошено одним з головних пріоритетів економічної політики, досягла значно меншого прогресу в розбудові системи його фіскальної підтримки. Запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності розглядається як значне досягнення, хоча в більшості країн ЄС воно є лише механізмом подолання порушення нейтральності податкової системи. За нинішніх умов сама по собі спрощена система оподаткування вже не здатна бути стимулом активізації сектору малого бізнесу. Хаотичні та різкі зміни умов ведення бізнесу, непрогнозована фіскальна політика, високий рівень корупції призвели до того, що кількість суб'єктів малого бізнесу останніми роками почала зменшуватися. У зв'язку з цим в Україні необхідно переглянути систему податкових інструментів підтримки малого підприємництва, щоби сформувати потужний імпульс для його розвитку.

Таблиця 3

Світовий досвід підтримки розвитку малого бізнесу

№	Інструмент	Значення
1	Інструменти, спрямовані на розширення внутрішніх фінансових ресурсів для активізації операційної діяльності підприємств, тобто податкові пільги.	Знижена загальна ставка податку на прибуток. Зокрема, в Канаді для суб'єктів підприємницької діяльності, дохід яких за рік не перевищує 500 тисяч канадських доларів, ставка державного податку на прибуток становить 11%, тоді як для інших – 15%.
2	Інструменти, спрямовані на зниження фінансового навантаження для інвестицій.	Надання підприємцям можливості створювати спеціальні інвестиційні резерви (Tax break on investment reserves), які розширюють можливості їх самофінансування. В таких резервах дозволяється акумулювати частину прибутку без оподаткування. Такий інструмент застосовується в Угорщині.
3	Інструменти стимулювання інноваційної діяльності	У Франції для представників малого бізнесу, що здійснюють інноваційну діяльність, а також для підприємств, що мають статус «молода інноваційна компанія», та для підприємців надається дослідницький податковий кредит зі ставкою 50% у рік здійснення інноваційного проекту і 40% у другий рік.
4.	Інструменти, спрямовані на стимулювання зайнятості.	Як правило, для стимулювання створення додаткових робочих місць уряди намагаються зменшити витрати малих підприємств на обов'язкові страхові соціальні внески роботодавця. Останній інструмент використовується в Канаді, де для малого бізнесу запроваджений податковий кредит на зайнятість.

Джерело: складено автором на основі джерела [2]

Основними заходами з боку держави щодо вдосконалення податкових інструментів підтримки малого підприємництва в Україні повинні стати такі.

1) Зменшення податкових перешкод для зміни організаційно-правової форми ведення підприємницької діяльності. Під час започаткування свого бізнесу більшість власників малих підприємств вибирає статус фізичної особи – підприємця, проте через певний час у разі зростання масштабу діяльності у них може виникнути бажання створити юридичну особу. Така дія позначатиме розвиток бізнесу, тому державі необхідно підтримати цей процес і забезпечити «безперервність» підприємства.

2) Розширення внутрішніх джерел фінансування в умовах обмеженості доступу до кредитних ресурсів і надмірно високої вартості боргових ресурсів. Високі ставки кредитів, жорсткі умови і тривалий термін їх отримання, брак достатнього забезпечення суттєво знижують шанси малих підприємців на отримання доступу до зовнішніх фінансових ресурсів.

3) Стимулювання технологічного оновлення малого бізнесу. Перспективною для України може стати інвестиційна технологічна знижка. Механізм її адміністрування полягає в тому, що підприємству дозволяється списати на витрати до 150% вартості придбаної новітньої технології. Для цього воно має отримати висновок незалежної установи, що підтверджує той факт, що на момент придбання нового технологічного рішення технологія використовується у світі не більше 5 років. Ця пільга може застосовуватися для тих підприємств, які працюють на загальній системі оподаткування.

4) Запровадження податкових інструментів стимулювання інноваційної діяльності. Максимально ефективним буде запровадження для

суб'єктів малого бізнесу інноваційного податкового кредиту із ставкою 20% і з можливістю компенсації витрат на інноваційні проекти готівкою, якщо у рік реалізації проекту не вистачає прибутку (або він взагалі відсутній), щоб компенсувати витрати.

5) Запровадження стимулів для створення в малому бізнесі висококваліфікованих робочих місць. Сектор малого бізнесу формує резерв для створення значної кількості робочих місць. Проте, на відміну від потужних корпорацій, суб'єкти малого підприємництва є більш чутливими до витрат, які пов'язані зі створенням додаткових робочих місць. У зв'язку з цим необхідно вжити комплекс заходів, які б знижували навантаження на ліквідність малих підприємств у зв'язку з розширенням штату. Цього можна досягти завдяки запровадженню на певний період зниженої ставки ЄСВ, який роботодавець – мале підприємство сплачує за додатково зайнятих працівників.

Висновки. Отже, ситуація щодо функціонування малого підприємництва в Україні залишається на стадії становлення. Таким чином, основними шляхами покращення малого підприємництва в Україні є створення нормативно-правової бази за сприятливих умов, вдосконалення податкової політики та забезпечення раціонального функціонування спрощеної системи оподаткування. Необхідно створити механізм ефективної взаємодії між державою та підприємницьким сектором для ефективного розвитку малого підприємництва в Україні. Але водночас залишається багато невирішених проблем, а державна політика в галузі реформування порядку нарахування єдиного соціального внеску для фізичних осіб-підприємців демонструє, що малий бізнес сьогодні не є пріоритетом державної уваги.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Анацька І. Сучасний стан та проблеми розвитку малого бізнесу в Україні. URL: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK_44_60.
2. Варналій З. Мале підприємство в умовах ринкового господарювання. Економіка і організація управління. 2016. № 1. С. 58–79.
3. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV станом на 25 березня 2017 року. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
4. Ганенко А. Розвиток підприємств малого бізнесу в Україні. Вісник КНУТД. 2016. № 3(99). С. 17–25.
5. Жук В. Мале підприємництво як джерело економічного розвитку у високорозвинених країнах. Вісник Чернігівського державного технологічного університету. 2014. № 3(75). С. 134–145.
6. Про Національний банк України: Закон України від 22 березня 2012 року № 4618-VI станом на 25 березня 2017 року. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4119-17>.
7. Податковий кодекс України станом на 20 вересня 2015 року № 2755-IV (зі змінами і доповненнями) / Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
8. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22 березня 2012 року № 4618-VI станом на 25 березня 2017 року. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>.
9. Тимченко О. Проблеми та перспективи розвитку малого підприємництва в регіонах України. Ефективна економіка. 2015. № 6.
10. Болотова Г. Спрощена система оподаткування: стислий огляд можливих змін. URL: <http://www.iepd.dn.ua/?p=3165>.
11. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2016 року № 385. URL: www.kmu.gov.ua/document/247566233/P0385-00.doc.
12. Деренко О. Міжнародний досвід державного регулювання та підтримки малого підприємництва. Бізнес Інформ. 2016. № 5. С. 97–104.
13. Поповенко Н., Ганенко О. Державна підтримка розвитку малого бізнесу в Україні. Економіка: реалії часу. 2015. № 1(2).

REFERENCES:

1. Anatska I. (2016). Current state and problems of small business development in Ukraine, *Efektivna ekonomika*, [Online], available at: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK_44_60 (Accessed 15 May 2016).
2. Varnalii Z. (2016). Small enterprise in conditions of market economy, *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia*, no. 1, p. 58–79.
3. The Verkhovna Rada of Ukraine (2017). Economic Code of Ukraine, available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (Accessed 16 August 2003).
4. Hanenko A. (2016). Development of small business enterprises in Ukraine, *Visnyk KNUVD*, no. 3(99), p. 17–25.
5. Zhuk V. (2014). Small business as a source of economic development in highly developed countries, *Visnyk Chernihivskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu*, no. 3(75), p. 134–145.
6. The Verkhovna Rada of Ukraine (2017). The Law of Ukraine “About the National Bank of Ukraine”, available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4119-17> (Accessed 22 August 2012).
7. The Verkhovna Rada of Ukraine (2017). Tax Code of Ukraine, available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (Accessed 20 September 2015).
8. The Verkhovna Rada of Ukraine (2017). The Law of Ukraine “About development and state support of small and medium enterprises in Ukraine”, available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4618> (Accessed 22 March 2012).
9. Tymchenko O. (2015). Problems and prospects of small business development in the regions of Ukraine, *Efektivna ekonomika*, [Online], no. 6.
10. Bolotova H. (2016). Simplified taxation system: A brief overview of possible changes, *Efektivna ekonomika*, [Online], available at: <http://www.iepd.dn.ua/p3165> (Accessed 08 November 2016).
11. The resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine (2015). State Strategy for Regional Development up to 2020, available at: www.kmu.gov.ua/document/24756 (Accessed 08 May 2015).
12. Derenko O. (2016). International experience of state regulation and support of small business, *Biznes Inform*, no. 5, p. 97–104.
13. Popovenko N. (2015). State support for small business development in Ukraine, *Ekonomika: realii chasu*, no. 1(2).

Steshenko O.O.

*Postgraduate Student at Department of Accounting,
University of State Fiscal Service of Ukraine*

STATE REGULATION OF DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN MODERN CONDITIONS

The article considers peculiarities of the state's activity in regulating the development of small business in Ukraine and its impact on the national economy. The role of state regulation of small business development in modern conditions is researched. Also, the main problems of small business development in Ukraine are considered and a set of measures for their solution is proposed. State regulation of small business is a system of economic, social, organizational, legal, and political provision of a favourable business climate for the formation and development of small business. Realization of a fair regulatory policy of the state in the sphere of small business promotes the realization of its potential as one of the vectors of economic growth. The main ways of improving the development of small business in Ukraine include the creation of a regulatory framework favourable conditions, as well as improvement of tax policy and ensuring the rational functioning of the simplified taxation system. It is necessary to create a mechanism for effective interaction between the state and the entrepreneurial sector for the effective development of small business in Ukraine. But at the same time, many unresolved issues remain, and the state policy in reforming the procedure for accruing a single social contribution for individual entrepreneurs demonstrates that small businesses today are not a priority of state attention. The ambivalence of the situation is that attracting foreign investors to this sector will not be successful due to the neglect of the problems of small business by the state. Thus, the necessity of expansion of state support for small business entities is grounded.

УДК 658.5.011

Струс Р.В.
викладач кафедри
документознавства та інформаційної діяльності
Академії рекреаційних технологій і права

Коваль О.Г.
старший викладач кафедри «Фінанси і кредит»
Академії рекреаційних технологій і права

Мишко О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри «Фінанси і кредит»
Академії рекреаційних технологій і права

ПРОЦЕС КЕРУВАННЯ ПЕРСОНАЛОМ ЯК ОДИН З ІНСТРУМЕНТІВ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто поняття «процес», «система», «управління якістю», виявлено особливості вдосконалення системи менеджменту якості на підприємстві шляхом підходу з позиції процесу. Розкрито питання оптимізації управління підприємством, проведено аналіз активізації діяльності працюючих у системі менеджменту якості, визначено механізм її забезпечення.

Ключові слова: якість, управління якістю, процес, персонал, менеджмент системи якості, конкурентоспроможність.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены понятия «процесс», «система», «управление качеством», выявлены особенности совершенствования системы менеджмента качества на предприятии путем подхода с позиции процесса. Раскрыты вопросы оптимизации управления предприятием, проведен анализ активизации деятельности работающих в системе менеджмента качества, определен механизм ее обеспечения.

Ключевые слова: качество, управление качеством, процесс, персонал, менеджмент системы качества, конкурентоспособность.

ANNOTATION

The article deals with the concept of process, system, quality management, features of improving the quality management system at the enterprise through an approach from the position of the process. The questions of optimization of management of the enterprise are disclosed, the analysis of activation of activity of the employees working in the quality management system has been conducted and the mechanism of its provision has been determined.

Key words: quality, quality management, process, personnel, quality management system, competitiveness.

Постановка проблеми. Однією з умов подолання кризи, забезпечення стабільного розвитку в підприємстві є вдосконалення низки взаємопов'язаних систем менеджменту та структурно-функціональної організації підприємств.

Ефективна діяльність будь-якого підприємства або його структурного підрозділу обумовлюється застосуванням процесного управління.

Безпосередньо із забезпеченням функціонування підприємства пов'язана якість роботи. Це ефективність керівництва та управління, від якості яких залежить досягнення поставлених цілей. В умовах зростаючої конкуренції підприємницькі структури України зможуть вижити лише тоді, коли постійно дбатимуть про поліпшення якості та задоволення платоспроможного попиту споживачів. Досягти високої якості можна лише з досконалою системою управлін-

ня, добре налагодженою організацією виробництва та сучасною технологією.

Багато вітчизняних підприємств намагаються впровадити системи управління якістю відповідно до вимог міжнародних стандартів ISO-9000. Саме вони складають основу сучасних систем управління якістю (СУЯ), тому про системне управління якістю треба говорити як про важливу проблему менеджменту. В сучасних умовах кризових явищ універсальна модель СУЯ в рамках міжнародного стандарту ISO-9000 не здатна задовольнити вимоги організації стосовно забезпечення її сталого розвитку та досягнення поставлених цілей [1, с. 37].

Питання оптимізації управління підприємством є вирішальним для керівників. Від якості безпосередньо залежить успіх бізнесу. Досягнення успіху в ринкових умовах неможливе без чітко вжитої системи певних заходів, які спрямовані на забезпечення стабільного виробництва продукції, товарів або послуг заданого рівня якості.

Керуючи якістю, ми керуємо не тільки певними ресурсами та персоналом, але й усіма процесами виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для вітчизняних підприємств впровадження систем управління, а точніше менеджменту якістю відповідно до вимог міжнародних стандартів ISO-9000 є вирішальним моментом. Впровадивши дієву систему менеджменту якості, підприємство створює умови для свого подальшого розвитку та стає готовим до конкурентної боротьби.

Нині створення системи управління якістю, що підвищує продуктивність, конкурентоспроможність продукції та збільшує довіру до організації є однією з важливих проблем українських підприємств. За результатами досліджень встановлено, що дієвим засобом конкурентоспроможності підприємства виступає вдосконалена організація виробництва на основі діючої системи управління якістю. Проблематиці управління якістю присвячено багато досліджень учених різних країн, накопичений

значний досвід в галузі менеджменту якості. Великий внесок у розробку теорії управління якістю зробили закордонні та вітчизняні вчені, зокрема В. Віткін, А. Глічев, К. Ісікава, В. Ільїн, С. Ілляшенко, П. Калита, Ю. Койфман, В. Павлов, В. Танигін, Дж. Харрінгтон, М. Шаповал.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте проведені дослідження потребують подальшого вивчення досвіду використання систем управління якістю, їх вдосконалення шляхом створення оптимальної системи менеджменту якості, заснованої на процесному підході.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є проведення загального аналізу питань активізації діяльності працюючих у системі менеджменту якістю; визначення механізму її забезпечення; розгляд сутності понять управління якістю, процесу, системи; дослідження особливостей вдосконалення систем менеджменту якістю на підприємстві шляхом підходу з позиції процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Складність та ризиковість середовища функціонування, внутрішня нестабільність соціально-економічних систем спонукають до концептуального переосмислення завдань управління фінансово-господарською діяльністю, висувають до управлінців підприємств вимогу мислити та діяти стратегічно, а також роблять її особливо актуальною. З позицій ефективності застосування стратегічного підходу до управління є не просто доцільним, а єдино можливим. Розгляд управління як процесу побудови та втілення стратегії підприємства дає змогу сформувати довгострокові перспективи розвитку і не втрачати здатності до адекватного реагування на зміни зовнішнього оточення та внутрішнього середовища [2, с. 276].

Особливості функціонування підприємства, специфіка виробництва на ньому, рівень технології, технічного озброєння, ступінь організації праці потребують від керівництва вирішення багатьох складних завдань. Підприємство, що здатне оперативним чином привести у відповідність одна одній внутрішні можливості розвитку, досягне успіху на ринку. Воно змушене вдосконалювати свою виробничу базу, оптимізувати систему матеріально-технічного забезпечення, перебудовувати організаційні структури управління тощо [3, с. 119].

Багато підприємств вважають, що це їхня справа, яким чином вони забезпечують якість. Але так відбувається доти, доки не з'являються конкуренти. І тоді однієї заяви про здатність стабільно забезпечувати якість своєї продукції стає недостатньо. Потенційні замовники хочуть мати незалежне й об'єктивне підтвердження такої здатності, чим з кінця минулого століття у усьому світі є сертифікація системи менеджменту якості щодо відповідності спеціальним нормам, що містять мінімальні вимоги до таких систем.

Змінити таке положення в Україні та інших країнах СНД можна, якщо змінити з боку керівників підприємств методи керівництва діяльністю в галузі якості, обумовлені розвитком у цих країнах повноцінних ринкових відносин.

Система менеджменту якості ґрунтується на восьми базових принципах, таких як орієнтація на споживача, лідерство, залучення працівників, підхід з позицій процесу, системний підхід, постійне вдосконалення, прийняття рішень на підставі фактів, взаємовигідні стосунки з постачальником [4]. Функціонування організації розглядається як система взаємопов'язаних процесів. Всі процеси необхідно планувати так, щоби передбачувалась можливість проведення внутрішніх та зовнішніх перевірок якості робіт, вжиття коригуючих заходів. Не менш важливе значення мають документація та архівування всіх процесів, забезпечення конфіденційності інформації, яка вміщує в собі комерційну таємницю.

Фірма, зокрема українська, може стати якісною лише в результаті радикального реформування своєї корпоративної культури на принципах загального менеджменту якості TQM (total quality management).

Стандарти ISO серії 9000 встановили єдиний, визнаний у світі підхід до умов щодо оцінювання систем якості та одночасно регламентували відносини між виробниками та споживачами продукції. Іншими словами, стандарти ISO – тверда орієнтація на споживача [1; 4].

Особливо слід відзначити такий напрям, як забезпечення якості функціонування систем управління. Головним є те, що, впровадивши дієву систему менеджменту якості, підприємство стає готовим до конкурентної боротьби та створює умови для свого подальшого розвитку.

При цьому йдеться про культуру виробництва. Формування корпоративної культури на принципах TQM – це стратегічний напрям розвитку, що веде до якості фірми. Але такий розвиток може бути успішним лише тоді, коли проектний підхід до організації на підприємстві системи якості одночасно буде комплексним.

TQM припускає високу якість усієї роботи для досягнення необхідної якості продукції. Насамперед це робота, пов'язана із забезпеченням високого організаційно-технічного рівня виробництва, належних умов праці. Якість роботи включає обґрунтованість прийнятих управлінських рішень, систему планування. Особливе значення мають якість роботи, безпосередньо пов'язаної з випуском продукції (контроль якості технологічних процесів, своєчасне виявлення браку). Якість продукції є складовою та наслідком якості роботи. Для того щоби зробити ту чи іншу продукцію, виконати роботу, надати послугу, необхідно здійснити цілу низку операцій, підготовчих робіт. Кінцева якість залежить від якості роботи на кожному етапі. Покращення якості роботи, процесів залежить від нового ресурсу якості, а саме знань. Всі рішення пов'язані з великою кількістю інформації

та знаннями, що ми маємо. Підвищуючи кваліфікацію, ми покращуємо якість своєї роботи. Ефективний результат діяльності підприємства висуває високі вимоги до професійної підготовки працюючих, якості їх спеціалізованих знань. Впроваджена система менеджменту якості дає змогу реалізувати нові можливості розвитку підприємства. На підприємстві, що впровадило ефективну систему управління якістю, будуть досягнуті такі основні цілі, як загальне поліпшення роботи, отримання прибутку, ефективне управління ресурсами, забезпечення якості продукції та послуг, постійне поліпшення організації. В системах менеджменту якості велика увага повинна приділятися ресурсам, які дадуть змогу поліпшити результати праці. Одним із таких ресурсів є персонал підприємства. Сучасним підприємствам та організаціям потрібен управлінець, який орієнтований на сучасні управлінські пріоритети, здатний до особистісної та професійної самоактуалізації і саморозвитку в управлінській діяльності, а також володіє лідерськими якостями. Важливою умовою формування управлінської культури майбутніх керівників є лідерські якості, оскільки, маючи досить високий рівень прагнення бути лідером у колективі, майбутній керівник може успішно реалізувати себе в професійній управлінській діяльності. Керівник, наділений лідерськими якостями, здатний правильно підібрати співробітників, створити позитивний клімат у колективі, підтримати ідеї колективу, розподілити повноваження між працівниками, аналізувати результати роботи без критики конкретних людей, підтримати особистий розвиток членів колективу, будувати добрі стосунки з іншими підрозділами організації. Сучасним підприємствам та організаціям потрібен керівник, який володіє широким науковим, професійним, фаховим та управлінським світоглядом, розвинутим творчим практичним мисленням та високою управлінською культурою, а також спроможний ефективно вирішувати весь комплекс управлінських завдань, що стоять перед ним [5, с. 127].

З метою покращення результативності системи управління якістю увагу під час підбору та оцінювання персоналу треба приділяти факторам активізації діяльності працюючих, його трудовому потенціалу та професійному навчання. Зазвичай це питання розглядається певним структурним підрозділом підприємства. Система управління підприємством базується на основі підходу до позиції процесів. З метою забезпечення системного підходу до вивчення цієї проблеми її необхідно розглянути як окремий напрям.

Активізацію діяльності працюючих можна розглянути в двох напрямках: як працю одного працівника, як працю трудового колективу загалом. Під час розгляду першого напрямку необхідно приділити увагу підвищенню кваліфікації та рівня освіти, інтенсивності праці, раціоналізації технології, техніки тощо. Найбільш ефективною та раціональною системою підготовки

спеціалістів є багаторівнева комплексна система неперервного навчання, яку спеціалісти рекомендують проводити по замкнутому циклу [6, с. 23]. Також в сучасних перехідних умовах до ринкової економіки рівень мотивації до праці підвищать такі процеси, як самонормування та самоорганізація праці, які дають змогу виявитися економічній та організаційній волі господарської діяльності [7, с. 79]. Під час розгляду активізації діяльності трудового колективу загалом увагу треба зосередити на розширенні повноважень колективу в управлінні підприємством, співробітництві та взаємодопомозі, використанні передового досвіду, вдосконаленні технологій виробництва. Однією з головних вимог такого підходу є спільне ухвалення рішень. Іншим важливим принципом є співробітництво та співпраця зацікавлених сторін. Під час взаємодії організації та персоналу важливо одночасно забезпечити потреби підприємства в компетентному та активному персоналі та потреб працюючих у творчій та гідно оплачуваній праці [8, с. 34].

В сучасних умовах одним з основних важелів активізації діяльності трудового колективу є ефективне матеріальне стимулювання праці. Ефективність матеріального стимулювання визначається швидким реагуванням на зміни зовнішніх факторів збудження працівників до дій. Ступінь задоволення потреб працівників залежить від активізації діяльності працюючих, що формує величину ефекту вкладеної праці. Для реалізації ефективного матеріального стимулювання на підприємствах в рамках діючої системи менеджменту якістю доцільно розробити стандарт підприємства, який описує процедуру матеріального стимулювання. Цей стандарт може вмщати такі положення, як плани навчання та перепідготовки персоналу, критерії його оцінювання, процес і методологія проведення оцінювання персоналу з метою досягнення високого рівня його працездатності. Стандарт має бути орієнтованим на досягнення стратегічних цілей підприємства, реалізацію його місії.

Висновки. Впровадивши дієву систему менеджменту якості, підприємство стає готовим до конкурентної боротьби та створює умови для свого подальшого розвитку.

В системах менеджменту якістю велика увага повинна приділятися ресурсам, які дадуть змогу поліпшити результати праці. Одним з таких ресурсів є персонал підприємства.

Комплексне використання всіх напрямів активізації діяльності персоналу та механізмів її забезпечення дасть змогу підвищити рівень самовіддачі працюючих та покращити ефективність діяльності системи управління якістю, що приведе до росту продуктивності та інтенсивності праці.

Зрозуміло, що єдиний тип стратегії фінансово-господарської діяльності підприємства не передбачає однакового набір управлінських заходів. Їх слід розробляти індивідуально на підставі аналізу кожного процесу з обов'язковим врахуванням можливостей і загроз середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Новіков В. Процес діагностичного самооцінювання у рамках положень ISO-9004:2009. Стандартизація, сертифікація, якість. 2013. № 1. С. 37–39.
 2. Savchuk Y., Myshko O., Koval O. The Improvement of Strategies of Financial-Economic Activity of Industrial Enterprises of Ukraine. Innovations in the development of socio-economic systems: microeconomic, macroeconomic and mesoeconomic levels: collective monograph. Vol. 3. Lithuania: Baltija Publishing, 2016. P. 275–288.
 3. Ілляшенко С. Інноваційний менеджмент: підручник. Суми: Університетська книга, 2010. 334 с.
 4. Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів: ДСТУ ISO 9000:20015. Київ: ДП «УкрНДНЦ», 2015. 49 с. (Національний стандарт України).
 5. Khomik O., Myshko O., Savchuk Y. The Role of the Head's Management Culture in Creating Economic Enterprise Image in Ukraine. Social Educational Project of Improving Knowledge in Economics: Journal SEPIKE / Association 1901 "SEPIKE". Frankfurt, Deutschland Poitiers, France Los Angeles, USA, 2018. Edition 19. P. 126–129.
 6. Матеріали Міжнародної наукової конференції з нагоди 10-річчя УкрНДІССІ. Харків: редакція журналу «Стандартизація, сертифікація, якість», 2002. 308 с.
 7. Воронкова В. Кадровий менеджмент: навчальний посібник. Київ: ВД «Професіонал», 2004. 192 с.
 8. Калита П. Очерк о геноме успешности организаций и государства. Стандартизація, сертифікація, якість. 2014. № 2. С. 33–38.
-
- REFERENCES:**
1. Novikov V. (2013). Protse diahnostychnoho samoosnyuvannya u ramkakh polozhen' ISO-9004:2009 [The process of diagnostic self-assessment within the framework of the provisions of ISO-9004: 2009]. Standartyzatsiya, sertyfikatsiya, yakist'. – Standardization, certification, quality, 1, 37–39 [in Ukrainian].
 2. Savchuk Y., Myshko O., Koval O. The Improvement of Strategies of Financial-Economic Activity of Industrial Enterprises of Ukraine / Innovations in the development of socio-economic systems: microeconomic, macroeconomic and mesoeconomic levels. – Collective monograph. – Vol. 3. Lithuania: Baltija Publishing, 2016. – P. 275–288.
 3. Ilyashenko S. (2010). Innovatsiynyy menedzhment [Innovation management]. Sumy: Universytets'ka knyha [in Ukrainian].
 4. UkrNDNC (2015). Systemy upravlinnja yakistju. Osnovni polozhennja ta slovnyk terminiv: DSTU ISO 9000:20015. [Quality management systems. Basic terms and dictionary of terms]. – K.: DP "UkrNDNC".
 5. Khomik O., Myshko O., Savchuk Y. The Role of the Head's Management Culture in Creating Economic Enterprise Image in Ukraine / Oksana Khomik, Olena Myshko, Yaroslava Savchuk // Social Educational Project of Improving Knowledge in Economics: Journal SEPIKE / Association 1901 "SEPIKE". – Frankfurt, Deutschland Poitiers, France Los Angeles, USA, 2018. – Edition 19. – P. 126–129.
 6. Proceedings from MIIM (2002): Materialy Mizhnarodnoyi naukovoyi konferentsiyi z nahody 10-richchya UkrNDISSI [Materials of the International Scientific Conference on the occasion of the 10th anniversary of UkrNDISSI]. Kharkiv: redaktsiya zhurnalu "Standartyzatsiya, sertyfikatsiya, yakist'" [in Ukrainian].
 7. Voronkova V. (2004). Kadrovyy menedzhment [Personnel management]. Kyiv: Profesional [in Ukrainian].
 8. Kalyta P. (2014). Ocherk o genome uspeshnosti organizatsiy i gosudarstva [Essay on the genome of organizations and state success]. Standartyzatsiya, sertyfikatsiya, yakist'. – Standardization, certification, quality, 2, 33–38 [in Russian].

Strus R.V.

*Lecturer at Department of Document Science and Information Activities,
Academy of Recreational Technology and Law*

Koval O.H.

*Senior Instructor at Department of Finance and Credit,
Academy of Recreational Technology and Law*

Myshko O.V.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior lecturer at Department of Finances,
Academy of Recreational Technology and Law*

PERSONNEL MANAGEMENT PROCESS AS ONE OF THE QUALITY MANAGEMENT TOOLS

The article analyses such terms as a process, system, quality management, and reveals peculiarities of improvement of the quality management system at the enterprise by using an approach from the perspective of the process. Issues of optimization of enterprise management are revealed, the analysis of activation of the activity of employees in the system of quality management is conducted and the mechanism of its provision is determined.

The issue of optimizing enterprise management is crucial for the manager. The success of a business depends directly on the quality. Success in market conditions is impossible without a precise system of certain measures aimed at ensuring a stable production of goods or services of a given quality level. For domestic enterprises, the introduction of management systems, or rather, quality management in accordance with the requirements of international standards ISO-9000 is a decisive point. The enterprise creates conditions for its further development and becomes ready for competition by introducing an effective quality management system. According to the results of the research, it has been established that an effective means of competitiveness of the enterprise is the improved organization of production on the basis of the existing quality management system. Great contribution to the development of the theory of quality management was made by foreign and domestic scientists V. Vitkin, A. Glichev, K. Isikava, V. Ilyin, S. Ilyashenko, P. Kalita, Yu. Koifman, V. Pavlov, V. Tanigin, J. Harrington, M. Shapoval et al. The conducted studies require further study of the experience of using quality management systems, their improvement by creating an optimal quality management system based on the process approach.

The purpose of the study is to analyse issues of activating the quality management system in the system of management, to determine the mechanism of its provision, to review the essence of concepts of quality management, process, system, research of features of improvement of quality management systems at the enterprise by means of the approach from the position of the process.

By introducing an effective quality management system, the company becomes ready to compete and creates conditions for its further development.

In quality management systems, great attention should be paid to the resources that will improve the results of work. One of these resources is the staff of the enterprise.

Comprehensive use of all areas of activation of the personnel and its mechanisms will increase the level of dedication of the employees and improve the efficiency of the quality management system, which will lead to increased productivity and labour intensity.

УДК 331.108

Шостак Л.В.*кандидат економічних наук, доцент,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки***Болобан Є.О.***студентка
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки*

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

АНОТАЦІЯ

Дана стаття присвячена необхідності використання зарубіжного досвіду управління персоналом у діяльності вітчизняних підприємств. Узагальнено найбільш популярні моделі управління персоналом, що притаманні розвинутих країнам та визначено основні елементи, що варто запровадити в практичній діяльності українськими роботодавцями.

Ключові слова: Персонал, управління персоналом, моделі управління, мотивація, оплата праці, продуктивність праці.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена необходимости использования зарубежного опыта управления персоналом в деятельности отечественных предприятий. Обобщено наиболее популярные модели управления персоналом, которые используются в развитых странах и определено основные элементы, которые необходимо внедрить в практическую деятельность украинским работодателям.

Ключевые слова: персонал, управление персоналом, модели управления, мотивация, оплата труда, производительность труда.

ANNOTATION

The article deals with importance of using foreign experience in personnel management of native enterprises. The article describes the most popular management model that are common in developed countries. It contains also information on principles that should be introduced by Ukrainian employers.

Key words: personnel, personnel management, management model, motivation, pay, labour productivity.

Постановка проблеми. Системи управління, що використовуються вітчизняними підприємствами показали свою недосконалість та неефективність, наслідками чого є значна плінність кадрів, низька продуктивність праці, негативний психологічний клімат в колективах. Відповідно наслідки такої роботи зовсім невтішні – неефективна робота багатьох підприємств, невчасне виконання плану випуску продукції, збитковість діяльності, а в деяких випадках і банкрутство. Ефективне управління персоналом на даний час є чи не найважливішим елементом управлінської діяльності підприємства. Жодна організація не буде працювати злагоджено якщо керівництвом не приділятиметься достатньо уваги організаційній структурі управління, системі мотивації та соціальному захисту працівників. Напрацювань вітчизняної економічної школи нажалі не завжди вистачає для адекватної оцінки проблем управління персоналом на окремих підприємствах, тому вважаємо за доцільне проведення комплексного аналізування, узагальнення та спроби адаптування зарубіжного досвіду до реалій вітчизняної економіки.

У вітчизняній економіці існує ціла низка нагальних проблем, що потребують прискореного їх вирішення. Значна їх частина пов'язана із формуванням на підприємствах системи ефективного кадрового потенціалу. Проте, даний процес варто проводити із мінімальними витратами та максимізацією прибутку. Саме тому варто використовувати досвід передових країн світу, із врахуванням вітчизняного менталітету, реалій українського бізнесу та політичної ситуації.

Аналіз останніх досліджень. Проблемами управління персоналом вже багато років займаються вітчизняні та закордонні вчені. Існує значна кількість напрацювань, які використовуються як при формуванні теоретичного підґрунтя, так і при здійсненні практичної діяльності. Питання управління персоналом досліджувались багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими такими як: Г. Деслер, С. Паркінсон, Д. Кеннеді, Л. Балабанова, Л. Новаковська, А. Лоран, Ю. Палеха, В. Яровий, Г. Дмитренко, О. Грішкова, Ч. Джейкобс, А. Дударь, Я. Мейтланд та інші.

Формулювання цілей статті. Ціль статті полягає в теоретичному обґрунтуванні та узагальненні зарубіжного досвіду управління персоналом та розробці практичних рекомендацій щодо його практичного використання в практичній діяльності вітчизняними підприємствами.

Виклад основного матеріалу. Сучасний стан вітчизняної системи управління персоналом зумовлений специфічними умовами перехідного періоду. Його основними особливостями є практична відсутність зв'язків між підприємствами та неузгодженість їх спільної діяльності, нестабільність законодавчо-нормативної бази, практична відсутність економічної та політичної стабільності, свобода господарської діяльності тощо.

Також далеко від ідеального знаходиться ринок вітчизняних освітніх послуг, де практично відсутня збалансованість між реальними потребами ринку та спеціалістами. Рівень кваліфікаційної підготовки вітчизняних фахівців значно поступається вимогам, що висувуються міжнародними ринками праці. Системи управління персоналом на більшості підприємствах є застарілими і не відповідають вимогам часу.

Задля запобігання повторення помилок минулого необхідно запровадити планування потенціалу персоналу, насамперед його природний рух (звільнення за станом здоров'я, вихід на пенсію за віком тощо). Такий процес потребує багато зусиль, проте їх затрати дадуть позитивний результат в майбутньому, а заздалегідь посилений потенціал персоналу, підвищення рівня його конкурентоспроможності та підготовка достойного резерву персоналу дозволить запобігти багатьом невиправданим витратам.

Проте не варто забувати й про рівень кваліфікації не лише робітників, а й персоналу, що займає керівні посади, оскільки ринок послуг з підготовки та перепідготовки працівників керівної ланки в перспективі буде займати достойне місце поряд із звичайними освітніми послугами. Програми, які будуть використовувати для навчання керівників повинні враховувати практичний досвід провідних зарубіжних підприємств, враховувати вимоги часу, бути орієнтовані на підвищення ефективності управління.

В Україні існує низка нагальних проблем, які потрібно вирішувати вже сьогодні. Значна частина цих проблем пов'язана з формуванням на підприємствах кадрового потенціалу. За умови підвищення ефективності формування кадрового потенціалу можна знайти такі методи, які дозволять створювати колективи на підприємствах та з мінімальними витратами будуть приносити очікуваний прибуток. З цією метою слід використовувати досвід розвинутих країн світу. Існує декілька основних моделей менеджменту – класична Японська та Американська моделі, модель ЄС, кожна з яких має свої особливості та комбінує певні елементи з інших моделей. Між собою вони відрізняються як трактуванням діяльності, так і мотивацією працівників, а також методами взаємодії з персоналом та впливу на нього. Україна стоїть перед вибором, куди їй рухатися далі, тому, використовуючи іноземний досвід й опираючись на українські реалії та ментальні особливості, із кожної моделі слід використовувати кращі підходи, що дозволить досягти бажаного ефекту за найменших витрат [5].

Вивчення та узагальнення світового досвіду ефективного управління персоналом дасть можливість визначити основні аспекти, які варті уваги вітчизняних економістів-практиків та науковців.

Сьогодні у світовій практиці використовуються декілька основних моделей управління персоналом. Найбільш поширеною є американська модель. З іншого боку, японська модель управління персоналом користується все більшим впливом внаслідок успіхів японських товаровиробників. Разом з тим, оскільки японська модель багато в чому пов'язана з японською культурою, яка має свої унікальні відмінні особливості, не всі їх елементи, в сфері управління персоналом можна з успіхом поширювати на інші країни. У будь-якому випадку американську і японську модель прийнято роз-

глядати як такі, що знаходяться на різних полюсах, в першу чергу, з точки зору орієнтації на індивідуалізм (США) і колективізм (Японія). У свою чергу європейська модель також володіє важливими відмінними ознаками [4; 5].

Звичайно, з точки зору ментальності, особливостей розвитку економіки країни, стилю життя, історичного розвитку, та навіть релігійних особливостей для вітчизняних підприємств найбільш близькою буде європейська модель управління персоналом, проте варто також зупинитись на особливостях американської та японської моделей.

Американська філософія бізнесу побудована на традиціях конкуренції та заохоченні індивідуалізму робітників з чіткою орієнтацією на прибуток компанії і залежність власного доходу від нього. Характерною рисою є чітка постановка цілей і задач, висока оплата персоналу, заохочення споживацьких цінностей, високий рівень демократії в суспільстві, соціальні гарантії [7].

Особливістю системи управління персоналом США є використання найбільш доцільної системи оплати праці, постійна атестація службовців з метою кар'єрного просування, оцінка ефективності організації праці та оснащеності робочих місць працівників. На підприємствах здійснюється постійна оцінка заслуг працівників.

Широке поширення в останні роки в американських корпораціях отримала система "Pay for Performance" – «плата за виконання» (PFP), яка має на увазі використання будь-яких способів оплати праці, при яких винагорода, що одержується працівником, залежить від індивідуальних і групових відмінностей в їх діяльності. Це виражається в системах гнучкої оплати праці, системі змінної оплати тощо [3].

У роботі з персоналом американські компанії важливого значення надають удосконаленню організації і стимулюванню праці. Вони все частіше відмовляються від ієрархічних структур, ліквідовують вертикальні управлінські ланки, розширюють коло відповідальних осіб за виконання виробничих завдань, переміщують повноваження принципово інша форма організації праці – у межах робочої групи, бригади, які мають певну виробничу самостійність [6].

Американські менеджери традиційно орієнтовані на індивідуальні цінності і результати. Вся управлінська діяльність в американських компаніях ґрунтується на механізмі індивідуальної відповідності, оцінці індивідуальних результатів, розробки кількісних виражень цілей, які мають короткотерміновий характер. Управлінські рішення, як правило, приймають конкретні особи і несуть відповідальність за їх реалізацію [2, с. 102-103].

Завдання інтеграції молодих спеціалістів вирішується на підприємстві командою менеджерів. Команда складається з провідного менеджера по інформаційній політиці (chief knowledge manager), який збирає дані щодо інформаційних технологій та керує подальшим

рухом цих даних; менеджера по навчанню, який відбирає персонал для перепідготовки у відповідності з новими технологіями (learning manager) та менеджера інтелектуальних капіталів (intellectual capital manager), який об'єднує зусилля перших двох та розраховує ефект від впровадження знань в процес виробництва [3].

Не можемо залишити поза увагою японську практику управління персоналом. Особливість цієї системи полягає у гнучкій системі групової відповідальності за кінцеві результати роботи, стимулювання працівників та система зв'язків здійснюється на горизонтальному рівні. Дана система передбачає першочергове вивчення особливостей працівника, його сильних та слабких сторін, а вже в межах отриманих результатів йому надається посада, визначаються службові обов'язки та оснащується робоче місце.

В Японії не існує традиції розподілу працівників на три категорії (висококваліфікованих, малокваліфікованих і некваліфікованих). Всі робітники в час прийняття їх на роботу є некваліфікованими. Вони обов'язково будуть підвищувати свою кваліфікацію. До того ж, тут немає чіткої межі між інженерно-технічним персоналом і робітниками [2, с. 25-26].

На відміну від методів, застосовуваних американськими фірмами, японські корпорації в більшому ступені використовують відданість компанії. Досягається це шляхом ототожнення інтересів службовців з інтересами корпорацій. Крім того, значне місце приділяється системі довічного наймання робітників та службовців, системі обліку виробничого стажу і зв'язаної з нею заробітній платі, активному спілкуванню та захопленню часток, прямих зв'язків, просуванню і ротации кадрів, упору на навчання працівників. Ключовою ідеєю системи є повага до людей.

У Японії і вищі посадові особи, і рядові виконавці вважають себе представниками корпорації. І ті й інші організаційні рішення (система пільг, премії при одержанні компанією великого прибутку, оплата більшої частини лікарняних витрат, продаж і здача в оренду житлових будинків працівникам по більш низькій ціні, позики на покупку житлових будинків по більш низькому відсотку, (близько 4-6%) чим у комерційних банків) дозволяють, забезпечувати унікальний психологічний клімат [3].

Головним конкурентом США в боротьбі за економічну першість виступає Японія – «країна Сонця, що сходить». Японський менеджмент показав таку високу ефективність, що сприяв досягненню країною в XXI столітті статусу «лідер світового економічного розвитку» [6]. Японська система управління трудовою діяльністю є колективістською, інноваційно-орієнтованою, соціально-спрямованою, централізованою, горизонтально спеціалізованою, самоконтрольованою [4].

Японська модель передбачає, що керівник повинен бути спеціалістом, що зможе виконувати практично будь-яку роботу. Відповідно під час

підвищення кваліфікації цей процес відбувається у іншій сфері діяльності, новій для працівника.

В Японії кожен суб'єкт господарювання дуже вибагливо ставиться до підбору нових кадрів. Для країни з незначним рівнем безробіття (близько 1,5-2%) ця проблема є більш актуальною безпосередньо для підприємств, ніж для рівня державного управління. Але практика підбору персоналу в Японії заслуговує на особливу увагу. Саму суть цього процесу можна сформулювати у короткому вислові: «Нам потрібний працівник, як чистий аркуш паперу, а що на ньому повинно бути написано, ми напишемо самі» [6].

Японська філософія менеджменту ґрунтується на традиціях поваги до старших, колективізму, загальної згоди, ввічливості, відданості ідеалам фірми, довічного найму співробітників великих компаній, постійна ротация персоналу, створення умов для ефективної колективної праці [7]. Ось це саме ті критерії, яких дуже не вистачає на вітчизняних українських підприємствах, де практично відсутні культура спілкування в колективі, вболівання за колег та ефективність кінцевих результатів діяльності підприємства. Враховуючи той факт, що в японських фірмах практично відсутня плинність кадрів, вже саме по собі передбачає і високий рівень продуктивності праці, й високий рівень психологічного клімату, й бажання бездефектно та ефективно працювати.

Своєрідною є система участі працівників в управлінні виробництвом, що склалася в Німеччині. Вона включає: спільну участь у наглядових радах фірм представників капіталу й найманої праці; існування «робітника-директора»; виробничі ради на підприємствах, які складаються з робітників. Останні створюються на підприємствах, що мають не менше 5 постійних найманих працівників з правом голосу (вік понад 18 років, стаж роботи не менше 6 місяців). При цьому роботодавці зобов'язані надавати найманим працівникам і раді підприємства відповідну інформацію, приймати від них запити та пропозиції, вивчати й враховувати думку ради підприємства з питань соціально-економічного розвитку останнього [4, с. 140-147].

Тобто, в Німеччині найбільше уваги приділяється перепідготовці працівників за відповідними профілю роботи працівника програмами, стажуванню; здійснюється постійна перепідготовка окремих категорій персоналу, проводяться тренінги на суміжних посадах; широко використовуються послуги; розроблені на підприємствах посадові інструкції існують не лише на папері, а постійно використовуються в процесі здійснення функціональних обов'язків; використовуються різні види оплати праці в залежності від рівня кваліфікації, досвіду, володіння новими методами роботи, знання іноземних мов тощо.

На підприємствах Франції до рівня працівників приділяється високі вимоги, зумовлені наяв-

ністю жорсткої конкуренції. Особливо приділяється увага перепідготовці персоналу: просування по службі можливе лише при постійній перепідготовці та підвищенні знань працівника, навчання всіх без виключення працівників за окремими спеціалізованими на підприємствах програмами, працівники постійно інформуються про стан підприємства та нові внутрішні вакансії.

На італійських підприємствах на півночі країни більшістю підприємств використовуються американські методи формування стратегії персоналом [3].

В південних районах управління персоналом здійснюється без певної системи. В Італії, практично, "радянська" система відбору та переміщення персоналу на основі суб'єктивних факторів: родинних та товариських зв'язків і т.п. Відсутні стимули, що сприяють підвищенню кваліфікації. Надається перевага адміністративним методам управління, а не методам економіко-соціального характеру [7].

Узагальнюючи досвід формування та управління системами персоналу на підприємствах різних країн авторами складено таблицю узагальнення особливостей моделей управління.

Узагальнюючи досвід зарубіжних підприємств можна сформулювати головну ціль системи управління персоналом: забезпечення кадрами, їх ефективне використання, професійний і соціальний розвиток.

Зарубіжний досвід зібрав безліч позитивних тенденцій процесу управління персоналом, який однозначно варто використати на практиці вітчизняними підприємствами.

Існуюча практика роботи в сфері управління персоналом в Україні не забезпечує якісного оновлення персоналу, фахівців і керівників. Відсутня на підприємствах і єдина система роботи з кадрами, насамперед система науково обґрунтованого вивчення здібностей і схильностей, професійного і посадового просування працівників. Через це, як правило, відділи з управління пер-

Таблиця 1

Узагальнення особливостей систем управління персоналом

Японія		США		Німеччина	
<ul style="list-style-type: none"> - оплата праці визначається врахуванням віку, стажу роботи, освіти та здібностей до виконання поставленого завдання; - початкове вивчення сильних і слабких сторін особистості працівника і підбір для нього відповідного робочого місця; - висока залежність працівників від фірми; - система «довічного найму»; - пріоритет колективним формам; - система управління трудовою діяльністю є колективістською, інноваційно-орієнтованою, соціально-спрямованою, централізованою, горизонтально спеціалізованою, самоконтрольованою; - Японська філософія менеджменту ґрунтується на традиціях поваги до старших, колективізму, загальної згоди, ввічливості, відданості ідеалам фірми. 		<ul style="list-style-type: none"> - система "Pay for Performance" – «плата за виконання»; - принцип індивідуалізму; - механізм індивідуалізації ЗП; - персонал розглядається як основне джерело підвищення ефективності виробництва; - підбір здійснюється за такими критеріями, як освіта, практичний досвід роботи, психологічна сумісність, уміння працювати в колективі; - орієнтація на вузьку спеціалізацію менеджерів, інженерів, вчених; - практично всі великі та більшість середніх підприємств США здійснюють власні програми навчання. 		<ul style="list-style-type: none"> - спільна участь у наглядових радах фірм представників капіталу й найманої праці; - виробничі ради на підприємствах; - увага приділяється перепідготовці працівників служб персоналу за програмами стажування; - проводяться тренінги на суміжних посадах; - посадові інструкції із збалансованими обов'язками та правами; - використовуються різні види оплати праці в залежності від рівня кваліфікації, досвіду, володіння новими методами роботи, знання іноземних мов і т.п. 	
Франція		Великобританія		Італія	
<ul style="list-style-type: none"> - використання конкурсів під час заміщення різних посад; - зв'язок просування по службі з перепідготовкою та підвищенням рівня знань; - навчання всіх працівників за програмою «Психологія спілкування»; - інформування персоналу про вакансії. 		<ul style="list-style-type: none"> - стандартизована система «Інвестори в людей»; - зобов'язання розвивати усіх співробітників для досягнення стратегічних цілей та завдань; - переглядаються потреби у навчанні та розвитку відповідно до конкурентної стратегії; - проводяться відповідні заходи з підтримки навчання та розвитку серед співробітників; 		<ul style="list-style-type: none"> - на півночі країни використовують американські методи управління персоналом. - у південних районах діє "радянська" система відбору персоналу та переміщення кадрів на основі суб'єктивних чинників: родинних та дружніх зв'язків і т. ін.; - відсутні стимули, що сприяють підвищенню кваліфікації; - пріоритет надають адміністративним методам управління, а не економіко-соціального характеру. 	
		Україна			
		<ul style="list-style-type: none"> - низька продуктивність праці; - висока плинність кадрів; - несприятливий соціально-психологічний клімат; - відсутня на підприємствах єдина система роботи з кадрами; - персонал не знає про перспективи розвитку підприємства; - відсутність коштів на розвиток персоналу. 			

Джерело: розроблено авторами

соналом ще нездатні взяти на себе роль служб, які б забезпечували весь комплекс заходів, що гарантують якість підбору та розстановки кадрів. Слід також зазначити ерозію традиційних цінностей, що призводить до серйозних розладів особистих переконань і цінностей. Стреси, тиск і невизначеність у все більшій мірі використовуються в менеджменті персоналу.

Отже, незважаючи на велику кількість невирішених проблем, останнім часом, положення в області національного менеджменту змінюється на краще.

Однак, на більшості підприємств України існує дуже багато проблем щодо формування стратегії розвитку персоналу. Ще не склався контингент "кадровиків", що працюють на сучасному рівні. Часто кадрові служби очолюють спеціалісти без спеціальної освіти. Деякі керівники підприємств живуть за старими поняттями і законами, персонал часто не знає про перспективи розвитку підприємства, направленості його діяльності в соціальній та стратегічній сферах. Суттєвим стримуючим фактором розвитку персоналу є відсутність коштів на розвиток персоналу, навіть за умови, що керівництво підприємства розуміє необхідність розвитку персоналу.

З урахуванням сучасних підходів до формування стратегії розвитку персоналу у світовому бізнесі актуальність реформування систем управління персоналом на вітчизняних підприємствах більш ніж очевидна.

Система управління персоналом, яка склалася на провідних вітчизняних підприємствах, порівняно із досліджуваними країнами є недоконалою та потребує великих реформвань.

Перш за все, на нашу думку, варто звернути увагу на особистий потенціал працівника, початкове вивчення слабких та сильних сторін, як це передбачено японською системою, адже в Україні, в більшості випадків робітник не може повністю реалізувати свої можливості. Це можливо зробити при умові ефективного стимулювання, розширення можливостей освітнього і професійного росту, створення умов для більшого задіявання працівників у процесі прийняття управлінських рішень.

В Україні, як відомо, основним лозунгом є «отримання прибутку понад усе», тобто одержання найбільшої вигоди з мінімальними зусиллями, тому не звертається увага на формування дружніх стосунків у колективі. В той час у Японії компанії не є просто суб'єктами господарювання. При формуванні трудових відносин з працівниками вони виходять набагато далі стандартних трудових відносин, що значно зміцнює трудовий колектив і, як наслідок, створюється високопрофесійна команда, націлена на кінцевий результат. За рахунок цього значно підвищується продуктивність на підприємстві, адже хороші відносини між працівниками відіграють велику роль для ефективного функціонування підприємства. Ми вважаємо, що це досить позитивний досвід, якого критично не вистачає в Україні.

Також, в певній мірі, в Україні варто запровадити деякі елементи системи «довічного найму», адже на вітчизняних підприємствах робітник зовсім не прив'язаний до фірми, що, в свою чергу, не дає великого економічного і морального ефекту, адже робітник не відчуває свій зв'язок із керуючими та компанією. Українські керівники в більшості випадків безпідставно вважають, що дешевше і простіше вирішувати питання управління персоналом за допомогою плинності, що не орієнтовано на довгострокову перспективу. Запровадження елементів цієї системи знизить плинність кадрів, що є запорукою успіху організації.

В Україні варто звернути увагу на систему, яка встановлена у Великобританії, «Інвестори в людей». Вона тренує, розвиває і орієнтує працівників на досягнення основних бізнес-цілей. На вітчизняних підприємствах не до кінця усвідомлюється вплив вкладень в персонал на кінцевий результат компанії. Практична користь цієї системи полягає у тому, що підвищується ефективність та прибутковість, адже навчені працівники працюють краще і продуктивніше, скорочується кількість прогулів (що є особливо актуальною проблемою для українських фірм). Зважаючи на те, що на своїй батьківщині «Investors in people» є дуже престижною, адже участь у даній програмі робить їх привабливими як для потенційних співробітників, так і для інвесторів та клієнтів, було б доцільно запровадити її в Україні.

Висновки. Зарубіжна практика управління персоналом спрямована насамперед на формування ефективно працюючого колективу, який за рахунок високої вмотивованості та професіоналізму буде досягати високих результатів діяльності. Саме тому іноземну практику необхідно використовувати на вітчизняних підприємствах, але водночас не забувати про багаторічний вітчизняний досвід та особливості політичної та економічної ситуації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Погромська І.В., Ляшок Н.Ю. Зарубіжний досвід управління персоналом. Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону. 2010. URL: <http://ea.donntu.edu.ua/bitstream/123456789/20103/1/Pogromska%27ka%20%D0%86.%20V.%2C%20Ljashok%20N.%20Ju..pdf>
2. Мороз М.М. Зарубіжний досвід управління персоналом. Науковий вісник НЛТУ України. 2010. URL: [file:///C:/Users/Elizabeth/Downloads/zarubizhniy-dosvid-upravlinnya-personalom%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/Elizabeth/Downloads/zarubizhniy-dosvid-upravlinnya-personalom%20(3).pdf)
3. Лібусь Т. Зарубіжний досвід управління персоналом. VI Всеукраїнська студентська науково-технічна конференція «Природничі та гуманітарні науки. Актуальні питання». URL: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/9503/2/Conf_2013v2_Libus_T-Zarubizhnyi_dosvid_upravlinnia_62.pdf
4. Базалійська Н. П. Світовий досвід управління трудовою діяльністю персоналу в країнах з розвинутою ринковою економікою. Інноваційна економіка. Науково-виробничий журнал. URL: http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/4995/3/inek_2015_1_26.pdf

5. Ткаченко А.М. Зарубіжний досвід формування кадрового потенціалу. Вісник економічної науки України. URL: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/87520/27-Tkachenko.pdf?sequence=1>
6. Кулик Я.О., Чен Н.О. Вітчизняний та закордонний досвід управління персоналом. Вісник Черкаського університету. 2015. URL: <file:///C:/Users/Elizabeth/Downloads/396-835-1-SM.pdf>
7. Романюк Л.М. Аналіз зарубіжного досвіду щодо формування стратегії розвитку персоналу та його використання на вітчизняних підприємствах. 2006. URL: <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/2424/1/20.pdf>.

REFERENCES:

1. Pohromska I.V. and Liashok N.Yu. (2010). "Foreign experience in personnel management", Aktualni problemy ekonomichnoho i sotsialnoho rozvytku rehionu, [Online], available at: <http://ea.donntu.edu.ua/bitstream/123456789/20103/1/Pogroms%27ka%20%D0%86.%20V.%2C%20Ljashok%20N.%20Ju..pdf>
2. Moroz M.M. (2010). "Foreign experience in personnel management", Naukovi visnyk NLTU Ukrainy, [Online], no. 20.10, available at: [file:///C:/Users/Elizabeth/Downloads/zarubizhnyi-dosvid-upravlinnya-personalom%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/Elizabeth/Downloads/zarubizhnyi-dosvid-upravlinnya-personalom%20(3).pdf)
3. Libus T. (2013). "Foreign experience in personnel management", VI Vseukrainska studentska naukovo-tehnicna konferentsiia «Pryrodnychi ta humanitarni nauky. Aktualni pytannia» [All-Ukrainian student scientific and technical conference «Natural and Human Sciences. Topical issues»], Pryrodnychi ta humanitarni nauky. Aktualni pytannia [Natural and Human Sciences. Topical issues], Ukraine, 2013, p. 62, available at: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/9503/2/Conf_2013v2_Libus_T-Zarubizhnyi_dosvid_upravlinnya_62.pdf.
4. Bazaliiska N.P. (2015). "World experience of personnel management of labour activity in countries with developed market economies", Innovatsiina ekonomika. Naukovo-vyrobnychi zhurnal, [Online], available at: http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/4995/3/inek_2015_1_26.pdf.
5. Tkachenko A.M. (2015). "Foreign experience in the formation of human resources", Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy, [Online], no. 1, available at: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/87520/27-Tkachenko.pdf?sequence=1>.
6. Kulyk Ya.O., Chen N.O. (2015). "Domestic and foreign experience of personnel management", Visnyk Cherkaskoho universytetu, [Online], no. 12, available at: <file:///C:/Users/Elizabeth/Downloads/396-835-1-SM.pdf>.
7. Romaniuk L.M. (2006). "Analysis of foreign experience in formation strategy of personnel development and its use at domestic enterprises", [Online], available at: <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/2424/1/20.pdf>.

Shostak L.V.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Lesya Ukrainka Eastern European National University*

Boloban Ye.O.

*Student,
Lesya Ukrainka Eastern European National University*

FOREIGN EXPERIENCE IN PERSONNEL MANAGEMENT

Management systems used by domestic enterprises have shown their non-management systems used by domestic enterprises to show their imperfection and inefficiency, the consequences of which is a significant turnover of personnel, low productivity, the negative psychological climate in teams. Perfection and inefficiency, the consequences of which are a significant turnover of personnel, low productivity, negative psychological climate in teams. Accordingly, the consequences of such work are completely disappointing – the inefficient work of many enterprises, the timely implementation of the production plan, loss-making activity, and in some cases bankruptcy. Effective human resources management is at present the most important element of the management of the enterprise.

No organization will work concertedly if the management does not pay enough attention to the organizational structure of management, the system of motivation and social protection of workers. The work of the domestic economic school is unfortunately not always enough to adequately assess the problems of personnel management at individual enterprises, so we consider it expedient to conduct a comprehensive analysis, generalization and attempts to adapt foreign experience to the realities of the domestic economy.

In the domestic economy, there are a number of urgent problems that require an accelerated solution to them. A significant part of them is connected with the formation of effective personnel potential in the enterprises. However, this process should be carried out with minimal expense and maximization of profit. That is why it is worth using the experience of the advanced countries of the world, taking into account the national mentality, the realities of Ukrainian business, and the political situation.

The foreign practice of personnel management is aimed, first of all, at the formation of an efficiently working team, which, due to high motivation and professional analysts, will achieve high performance. That is why the foreign practice should be used at domestic enterprises but, at the same time, not to forget about many years of domestic experience and peculiarities of the political and economic situation.

СЕКЦІЯ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.1:656.13:351.862.6

Пушкар Т.А.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємств міського господарства
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова***Козін О.Є.***аспірант кафедри економіки підприємств міського господарства
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова*

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АВТОТРАНСПОРТНИХ КОМПЛЕКСІВ РЕГІОНІВ В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні напрями впровадження вимог до діяльності автоперевізників у розрізі забезпечення економічної безпеки автотранспортних комплексів регіонів. Визначено загрози економічній безпеці регіональних автотранспортних комплексів, які виникають у довгостроковому періоді під час подальшого поглиблення інтеграційних процесів. Проаналізовано особливості використання умов бездоганної репутації, фінансової спроможності, наявності транспортного менеджера під час формування соціально відповідального автоперевізника. Адаптація до умов діяльності автотранспортних комплексів в умовах Євроінтеграції є частиною формування системи економічної безпеки. Основними напрямками її забезпечення визначено розробку організаційних умов господарювання та нормативно-правової бази на державному рівні, формування підходів до управління й організації діяльності автотранспортних комплексів на регіональному рівні, визначення умов господарювання безпосередньо автоперевізників і підприємств дорожньо-транспортної інфраструктури.

Ключові слова: регіон, автомобільний транспорт, автотранспортний комплекс регіону, інтеграція, економічна безпека, фінансова спроможність.

АННОТАЦІЯ

В статье рассмотрены основные направления внедрения требований к деятельности автоперевозчиков в разрезе обеспечения экономической безопасности автотранспортных комплексов регионов. Определены угрозы экономической безопасности региональных автотранспортных комплексов, которые возникают в долгосрочном периоде при дальнейшем углублении интеграционных процессов. Проанализированы особенности применения условий безупречной репутации, финансовой устойчивости, наличия транспортного менеджера при формировании социально ответственного автоперевозчика. Адаптация к условиям деятельности автотранспортных комплексов в условиях Евроинтеграции является частью формирования системы экономической безопасности. Основными направлениями ее обеспечения определены разработка организационных условий хозяйствования и нормативно-правовой базы на государственном уровне, формирование подходов к управлению и организации деятельности автотранспортных комплексов на региональном уровне, определение условий хозяйствования непосредственно автоперевозчиков и предприятий дорожно-транспортной инфраструктуры.

Ключевые слова: регион, автомобильный транспорт, автотранспортный комплекс, интеграция, экономическая безопасность, финансовая устойчивость.

ANNOTATION

The present article considers the main directions of implementation of the requirements for the operation of carriers in the context of ensuring the economic safety of motor transport complexes of the regions. The threats to the economic security of regional motor transport complexes, which arise in the long-term period with the further deepening of integration processes, are identified. The specificities of the use of the conditions of impeccable reputation, financial capacity, the presence of a transport manager in the formation of a socially responsible motor carrier are determined. Adaptation to the conditions of the activity of motor transport complexes in the conditions of European integration is a part of the forming the system of economic security. The main directions of its provision are determined by the development of organizational conditions of the economy and the regulatory and legal framework at the state level, the formation of approaches to the management and organization of the activities of motor transport complexes at the regional level, the definition of the conditions of management of carriers directly and enterprises of road and transport infrastructure.

Key words: region, automobile transport, motor transport complex of the region, integration, economic security, financial capacity.

Постановка проблеми. Визначальним фактором забезпечення економічної безпеки АТК регіонів під час поступової інтеграції до ЄС стає вжиття низки превентивних заходів, які забезпечують більш комфортні умови інтеграції АТК до єдиного транспортного комплексу Європи, тобто система забезпечення економічної безпеки АТК регіонів визначається не протидією реальним загрозам постфактум, а визначенням і вжиттям заходів, які на момент виникнення загрози значно нівелюють її шляхом ґрунтовної підготовки до новітніх вимог.

Реалії часу вимагають розроблення таких підходів, які б визначали перспективи функціонування АТК регіонів в умовах адаптації до європейської транспортної системи з урахуванням у подальшому необхідності уніфікації та гармонізації технічних, організаційних умов, принципів управління та формування програм розвитку. На шляху до формування

єдиних принципів функціонування АТК регіонів, формування єдиних підходів країни ЄС подолали значний шлях довжиною в декілька десятиліть, отже, українських автоперевізників чекають довгі роки адаптації, що потенційно створює нові загрози їх діяльності під час подальшої інтеграції країни в ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Увага до питань інтеграції у працях сучасних науковців зумовлена як значенням транспорту у функціонуванні господарських систем, так і змінами, що відбуваються у світовій транспортній системі. Питання інтеграції транспортної системи України до світової транспортної системи досить широко розглядаються в наукових працях українських вчених. Питанням світового досвіду розвитку транспортної інфраструктури присвячені праці таких вчених, як Н.М. Бондар [1], Т.А. Пушкар [2], Л.Ю. Чобаль [3].

Поглиблення процесів інтеграції України до ЄС знаходить своє відображення в наукових доробках, що присвячені функціонуванню та розвитку транспортної інфраструктури. Значна кількість досліджень присвячена адаптації умов здійснення перевезень в Україні до вимог ЄС [4–8].

Л.Ю. Чобаль, визначаючи пріоритетні напрями державної політики щодо посилення розвитку транспортного комплексу України в умовах міжнародної інтеграції та глобалізації, виділяє необхідність активізації співробітництва з міжнародними організаціями, які сприяють залученню інвестицій у транспортну інфраструктуру, удосконалення механізму державно-приватного партнерства, адаптацію українського законодавства до норм міжнародного права, сприяння переорієнтації частини транспортних транзитних перевезень на більш екологічні види транспорту, реалізацію транспортного потенціалу країни [3, с. 39].

О.Б. Мних результатами транспортної інтеграції для України вважає надходження іноземного капіталу, удосконалення інфраструктури, експорт транспортних послуг, переваги в доступі до ринків, зростання кількості перевезень, підвищення стандартів з надання транспортних послуг та безпеки перевезень, бюджетну та ресурсну підтримку з боку ЄС, збільшення економічної ефективності транспортної системи країни [9, с. 437].

В.А. Балін серед найбільш вагомих заходів та реформ у сфері автомобільного транспорту називає гарантування регулювання питання допуску до професійної діяльності міжнародного та транспортного сектору; введення міжнародних стандартів щодо дотримання часу роботи та відпочинку водіїв; прийняття та впровадження дій щодо підвищення безпеки на транспорті [5, с. 89]. Необхідною умовою інтеграції української автотранспортної системи у транспортну систему ЄС є приведення у відповідність умов ліцензування автотранспортної діяльності. Ю.В. Майборода зазначає, що в наявній в Україні системі ліцензування автотранспортних перевезень є низка вимог, які є тотожними

загальноєвропейським і можуть стати основою для впровадження умов допуску до професії, які застосовуються у країнах ЄС [10, с. 35].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Гармонізація підходів до функціонування автотранспортних комплексів регіонів у країнах та регіонах ЄС охоплює майже всі аспекти, а саме від технічних вимог до екологізації автотранспортних перевезень. У сучасних умовах розвитку інтеграційних процесів поступове впровадження вимог до діяльності автоперевізників на ринках вантажних і пасажирських перевезень стає запорукою забезпечення економічної безпеки автотранспортних комплексів регіонів. Завданням статті є визначення та обґрунтування ключових параметрів забезпечення економічної безпеки під час подальшого розвитку інтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час аналізування етапів уніфікації та гармонізації умов діяльності АТК регіонів, їх спрямованості та цілей виділяється низка нових загроз економічній безпеці АТК регіонів в умовах поглиблення інтеграції:

1) спрямованість європейської транспортної політики на скорочення автомобільних перевезень на середні відстані та заміни їх залізничними перевезеннями;

2) упровадження більш жорстких екологічних умов з метою обмеження негативного впливу на навколишнє середовище;

3) формування прозорих принципів фінансування ремонту та будівництва доріг з обов'язковим включенням екологічної складової та забезпеченням фінансових гарантій;

4) упровадження технічних вимог на рівні країн ЄС;

5) формування вимог до автоперевізників з огляду на наявні в країнах ЄС умови допуску до професії.

Особливої уваги заслуговує зміна умов допуску до роботи компаній, що займаються автомобільними та вантажними перевезеннями.

Свій розвиток положення допуску до роботи автомобільних операторів (в інтерпретації країнами ЄС – автоперевізників, перевізників, автотранспортних підприємств) отримали під час прийняття Регламенту (ЄС) Європейського парламенту та Ради «Про встановлення спільних правил стосовно умов, яких потрібно дотримуватись для заняття діяльністю оператора автомобільних перевезень і про припинення дії Директиви Ради 96/26/ЄС» від 21 жовтня 2009 року № 1071/2009. Основними підходами до допуску до роботи визначені наявність бездоганної репутації, забезпечення фінансового стану, відповідність професійній кваліфікації. Ці положення отримали своє трактування та конкретизацію шляхом введення вимог до наявності транспортного менеджера як гаранта професійної організації діяльності та якості управління перевезеннями, наявності спеціального обладнаного місця для зберігання і автотран-

спортних засобів як основи їх відповідного технічного стану [11].

У Регламенті значно розширені поняття «хороша репутація перевізника», вимоги до обов'язків транспортного менеджера, визначення й підходи до підтвердження фінансового становища, а також чітко окреслені вимоги до професійної компетенції.

В основу формування підходу до визначення умов допуску до діяльності покладено базові принципи ЄС:

1) забезпечення добросовісної конкуренції на ринках автотранспортних послуг;

2) створення рівних умов для автомобільних перевізників усіх країн ЄС, а також перевізників з інших держав;

3) забезпечення однорідних та раціональних умов застосування правил, що передбачені Регламентом;

4) становлення соціально відповідального бізнесу на ринках автомобільних перевезень, підвищення соціальної відповідальності як безпосередньо автоперевізників, так і регіональних і державних органів влади;

5) забезпечення екологізації автомобільних перевезень, зниження негативного впливу автотранспорту на навколишнє середовище;

6) уніфікація підходів до регіонального та державного управління автотранспортних комплексів регіонів;

7) забезпечення можливостей врахування регіональних особливостей введення бізнесу на транспорті, національних підходів до організації його діяльності;

8) уніфікація, спрощення документації та процедурних питань організації діяльності.

Кожен із визначених моментів є досить новим для українських перевізників, оскільки, незважаючи на те, що питання поступового впровадження європейських вимог у практику ліцензування автомобільних перевезень оговорюється протягом багатьох років, істотних кроків щодо підготовки роботи АТК регіонів у нових умовах з урахуванням євроінтеграційних пріоритетів досить не здійснено.

Питання професійної компетенції певною мірою знайшли своє відображення у ліцензійних вимогах, які застосовуються до автоперевізників в Україні, але здебільшого такі вимоги стосуються досвіду, підготовки та умов роботи водіїв (зокрема, наявність прав відповідної категорії, необхідність постійних медичних оглядів, наявність певного досвіду під час допуску до роботи на міжнародних перевезеннях, визначення мінімального віку під час допуску до перевезень пасажирів на внутрішніх або міжнародних сполученнях). Але питання професійної компетенції власника підприємства, його керівника, а також обов'язкової наявності особи, яка має відповідний досвід і підготовку щодо організації та керування перевезень, тобто транспортного менеджера, українським законодавством не передбачені.

Важливим аспектом підготовки транспортного менеджера є наявність сертифікату, який дає йому можливість виконувати ці обов'язки. Такий сертифікат повинен видаватися відповідною установою, яка уповноважена органом державної або регіональної влади мати уніфіковану форму та підтверджувати наявність знань у низці сфер діяльності автоперевізника, а саме транспортного права, господарського права, нормативних актів з праці та соціальної забезпеченості, технології та організації перевезень, вимоги до організації праці, умов відпочинку водіїв, утримання автотранспортних засобів, безпеки автоперевезень. За умовами, які застосовуються у ЄС, транспортний менеджер повинен постійно проживати в одній із країн ЄС, тобто під час подальшої інтеграції до європейського співтовариства питання залучення фахівців з ЄС або верифікації сертифікатів транспортного менеджера, що видані на території України, стане одним з актуальніших питань у забезпеченні ЕБ АТК регіонів.

Незважаючи на уніфікацію вимог до компетентності та підготовки транспортного менеджера, європейський досвід залишає право на адаптацію загальних вимог до національного законодавства та національних підходів до функціонування АТК.

Підхід до бездоганної репутації майже в усіх країнах ЄС є уніфікованим. Бездоганна репутація загалом передбачає відсутність притягнення до карної відповідальності та відповідальності за адміністративні порушення, які пов'язані з безпекою перевезень, організацією праці, умов відпочинку працівників, фінансовими аспектами діяльності.

Деяку схожість із вимогою до обов'язкового обладнання відповідного місця діяльності мають вимоги, які представлені в умовах ліцензування певних видів діяльності українських автоперевізників. Однією з умов отримання ліцензії є наявність власного або орендованого місця для зберігання автотранспортних засобів, але умови наявності відповідним чином обладнаного приміщення для організації перевезень, керування ними, роботи з клієнтами, зберігання документів у практиці допуску до діяльності перевізника в Україні не передбачено. Отже, впровадження умов допуску до діяльності в практичну роботу регіональних АТК спровокує вжиття додаткових заходів з їхнього боку, відповідно, додаткові витрати щодо обладнання центру управління перевезеннями.

Фінансова стабільність є необхідною умовою успішної довгострокової діяльності будь-якого підприємства, але як необхідні вимоги для дозволу здійснення певного виду діяльності фінансова стабільність та фінансова спроможність не визначаються.

Фінансова спроможність нині для українських автоперевізників є результатом діяльності, складовою їх фінансового стану, тобто виникає як характеристика в процесі здійснення діяль-

ності або після отримання певних фінансових результатів діяльності. Сприйняття фінансової спроможності як показника, що передуює початку здійснення діяльності автоперевізника серед українських автоперевізників не є сформованим.

З першого січня 2017 року у більшості країн ЄС відбулися значні зміни щодо визначення нормативу фінансової спроможності (табл. 1).

Норматив фінансової спроможності як необхідної кількості фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення їх діяльності, зріс. Для визначення фінансової спроможності необхідне чітке виокремлення тих ресурсів, які будуть виступати як основа її розрахунку.

Якщо попередні редакції Регламенту ЄС визначали основою розрахунку фінансової спроможності наявність визначеного нормативу ліквідаційного капіталу на кожний транспортний засіб, то Регламент (ЄС) № 1071/2009 розширив підхід до бази визначення фінансової спроможності. Фінансова спроможність визначається як наявність капіталу або резервів для виконання своєї діяльності, що підтверджується фінансовим звітом підприємства або щорічним аудиторським звітом. На думку авторів, такий підхід є неприйнятним для автоперевізників України на етапі адаптації. Норматив фінансової спроможності повинен чітко визначати, який вид капіталу виступає основою, як підтверджується, які транспортні засоби враховуються. Також важливим моментом є необхідність поступової адаптації до таких вимог. Тут в нагоді стає досвід країн-членів ЄС, які застосовували перехідні нормативи (зокрема, Чехія, Литва), поступово наближаючи їх до загальноєвропейських.

На думку Ю.В. Майбороди, яка розглядає можливі підходи до визначення фінансової спроможності, під час її визначення доцільно використовувати дані щодо суми власного капіталу, яку віднесено до кількості одиниць рухомого складу, що використовуються в основних перевезеннях [10].

Тобто імплементація вимог здійснення автоперевезень, які застосовуються у країнах ЄС, потребує вирішення низки важливих питань:

1) адаптація наявних умов ліцензування до положень допуску автоперевізника до роботи, які застосовуються у країнах ЄС;

2) чітке визначення та нормативне закріплення положень допуску до роботи автоперевізника з урахуванням реалій української економіки;

3) визначення основних нормативів, зокрема фінансової спроможності, з урахуванням необхідності перехідного періоду;

4) визначення повноважень державних, регіональних та органів місцевого самоврядування у забезпеченні вимог допуску до роботи;

5) визначення організаційних структур, громадських утворень, професійних об'єднань, які можуть підтверджувати їх та виступати гарантми їх виконання;

6) визначення програм підготовки фахівців із перевезення вантажів і пасажирів, які б відповідали вимогам наявності транспортного менеджера, зокрема ліцензування центрів сертифікації, підтвердження наявних освітніх програм ВНЗ України, які можуть стати основою виконання цієї вимоги відповідно до наявності досвіду роботи та спеціальної освіти тощо;

7) визначення документів, які можуть виступати підтвердженням бездоганної репутації, фінансової спроможності, наявності центру управління.

Особливого значення в процесі децентралізації та підвищення ролі місцевих органів самоврядування у забезпеченні умов для ефективного функціонування регіональних господарських комплексів набуває питання дій регіональних органів влади та недержавних регіональних об'єднань у підготовці та поступовому впровадженні вимог допуску до роботи, вжитті заходів щодо нівелювання загроз, що виникнуть у функціонуванні АТКР під час подальшого розвитку процесів Євроінтеграції, розробленні рекомендацій щодо виконання нормативів фінансової спроможності, наявності транспортно-менеджера, рекомендацій щодо гарантування та забезпечення фінансової спроможності.

Отже, адаптація до умов діяльності АТКР в умовах Євроінтеграції як частина формування системи ЕБ передбачає три основні напрями:

1) розробка організаційних умов господарювання та нормативно-правової бази на державному рівні, що передбачає поступове впровадження положень уніфікованих вимог до законодавства, перерозподіл повноважень щодо організації діяльності, допуску та контролю за автоперевезеннями, формування дієвого механізму концесії та прозорої системи розподілу тендерів на будівництво дорожньо-транспортної інфраструктури;

2) зміна підходів до управління та організації діяльності АТКР на регіональному рівні, що передбачає розширення повноважень регіональних органів влади стосовно допуску до роботи автоперевізників, контролю за їх роботою, створення соціально відповідального бізнес-середовища.

Таблиця 1

Нормативи визначення фінансової спроможності автомобільних перевізників у деяких країнах ЄС [12]

№	Країна	Перший транспортний засіб, євро	На кожен наступний транспортний засіб, євро
1	Великобританія та частина країн ЄС-10 (до 1 січня 2017 року)	6 650	3 700
2	Великобританія та частина країн ЄС-10 (з 1 січня 2017 року)	7 850	4 350

вища на автомобільному транспорті, прозорі системи контролю за станом дорожньо-транспортної інфраструктури;

3) визначення умов господарювання безпосередньо автоперевізників і підприємств дорожньо-транспортної інфраструктури, що передбачає підготовку до роботи автоперевізників в умовах необхідності отримання допуску до діяльності відповідно до Регламенту (ЄС) № 1071/2009, упровадження результативного механізму фінансування дорожньо-транспортних робіт, встановлення жорсткого контролю за використанням коштів, зміни в технічних та екологічних вимогах до автоперевезень і дорожньо-транспортної інфраструктури.

Якщо перший напрям передбачає переважно дію державних органів влади та потребує вирішення на національному рівні, то другий напрям, тобто адаптація до умов діяльності АТКР в умовах Євроінтеграції, визначає зміну ролі регіональних органів влади та місцевого самоврядування. Усвідомлення того, що дії лише на державному рівні недостатньо, відмова від очікувань, коли держава вирішить питання інфраструктурного розвитку, є необхідними умовами ефективних управлінських дій регіонів сьогодні.

Особливої уваги на національному та регіональному рівнях заслугоує визначення вимог до автоперевізників, що дає можливість поступово підготувати їх до роботи в новітніх умовах. Імплементация вимог, що застосовуються до автооператорів, потребує не тільки поступового впровадження, але й створення відповідних соціально-економічних умов у регіоні.

До таких умов відноситься також формування сучасного бізнес-середовища, в якому соціальна відповідальність, яка для автоперевізників реалізується через забезпечення бездоганної репутації перевізника, безпеки та якості перевезень, створення відповідних умов праці, які

це забезпечують, сумлінне ставлення до зберігання та утримання рухомого складу, стає умовою, а об'єктивною необхідністю діяльності.

Перехідний період повинен стати базою впровадження новітніх вимог до діяльності АТКР. Основна мета такого періоду полягає в запобіганні необґрунтованим втратам на усіх рівнях, а саме підприємницькому, регіональному, національному. Гарантом виконання умов перехідного періоду пропонується визначити Регіональні об'єднання автоперевізників (табл. 2).

Висновки. Отже, основними завданнями, що необхідно вирішувати в подальшому, є визначення ступеня розвитку АТК регіонів на базовому рівні; характеристика методики оцінки стратегічного рівня ЕБ АТКР; визначення напрямів забезпечення та гарантування фінансової спроможності підприємства на регіональному рівні; обґрунтування комплексу заходів на регіональному рівні із забезпечення стратегічного рівня ЕБ АТКР.

Подальша імплементація вимог допуску до роботи в діяльність українських автоперевізників потребує розвитку регіональних структур, які візьмуть на себе завдання поширення інформації, проведення моніторингу, надання консультацій. Такі функції можуть виконувати недержавні регіональні об'єднання, які до свого складу можуть включати як представників підприємницького сектору, так і представників органів місцевого самоврядування. Регіональна влада й органи місцевого самоврядування за таких умов повинні брати на себе ініціативу з їх створення та виступати з пропозиціями щодо закріплення їх повноважень на правовому рівні.

Отже, у сучасних умовах більшість рішень щодо забезпечення економічної безпеки АТР регіонів з урахуванням усіх функціональних складових їх діяльності повинні прийматися та впроваджуватися на рівні регіонів. Спря-

Таблиця 2

Основні положення створення Регіональних об'єднань автоперевізників

№		
1	Учасники	Автоперевізники, представник регіональних органів влади та місцевого самоврядування, фінансових установ та страхових компаній, громадських об'єднань.
2	Нормативні засади	Господарський кодекс України (розділ «Об'єднання підприємств»), інші нормативні акти, що регулюють діяльність об'єднань фізичних та юридичних осіб в Україні, нормативні акти, що повинні регулювати діяльність цих об'єднань, прийняті на державному рівні.
3	Принципи функціонування	Науковість, обґрунтованість, узгодженість інтересів, законність, ефективність, соціальна спрямованість, доцільність.
4	Основні функції	1) Консультативна підтримка; 2) забезпечення взаємодії «автоперевізник – органи місцевого самоврядування»; 3) створення інформаційної бази автоперевізників із зазначенням виконання ними вимог допуску до роботи; 4) аналітична робота та моніторинг ринків автотранспортних послуг; 5) гарантування виконання вимог до автооператорів, зокрема створення фондів гарантування фінансової спроможності учасників об'єднання; 6) розробка та впровадження з провідними ВНЗ програм підготовки та сертифікації транспортних менеджерів; 7) розвиток міжнародного співробітництва.
5	Фінансові засади	Внески учасників об'єднання, формування спеціальних фондів, надання платних послуг, незаборонених законодавством.

мованість державної політики на децентралізацію, підвищення ролі регіонів у вирішенні питань макроекономічної, соціальної та інших політик, врахування європейських принципів самоврядування та самоусвідомлення зумовлюють місце та значення регіональних ініціатив стосовно поступової адаптації АТКР регіонів до європейського транспортного комплексу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондар Н.М. Світовий досвід державно-приватного партнерства у транспортній галузі. Ефективна економіка. 2010. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?operation=1&iid=241>.
2. Пушкар Т.А., Шмат'ко С.М. Світовий досвід розвитку транспортної інфраструктури. Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія «Економічні науки». 2011. Вип. 29. Ч. II. С. 111–123.
3. Чобаль Л.Ю. Основні проблеми та перспективи функціонування транспортного комплексу України в умовах глобалізації. Прометей. 2013. № 1(140). С. 36–39.
4. Бакаєва І.В., Вишневський О.М. Регулювання єдиного ринку транспортних послуг Європейського Союзу. Збірник наук. праць ДЕТУТ. 2013. Вип. 23–24. С. 226–230.
5. Балін В.А. Державне регулювання ринку транспортних послуг у Польщі. Регіональне та муніципальне управління. 2014. № 5–6 (7–8). С. 86–96.
6. Бойко М.Ю., Ефран Г.Ю. Місце і значення України в реалізації транспортної політики ЄС. Науковий вісник Ужгородського університету. 2011. Спецвипуск 33. Ч. 3. С. 10–15.
7. Карась О.С. Інтеграція транспортних мереж України у міжнародну транспортну систему. Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету. Серія «Географія». 2011. № 2. С. 105–110.
8. Пашченко Ю.Є., Сич Є.М., Бойко О.В. Транспортно-дорожній комплекс в інтеграційних процесах. Вісник економіки, транспорту і промисловості. 2012. № 39. С. 93–100.
9. Мних О.Б., Гречин Б.Д. Розвиток транспортної політики в Україні згідно з вимогами ЄС на прикладі вантажних перевезень залізничного і автомобільного транспорту. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2012. № 749. С. 434–440.
10. Майборода Ю.В. Європейський досвід ліцензування господарської діяльності на автомобільному транспорті. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2014. Вип. 7. С. 33–36.
11. Регламент (ЄС) № 1071/2009 Європейського Парламенту та Ради від 21 жовтня 2009 р. про встановлення спільних правил стосовно умов, яких потрібно дотримуватись для заняття діяльністю оператора автомобільних перевезень і про припинення дії Директиви Ради 96/26/ЄС. URL: <http://www.minjust.gov.ua/45893>.
12. Vehicle operators: change to financial standing from 1 January 2017. URL: <https://www.gov.uk/government/news/vehicle-operators-change-to-financial-standing-from-1-january-2017>.

REFERENCES:

1. Bondar N.M. (2010). "World experience of public-private partnership in the transport industry", [Online], available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?operation=1&iid=241> (Accessed 03 June 2018).
2. Pushkar T.A., Shmat'ko S.M. (2011). "World experience of transport infrastructure development", *Zbirnyk naukovykh prats ChDTU*, vol. 29, p. 111–123.
3. Chobal L.Yu. (2013). "The main problems and prospects of functioning of the transport complex of Ukraine in the conditions of globalization", *Prometei*, vol. 1(140), p. 36–39.
4. Bakaieva I.V., Vyshnevskiy O.M. (2013). "Regulation of the single market of transport services of the European Union", *Zbirnyk nauk. prats DETUT*, vol. 23–24, p. 226–230.
5. Balin V.A. (2014). "State regulation of the transport services market in Poland", *Rehionalne ta munitsypalne upravlinnia*, vol. 5–6, p. 86–96.
6. Boiko M.Yu., Efran H.Yu. (2011). "The Place and Importance of Ukraine in Implementing the EU Transport Policy", *Naukovy visnyk Uzhhorodskoho universytet*, vol. 33, p. 10–15.
7. Karas O.S. (2011). "Integration of transport networks of Ukraine into the international transport system", *Naukovi zapysky Ternopilskoho natsionalnoho pedahohichnoho universytetu*, vol. 7, p. 33–36.
8. Pashchenko Yu.Ye., Sych Ye.M., Boiko O.V. (2012). "Transport and road complex in integration processes", *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, vol. 39, p. 93–100.
9. Mnykh O.B., Hrechyn B.D. (2012). "Development of transport policy in Ukraine in accordance with EU requirements on the example of freight transport of rail and road transport", *Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika"*, vol. 749, p. 434–440.
10. Maiboroda Yu.V. (2012). "European experience in licensing business in road transport", *Naukovy visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*, vol. 7, p. 33–36.
11. Rehlament (YeS) № 1071/2009 Yevropeiskoho Parlamentu ta Rady vid 21 zhovtnia 2009 r. pro vstanovlennia spilnykh pravyl stosovno umov, yakykh potribno dotrymuvatys dla zaniattia diialnistiu operatora avtomobilnykh perevezen i pro pryvynennia dii Dyrektyvy Rady 96/26/ YeS (Regulation (EC) № 1071/2009 European Parliament and of the Council of 21 October 2009 establishing common rules concerning the conditions to be followed for occupation of road transport operator activity and the termination of Council Directive 96/26/EC). Mode of access: <http://www.minjust.gov.ua/45893>.
12. Vehicle operators: change to financial standing from 1 January 2017. URL: <https://www.gov.uk/government/news/vehicle-operators-change-to-financial-standing-from-1-january-2017> (Accessed 17.02.2018).

Pushkar T.A.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior lecturer at Department of Economics of Enterprises of Urban Economy,
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

Kozin A.Ye.

*Postgraduate Student at Department of Economics of Enterprises of Urban Economy,
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

PRIORITY DIRECTIONS FOR THE PROVISION OF ECONOMIC SECURITY OF AUTOMOBILE COMPLEXES OF REGIONS IN THE CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES

The article considers the main directions of implementation of requirements for the operation of carriers in the framework of ensuring the economic safety of motor transport complexes of regions.

The purpose of the article is to define and justify the key parameters of ensuring economic security in the further development of integration processes.

In modern conditions of developing integration processes, the gradual introduction of requirements for the operation of carriers in the markets for freight and passenger transportation becomes a guarantee of economic security of motor transport complexes of regions.

In analysing the stages of unification and harmonization of conditions of activity of the motor transport complexes of regions, their direction, and goals, there is a series of new threats to the economic security of the ATC regions in terms of deepening integration. The article identifies threats to the economic security of regional motor transport complexes, which arise in the long-term period with the further deepening of integration processes. The main threats in the development of integration processes include the direction of European transport policy to reduce road transport to medium distances and replace them by rail; introduction of more stringent environmental conditions in order to limit the negative impact on the environment; introduction of technical requirements at the EU level; the formation of requirements for carriers, based on the conditions of admission to the profession existing in the EU countries.

The article features the specificities of the use of conditions including reasonably impeccable reputation, financial capacity, availability of transport manager in the formation of a socially responsible auto carrier. Adaptation to the conditions of the activity of motor transport complexes in the conditions of European integration is a part of the formation of the system of economic security. The main areas of its ensuring include the development of organizational economic conditions and the regulatory framework at the national level, the formation of approaches to management and organization of motor systems at the regional level, defining economic conditions directly determining carriers and enterprises of road infrastructure.

The introduction of requirements for admission to work in the activity of Ukrainian regional carriers needs to develop structures that will assume the task of disseminating information, monitoring, consulting. These functions may be performed by non-state regional association that could include members of both the business sector and local authorities. In the article, we prove the feasibility of establishing regional associations of carriers as a guarantor of implementing requirements to carriers that apply in the EU.

УДК 330.101

Сарана Л.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Східноєвропейського університету економіки і менеджменту

Луценко Н.О.

старший викладач кафедри маркетингу
Східноєвропейського університету економіки і менеджменту

КЛАСТЕРНА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ

АНОТАЦІЯ

За сучасних умов ефективним напрямом регіонального розвитку є кластери. У статті наведено методологічний підхід до визначення сутності кластера, класифікації кластерів, формування та функціонування кластерів. Кластеризація науки, бізнесу та виробництва демонструє можливості продуктивного досягнення встановлених цілей регіонального розвитку. У межах реалізації регіональної кластерної політики досліджено роль Центру кластерного розвитку як основного координатора проєктів, що забезпечують розвиток та взаємодію учасників кластерів у регіоні. Отримані в результаті дослідження висновки дають змогу стверджувати, що реалізація кластерної стратегії розвитку регіону сприятиме підвищенню конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів, що формують регіональні кластери.

Ключові слова: кластер, кластерний підхід, регіональний розвиток, центр кластерного розвитку, суб'єкти економіки.

АННОТАЦИЯ

В современных условиях эффективным направлением регионального развития являются кластеры. В статье приведен методологический подход к определению сущности кластера, классификации кластеров, формированию и функционированию кластеров. Кластеризация науки, бизнеса и производства демонстрирует возможности продуктивного определенных направлений регионального развития. В рамках реализации региональной кластерной политики исследована роль Центра кластерного развития как основного координатора проєктов, обеспечивающих развитие и взаимодействие участников кластеров в регионе. Полученные в результате исследования выводы позволяют утверждать, что реализация кластерной стратегии развития региона будет способствовать повышению конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, формирующих региональные кластеры.

Ключевые слова: кластер, кластерный подход, региональное развитие, центр кластерного развития, субъекты экономики.

ANNOTATION

Today clusters are the effective way in the development of the regional economics. In the article the authors present a methodological approach to the cluster character determining, classifications of clusters and their functioning. Clusterization of the science-business-production demonstrates possibilities of the production achievement of the selected purposes in the politics of the region development. The authors of the research analyze cases of cluster policy implementation in Ukraine to single out the tiers of cluster policy forming and implementation in region. The article studies the role cluster of the region as the main coordinator of cooperation between cluster participants in the region. The results of the research enable a conclusion that cluster policy implementation in region will improve the competitive ability of regional cluster entities.

Key words: cluster, cluster approach, regional development, center of the cluster development, economic entities.

Постановка проблеми. Формування ринкових засад суспільного розвитку забезпечує трансформацію організаційно-функціональної структури органів влади всіх рівнів. В умовах посилення конкуренції на внутрішніх ринках економіч-

ним пріоритетом для суб'єктів господарювання стає підвищення конкурентоспроможності регіональних інституцій. Зростаюча роль розвитку теоретичних концепцій стійкого соціально-економічного розвитку регіонів актуалізує потребу обґрунтування та реалізації конкурентних стратегій діяльності регіональних органів влади.

За сучасних умов господарювання значна кількість країн Європи зосереджує пріоритети довгострокового розвитку на регіональному кластероутворенні. Так, в Україні використання кластерів визнано дієвим інструментом економічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності регіонів. Кластер фактично є рівнем формування виробничих зв'язків, що ґрунтується на інформаційних зв'язках між елементами кластера та зовнішнім середовищем. Кластери одночасно виконують такі функції:

- знижують витрати завдяки наблизженості взаємопов'язаних суб'єктів господарювання;
- поширюють інновації від одного суб'єкта до іншого, забезпечуючи постійне зростання продуктивності в кластері загалом.

Отже, використання теорії кластерів дає змогу розв'язати низку проблемних питань, зокрема підвищити інвестиційну привабливість регіону, покращити кадрову інфраструктуру, сприяти зайнятості населення, збільшити податкові надходження до регіонального бюджету.

Отже, застосування кластерного підходу до побудови або реструктуризації регіональних економічних систем дасть змогу в подальшому сформулювати пріоритети стійкого соціально-економічного розвитку регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Варто відзначити, що проблеми формування кластерів у різних просторових спеціалізаціях постійно перебувають у полі зору науковців.

Так, кластерна теорія у західних країнах на практиці почала впроваджуватись на початку 1990-х рр. завдяки працям М. Портера, М. Енрайта, Дж. Даннінга, Р. Мартіна. М. Портер розвинув концепцію кластерів на основі теорії конкурентних переваг. Суттєвий внесок у розвиток кластерної концепції зробив А. Маршалл. Також окремі атрибути кластерної теорії притаманні працям І. фон Тюнена, В. Лаунхардта, А. Вебера, В. Кристаллера (теорія розміщення виробництва).

Серед сучасних учених питанням регіональних кластерів присвячують свої праці О. Амоша, М. Войнаренко [4], Д. Крисанов [5], М. Кропивко [6], О. Мигранян [7], О. Празднічних [9], П. Саблук [6], В. Семцов, В. Чужиков [8] та інші.

Зокрема, О. Празднічних формулює кластер як «регіональну екосистему», яка забезпечує конкурентоспроможність своїх ключових учасників [9]. На думку М. Войнаренко, «кластер – галузево-територіальне добровільне об'єднання підприємств, що тісно співпрацюють з науковими установами і органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності кінцевої продукції та економічного зростання регіону [4].

О. Мигранян, стверджує, що кластер – це сукупність взаємозалежних груп успішно конкуруючих фірм, які утворюють «золотий перетин» усієї економічної системи держави й забезпечують конкурентні позиції на галузевому, національному й світовому ринках [7].

У Г. Свена та М. Превезера розуміння кластера також обмежується територіальною локалізацією фірм-учасниць, пов'язаних між собою галузевою спорідненістю [10].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на значну кількість досліджень дефініції кластера та його регіоналізації, досі залишається низка питань, пов'язаних із побудовою оптимальних кластерних моделей економічного розвитку регіонів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основною метою статті є визначення впливу кластероутворення на економічний розвиток регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У новітній практиці господарювання кластерні засади організації взаємодії господарюючих суб'єктів отримали розвиток під час розроблення регіональних стратегій розвитку. Отже, здебільшого регіональні кластери визначали як територіально обмежену систему, засновану на підвищеній концентрації взаємозалежних економічних суб'єктів з активними операціями, які спільно використовують природні, матеріальні й трудові ресурси.

Як показує сучасна практика, ефективність кластероутворення в регіонах досягається за рахунок об'єднання бізнесу, керівництва регіону та наукових інституцій, що дає змогу підвищити продуктивність праці, ефективність виробництва, знизити витрати, стимулювати регіональний розвиток інновацій тощо.

Кластери під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів можуть розвиватися в змішаних напрямках та створювати ефективні союзи з різноманітними інституціями, забезпечуючи існування регіональної кластеризації.

Кластеризація – це виокремлення групи з однаковими рисами й включення її до кластера. Основним призначенням кластеризації є підвищення конкурентоспроможності регіонів, гармонізація та консолідація ключових економічних інтересів у межах окремих галузях тощо. Ще однією позитивною стороною кластеризації є те,

що підприємства мають можливість оптимізувати свої витрати за допомогою об'єднання та спільної співпраці [3]. Процес економічної кластеризації реалізується на базі основних положень кластерної теорії, що обумовлює її абстрактний характер.

Узагальнюючи результати дослідження дефініції «кластер» та його місця в регіональному розвитку, ми створили алгоритм формування територіального кластера (рис. 1).

Так, на першому етапі здійснюється побудова моделі кластера регіону. Другий етап передбачає оцінку конкурентоспроможності побудованого кластера під впливом екзогенних та ендогенних факторів. На третьому етапі формується механізм реалізації кластера. Четвертий етап передбачає оцінювання ефективності кластера та розробку сценарію довгострокового розвитку регіону на основі вибраного кластера.

Отже, принцип дії алгоритму формування регіонального кластера загалом можна представити як послідовну зміну таких етапів:

- 1) визначення та постановка організаційної проблеми, розробка правових основ;
- 2) визначення учасників та межі кластера, аналіз потенціалу майбутньої структури;
- 3) побудова механізму функціонування кластера в різних розрізах;
- 4) розробка методики підвищення ефективності цього механізму.

Проте для створення дієвих регіональних кластерів може знадобитися певний час, протягом якого керівництво регіону може формувати певні кластерні елементи:

- визначити зацікавлені сторони в реалізації регіонального кластера;
- здійснити оцінювання наявних регіональних галузевих кластерів;
- сприяти створенню відповідного правового поля тощо.

Основним напрямом діяльності керівництва регіону на сучасному етапі має стати створення центру кластерного розвитку, що сприятиме підтримці кластерних ініціатив на основі виявлення та розвитку фундаментальних «ознак зростання» регіональної економіки.

Враховуючи наявну практику формування кластерів та запропонований алгоритм формування кластера економічного розвитку регіону (рис. 1), ми сформували послідовність створення центру кластерного розвитку регіону:

- 1) на основі оцінки виробничого, економічного, інвестиційного та інноваційного потенціалу регіону здійснюється оцінювання загального потенціалу регіону; на цьому етапі виокремлюються галузі, що забезпечують стабільне зростання економіки та мають високий потенціал кластероутворення;
- 2) з використанням індексу Херфіндала-Хіршмана, кривої Лоренса, коефіцієнтів локалізації виконується експрес-аналіз стану та потенціалу кластероутворення регіону; тобто відбувається виокремлення галузей та суб'єктів господарювання, на основі яких створюється відповідний кластер;



Рис. 1. Алгоритм формування кластера економічного розвитку регіону

Джерело: побудовано авторами

3) здійснюється оцінювання інноваційної інфраструктури регіону, що дає змогу визначити інноваційну спроможність та потенційних інвесторів регіону;

4) визначаються представники кластерних ініціатив регіону, їхня організаційно-правова форма, що будуть у подальшому забезпечувати підтримку кластера;

5) формування кошторису видатків центру, залучення потенційних інвесторів та зацікавлених учасників.

Створення та функціонування таких центрів дасть змогу не лише визначати пріоритетні напрями розвитку регіону, об'єднувати суб'єктів господарювання та створювати нові робочі місця, але й сприяти наповненню бюджету шляхом залучення інвестицій, реалізації новацій та підвищення інтелектуального капіталу.

Висновки. Узагальнюючи результати виконаного дослідження, зазначимо, що кластерні системи розвитку регіону формуються на основі трьох принципів залежно від структури, розміру та виду діяльності, а саме єдності інтересів учасників кластеру; концентрація; взаємодія.

Доречним буде зазначити, що, незважаючи на тривалу практику використання кластерів у вітчизняній економіці, загальний рівень клас-

теризації відбувається досить повільно, акумулюючись у центральних та індустріально розвинених регіонах. Отже, на наш погляд, процес кластеризації варто інтенсифікувати, адже саме кластерна політика сприяє подоланню регіональних диспропорцій розвитку. Основними напрямами з боку уряду у цьому регулюванні мають стати:

- створення сприятливого конкурентного середовища, підтримка конкуренції між учасниками ринку;
- подальша підтримка та підвищення урядом інноваційного потенціалу малого й середнього бізнесу регіону;
- реалізація кластерної політики, що враховує особливості розвитку регіону;
- забезпечення взаємодії органів влади, бізнесу, наукових установ, домогосподарств, які зацікавлені у сталому розвитку регіону.

Отже, основним напрямом підтримки кластерного розвитку має стати підвищення кластерних ініціатив, компетенцій його учасників на основі реалізації інформаційного та ресурсного забезпечення, тому застосування кластерного підходу дасть змогу поєднати фундаментальні особливості галузевого та територіального підходів до регіонального розвитку, розвиваючи та доповнюючи їх.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Портер М. Конкуренція / пер. с англ. Москва: издательский дом «Вильямс», 2005. 258 с.
2. Маршалл А. Принципи економічної науки: в 3 т. Москва: Прогрес. 1993. Т. 1. 416 с.
3. Амоша О., Ляшенко В. Перспективи формування транскордонних єврорегіональних інноваційних систем і нанотехнологічних кластерів. Соц.-екон. пробл. сучас. періоду України. 2008. Вип. 3. С. 159–176.
4. Войнаренко М. Конкуренція кластерів – шлях до відродження виробництва на регіональному рівні. Економіст. 2000. № 1. С. 12–15.
5. Крисанов Д., Удова Л. Кластеризація економічної діяльності та обслуговування як інструмент сталого розвитку сільських територій. Економіка України. 2009. № 10. С. 69–75.
6. Саблук П., Кропивко М. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки. Економіка АПК. 2010. № 1. С. 3–12.
7. Мигранян А. Теоретичні аспекти формування конкурентоспроможних кластерів у країнах з перехідною економікою. Вісник КРСУ. 2002. № 3. С. 33.
8. Чужиков В. Кластери як об'єкт державного регулювання. Вісник УАДУ. 2001. № 4. С. 160–167.
9. Праздничных А. Особые экономические зоны – это не кластеры. Коммерсант. 2006. № 51. С. 50.
10. Swann G.M.P., Preveser M. A Comparison of the Dynamics of Industrial Clustering in Computing and Biotechnology. Research Polisy, 1996.
11. Кластери – нові можливості для розвитку економіки регіону. URL: <http://isc.at.ua/publ/12-1-0-38>.

REFERENCES:

1. Porter M. (2006). Konkurencija [Competition], Publishing house "Williams", Moscow, Russia.
2. Marshall A. (1993). The principle of economics. Moscow, 416 p.
3. Amosha O., Ljashenko V. (2008). "Prospects of cross-border Euroregional innovation systems and nanotechnology clusters", Sots.-ekon. probl. suchas. periodu Ukrainy, vol. 3, p. 159–176.
4. Voynarenko M. (2000). The competition of clusters – before the virobniitsva vibrobitnva on the regional river Economist. Vol. 1, p. 12–15.
5. Krisanov D. (2009). Klasterizatsiya ekonomicheskoi diyalnosti ta obslugovuvannya yak instrument stalogo rozvytku sil's'kyh terytoriy. The Economy of Ukraine, vol 10, p. 69–75.
6. Sabluk P., Kropyvko M. (2010). "Clustering as a mechanism to boost competitiveness and social orientation Agricultural Economics", Ekonomika APK, vol. 1, p. 3–12.
7. Myhranian A. (2002). "Theoretical aspects of the formation of competitive clusters in countries with economies in transition". Vestnyk KRSU, no. 3, p. 33.
8. Chuzhykov V. (2001). "Clusters as an object of state regulation", Visnyk UADU, vol. 4, p. 160–167.
9. Prazdnichnykh A. (2006). Special economic zones are not clusters Kommersant. 2006. No. 51. P. 50.
10. Swann G.M.P., Preveser M. A Comparison of the Dynamics of Industrial Clustering in Computing and Biotechnology. Research Polisy, 1996.
11. Cluster – new opportunities for the development of economics. URL: <http://isc.at.ua/publ/12-1-0-38>.

Sarana L.A.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance, Banking and Insurance,
East European University*

Lutsenko N.O.

*Senior Instructor at Department of Marketing,
East European University*

CLUSTER POLICY AS A TOOL FOR IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF THE REGIONAL ECONOMY

Sustainability of the regions in the era of economic globalization inevitably passes through competitiveness issue. One of the ways for achieving and increasing the competitiveness of regions, hence achieving economic and social prosperity of countries is the establishment, maintenance, and enlargement of clusters. In this article, the authors present a methodological approach to the cluster character determining, classifications of clusters and their functioning. The basis of cluster approach is an understanding of that clusters are a combination of geographically localized chains of independent organizations that have each other vertically (through a supply chain) and horizontal (in the line of competing, coordination and cooperation) connections, which bring competitiveness and growth. They provide a synergistic effect, i.e. achieve better results than the sum of companies' all component results. The enterprises that participate in clusters achieve higher competitiveness than if they operate alone.

Clusterization of the science-business-production demonstrates possibilities of the production achievement of the selected purposes in the politics of the regional development. The authors of the research analyse cases of cluster policy implementation in Ukraine to single out the tiers of cluster policy forming and implementation in the region. The article studies the role of Cluster of the region as the main coordinator of cooperation between cluster participants in the region.

The formation of clusters within a region is a powerful tool for increasing the productivity of firms, employment in the region, living standards in general, and also improving the infrastructure and links to state institutions. The results of the research enable a conclusion that cluster policy implementation in the region will improve the competitive ability of regional cluster entities.

УДК 004.75

Шевчук І.Б.
*кандидат економічних наук, доцент,
в.о. завідувача кафедри економічної кібернетики
факультету управління фінансами та бізнесу
Львівського національного університету імені Івана Франка*

РОЛЬ ТА МІСЦЕ GRID-ТЕХНОЛОГІЙ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ РЕГІОНУ

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито суть Grid-технологій. Розглянуто причини їх масштабного використання на сучасному етапі інформатизації суспільства. Описано напрямки використання Grid-технологій у науковій, прикладній, соціальній та бізнес сфері. Визначено їх роль у формуванні конкурентних переваг регіону. Наголошується на необхідності вжиття дієвих заходів, спрямованих на усунення цифрового розриву в регіонах, містах та сільській місцевості.

Ключові слова: Grid-система, Grid-технології, регіон, конкурентні переваги.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта суть Grid-технологий. Рассмотрены причины их масштабного использования на современном этапе информатизации общества. Описаны направления использования Grid-технологий в научной, прикладной, социальной, а также в бизнес сфере. Определена их роль в формировании конкурентных преимуществ региона. Акцентируется внимание на необходимости принятия действенных мер, направленных на устранение цифрового разрыва в регионах, городах и сельской местности.

Ключевые слова: Grid-система, Grid-технологии, регион, конкурентные преимущества.

ANNOTATION

The article reveals the essence of Grid technologies. The reasons for their large-scale use at the present stage of informatization of the society are considered. The directions of using Grid technologies in scientific, applied, social, and also in business sphere are described. Their role in formation of competitive advantages of the region is defined. Attention is focused on the need to take effective measures aimed at eliminating the digital divide in regions, cities and rural areas.

Keywords: Grid-system, Grid-technology, region, competitive advantages.

Постановка проблеми. Розвиток економіки України безперечно залежить від реалізації конкурентних переваг її регіонів. Нестабільність світових економічних процесів та збільшення невизначеності соціально-економічного середовища в самій країні обумовлюють необхідність пошуку нових шляхів і процесів їх формування. У даному контексті на особливу увагу заслуговують сучасні досягнення в області інформаційних технологій, які здатні забезпечити переваги одного регіону над іншими в економічних, соціальних та інших сферах розвитку та зробити його більш привабливим для населення, висококваліфікованих працівників, інвесторів і туристів. Одним із таких досягнень є Grid-технології та Grid-системи, які знайшли своє застосування при вирішенні складних проблем в науці, освіті, медицині, техніці й бізнесі, так як забезпечують не тільки обробку великих і взаємопов'язаних масивів даних, але й можуть використовуватися також

для їх аналізу і обґрунтувань варіантів управлінських рішень.

Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій. Перспективам розвитку Grid-технологій та Grid-систем присвячені наукові праці Г. Конопльової, І. Шошміної [1], А. Петренка [2], А. Богданова, В. Коваленка, Д. Корягіна [3], Б. Олейнікова, А. Шалабая [4], О. Анопрієнка, В. Дзьоби, О. Матова, І. Храмової [5], О. Довгалока, О. Тарадіни, А. Стріжкової [6] та ін. Ролі інформаційних технологій у регіональному розвитку та їх впливу на людину приділяли увагу такі вчені як А. Шевчук, К. Белоусова [7], С. Біліченко, В. Зацерковний [8], В. Кнуренко, В. Пожуєв [9] та ін. Попри це ще залишилось велике поле для досліджень, що стосуються визначення ролі і місця Grid-технологій у забезпеченні розвитку території та посиленні конкурентних переваг регіону.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд досягнень в області Grid-технологій крізь призму можливостей забезпечення конкурентних переваг регіону у разі їх прикладного застосування у різних сферах суспільного життя.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день можна виділити три найважливіші інформаційні технології, що здатні створювати та розвивати конкурентні переваги регіону. Це Інтернет (мережа комп'ютерів, об'єднаних каналами з протоколами TCP/IP для зв'язку), Web (мережа сайтів, що використовують гіперпосилання для переходів) і Grid (обчислювальна інфраструктура, яка забезпечує глобальну інтеграцію інформаційних і обчислювальних ресурсів на основі мережевих технологій і спеціального програмного забезпечення проміжного рівня, а також набору стандартизованих служб для забезпечення надійного спільного доступу до географічно розподілених інформаційних і обчислювальних ресурсів: окремих комп'ютерів, кластерів, сховищ інформації і мереж). До причин використання останніх відноситься [10, с. 106–110]:

- необхідність оброблення величезної кількості даних, що зберігаються в різних організаціях (інколи розміщених в різних частинах світу) і з роками їх об'єми тільки зростають;
- проведення великої кількості обчислень, які не можна реалізувати засобами ЕОМ;
- робота над великими масивами даних членів однієї команди, що віддалені між собою територіально;

– дозволяють отримати результат швидше і дешевше, ніж застосування інших технологій;

– скорочення компаніями в умовах кризи та уповільнення розвитку економіки різного роду витрат та кількості персоналу, яке в основному відбувається за рахунок економії коштів на ІТ та експлуатації систем;

– зростання кількості людей, що мають уявлення про можливості використання Grid-технологій, віртуалізацію ресурсів тощо;

– поява досвіду реалізації концепції Grid економічно розвиненими країнами та реальних проєктів, побудованих на основі даної концепції. Наприклад, BioInfoGrid project, Interactive European Grid project, BalticGrid project, EU-ChinaGrid project, EU-IndiaGrid project, Health-child project, Biomed project, Women's Health Information Center, HealthGrid project, OMII-Europe project, ETICS project, ISSeG project, National Grid Service project, GridPP project, P-Grade Portal Alliance project, DILIGENT project, BELIEF project, BME Innovation and Knowledge Centre of Information Technology;

– промислова реалізація і продаж виробниками комп'ютерів і програмного забезпечення продуктів, що дозволяють будувати Grid.

Grid-технології ще не є настільки популярними як Інтернет та Web-технології, однак в Україні для їх розвитку вже здійснено цілу низку заходів. Зокрема прийнято різного роду державні цільові програми (Державна цільова науково-технічна програма впровадження і застосування грід-технологій на 2009–2013 рр.; Цільова комплексна програма наукових досліджень НАН України «Грід-інфраструктура і грід-технології для наукових і науково-прикладних застосувань» на 2014–2018 рр.), пріоритетними завданнями яких є створення умов для впровадження Grid-технологій в науку, промисловість, фінансову, соціальну та гуманітарну сферу.

Головним досягненням виконання даних програм є створення української національної Grid-інфраструктури (УНГ) виробничого типу. На сьогоднішній день це є єдина дослідницька є-інфраструктура національного рівня, яка об'єднує 39 ресурсних центрів наукових організацій України (з них 29 належать НАН України), працює 24 години на добу весь тиждень та надає для дослідницьких віртуальних організацій вільний доступ до обчислювальних ресурсів і ресурсів зберігання даних. З 2011 р. Україна є учасником міжнародного об'єднання NorduGrid, завдяки чому відбулось інтегрування УНГ до Європейської Grid-інфраструктури, яка об'єднує понад 22 тис. дослідників з усього світу. Це дало можливість забезпечити необхідні сервіси українським вченим для проведення цифрових досліджень світового рівня як самостійно, так і в кооперації з вченими інших країн, незалежно від місця їх перебування. Доступ до обчислювальних потужностей даного об'єднання мають не тільки фізики, але й біо-

кібернетики, хіміки-теоретики, метеорологи, матеріалознавці, екологи.

Grid-технології виявилися ефективними в багатьох галузях фундаментальної і прикладної науки, їхнє застосування дозволило отримати багато вагомих результатів, які неможливо було б отримати в інший спосіб.

Подальший розвиток національної Grid-інфраструктури та Grid-спільноти потребує комплексно-цільового підходу та концентрування зусиль на вирішенні проблем, що, насамперед, пов'язані із підвищенням потужності та якості Grid-інфраструктури, збільшенням пропускної здатності каналів обміну даних, підвищенням обчислювальної потужності ресурсних центрів та розподільних ресурсів зберігання даних Grid-інфраструктури, створенням гнучкого віртуального дослідницького середовища, зі спрощеним доступом до ресурсів УНГ, забезпеченням підготовки фахівців з Grid-технологій та хмарних обчислень [11]. Їх вирішення дозволить застосовувати Grid-технології не тільки у фундаментальних дослідженнях (за такими напрямками як: фізика і астрофізика високих енергій, астрономія; молекулярна та клітинна біологія і генетика, нейрофізіологія, науки про життя; фізичні основи матеріалознавства, нанофізика і наноматеріали; геофізика, метеорологія, кліматологія, науки про Землю; суспільно-економічні науки), а й у прикладній сфері (практична медицина, інженерні розрахунки, екомоніторинг, дистанційне зондування, прогнозування природних явищ) – рис. 1.

Однак для формування конкурентних переваг регіону має значення не так застосування Grid-технологій у наукових дослідженнях, як їх використання у господарській діяльності залежно від типу ресурсу, який вони масштабують:

1. Grid обчислень (Compute Grids) – доступ до обчислювальних ресурсів з високою пропускну здатністю.

2. Grid даних (Data Grids) – ефективний доступ до даних, що розподілені глобально та збережені у різноманітних не порівнюваних між собою програмних системах.

3. Grid інструментальних засобів (Instrumentation Grids) – для моделювання процесів, обробки та візуалізації даних в режимі реального часу.

4. Grid додатків (Application Grids) – на відміну від звичайних мережевих додатків володіють потужнішою наукомісткістю рішень та спрямовані на відтворення бізнес-процесів й отримання нових знань.

Вже не один рік в енергетиці триває дискусія про запровадження та розвиток концепцій «Smart Grid» і «Цифрова підстанція» для забезпечення ефективності використання ресурсів. Суть якої полягає в тому, щоб до існуючої системи виробництва, передачі та споживання електроенергії додати ще інформаційну.

У вересні 2017 р. Урядом було схвалено Енергетичну стратегію України на період до



Рис. 1. Схема концептуальних напрямів використання Grid-технологій

Джерело: розроблено автором

2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність», у якій приділено значну увагу розвитку інтелектуальних Smart Grid в електричних мережах. Адже, питання економії електроенергії на сьогоднішній день в Україні є вкрай актуальним. Більшість споживачів електроенергії витрачають її нераціонально. Немає контролю над її споживанням у будь-який момент часу. Існуючі мережі не мають спеціального обладнання, яке б здійснювало розподіл енергії та дозволило її заощаджувати. Тому енергетична інфраструктура регіонів та країни в цілому повинна оснащуватись новітніми вимірювальними технологіями, промисловими контролерами та набувати характеристик «інтелектуальної мережі», яка крім використання джерел відновлюваної енергії та скорочення її споживання повинна також ще забезпечувати передачу даних і доступ до мережі Інтернет. Усе це в сукупності дозволить споживачам отримувати інформацію про те на які цілі і скільки електроенергії було витрачено.

Перетворення електромереж на мережі Smart Grid забезпечує [12]:

- здатність мережі до самовідновлення після збоїв у подачі електроенергії;
- можливість активної участі в роботі мережі споживачів;
- стійкість мережі до фізичного і кібернетичного втручання злоумисників;
- необхідну якість переданої електроенергії;
- синхронну роботу джерел генерації та вузлів зберігання електроенергії;
- появу нових високотехнологічних продуктів і ринків;
- підвищення ефективності роботи енергосистеми в цілому.

Більш того, інтелектуальна мережа повинна бути результатом активної взаємодії держави, енергокомпанії та споживача, коли всім трьом сторонам однаково не вигідно порушувати загаль-

ні правила роботи всередині мережі та при цьому кожен учасник отримує свою економічну вигоду.

За оцінками експертів ефекти від впровадження Smart Grid в енергетиці залежно від напрямків будуть такими [13]:

1. Різні компоненти системи Smart Grid:
 - економія 20-45% електроенергії, яка споживається;
 - зниження втрат від переривів в подачі електроенергії до 15%;
 - зниження капітальних затрат на обладнання на 5-10%;
 - зниження аварійності і затрат на ремонтні роботи до 10%;
 - економія при виробленні електроенергії тепловими електростанціями до 15%;
2. Розумні контрольно-вимірювальні системи:
 - підвищення якості і надійності електромереж;
 - баланс попиту і пропозиції електроенергії;
 - забезпечення інфраструктури для «розумних» будинків;
3. Нове покоління управління і контролю розподільних мереж:
 - мінімізація затрат при будівництві додаткових (запасних) станцій;
4. Відновлюючі енергогенератори з низьким рівнем викидів CO₂ :
 - підвищення екологічності;
 - підвищення стійкості мережі;
 - безперебійне енергозабезпечення, в т. ч. віддалених районів, регіонів країни.

Концептуальні відмінності інтелектуальної мережі від звичайної вказують на важливу роль Smart Grid у технологічному, економічному та екологічному розвитку суспільства. Крім вирішення завдань зниження навантаження на навколишнє середовище, зменшення енергетичного дефіциту за рахунок використання відновлюваних джерел енергії, підвищення якості і надійності роботи енергосистеми Smart Grid є ще

катализатором економічного підйому. Адже, реалізація положень даної концепції сприяє розвитку і впровадженню інноваційних технологій, розширенню масштабів виробництва високоінтелектуальної продукції, більш інтенсивному застосуванню електричної енергії в транспортній інфраструктурі (використання автомобілів з електродвигунами), розвитку нових ринкових відносин із залученням в енергетику споживачів в якості активних гравців ринку (можливість продавати електроенергію, використовуючи локальні генеруючі джерела). Завдяки реалізації концепції Smart Grid людство вступить в нову фазу свого існування, яка буде характеризуватися гармонійною взаємодією з навколишнім середовищем, покращенням якості життя і загальним економічним підйомом.

Grid-технології дозволяють вирішити низку проблем, що виникли в охороні здоров'я як на регіональному, так і національному рівнях, шляхом побудови гнучких і масштабованих віртуальних систем зберігання даних для середніх і великих медичних установ та лікарняних мереж. Більшість прикладних застосувань Grid-технологій у медицині зводиться до обробки великих масивів даних для покращення діагностики та розуміння механізмів перебігу різних захворювань людини, отримання медичних зображень у таких галузях як онкологія, нейрохірургія, радіотерапія. У результаті цього підвищується не тільки якість діагностики і лікування, а й закладаються основи телемедицини. Практика розвинених країн показує можливість застосування Grid-технологій для обробки медичних зображень, моделювання тіла пацієнта при виборі тактики лікування та хірургічного втручання, у фармації та в геномній медицині, створення віртуальних лабораторій та госпіталів. Покращення в такий спосіб якості медичних послуг у регіонах інтенсифікує темпи зростання регіональних ринків медичних послуг, що в свою чергу також спричинить позитивні зрушення у процесах комплексного розвитку регіональних соціально-економічних систем.

Однією з ключових конкурентних переваг конкретного регіону є висока якість людського капіталу, велике значення для формування якого крім медицини відіграють умови та можливості отримання населенням якісної вищої освіти.

На сьогоднішній день загальне бачення нових орієнтирів розвитку вищої освіти є таким, що включає [14]:

1. Глобалізацію освіти та експансію зарубіжних освітніх франшиз. Слід очікувати, що незабаром в Україну прийдуть так звані «університети для мільярда» (Coursera, EdX і т. д.), які співпрацюють з університетами з різних країн світу для викладання курсів навчальних закладів онлайн.

2. Поляризація вузівської освіти на елітне (офф-лайн) та масове (онлайн). Поступовий перехід навчання в онлайн-режим, оскільки вже

є доволі велика кількість безкоштовних онлайн курсів, підвищуватиме цінність персональної передачі знань студентам.

3. Прозорість системи навчання. У найближчі роки в Україні з'являться нові формати функціонування системи вищої освіти, спрямовані на забезпечення прозорості результатів і процесів. Наприклад, системи оцінювання курсових і дипломних робіт, онлайн-рейтинги викладачів, створення електронних дипломів – з фіксацією всіх робіт і іспитів в електронному вигляді, а також створення профілю компетенцій як заміни трудової книжки.

4. Підвищення значимості додаткової освіти, яка передбачає безперервне навчання протягом усього життя.

5. Розмивання границь між інженерами, керівниками і робітниками. На думку експертів, що найближчій перспективі «робочими» будуть визнані спеціальності, які зараз вважаються інтелектуальними, зокрема програмісти, веб-дизайнери, 3D-проектувальники та ін.

6. Кластеризація вузів, бізнесу та професійних співтовариств. ВНЗ формуватимуть навколо себе розподілені мультикластери різних освітніх форматів, щоб підготовлені ними кадри могли задовольнити потреби суспільства і бізнесу.

7. Гейміфікація в освіті, яка застосовується у багатьох провідних університетах світу. Відбувається масове включення ігор та симуляторів в навчальні курси (особливо для нових галузей, а також при перепідготовці для створення команд). Очікується, що вона проникне в усі сфери людської діяльності, так як гра сприйматиметься як норма життя і як стандарт діяльності.

Більшість із наведеного не можливо реалізувати без використання Grid-технологій, в тому числі й для проведення дистанційного навчання, яке здатне задовольнити потребу в освіті представників усіх соціальних груп населення, незалежно від місця знаходження і часу доступу до освітніх ресурсів. Передусім для консолідації освітніх каталогів при умові рознесення їх повних текстів по вузлах-виробниках. Такий підхід дозволить отримати доступ до освітніх ресурсів різних навчальних закладів, що надають послуги дистанційного навчання, а також зменшити навантаження на серверне обладнання і канали зв'язку. За формуванням структури даних даний консолідований освітній каталог нагадує організацію традиційних бібліотек, що забезпечуватиме не лише пошук ресурсів для дистанційного навчання, а й у перспективі дозволить реалізувати гнучку систему пошуку за багатьма параметрами в багатьох бібліотеках і консолідувати різнопланові цифрові дані (не обов'язково призначені для дистанційного навчання) з каталогами традиційних бібліотек. При цьому, кожен ВНЗ, що проводить навчання студентів за дистанційною формою, чи окремих розробник, який має свої власні авторські курси, представляють собою вузол Grid-мережі, основною функцією якої є накопичення, опис,

каталогізація ресурсів, забезпечення доступу до них, а також участь у формуванні консолідованого каталогу [4].

З часом Grid-технології поряд із традиційними сферами застосування знаходять своє практичне застосування і в менш технічних галузях діяльності людини. Зокрема для модернізації та удосконалення роботи правоохоронних та судових органів. Так, Grid-технології здатні суттєво покращити роботу прокурорів-криміналістів, суддів та інших працівників правоохоронних органів, що мають справу із великими обсягами доказової бази даних, яка потребує ретельної обробки та надійного зберігання інформації. В такому контексті можна говорити про створення Grid-мереж між центральними органами та регіональними управліннями Служби безпеки України, органів прокуратури, МВС, податкової міліції, митниці, Національного антикорупційного бюро України та іншими. Це дозволило б оперативно підтягувати до доказової бази даних нові зібрані докази, протоколи слідчих дій, обвинувальні акти та уникнути зайвої забюрократизованості, надавши повноваження доступу до такої бази даних відповідальним посадовим особам з усієї України [6].

Не варто забувати, що стан економіки безпосередньо пов'язаний із кризовими процесами в суспільстві. Кризи і уповільнення розвитку економіки примушують компанії (підприємства, організації) більш прискіпливіше рахувати гроші та скорочувати витрати і персонал. В першу чергу часто скорочуються витрати на ІТ. Тому Grid-технології, які дозволяють економити гроші на експлуатації систем, зараз стають дуже популярними в компаніях із ефективним менеджментом. Також економічний ефект з'явиться в процесі експлуатації хмарних сервісів, зокрема за рахунок зниження трудомісткості обслуговування, простоти масштабування та оновлення. При цьому, витрати на «перехід у хмари» окупляють себе менш ніж за півтора роки, а відповідно, вигода від такого переходу є очевидною.

Висновки. У міру розвитку Grid-технологій їх значення для розвитку національних економік та підвищення конкурентних переваг регіонів все більше і більше зростатиме. Спостерігатиметься їх активне використання як державними організаціями в сфері управління, оборони, комунальних послуг, так і приватними компаніями в сфері фінансів, енергетики тощо. Але це все залежить від рівня усвідомлення суспільством необхідності впровадження інформаційних технологій практично у всі сфери суспільного життя як одного із основних ресурсів соціально-економічного розвитку. При цьому, потрібно ще враховувати, що темпи поширення Grid-технологій в економіку регіону не завжди будуть співпадати із темпами отримання вигод від їх використання. Grid-технології стимулюють економічний розвиток, створюють можливості і підвищують ефективність надання послуг, однак сукупний ефект від

їх використання може бути набагато слабшим, за той який очікується, та розподілятися нерівномірно. Щоб уникнути цього потрібно проводити цілу низку заходів спрямованих на усунення цифрового розриву в регіонах, містах та сільській місцевості, зокрема в плані розширення доступу населення до Інтернету, удосконалення законодавства, положення якого створюють основи розвитку цифрової економіки, формують умови для розвитку конкурентного середовища соціально-економічних систем регіону, підвищувати професійну кваліфікацію кадрів відповідно до вимог сучасної економіки тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шошмина І.В. Использование Grid-технологий для проведения вычислений. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/ispolzovanie-grid-tehnologiy-gi-y-dlya-provedeniya-vychisleniy-1> (дата звернення: 07.04.2018).
2. Петренко А. Grid как четвертый этап развития информатизации. URL: https://zn.ua/SCIENCE/grid_kak_chetvertyy_etap_razvitiya_informatizatsii.html (дата звернення: 01.06.2018).
3. Коваленко В.Н., Корягин Д.А. Грид: истоки, принципы и перспективы развития. URL: http://www.isa.ru/jitcs/images/stories/2008/04/38_50.pdf (дата звернення: 29.05.2018).
4. Олейников Б.В., Шалабай А.И. Grid-организация распределенного ресурсного обеспечения для сетевого обучения. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/grid-organizatsiya-raspredelennogo-resursno-go-obespecheniya-dlya-setevogo-obucheniya> (дата звернення: 01.06.2018).
5. Матов О.Я., Храмова І.О. Перспективні інформаційні технології та розвиток Grid-систем у високопродуктивних глобально-розподілених обчислювальних інфраструктурах корпоративної співпраці. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/50647/08-Matov.pdf?sequence=1> (дата звернення: 29.05.2018).
6. Стріжкова А.В. Застосування Grid-технологій в правовій сфері. URL: <http://ndipzir.org.ua/wp-content/uploads/2017/01/Strizhkova.pdf> (дата звернення: 01.06.2018).
7. Белоусова К.І. Практика використання інформаційно-комунікаційних технологій у бізнесі та держсекторі: регіональний аспект. Інвестиції: практика та досвід. Київ, 2013. № 8. С. 110-113.
8. Зацерковний В.І., Сімакін Ю.С., Сергієнко В.В. Застосування геоінформаційних технологій в системі управління регіоном. Чернігівський науковий часопис. Серія 2, Техніка і природа № 2(2), 2011. С. 1-7.
9. Пожуєв В.І. Інформаційно-комунікативні технології як один з найважливіших факторів формування інформаційного суспільства. Гуманітарний вісник ЗДІА. Запоріжжя, 2012. № 49. С. 5-16.
10. Шевчук І.Б. Інноваційний розвиток міст та регіонів України як наслідок впровадження інформаційних технологій. Вісник Одеського національного університету імені І.І. Мечникова. Серія : Економіка. Одеса, 2017. Том 22. Вип. 1(54). С. 106-110.
11. Цільова комплексна програма наукових досліджень НАН України «Грид-інфраструктура і грид-технології для наукових і науково-прикладних застосувань» на 2014–2018 рр. URL: http://www1.nas.gov.ua/infrastructures/Legaltexts/nas/2013/regulations/OpenDocs/131211_164a.pdf (дата звернення: 01.04.2018).

12. Grid Modernization and the Smart Grid URL: <https://energy.gov/oe/activities/technology-development/grid-modernization-and-smart-grid> (дата звернення: 07.06.2018).
13. Технологии для умных городов. URL: http://www.csr-nw.ru/files/publications/doklad_tehnologii_dlya_umnyh_gorodov.pdf (дата звернення: 01.06.2018).
14. Форсайт: основные тренды образования будущего. URL: <http://news.tpu.ru/actual/2013/09/09/20082/> (дата звернення: 30.05.2018).
6. Strizhkova A.V. (2017). "Application of Grid-technologies in the legal field", available at: <http://ndipzir.org.ua/wp-content/uploads/2017/01/Strizhkova.pdf> (Accessed 01 June 2018).
7. Belyusova K.I. (2013). "Practice of using information and communication technologies in business and state sector: regional aspect", *Investytsii: praktyka ta dosvid*, vol. 8, p. 110-113.
8. Zatserkovnyi V.I., Simakin Yu.S., Serhienko V.V. (2011). "Application of geoinformation technologies in the regional management system", *Chernihivskiyi naukovyi chasopys. Seriya 2, Tekhnika i pryroda*, vol. 2(2), p. 1-7.
9. Pozhuiev V.I. (2012). "Information and communication technologies as one of the most important factors in the formation of the information society", *Humanitarniy visnyk ZDIA*, vol. 49, p. 5-16.
10. Shevchuk I.B. (2017). "Innovative development of cities and regions of Ukraine as a result of the introduction of information technologies", *Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu imeni I.I. Mechnykova. Seria : Ekonomika.*, vol. 1(54), no. 22, p. 106-110.
11. Official site of National Academy of Sciences of Ukraine (2018). "Target comprehensive research program of the National Academy of Science of Ukraine "Grid Infrastructure and Grid Technologies for Scientific and Applied Applications" for 2014–2018", available at: http://www1.nas.gov.ua/infrastructures/Legaltexts/nas/2013/regulations/OpenDocs/131211_164a.pdf (Accessed 01 April 2018).
12. Official site of Office of Electricity (2018). "Grid Modernization and the Smart Grid", available at: <https://energy.gov/oe/activities/technology-development/grid-modernization-and-smart-grid> (Accessed 07 June 2018).
13. Official site of Foundation "Center for Strategic Research "North-West" (2018). "Technologies for smart cities", available at: http://www.csr-nw.ru/files/publications/doklad_tehnologii_dlya_umnyh_gorodov.pdf (Accessed 01 June 2018).
14. Official site of Tomsk Polytechnic University (2018). "Foresight: the main trends of future education", available at: <http://news.tpu.ru/actual/2013/09/09/20082/> (Accessed 30 May 2018).

REFERENCES:

1. Shoshmina I.V. (2007). "Using Grid-technologies for computing", available at: <https://cyberleninka.ru/article/v/ispolzovanie-grid-tehnologii-y-dlya-provedeniya-vychisleniy-1> (Accessed 07 April 2018).
2. Petrenko A. (2007). "Grid as the fourth stage of development of informatization", available at: https://zn.ua/SCIENCE/grid_kak_chetvertiy_etap_razvitiya_informatizatsii.html (Accessed 01 June 2018).
3. Kovalenko V.N., Koryagin D.A. (2008). "Grid: sources, principles and prospects of development", available at: http://www.isa.ru/jitcs/images/stories/2008/04/38_50.pdf (Accessed 29 May 2018).
4. Oleinikov B.V., Shalabay A.I. (2014). "Grid-organization of distributed resource provision for network learning", available at: <https://cyberleninka.ru/article/v/grid-organizatsiya-raspredelenogo-resursnogo-obespecheniya-dlya-setevogo-obucheniya> (Accessed 01 June 2018).
5. Matov O.Ya., Khramova I.O. (2004). "Perspective Information Technologies and the Development of Grid Systems in Highly Productive Globally Distributed Computing Infrastructure for Corporate Co-operation", available at: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/50647/08-Matov.pdf?sequence=1> (Accessed 29 May 2018).

Shevchuk I.B.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Acting Head of Department of Economic Cybernetics,
Ivan Franko National University of Lviv*

ROLE AND PLACE OF GRID TECHNOLOGIES IN PROVIDING THE COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE REGION

The essence of Grid technologies as a computer infrastructure is revealed in the article, which provides the global integration of information and computing resources on the basis of network technologies and special software. It also has standardized services to ensure reliable joint access to geographically distributed information and computing resources. This technology is used to solve problems that require significant computing resources.

Reasons for their large-scale use at the present stage of society's informatisation are considered. In particular, it's the need to process large amounts of data, the ability to get results faster and cheaper, the reduction of companies in crisis, the number of personnel and IT costs and operation of information systems, the emergence of experience in implementing the concept of Grid, industrial implementation of software for Grid.

Directions for using Grid technologies in the scientific, applied, social, and business sectors are described: science, economics, education, energy, medicine, ecology, defence, judicial activity, management.

Their role in shaping the competitive advantages of the region is determined. First of all, this is the ability of the territory to provide services that meet the requirements of the modern information society. Development of promising branches of the economy of the region. Efficient use of computing and information resources of the region. The growth of activity in the information sphere.

It is emphasized on the need to take effective measures aimed at eliminating the digital divide in the regions, cities, and rural areas.

СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 332.3

Гулько Л.А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри землевпорядного проектування
ННВЦ Охорони природних ресурсів
та реформування земельних відносин
Національного університету
біоресурсів і природокористування України*

Колганова І.Г.

*здобувач,
асистент кафедри землевпорядного проектування
ННВЦ Охорони природних ресурсів
та реформування земельних відносин
Національного університету
біоресурсів і природокористування України*

Мороз Ю.О.

*фахівець I категорії
ННВЦ Охорони природних ресурсів
та реформування земельних відносин
Національного університету
біоресурсів і природокористування України*

ПРОБЛЕМИ РОЗМІЩЕННЯ ОБ'ЄКТІВ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто питання розміщення об'єктів альтернативної енергетики, а також можливості перетворення, використання та акумуляції енергії альтернативних джерел в Україні. Показано, що для успішного впровадження різних нетрадиційних джерел енергії необхідно посилити, а в окремих випадках переглянути комплексне забезпечення зацікавленості підприємств та організацій у використанні таких джерел, а саме юридичне, економічне, технічне забезпечення.

Ключові слова: земельні ресурси, землі енергетики, сонячна електростанція, об'єкти альтернативної енергетики, об'єднана енергетична система.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы размещения объектов альтернативной энергетики, а также возможности преобразования, использования и аккумуляции энергии альтернативных источников в Украине. Показано, что для успешного внедрения различных нетрадиционных источников энергии необходимо усилить, а в отдельных случаях пересмотреть комплексное обеспечение заинтересованности предприятий и организаций в использовании таких источников, а именно юридическое, экономическое, техническое обеспечение.

Ключевые слова: земельные ресурсы, земли энергетики, солнечная электростанция, объекты альтернативной энергетики, объединенная энергетическая система.

ANNOTATION

The issues of placement of alternative energy objects are considered, as well as possibilities of transformation, use and accumulation of energy of alternative sources in Ukraine are considered. It has been shown that for the successful implementation of various non-traditional energy sources it is necessary to strengthen, and in some cases, to review, the comprehensive provision of the interest of enterprises and organizations in the use of such sources, namely: legal, economic, technical support.

Key words: land resources, energy lands, solar power station, objects of alternative energy, united energy system.

Постановка проблеми. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» визначає мету, вектори руху, дорожню карту, першочергові пріоритети та індикатори належних оборонних, соціально-економічних, організаційних, політико-правових умов становлення та розвитку України. До першочергових пріоритетів реалізації Стратегії віднесено реформу енергетики, адже наявний рівень енергетичної безпеки та сучасний стан розвитку національної енергетики характеризуються високою енергоємністю галузей економіки та соціальної сфери, значною часткою імпорту в балансі енергоспоживання, нераціональною структурою паливно-енергетичного балансу, неефективним використанням енергетичних ресурсів, високим рівнем шкідливого впливу об'єктів енергетики на навколишнє середовище. Головним завданням програми енергонезалежності Стратегії є забезпечення енергетичної безпеки та перехід до енергоефективного та енергоощадного використання та споживання енергоресурсів із впровадженням інноваційних технологій, зокрема шляхом реалізації проектів з використанням альтернативних джерел енергії [7].

В час постійного розвитку та впровадження нових технологій питання виробництва та передачі електроенергії стає дедалі актуальнішим. Система передачі має своєчасно адаптуватися до будь-яких змін у структурі генерації та споживання електроенергії, не знижуючи своїх головні показники, а саме якість та надійність енергопостачання від джерела до споживача.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато науковців приділили свою увагу вивченню та дослідженню питань формування земельних ділянок для об'єктів енергетичної системи, ефективності функціонування об'єктів електроенергетики. Серед них слід назвати таких, як С.І. Божко Л.Я. Новаковський, М.І. Шквир, С.Г. Плачкова.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак чимало теоретичних та практичних питань розв'язання наявних проблем та визначення напрямів удосконалення механізмів розвитку альтернативної енергетики в Україні залишаються недостатньо дослідженими.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження процесу формування земельних ділянок для розміщення об'єктів альтернативної енергетики в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сектор сонячної енергетики є одним з тих, що має динамічне зростання. Привабливість цього виду енергетики забезпечує доступність сонячної енергії майже в кожному кутку нашої планети, а також екологічність і невичерпність цього енергоресурсу. Водночас проблеми, пов'язані з переведенням земельних ділянок у землі енергетики, залишаються невирішеними.

Усі землі, які знаходяться в межах України, складають її земельний фонд, який передбачає наявність загального правового режиму усіх земель незалежно від форми власності на землю та її цільового призначення.

Водночас існують істотні відмінності між землями, що зумовлено різними способами їх використання, різним цільовим призначенням, особливостями правової охорони тощо. За цими та іншими критеріями землі можуть поділятися на окремі види. Віднесення земель до тієї чи іншої категорії здійснюється на підставі рішень органів державної влади та органів місцевого самоврядування відповідно до їх повноважень.

Землі енергетики є складовою окремої категорії земель, такої як «землі промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики, оборони та іншого призначення». Основним цільовим призначенням цих земель є будівництво, розміщення та експлуатація об'єктів для транспортування та виробництва електроенергії.

На сукупність правових норм, які регламентують відносини щодо використання земель енергетики, поширюються принципи загальнодержавного та суспільного значення [4].

Основною ознакою земель енергетики є та обставина, що вони виступають просторово-операційним базисом для розміщення споруд і об'єктів енергетичної галузі та не є засобом виробництва. Це зумовлює необхідність раціонального використання земель, які виділяються для потреб енергетичної галузі, тобто якомога більшої економічної площі під час відведення земельних ділянок під об'єкти енергетики, а також ефективне використання земель та їх охорону під час експлуатації відповідних об'єктів [5].

Землі енергетики розміщені по всій території України та не створюють великі цілісні площі, як, наприклад землі житлової та громадської забудови, землі лісгосподарського, сільськогосподарського призначення. Електричні мережі мають значну протяжність. Їх спорудження вимагає великих матеріальних та фінансових витрат, тому вони прокладаються від виробника енергії до її споживача по прямій лінії. Отже, мережі можуть проходити по землях різних категорій, зокрема по особливо цінним, тому вимога Земельного кодексу щодо прокладання ліній електропередачі головним чином вздовж шляхів, трас тощо [4] є досить суперечливою, а особливо щодо магістральних ліній електропередачі високої напруги.

Особливість зазначених земель полягає ще в тому, що їх формування здійснюється за рахунок викупу або вилучення земельних ділянок з інших категорій, завдяки чому земельні ділянки під об'єктами енергетики вкраплені в межі інших землекористувачів та землевласників.

Основою електроенергетики країни є Об'єднана енергетична система (ОЕС) України, яка здійснює централізоване забезпечення електроенергією внутрішніх споживачів, взаємодіє з енергосистемами суміжних країн, забезпечує експорт та імпорт електроенергії. Вона поєднує енергогенеруючі потужності, розподільчі мережі регіонів України, пов'язані між собою системоутворюючими лініями електропередач напругою 220–750 кВ. Оперативне-технологічне керування ОЕС і керування режимами енергосистеми здійснюються централізовано державним підприємством НЕК «Укренерго».

Основними принципами регулювання відносин на землях енергетики та землях спеціальних зон об'єктів енергетики є:

- комплексність заходів, спрямованих на забезпечення дотримання технологічних режимів виробництва та передачі електричної і теплової енергії, а також безаварійного функціонування й розвитку енергетичної галузі;
- поєднання інтересів забезпечення енергетичної безпеки держави та захисту навколишнього природного середовища;
- пріоритет безпеки життя та здоров'я населення над економічною вигодою від діяльності об'єктів енергетики;
- визнання пріоритету потреб суспільної необхідності на землі енергетики над потребами приватної власності на землю інших осіб;
- гарантування відшкодування розміру втрат і збитків, які можуть бути заподіяні під час будівництва та експлуатації об'єктів енергетики власникам і користувачам земельних ділянок [6].

З огляду на зазначені принципи основними завданнями використання земель енергетики є:

- 1) формування цілісної та дієвої системи управління та регулювання в паливно-енергетичному секторі, розвитку конкурентних відносин на ринках енергосіть;
- 2) поступова лібералізація та розвиток конкурентних відносин на ринках енергоресурсів і ринках пов'язаних послуг;

3) створення передумов для істотного зменшення енергоємності економіки за рахунок впровадження нових технологій, прогресивних стандартів, сучасних систем контролю, управління й обліку, транспортування та споживання енергетичних продуктів і розвитку ринкових механізмів стимулювання енергозбереження;

4) збільшення видобутку та виробництва власних енергоресурсів з урахуванням економіки видобування, а також збільшення обсягів енергії та енергопродуктів, видобутих із нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії;

5) диверсифікація зовнішніх джерел поставок енергетичних продуктів;

6) досягнення збалансованості економічно обґрунтованої цінової політики щодо енергетичних продуктів, яка повинна забезпечити покриття видатків на їх виробництво та доставку до кінцевого споживача, а також створення відповідних умов для надійного функціонування та сталого розвитку підприємств ПЕК;

7) створення умов для залучення до ПЕК приватних інвестицій, нових технологій та сучасного досвіду ефективної роботи;

8) нормативно-правове забезпечення реалізації цілей розвитку ПЕК України з урахуванням наявного внутрішнього законодавчого поля, численних зобов'язань, передбачених міжнародними договорами, а також вимогами європейського енергетичного законодавства [3].

Отже, актуальним є створення передумов для істотного зменшення енергоємності економіки за рахунок впровадження нових технологій, прогресивних стандартів, сучасних систем контролю, управління й обліку, транспортування та споживання енергетичних продуктів і розвитку ринкових механізмів стимулювання енергозбереження.

В Україні загальний річний технічно досяжний енергетичний потенціал альтернативних джерел енергії в перерахунку на умовне паливо становить близько 63 млн. тон. Частка енергії, добутої за рахунок альтернативних джерел, становить сьогодні близько 3%. Згідно з українською енергетичною стратегією до 2030 р. частку альтернативної енергетики на загальному енергобалансі країни буде доведено до 20%. Основними та найбільш ефективними напрямками відновлюваної енергетики в Україні є вітроенергетика, сонячна енергетика, біоенергетика, гідроенергетика, геотермальна енергетика [1].

Розвиток нетрадиційних відновлюваних джерел енергії (ВДЕ) є важливим фактором:

- зниження використання викопних паливних ресурсів (зокрема, імпортованих) для генерації електричної та теплової енергії та підвищення ступеня енергетичної безпеки;

- покращення екологічної обстановки в Україні;

- розвитку української промисловості та нарощування власних будівельних потужностей.

Розвиток відновлюваних джерел енергії країни повинен відбуватися на основі економічної конкуренції з традиційними джерелами, а також з урахуванням потенційних вигід від розвит-

ку ВДЕ. Сьогодні нормована вартість генерації електроенергії (LCOE) на базі ВДЕ значно вище, ніж вартість традиційної генерації. Тому освоєння та розвиток ВДЕ передбачає необхідність використання механізмів підтримки та стимулювання («зелений тариф»). Водночас витрати на будівництво об'єктів для генерації з ВДЕ будуть знижуватись, а їхній КВВП буде підвищуватись. Таким чином, за умови якісного стрибка розвитку технологій повна собівартість генерації з ВДЕ (з урахуванням амортизації та повернення на інвестований капітал) може зрівнятись із собівартістю традиційної генерації або досягти нижчого рівня.

Сьогодні розвиток генерації на базі ВДЕ в Україні стимулюється «зеленим тарифом», який забезпечує рентабельність виробництва електроенергії з нетрадиційних та поновлюваних джерел. Стимулювання розвитку ВДЕ враховує зниження вартості їх будівництва за рахунок напрацювання відповідного досвіду, розвитку новітніх технологій, а також зменшення витрат за рахунок збільшення їх потужності. Сьогодні ставки «зеленого тарифу» в Україні достатні для забезпечення необхідного повернення на інвестиції в об'єкти генерації з ВДЕ. Передбачене законом зниження коефіцієнтів «зеленого тарифу» відповідає поточним прогнозам зі зниження собівартості будівництва об'єктів, призначених для генерації з ВДЕ. Під час переходу на нову модель ринку потрібно враховувати механізми відшкодування «зеленого тарифу».

Вибір майданчика для будівництва сонячної електростанції загалом складається з таких основних етапів:

- попереднє оцінювання майданчиків;
- визначення геліоенергетичного потенціалу майданчика;
- геологічне та геодезичне оцінювання;
- вимоги щодо безпеки,
- оцінювання впливів на навколишнє середовище;
- оцінювання техніко-економічних показників майданчиків.

Попереднє оцінювання майданчиків має охоплювати:

- топографічне оцінювання;
- оцінювання кліматичних умов;
- оцінювання природоохоронних вимог;
- оцінювання вимог щодо забезпечення охорони об'єктів культурної спадщини архітектури, археології та історії;
- оцінювання можливостей вирішення питань землевідведення;
- оцінювання вимог щодо ландшафту;
- оцінювання інфраструктури;
- оцінювання можливостей приєднання до електроенергетичної системи;
- оцінювання супутніх факторів [2].

Для будівництва сонячної електростанції необхідно вибирати земельні ділянки з високим рівнем сонячної активності. Поняття сонячної активності в сучасній науці пов'язане з терміном «сонячна інсоляція».

Під інсоляцією розуміється кількість радіації, отримана протягом одного світлового дня, або ступінь опромінення 1 м^2 землі за конкретний проміжок часу. В цьому контексті не варто лякатися терміна «радіація», оскільки тут сонячне опромінення є потенційно корисним енергетичним ресурсом, а не джерелом небезпеки.

Необхідні для прорахунку сонячної інсоляції дані відправляються із супутників NASA. Отримані величини зводяться до деякого середнього показника, що дає змогу систематизувати інформацію. Складність полягає в тому, що точно виміряти кількість світла, яке потрапило на землю, неможливо, адже процес радіаційного опромінення піддається впливу безлічі факторів, таких як:

- висота ділянки над рівнем моря, відповідно, віддаленість сонця від конкретної місцевості;
- пора року (також вносить корективи у величину відстані сонця від землі);
- погодні умови (хмарність, тумани тощо);
- кут падіння сонячних променів (різняється за часом доби).

Навіть під час обліку всіх перерахованих факторів одержувану величину не можна вважати універсальною. Будь-яка поверхня, що перешкоджає прямому попаданню сонячних променів на поверхню землі, вплине на точність отриманих даних про рівень сонячної активності. Значення мають навіть такі дрібні деталі, як наявність на території огорож.

Збір даних про сонячну інсоляцію будь-якого регіону здійснюється не тільки з дослідницькою, але й з практичною метою. Все більша кількість країн, зокрема Україна, зацікавлена в новому, екологічному способі вироблення тепла та енергії. Установка сонячних колекторів на фасадах будівель забезпечить продуктивне використання сонячної радіації.

З цієї точки зору найбільш привабливими є Запоріжжя, Дніпропетровська та Луганська області, а також курортні Одеса, Херсон і Сімферополь. Високим рівнем активності вважаються показники в $5 \text{ kWh/m}^2/\text{day}$, а на перерахованих територіях в літній період коефіцієнт часто перевищує позначку в 6 одиниць (рекордсменами тут є Миколаїв і Херсон з показниками 6,03 і 6,04 відповідно). Але і в більш холодні періоди монтаж сонячних колекторів не буде зайвим, адже середній ступінь опромінення за рік варіюється від 3,34 одиниць в Луганську до 3,58 в Сімферополі (рис. 1).

Проте сонячні батареї будуть менш ефективними за межами прибережної зони. Середні показники по Україні можна порівняти з коефіцієнтом сонячної активності в північному Гельсінкі ($2,8$ проти $2,41 \text{ kWh/m}^2/\text{day}$). Найбільш несприятливими регіонами для розвитку сонячної енергетики є Івано-Франківськ та Чернівці, де середній показник за рік не перевищує $2,99 \text{ kWh/m}^2/\text{day}$.

Приблизно на 80% території України рівень інсоляції не опускається нижче 3 одиниць, що порівняно з іншими країнами Європи є дуже перспективним результатом. Отже, встановлення сонячних колекторів може стати новим витком у розвитку енерготехнологій як України, так і інших південно-європейських областей.

Нині близько 7 млн. будинків у світі обладнано сонячними батареями. Сонячна енергія широко використовується для виробництва електроенергії, яка передається в енергосистему, а також для децентралізованого електропостачання в окремі населені пункти, фермерські господарства, острови, морські та космічні станції.

Висновки. Сучасний розвиток світової економіки невід'ємно пов'язаний зі зростанням темпів виробництва енергії. Це зумовлюється багатьма факторами, зокрема загальним збільшенням світового товаровиробництва, розвитком транспорту та телекомунікацій, розробкою віддалених родовищ корисних копалин, утилізацією відходів, ростом споживання енергії в побуті (опалення, освітлення, живлення побутової техніки), технічним переозброєнням армій. Тому темпи зростання виробництва енергії перевищують нині темпи зростання населення землі. Зараз перед енергетикою стоїть багато проблем, а найбільш гострою є проблема її джерел.

Нетрадиційні та відновлювані джерела енергії останнім часом стали одним з важливих критеріїв сталого розвитку світової спільноти. Здійснюються пошук нових і вдосконалення наявних технологій, виведення їх до економічно ефективного рівня та розширення сфер використання.

Головними причинами такої уваги є очікуване вичерпання запасів органічних видів палива, різке зростання їх ціни, недосконалість та низька ефективність технологій їхнього використання, шкідливий вплив на довкілля, наслідки якого все більше турбують світову спільноту.

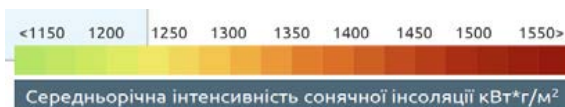
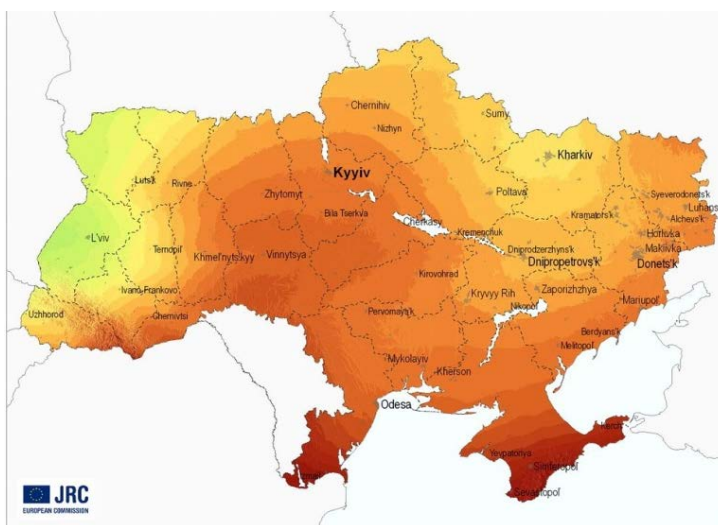


Рис. 1. Мапа сонячної інсоляції в Україні

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дудченко О.В. Альтернативні джерела енергоресурсів в Українському Причорномор'ї. Національний інститут стратегічних досліджень. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/232>.
2. Геліоенергетика. Площадки для фотоелектричних станцій. Приєднання станцій до електроенергетичної системи. ДСТУ 8635:2016 / Нац. стандарт України. Вид.офіц.; чинний від 1 січня 2017 р. Київ: ДП «Укр НДНЦ», 2016. 52 с.
3. Енергетична стратегія України на період до 2030 р.: схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 березня 2006 р. № 145-р. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/n0002120-13>.
4. Земельний кодекс України від 25 жовтня 2001 р. № 2768-III-ВР. Відомості Верховної Ради України. 2002. № 3–4. 27 с.
5. Про альтернативні джерела енергії: Закон України від 20 лютого 2003 р. Відомості Верховної Ради України. Київ: Парламентське видавництво, 2003. № 555-IV. С. 155.
6. Про електроенергетику: Закон України від 16 жовтня 1998 р. / Верховна Рада України. Київ: Парламентське видавництво, 1998. № 555/97. С. 1.
7. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020»: схвалена Указом Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.

REFERENCES:

1. Dudchenko O.V. (2015). Alternative sources of energy in the Ukrainian Black Sea region, National Institute for Strategic Studies, available at: <http://www.niss.gov.ua/articles/232>.
2. Helium power engineering. Places for photovoltaic stations. Connection of stations to the electric power system. DSTU 8635: 2016 (2016). "Natsional'nyy Standart Ukrayiny", [National Standard of Ukraine], Ukr NDNC, Kyiv, Ukraine.
3. Cabinet of Ministers of Ukraine (2006). "Energy strategy of Ukraine for the period up to 2030", available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/n0002120-13>.
4. The Verkhovna Rada of Ukraine (2002). Land Code of Ukraine, Vidomosti verkhovnoyi rady Ukrayiny, vol. 3–4, p. 27.
5. The Verkhovna Rada of Ukraine (2003). Law of Ukraine "On Alternative Energy Sources", Parlaments'ke vydavnytstvo, vol. 555-IV, p. 155.
6. The Verkhovna Rada of Ukraine (1998). Law of Ukraine "On Electric Power", Parlaments'ke vydavnytstvo, vol. 555/97, p. 1.
7. Decree of the President of Ukraine (2015). Stratehiya staloho rozvytku "Ukrayina – 2020", available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.

Hunko L.A.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Land-Use Planning
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine*

Kolhanova I.H.

*Degree Seeking Applicant,
Assistant Lecturer at Department of Land-Use Planning
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine*

Moroz Yu.O.

*Specialist of I-cat.,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine*

PROBLEMS OF THE PLACEMENT OF ALTERNATIVE POWER OBJECTS

During the continuous development and introduction of new technologies, the issue of production and transmission of electricity is becoming more and more relevant. The transmission system should be timely adapted to any changes in the structure of generation and consumption of electricity, while not reducing its main indicators – the quality and reliability of energy supply from the source to the consumer.

The purpose of the study is the process of forming land plots for the placement of alternative energy facilities in Ukraine.

The solar energy sector is one of the fastest growing. The attractiveness of this type of energy ensures the availability of solar energy in almost every corner of our planet, as well as the environmental friendliness and inexhaustibility of this energy resource. At the same time, the problems connected with the transfer of land plots in the energy sector remain unresolved.

The basis of the country's electric power industry is the United Energy System (UES) of Ukraine, which provides centralized electricity supply to domestic consumers, interacts with the energy systems of neighbouring countries, and provides for the export and import of electricity. It combines power generating capacities, distribution networks of regions of Ukraine, interconnected systems of power transmission lines with voltage 220-750 kV.

For the construction of a solar power plant, it is necessary to choose land plots with a high level of solar activity. The concept of solar activity in modern science is associated with the term "solar insolation". Under insolation refers to the amount of radiation received during one light day or, simply speaking, the degree of "irradiation" of 1 sq. M. land for a specific period of time.

The current development of the world economy is inextricably linked with the growth of energy production. This is due to many factors: the general increase in world commodity production, the development of transport and telecommunications, the development of remote mineral deposits, waste utilization, the growth of energy consumption in everyday life (heating, lighting, household appliances), technical rearmament of armies, etc. Therefore, the growth rate of energy production exceeds the current growth rate of the population of the earth. Now there are a lot of problems facing the energy industry, and the most urgent is the problem of its sources.

Unconventional and renewable energy sources have recently become one of the important criteria for the sustainable development of the world community. A search is being made for new and improved existing technologies, bringing them to an economically efficient level and expanding the scope of use.

The main reasons for such attention are the expected exhaustion of stocks of organic fuels, a sharp increase in their prices, imperfections and low efficiency of their use technologies, harmful effects on the environment, the consequences of which are increasing and worried by the world community.

УДК [33:34]:[330.3:504.03](477)

Дубовіч І.А.
кандидат географічних наук, доцент,
доцент кафедри екологічної економіки,
спеціаліст з міжнародного права (юрист-міжнародник)
Національного лісотехнічного університету України

Соловій В.І.
аспірант кафедри екологічної економіки
Національного лісотехнічного університету України

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ПЕРЕДУМОВИ ТА ВИКЛИКИ ЩОДО ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЗАМКНЕНИХ ЦИКЛІВ В УКРАЇНІ ДЛЯ ПОМ'ЯКШЕННЯ ЗМІН КЛІМАТУ

АНОТАЦІЯ

Економіка замкнених циклів є офіційною стратегією Європейського Союзу щодо управління ресурсами, яка створює нові можливості для пом'якшення змін клімату. В Україні її впровадження перебуває на початкових стадіях, а кліматична політика є фрагментарною та недостатньо амбітною. У статті розглянуто можливості та виклики застосування економіки замкнених циклів для пом'якшення змін клімату в національному контексті, зокрема проаналізовано ключові стратегічні документи, затверджені в них індикатори на відповідність системі моніторингу, яка діє у Європейському Союзі. Розроблено рекомендації щодо покращення економіко-правового забезпечення економіки замкнених циклів у контексті пом'якшення змін клімату в Україні.

Ключові слова: економіка замкнених циклів, екологічна економіка, зміни клімату, сталий розвиток, управління ресурсами, економіко-правові аспекти.

АННОТАЦИЯ

Экономика замкнутых циклов является официальной стратегией Европейского Союза по управлению ресурсами, которая создает новые возможности для смягчения изменений климата. В Украине ее внедрение находится на начальных стадиях, а климатическая политика является фрагментарной и недостаточно амбициозной. В статье рассмотрены возможности и вызовы применения экономики замкнутых циклов для смягчения изменений климата в национальном контексте, в частности проанализированы ключевые стратегические документы, утвержденные в них индикаторы на соответствие системе мониторинга, которая действует в Европейском Союзе. Разработаны рекомендации по улучшению экономико-правового обеспечения экономики замкнутых циклов в контексте смягчения изменений климата в Украине.

Ключевые слова: экономика замкнутых циклов, экологическая экономика, изменения климата, устойчивое развитие, управление ресурсами, экономико-правовые аспекты.

ANNOTATION

Circular economy is an official European Union strategy regarding resource governance, creating new opportunities for climate change mitigation. In Ukraine its implementation is currently initial stages, while climate policy is fragmented and insufficiently ambitious. The article discusses the possibilities and challenges of the use of circular economy for climate change mitigation in the national context; in particular, it analyzes key strategic documents and approved indicators regarding their compliance with the European Union monitoring framework. The article provides recommendations for improving economic and legal provisions for circular economy in the context of climate change mitigation in Ukraine.

Key words: circular economy, ecological economics, climate change, sustainable development, resource governance, economic and legal aspects.

Постановка проблеми. Економіка замкнених циклів (ЕЗЦ) є визнаною на міжнародному рівні стратегією подолання екологічних викликів і досягнення цілей сталого розвитку [1; 2].

У 2015 р. Європейський Союз затвердив пакет документів, який формує засади його політики щодо втілення ЕЗЦ [3]. Згідно з визначенням Європейської Комісії ЕЗЦ передбачає максимально довге збереження цінностей продуктів, матеріалів і ресурсів в економічній системі, а також мінімізацію відходів [3]. На відміну від інших стратегій, таких як зниження викидів чи поширення відновлюваних джерел енергії, її основою є синергія позитивних рішень за участі усіх секторів, а не лише фокус на певному напрямі чи інструменті [4].

З огляду на цілеспрямовану євроінтеграційну політику України особливо актуальною стратегією ЕЗЦ для України є пом'якшення змін клімату та вирішення складних соціально-еколого-економічних викликів [5]. Фрагментарність кліматичної політики та недостатня амбітність поставлених цілей [6], а також недостатньо розвинена співпраця різних міністерств щодо застосування ЕЗЦ, стримує досягнення цілей сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню ЕЗЦ присвячена чимала кількість публікацій науковців. Нині ведеться активна дискусія про її філософські та теоретико-методологічні засади [1; 7], особливості інтеграції з цілями сталого розвитку [2], можливості та виклики практичного впровадження на різних рівнях [8] та у світі бізнесу [9]. Науковцями обґрунтовано значущість стратегії ЕЗЦ для пом'якшення змін клімату [4].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На нашу думку, недостатньо вивченими залишаються економіко-правові аспекти впровадження ЕЗЦ в Україні, а також передумови та виклики застосування ЕЗЦ для пом'якшення змін клімату в національному контексті.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). З огляду на вищезазначені тенденції та виклики визначено такі цілі дослідження:

- з'ясувати економіко-правові аспекти та передумови втілення ЕЗЦ в Україні;
- проаналізувати визначені в актуальних для ЕЗЦ національних стратегічних документах індикатори щодо відповідності системі моніторингу ЕЗЦ, яка діє в ЄС;

– проаналізувати виклики та можливості щодо застосування ЕЗЦ для пом'якшення змін клімату в Україні;

– розробити рекомендації щодо підвищення ефективності економіко-правового забезпечення ЕЗЦ з фокусом на пом'якшення змін клімату.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основні нормативно-правові акти щодо реалізації ЕЗЦ у сфері змін клімату в Україні є Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» (від 21 грудня 2010 р.) [10], Розпорядження КМ України «Концепція реалізації державної політики у сфері зміни клімату на період до 2030 року» (від 7 грудня 2016 р.) [11], Розпорядження КМ України «Національна стратегія управління відходами в Україні до 2030 року» (від 8 листопада 2017 р.) [12]. Нині розроблені плани заходів щодо втілення Концепції реалізації державної політики у сфері зміни клімату на період до 2030 р. [13], а також низка проектів у цьому напрямі [5; 14; 15].

Зазначимо, що в Законі України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» (від 21 грудня 2010 р.) не звернено увагу на ЕЗЦ [10], втім, у проекті Закону про «Основні засади (стратегію) національної екологічної політики до 2030 року» [5] зазначена необхідність «упровадження в Україні моделей «зеленої», низьковуглецевої і циркулярної економіки». Іншу згадку про ЕЗЦ знаходимо в «Національній стратегії управління відходами в Україні до 2030 року» [12], де постулюється принцип «переходу до економіки замкненого циклу, який передбачає, що обсяг продуктів, матеріалів і ресурсів використовується в економіці якомога довше і утворення відходів мінімізується». Щоб зрозуміти реальні передумови та можливості впровадження ЕЗЦ в Україні, слід вивчити відповідність національних індикаторів, індикаторам затверджених в рамках системи моніторингу ЕЗЦ у ЄС [16]. Ця система містить 10 ключових індикаторів і дає можливість ідентифікувати як досягнення визначених цілей, так і чинники успіху на шляху до них. Передбачається, що система дасть змогу формувати пріоритети розвитку ЕЗЦ у ЄС. У таблиці порівняно індикатори проекту екологічної політики до 2030 р. та стратегії щодо поводження з відходами щодо відповідності системі моніторингу ЕЗЦ ЄС.

Із таблиці випливає, що на базовому рівні охоплені такі важливі аспекти, як мінімізація загального обсягу відходів, повторне використання, моніторинг обсягів збору та переробки різних типів вторсировини та упаковки. Попри наявність цілого спектру корисних індикаторів, деякі важливі та критичні моменти залишились поза увагою. Разом із суттєвим фокусом на розширення можливостей переробки органіки не існує показників, які б давали змогу чітко простежити обсяги побутових харчових відходів, а також відсутні цілі щодо зменшення харчових відходів, а саме фракції, яка складає найбільшу

частку побутових відходів населення та є потенційною критичною точкою зменшення викидів.

Відповідно до національної стратегії щодо поводження з відходами очікується збільшення обсягу термічної утилізації відходів та не акцентовано чіткої позиції щодо спалювання відходів, що є однією з ключових передумов трактування та втілення ЕЗЦ у ЄС. Відсутність однозначної позиції щодо цього питання може поставити під загрозу успіхи будь-яких інших ініціатив у цій сфері. Експерти “Zero Waste Europe” застерігають, що застосування таких підходів може привести до викривлення принципів ЕЗЦ, а поширення спалювання відходів призведе до значного зростання викидів парникових газів та інших небезпечних речовин [18].

У згаданих документах зовсім не враховано такі важливі з інституційної та економічної точки зору показники, як зелені закупівлі, кількість патентів що стосуються ЕЗЦ, внесок ЕЗЦ у творення додаткової вартості та робочих місць, тобто індикатори, які дають змогу виявити одні з ключових переваг цієї стратегії.

З перспективи інтеграції сталого управління ресурсами в політику щодо змін клімату «Концепція реалізації державної політики у сфері зміни клімату на період до 2030 року» [11] впливає, що «політично, економічно і науково обґрунтовані рішення з питань зміни клімату повинні прийматися для всіх секторів економіки, включаючи енергетику, промисловість, агропромисловий комплекс, транспорт, водне, лісове і житлово-комунальне господарство, землекористування, а також охорону здоров'я, збереження і відтворення екосистем». Втім, під час аналізування взаємодії між різними секторами щодо змін клімату рідко звертається увага на управління ресурсами, а коли звертається увага, то фокусується переважно на нижні рівні піраміди відходів (відновлення енергії з відходів, переробка тощо) з дуже обмеженою увагою до верхніх рівнів (мінімізація). Водночас на основі запропонованої Міністерством екології та природних ресурсів України стратегії екологічної політики планується зростання викидів парникових газів з 37,8% до 60% порівняно з 1990 р. [5]. Невідповідність такої політики цілям Паризької Угоди та можливостям щодо скорочення викидів неодноразово піддавалась критиці з боку громадськості та науковців [6], а з точки зору концепції ЕЗЦ вона виглядає ще більш недоцільною.

Поряд з внутрішніми змінами, які мають відбуватися в діяльності окремих міністерств, критичною є потреба налагодження співпраці Міністерства екології та природних ресурсів України та інших профільних міністерств, а особливо з Міністерством економічного розвитку і торгівлі, зокрема щодо розроблення та реалізації «Стратегії розвитку промислового комплексу України на період до 2025 року» [15], над якою проводилась робота за участю шести інших міністерств, але без участі Міністерства екології та природних ресурсів України. Попри акцентування важливості сталого

Таблиця 1

**Індикатори, затверджені в екологічній політиці та стратегії
щодо поводження з відходами, системі моніторингу ЕЗЦ у ЄС [5; 12; 16]**

Індикатори	Пояснення та субіндикатори	Аналог/подібний індикатор в Україні
Самодостатність ЄС щодо первинної сировини	Частка ключових матеріалів (включно з критично важливими первинними матеріалами), які походять з ЄС від загального обсягу матеріалів.	Відсутній.
Зелені публічні закупівлі	Частка ключових публічних закупівель в ЄС, які містять екологічні вимоги.	Відсутній.
Продукування відходів	Обсяги генерування муніципальних відходів на особу. Загальні обсяги відходів (за винятком ключових мінеральних відходів).	Кількість утворених побутових відходів. Кількість зібраних побутових відходів на одну людину.
Харчові відходи	Обсяги генерованих харчових відходів.	Відходи тваринного походження та змішані харчові відходи. Не визначений як пріоритетний.
Загальний рівень переробки	Обсяги переробки муніципальних відходів та усіх відходів загалом, окрім ключових мінеральних відходів.	Збільшення обсягів відходів, що спрямовуються на перероблення. Зменшення загального обсягу відходів, що захоронюються.
Переробка окремих потоків відходів	Обсяг переробки відходів усіх видів упаковки, пластикової упаковки, дерев'яної упаковки, електричного та електронних відходів, біорозкладних відходів, а також відновлення відходів будівництва та знесення.	Перероблені відходи упаковки, зокрема скляної упаковки, пластикової упаковки, паперової та картонної упаковки, металевої упаковки, дерев'яної упаковки. Кількість утилізованих та перероблених відходів електричного та електронного. Кількість перероблених та утилізованих відходів будівельно-ремонтних робіт. Кількість відходів будівельно-ремонтних робіт, використаних для зворотного засипання.
Частка перероблених матеріалів у забезпеченні попиту на первинні матеріали	Частка вторинних сировинних матеріалів у загальному попиті на сировину щодо окремих матеріалів та економіки загалом.	Зменшення обсягів використання первинної сировини.
Торгівля перероблених первинних матеріалів	Імпорт та експорт первинної сировини, яка придатна для переробки.	Відсутній.
Приватні інвестиції, зайнятість та загальна додана вартість	Приватні інвестиції, кількість осіб, які працевлаштовані в секторах, де діють ЕЗЦ та загальна додана вартість ЕЗЦ.	Відсутній.
Патенти	Кількість патентів щодо поводження з відходами та переробки.	Відсутній.

економічного розвитку, ефективного використання природних ресурсів та багаторазове вживання терміна «циркулярна економіка», текст містить малоефективні орієнтири з точки зору ЕЗЦ. Зокрема, суттєве зростання виробництва загалом та пластмасових виробів зокрема розглядаються як однозначно позитивна динаміка (обсяги виробництва самі по собі не є передумовою добробуту, а ЄС саме зараз працює над суттєвим зниженням кількості одноразового пластику у вжитку), згадки про ЕЗЦ не синхронізовані зі стратегіями щодо екологічної політики та поводження з відходами, а переробка відходів та їх використання як палива розглядаються як рівноцінно бажані стратегії. Зрештою, в розділі індикаторів згадано лише два дотичні до ЕЗЦ показники, а саме утворення відходів класів I–V у добувній промисловості та утворення відходів класів I–V у переробній

промисловості, які недостатньо відображають втілення ЕЗЦ, а особливо з огляду на передбачене зростання обсягів утворення відходів, що суперечить цілям стратегії щодо поводження з відходами та екологічної політики, в яких стверджується необхідність зменшення загальної кількості відходів. Натомість доречними в цьому разі були б конкретні заходи щодо створення індустріальних симбіозів чи стимулювання використання вторинних ресурсів, а в розділі показників – індикатори замкненості ресурсних циклів за окремими секторами та матеріалами, частка вторинних ресурсів у забезпеченні загальних потреб у сировині, збереження цінності матеріалів під час їх вторинного використання тощо.

Отже, економіко-правові аспекти стратегії щодо поводження з відходами в Україні на найближче десятиліття лише частково будуть від-

повідати стандартам моніторингу ЄС у сфері ЕЗЦ, а суттєві прогалини в системі наявних індикаторів можуть завадити вжиттю необхідних заходів, належному моніторингу та оцінюванню прогресу, а також коригуванню курсу в правильному напрямі. Проблема відходів, викидів та скидів досі переважно розглядається з точки зору поводження, а не управління, що зумовлює першочерговий фокус на подоланні наслідків, а не коригуванні першопричин.

Пріоритети та акценти розглянутих документів виявляють позитивну орієнтацію на найкращі європейські та світові практики, втім, водночас вказують на обмежене розуміння та недостатню співпрацю між міністерствами. Така ситуація привертає увагу до необхідності системного еколого-економічного підходу до розв'язання розглянутих викликів, а також творення та використання можливостей, які зносяться на перетині сфер відповідальності різних міністерств та зацікавлених сторін.

Отже, з наведеного вище можна зробити такі висновки.

1) Потрібно здійснити національну оцінку потенціалу ЕЗЦ за участю усіх дотичних профільних міністерств (зокрема, представників окремих департаментів), а також широкого кола зацікавлених сторін. Сьогодні вже здійснено кілька таких оцінок на рівні національних економік, наприклад для деяких скандинавських країн [17]. Подібні оцінки дають змогу отримати зріз потоків ресурсів та карту міжгалузевих взаємозв'язків у межах національної економіки та виявити критичні точки для змін, які допоможуть досягти синергетичних ефектів з точки зору управління потоками ресурсів, мінімізації відходів та запобігання викидів парникових газів тощо. Наприклад, у ЄС два сектори (будівельний та транспорт) та чотири потоки ресурсів (алюміній, цемент, пластик та сталь) відповідають за 70% промислових викидів парникових газів [4]. Така оцінка також може стати основою для створення національної стратегії та плану щодо втілення ЕЗЦ, що дасть змогу об'єднати фрагментарні ініціативи багатьох міністерств та затверджених ними документів. Стратегії та плани втілення ЕЗЦ вже стали невід'ємною складовою загального планування розвитку різних країн світу, зокрема Нідерландів, Японії, Фінляндії, Канади, Словенії, Китаю.

2) Одним з пріоритетів є адаптація національних індикаторів, визначених стратегією щодо поводження з відходами до європейської системи моніторингу економіки замкнених циклів. Зокрема, це стосується індикаторів щодо обсягів харчових відходів (а також цілей щодо їх мінімізації), «зелених» публічних закупівель, торгівлі перероблених первинних матеріалів, а також приватних інвестицій, кількості осіб, які працевлаштовані в секторах, де діє ЕЗЦ та загальної доданої вартості ЕЗЦ. З огляду на систему моніторингу та досвід ЄС не варто сприймати його стратегічні пріоритети та прак-

тики як єдиний дороговказ у майбутнє. Попри чіткий «зелений курс», ЄС має високий екологічний вплив на людину, а частина країн все ще дотримується застарілих практик спалювання відходів. Інтеграція міжнародного досвіду має поєднувати найкращі світові практики, врахування негативного досвіду інших країн та екологічні, соціальні, культурні та економічні особливості України. Розстановка пріоритетів потребує не лише орієнтації на передові країни, але й критичну оцінку їх досвіду.

3) Слід розробити державну програму стимулювання ЕЗЦ та створити національну комунікаційну (зокрема, цифрову) платформу ЕЗЦ, яка сприятиме створенню індустріальних симбіозів та обмін досвідом щодо мінімізації відходів, а також стимулюватиме сталі інновації. Діалог зацікавлених сторін, представників різних міністерств, секторів та галузей має перейти від поточного стану випадкових спільних проєктів до системного втілення міжсекторальних політик та програм. Слід розвивати діалог різних міністерств та нові способи сприйняття економіки серед органів влади та бізнесу. Необхідна зміна мислення представників влади та бізнесу від фрагментарного подолання екологічних проблем та сприйняття забруднення як передумови розвитку до цілісної синергії позитивних рішень. Разом з продовженням актуальності екологізації освіти та підготовки фахівців для сталого розвитку потрібно застосувати важелі, які дають змогу швидко досягнути бажаних змін в контексті економіки замкнених циклів це можуть бути короткі навчальні програми для представників влади, бізнесу та громадськості. Для держслужбовців такі програми повинні фокусуватись на розумінні засад ЕЗЦ, стримуючих факторів, інструментів стимулювання, можливостей гармонізації взаємодії різних інструментів та міжсекторальних ініціатив. Прикладом державного стимулювання ЕЗЦ є перенесення частини вартості з податку на працю до податку на використання ресурсів та поводження з відходами. Відповідно до розрахунків Ex'Tax та Cambridge Economics, перенесення 13% вартості з податку на працю до податку на використання ресурсів та поводження з відходами дасть змогу у ЄС знизити викиди на 8,2% та підвищити зайнятість на 2,9% [18]. Для представників бізнесу ці навчання мають стосуватись бізнес-моделей, дизайну та редизайну процесів і продуктів згідно з принципами ЕЗЦ, реверсної логістики тощо [9].

Висновки. Дієве втілення ЕЗЦ та її внесок у пом'якшення змін клімату та в ширшому контексті досягнення цілей сталого розвитку можливі лише за якнайактивнішої участі та співпраці зацікавлених сторін, що дасть змогу ефективніше сприяти творенню та поширенню інновацій. Водночас встановлення державою чітких рамкових умов, визначення пріоритетів, налагодження стимулів, інтеграція стратегій та планів різних міністерств дій є необхідними передумовами успіху ЕЗЦ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Reikea D., Vermeulen W.J., Witjes S. The circular economy: New or Refurbished as CE 3.0? Exploring Controversies in the Conceptualization of the Circular Economy through a Focus on History and Resource Value Retention Options. *Resources, Conservation & Recycling*. 2018. № 135. P. 246–264.
2. Schroeder P., Anggraeni K., Weber U. The Relevance of Circular Economy Practices to the Sustainable Development Goals. *Journal of Industrial Ecology*. 2018.
3. Closing the loop – An EU action plan for the Circular Economy / European Commission // Communication from the Commission to the European Parliament. The Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. 2.15.2015 COM 614 final. URL: http://ec.europa.eu/environment/circular-economy/index_en.htm.
4. Bardout M., Hoogzaad J. Policy Levers for a Low-Carbon Circular Economy. *Circle Economy*. 2017. URL: <https://www.circle-economy.com/low-carbon-circular-economy>.
5. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року: проект Закону від 26 квітня 2018 р. № 8328-VIII. Верховна Рада України. URL: <http://w1.c1.rada.gov.ua>.
6. Перехід України на відновлювану енергетику до 2050 року / О. Дячук, М. Чепелев, Р. Подолець, Г. Трипольська та ін.; за заг. ред. Ю. Огаренко, О. Алієвої. Київ: АРТ КНИГА, 2017. 88 с.
7. Merli R., Preziosi M., Acampora A. How do scholars approach the circular economy? A systematic literature review. *Journal of Cleaner Production*. 2018. № 178. P. 703–722.
8. Winans K., Kendall A., Deng H. The history and current applications of the circular economy concept. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*. 2017. № 68/1, P. 825–833.
9. Lewandowski M. Designing the Business Models for Circular Economy – Towards the Conceptual Framework. *Sustainability*. 2016. № 8. P. 1–28.
10. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року: Закон України від 21 грудня 2010 р. № 2818-VI. Верховна Рада України. Відомості Верховної Ради України. 2011. № 26. Ст. 218. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2818-17>.
11. Про схвалення Концепції реалізації державної політики у сфері зміни клімату на період до 2030 року: Розпорядження від 7 грудня 2016 р. № 932-р. Кабінет Міністрів України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/932-2016-p>.
12. Про схвалення Національної стратегії управління відходами в Україні до 2030 року: Розпорядження від 8 листопада 2017 р. № 820-р. Кабінет Міністрів України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/820-2017-p>.
13. Про затвердження плану заходів щодо виконання Концепції реалізації державної політики у сфері зміни клімату на період до 2030 року: Розпорядження від 6 грудня 2017 р. № 878-р. Кабінет Міністрів України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/878-2017-p>.
14. Проект Стратегії низьковуглецевого розвитку України до 2050 року. Міністерство екології та природних ресурсів України. 2017. URL: <https://menr.gov.ua/news/31815.html>.
15. Про схвалення Стратегії розвитку промислового комплексу України на період до 2025 року: Проект розпорядження Кабінету Міністрів України. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. 2018. URL: <http://www.me.gov.ua>.
16. On a monitoring framework for the circular economy / European Commission // Communication from the Commission to the European Parliament. The Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Strasbourg, 16.1.2018. COM 29 final. URL: https://ec.europa.eu/commission/publications/monitoring-framework-circular-economy_en.
17. Wijkman A., Skånberg K., Berglund M. The circular economy and benefits for society: Jobs and climate clear winners in an economy based on renewable energy and resource efficiency: A study pertaining to Finland, France, the Netherlands, Spain and Sweden. Winterthur: Club of Rome, 2015. 59 p.
18. Groothuis F. New era. New plan. Europe. A fiscal strategy for an inclusive, Circular economy. Utrecht: The Ex'tax Project, 2016. 226 p.

REFERENCES:

1. Reikea D., Vermeulen V.J., Witjes S. (2018). "The circular economy: New or Refurbished as CE 3.0? Exploring Controversies in the Conceptualization of the Circular Economy through a Focus on History and Resource Value Retention Options", *Resources, Conservation & Recycling*, 2018, № 135, p. 246–264.
2. Schroeder P., Anggraeni K., Weber U. (2018). "The Relevance of Circular Economy Practices to the Sustainable Development", *Journal of Industrial Ecology*.
3. European Commission (2015). "Closing the loop – An EU action plan for the Circular Economy", Communication from the Commission to the European Parliament. the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, available at: http://ec.europa.eu/environment/circular-economy/index_en.htm (Accessed 14 June 2018).
4. Bardout M., Hoogzaad J. (2017). "Policy Levers for a Low-Carbon Circular Economy", *Circle Economy*, available at: <https://www.circle-economy.com/low-carbon-circular-economy> (Accessed 14 June 2018).
5. Verkhovna Rada of Ukraine (2018). Draft Law "On the Main grounds (strategy) of the National Environmental Policy of Ukraine until 2030, available at: <http://w1.c1.rada.gov.ua> (Accessed 14 June 2018).
6. Oharenko U., Alijeva O., eds. (2017). *Perekhid Ukrainy na vidnovliuvanu enerhetyku do 2050 roku [Ukraine's transition to renewable energy until 2050]*, "ART KNYGA" LTD, Kyiv, Ukraine.
7. Merli R., Preziosi M., Acampora A. (2018). "How do scholars approach the circular economy? A systematic literature review", *Journal of Cleaner Production*, № 178, p. 703–722.
8. Winans K., Kendall A., Deng H. (2017). "The history and current applications of the circular economy concept", *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, Vol. 68, Part 1, p. 825–833.
9. Lewandowski M. (2016). "Designing the Business Models for Circular Economy – Towards the Conceptual Framework", *Sustainability*, № 8, p. 1–28.
10. Verkhovna Rada of Ukraine (2011). The Law of Ukraine "On the Main grounds (strategy) of the National Environmental Policy of Ukraine until 2020, available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2818-17> (Accessed 14 June 2018).
11. Cabinet of Ministers of Ukraine (2016). "Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "On Approval of the National Climate Policy Implementation Concept until 2030"", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/932-2016-p> (Accessed 14 June 2018).
12. Cabinet of Ministers of Ukraine (2017). "Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "On Approval of the National Waste Management Strategy until 2030"", available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/820-2017-p> (Accessed 14 June 2018).

13. Cabinet of Ministers of Ukraine (2017). "Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "On Approval of the Action Plan for Implementation of the National Climate Policy Implementation Concept until 2030"", available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/878-2017-p> (Accessed 14 June 2018).
14. Ministry of Environment and Natural Resources of Ukraine (2017). "Draft Project "Low-carbon Development Strategy for Ukraine"", available at: <https://menr.gov.ua/news/31815.html> (Accessed 14 June 2018).
15. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine (2018). "Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine Draft Project "On approval of the Industrial Complex Development Strategy for Ukraine until 2025"", available at: <http://www.me.gov.ua> (Accessed 14 June 2018).
16. European Commission (2018). "Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions "On a monitoring framework for the circular economy"", available at: https://ec.europa.eu/commission/publications/monitoring-framework-circular-economy_en (Accessed 14 June 2018).
17. Wijkman A., Skånberg K., Berglund M. (2015). The circular economy and benefits for society: Jobs and climate clear winners in an economy based on renewable energy and resource efficiency: A study pertaining to Finland, France, the Netherlands, Spain and Sweden, Club of Rome, Winterthur, Switzerland.
18. Groothuis F. (2016). New era. New plan. Europe. A fiscal strategy for an inclusive, Circular economy, The Ex'tax Project, Utrecht, Netherlands.

Dubovich I.A.

*Candidate of Geographical Sciences, Associate Professor
Senior Lecturer at Department of Ecological Economics,
Specialist in International Law (International Lawyer),
Ukrainian National Forestry University*

Solovii V.I.

*Postgraduate Student at Department of Ecological Economics,
Ukrainian National Forestry University*

ECONOMIC AND LEGAL PRECONDITIONS AND CHALLENGES FOR APPLICATION OF THE CIRCULAR ECONOMY IN UKRAINE FOR CLIMATE CHANGE MITIGATION

The circular economy is increasingly recognized as an effective strategy for addressing complex sustainability challenges, and especially – in regards to climate change mitigation. It has spread globally after being officially adopted by the European Union; however, implementation is still often at its initial stages. Aspiring to integrate best European and global practices, Ukrainian authorities have recently developed a series of new strategies regarding environmental and climate policy, as well as waste management. In the article, we analysed key strategic documents in the field of sustainability, relevant to the implementation of the circular economy and climate policy. Based on the comparison of indicators set up by these documents with the EU framework for monitoring circular economy, as well as their goals and collaboration between different ministries we assessed the potential effectiveness of the current legislative set-up and revealed critical drawbacks and challenges present within national sustainability policies regarding circularity and climate change mitigation. Our key recommendations to the national authorities are following: 1) adopt a through and clear classification of priorities in regards to resource governance to avoid adverse prioritization of waste to energy over other strategies, recycling over waste prevention and minimization, and other misconceptions widespread in the international circular economy discourse; 2) harmonize national system of indicators with the EU monitoring framework and conduct a thorough assessment of national circular economy potential to reveal relevant focus areas and critical leverage points, prior to any further strategic planning using circular economy concept; 3) based on this analysis, create a circular economy strategy and action plan, which would serve as boundary documents, involving representatives from all relevant ministries and their departments, as well as a wide range of stakeholders; 4) create a national circular economy platform and organize trainings for public authorities and business to scale up the potential of circular economy and establish effective collaborations among stakeholders.

СЕКЦІЯ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.556.4

Данилишин В.І.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та фінансів
Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету*

Стефанків О.М.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та фінансів
Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету*

ПРОБЛЕМИ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ З УКРАЇНИ ТА НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні причини міграції робочої сили з України в більш успішні сусідні держави та її наслідки для України в недалекій перспективі. Охарактеризовано моделі регулювання зайнятості, які використовують розвинуті країни, а також зазначено пріоритетні напрями подолання кризової ситуації на ринку праці в Україні.

Ключові слова: трудова міграція, дефіцит кадрів, зайнятість, рівень податкових нарахувань, моделі регулювання зайнятості.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные причины миграции рабочей силы из Украины в более успешные соседние государства и ее последствия для Украины в недалекой перспективе. Охарактеризованы модели регулирования занятости, которые используют развитые страны, а также указаны приоритетные направления преодоления кризисной ситуации на рынке труда в Украине.

Ключевые слова: трудовая миграция, дефицит кадров, занятость, уровень налоговых начислений, модели регулирования занятости.

ANNOTATION

The article deals with the main causes of labor migration from Ukraine to more successful neighboring states and the consequences of this migration for Ukraine in the near future. Models of employment regulation, which are used by developed countries, are described, and the priority directions of overcoming the crisis situation on the labor market in Ukraine are indicated.

Key words: labor migration, shortage of personnel, employment, level of tax accruals, model of regulation of employment.

Постановка проблеми. Міграція населення є однією з ознак ХХ ст. – початку ХХІ ст. Людство постійно перебуває в русі, тому міграційні процеси не є новим явищем. Демографічні та соціальні зміни створили потребу у висококваліфікованих робітниках з інших країн. Фактично всі країни світу є донорами робочої сили або її реципієнтами, чимало країн на ринку праці поєднують обидві функції. Рух людських ресурсів посідає особливе місце в контексті глобалізації. ООН зазначає, що міграція є неминучим та потенційно вигідним компонентом

для сучасного жителя кожної країни чи регіону [6, с. 125–129]. Важко виділити якийсь один найважливіший мотив, який змушує людей залишати місце свого проживання та виїжджати в іншу країну чи інше місце. Все залежить від певного комплексу мотивів, якими керується людина, маючи бажання та право вибрати для себе оптимальне місце проживання та роботу, задовольняючи свої потреби матеріального, професійного та духовного характеру. З проголошенням незалежності України її громадяни отримали значно ширші можливості для виїзду за межі країни. Одночасно у суспільстві відбувалися зміни в економіці, що призвели до скорочення робочої сили та зниження доходів населення. Це, зокрема, структурна перебудова економіки, відхід від радянських методів господарювання, конверсія оборонного комплексу, банкрутство та ліквідація багатьох підприємств промисловості, затримки з виплатою заробітної плати, зростання безробіття, недостатня соціальна захищеність, невпевненість у майбутньому, відсутність перспектив професійного зростання [5, с. 278–282]. Під трудовою міграцією варто розуміти переміщення в просторі, що здійснюються індивідами з метою підвищення рівня життя на основі більш вигідного використання власної робочої сили без зміни постійного місця проживання [7]. Серед чинників, які спонукають населення до міграції, важливе місце посідає заробітна плата. На зростання масштабів міграції населення з України впливає також те, що певна категорія громадян нашої країни не може знайти за місцем проживання роботу, яка б відповідала фаховій підготовці, забезпечувала достатню заробітну плату та належні умови праці [8, с. 38–44]. Ці чинники привели до появи четвертої «хвилі» еміграції з України. Внаслідок невисокого рівня оплати праці та не-

достатньої соціальної захищеності вітчизняні трудові мігранти змушені шукати кращі умови для самореалізації та задоволення потреб їхніх родин за кордоном. Україна стала донором робочої сили для Європи та багатьох інших країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Активне дослідження проблем трудової міграції в Україні розпочалося з кінця 90-х рр. ХХ ст. Проблематика цього явища висвітлена в дослідженнях О.Л. Бугрової, О.М. Вишневської, О.М. Гладун, І.С. Гнибіденка, В.В. Джамана, Є.В. Дроня, К.О. Іглицької, І.С. Кизими, А.П. Кирчів, В.Г. Кравченка, Е.М. Лібанової, О.А. Малиновської, Т.П. Петрової, О.В. Позняка, І.С. Прибиткової, О.О. Хомри, Н.В. Шульги, а також М.І. Абелла, С.К. Бондирева, В.О. Іонцева, Д. Массея, Л.Л. Рибаківського, О. Старка, Е. Тайлора, Ф. Х'юго та інших вчених. Ці дослідники вивчали процеси трудової міграції, зокрема нелегальної, методи дослідження міграційних процесів загалом, процеси урбанізації та мобільності населення, основні напрями та заходи державного регулювання цих процесів.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Основними цілями статті є аналіз тенденцій розвитку та змін в сучасних міграційних процесах України, характеристика залежності процесу міграції робочої сили від рівня заробітної плати, порівняння вирішення проблем зайнятості в розвинутих країнах світу та надання рекомендацій щодо вирішення проблемних питань з цієї тематики в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зарплати в Чехії складають 30% від зарплат в Німеччині, ці країни розташовані поруч, але існує ось така різниця. Зрозуміло, що чехи намагаються знайти роботу в Німеччині, водночас Чехія збільшує квоту для трудових мігрантів з України, тому що хтось повинен платити податки, пенсійні внески та займати робочі місця. Але Чехія є взагалі непомітним фактором для України, якщо порівнювати з Польщею. Працюючі люди там є досить цінними, а підприємці, які створюють робочі місця та розвивають економіку, – надзвичайно цінними.

Приватні підприємці по всій території України скаржаться на дефіцит кадрів. Бракує людей навіть в Києві на цілком пристойну зарплату, і якщо раніше не вистачало представників робітничих професій, то зараз існує вже дефіцит багатьох спеціалістів.

Керівникам державних підприємств ще складніше, адже при тому ж кадровому дефіциті вони не можуть запропонувати ринкову зарплату. Ситуація на ринку праці в Україні є справді досить критичною. У нас вистачає із запасом чиновників та антикорупціонерів, політиків і політологів, а з іншими – дефіцит. Бракує слюсарів, токарів, електриків, мулярів, водіїв, продавців, офіціантів, поварів, вчителів у державну школу, а лікарі в державних клініках працюють по мінімуму для безкоштовної атестації, до того ж ті, хто є, як правило, в роках.

Трудова міграція виявилася двосічним мечем. Позитивним фактором є те, що вона дає шанс людям заробити пристойні гроші за межами країни, отже, змушує український бізнес підвищувати зарплати для справді потрібних фахівців до відповідного рівня для того, щоб утримати.

Сьогодні Польща стала для громадян України одним з провідних ринків праці серед усіх держав Європейського Союзу. Найбільше цьому сприяють ліберальні процедури легалізації перебування та отримання праці, географічна й культурна близькість, а також надзвичайно потужний кадровий потенціал України. В Польщі є високий рівень безробіття, яким охоплені насамперед особи з низьким освітнім рівнем, ті, хто шукає фізичну працю, яка не потребує наявності високої кваліфікації. Подібної роботи зазвичай шукають в Польщі українці. Вони виграють конкуренцію у поляків завдяки тому, що є дешевшими для працедавців або більш гнучкими, адже не відмовляються від дрібних робіт, можуть швидко пристосуватися до нестандартних ситуацій. Поляки, які працюють в країнах Західної Європи, також цінуються тамтешніми працедавцями з огляду на подібні переваги. Українці використовують відмінності в економічному розвитку (різницю в рівні оплати праці) Польщі та України і заповнюють вільні ніші на польському ринку праці, а для того, щоб на польському ринку праці утворилися та заповнилися подібні ніші, потрібна дешева робоча сила, яка через незацікавленість з боку поляків надходить з-за кордону, перш за все з України [2, с. 95].

З одного боку, це дуже добре, до того ж трудові мігранти переводять гроші на батьківщину, купують тут квартири, роблять в них ремонт, купують меблі та багато інших товарів і послуг, тобто вливають пристойну суму в загальний котел. Згідно з оцінками НБУ на основі даних Національного банку Польщі ця сума склала 3,1 млрд. доларів США, це тільки Польща без того, що провезли готівкою заробітчани.

У Міністерстві закордонних справ Польщі заявили про доцільність створення державного агентства у справах трудових мігрантів з України. Так, там вже тільки офіційно більше мільйона працюючих українців, але закрити всі пробоїни в економіці вони не можуть. У будь-якому пристойному магазині, кафе чи готелі працюють люди, які вільно розмовляють українською мовою. Це українці, які приїхали (хтось підзаробити, а хтось вже не повернеться). Але Польща хоче ще більше українських працівників і робить рішучі кроки в цьому напрямку. Польща підтвердила офіційне право українців їхати в Польщу на роботу без візи. Польща – це єдина країна Шенгенської зони та країна ЄС, законодавство якої передбачає, що негромадяни Євросоюзу, які перетнули кордон у рамках безвізового руху, тобто за біометричним паспортом без візи, також мають право на роботу, якщо

оформлять додаткові документи, вже прибувши на місце працевлаштування. Тепер ті, хто хотів би знайти роботу в Польщі, можуть приїхати в рамках «безвізу» та самі знайти вакансію й отримати необхідні документи для працевлаштування в країні. Безвізовий українець у Польщі має право легально просити у держави про дозвіл на працю або про так зване освядження, тобто декларацію про намір працевлаштування іноземця. Вони вже пережили кризу, коли після вступу в ЄС народ масово поїхав на заробітки до Німеччини, Австрії, США та Великої Британії. Зарплата в рази вище, кордонів немає – все логічно. Але хтось повинен платити податки на батьківщині, утримувати пенсіонерів, державні ВНЗ, лікарні, армію та поліцію. І тут мігранти з України є дуже доречними. Більше того, у Польщі вирішили, що політичної волі та роботи профільного міністерства недостатньо. Тому створені спеціальне агентство, сайт, легалізація, медичні страховки та інші бонуси. Польща працює з лозунгом «Хочеш працювати і платити податки? Ласкаво просимо. Готовий відкрити свою справу і створити пару робочих місць? Тільки скажи, чим тобі допомогти». Держава хоче більше працюючих людей, які заробляють самі й податками оплачують державні структури та пенсії. Відмінно, Польща проблему вирішила, а що в Україні?

Нині ми на шляху до критичної межі. Згідно з офіційними даними в Україні зараз близько сорока мільйонів населення, реально, звичайно, менше. Але нас цікавлять тільки ті, хто державу утримує за рахунок податків. Так, реально працюють, генерують гроші та платять податки і внески до Пенсійного фонду близько десяти мільйонів. Саме вони фінансують всі витрати, зокрема зарплату працюючих в державному секторі, пенсії, стипендії студентам, нібито безкоштовну медицину та освіту.

Фінансують дуже важко, а підтвердженнями цього є стан нашої медицини, автомобільних доріг, рівень пенсій, зарплат та загалом усіх економічних та соціальних секторів, які фінансуються з бюджетів різних рівнів, а чим їх менше, тим складніше утримувати інших. І якщо Польща та Чехія (а є й інші) переманять ще три мільйони українців зарплатами вище, то в нас буде колапс. Не буде грошей на пенсії, армію та поліцію, про безкоштовну освіту з медициною та інші стипендії із соціальними виплатами можна забути. А якщо немає грошей, то навіть найкращий уряд нічого не зможе зробити. Це цілком реальна перспектива.

Розробка програм зайнятості останнім часом посідає одне з перших місць в пріоритетах Європейського Союзу [3, с. 165–169]. Основна роль тут належить Європейській Комісії з питань зайнятості та соціального захисту. В березні 2000 р. Лісабонський саміт Європейської Ради ухвалив ключовий стратегічний документ ЄС, а саме План економічного та соціального оновлення для Європи до 2010 р., що в широ-

кому вжитку отримав назву Лісабонської стратегії. Згідно з Лісабонською стратегією передбачалося забезпечення повної зайнятості як ключової мети економічної та соціальної політики, включаючи зниження рівня безробіття до того, якого вже досягнуто в найуспішніших країнах-членах.

Головними заходами реалізації Лісабонської стратегії, які є важливими та перспективними для України, були визначені:

- усунення адміністративних та регуляторних бар'єрів для започаткування власної справи та подальшого її розширення; здатність новостворених підприємств до зростання є ключовим фактором для створення робочих місць;

- розвиток консультативних служб у галузі започаткування бізнесу та надання допомоги малим та середнім підприємствам щодо управління людськими ресурсами та фінансовими ризиками;

- збільшення доступу до фінансових ресурсів з метою започаткування малих та середніх підприємств;

- підвищення управлінської культури, зокрема, шляхом сприяння запровадженню менеджерських курсів у навчальних програмах вищої та професійної освіти;

- перегляд законодавства про банкрутство з метою зменшення надмірних ризиків для підприємців;

- зниження рівня податкових нарахувань на заробітну плату низькооплачуваних та низькокваліфікованих працівників; велика сума фіскальних нарахувань та соціальних виплат може відігравати роль стримуючого фактору для роботодавців під час найму нових працівників [1, с. 67–69].

Дослідники виокремлюють п'ять моделей регулювання зайнятості та ринку праці, таких як американська (США), скандинавська (скандинавські країни), англосаксонська (Великобританія, Канада, Ірландія), континентальна, або німецька (Німеччина, Австрія, Бельгія, Нідерланди, Швейцарія, частково Франція), японська.

Основою американської моделі є субсидіарний тип соціально-трудоких відносин, орієнтація працівника на досягнення особистого успіху та самореалізацію. Ця модель характеризується децентралізацією ринку праці та законодавства з питань зайнятості та соціального забезпечення; високим рівнем контролю за найманим працівником з боку роботодавця; високою географічною та професійною мобільністю працівників; відносно високим рівнем безробіття. Професійна кар'єра пов'язана насамперед зі зміною місця роботи, відповідно, ця модель відзначається високим рівнем мобільності. Рівень заробітної плати встановлюється на основі кваліфікації робіт і їх складності, просування по службі, як правило, не пов'язане з розширенням професійно-кваліфікаційного профіля. Значна увага приділяється питанням професійної орієнтації. Існують як приватні агенції, так

і спеціальні центри профорієнтації при коледжах та університетах.

Сьогодні соціальна політика Швеції ґрунтується на трьох основних принципах:

- 1) досягнення повної зайнятості працездатного населення;
- 2) надання соціальних гарантій населенню;
- 3) забезпечення рівних можливостей досягнення добробуту.

Характерною рисою шведської політики є попередження безробіття, а не боротьба з його наслідками. Уряд країни у соціальній політиці особливу увагу приділяє, зокрема, розробленню заходів, спрямованих на створення нових робочих місць переважно в державному секторі економіки; координації міграції населення та робочої сили шляхом надання субсидій і кредитів на переїзд сімей із районів з надлишком робочої сили до районів, де є вакантні місця, забезпечуючи оперативний доступ населення до своєчасної інформації про наявні вакантні місця. Особливо важливим є досвід Швеції, де політиці у сфері зайнятості приділяється велика увага. На заходи, пов'язані з її проведенням, витрачається майже 3% ВВП і 7% бюджету. Успіх Швеції у досягненні повної зайнятості був здійснений саме завдяки активній політиці зайнятості. Головною особливістю цієї політики у сфері зайнятості є те, що 70% коштів тут витрачають на:

- проведення професійної підготовки та перепідготовки осіб, які залишилися без роботи, чи тих, кому загрожує безробіття;
- створення нових робочих місць переважно в державному секторі економіки;
- забезпечення географічної мобільності населення та робочої сили;
- забезпечення населення інформаційними послугами на базі комп'ютерних банків даних про вакантні місця по регіонах країни;
- заохочення розвитку дрібного підприємництва шляхом надання державних кредитів і субсидій; у Швеції діють державні регіональні компанії, які беруть дольову участь у реконверсії підприємств та організації виробництва нових товарів, підтримують малі та середні підприємства, що значною мірою сприяє вирішенню проблем зайнятості.

Англосаксонська модель передбачає переважно пасивний характер державної політики зайнятості, високу частку приватних підприємств і громадських організацій у наданні соціальних послуг. Оскільки декларовані на державному рівні заходи регулювання зайнятості вперше почали впроваджуватись Великобританією, розглянемо їх загальні напрями в історичному аспекті. Кожний уряд дотримується свого підходу до цього питання, пропонує своє вирішення проблеми. Зокрема, колишній британський прем'єр Т. Блер переконував колег, що статистика у справі створення нових робочих місць є поганим помічником. На його думку, працевлаштування – проблема індивідуальна, розрахунки та цифри не здатні допомогти кон-

кретному безробітному знайти своє місце в житті. У середині 30-х рр. для реалізації рекомендацій, наданих Дж.М. Кейнсом уряду Англії, у цій країні було створено Національну Раду економічного розвитку. Для виведення економіки з кризового стану Дж.М. Кейнс пропонує як рішуче втручання держави, так і штучне застосування державних витрат, наприклад будівництво шляхів, освоєння нових територій з метою створення робочих місць (громадські роботи). Теперішня модель регулювання зайнятості Великобританії є дієвою та ефективною. До її складу входить кілька взаємопов'язаних блоків, таких як збір та поширення інформації щодо стану попиту та пропозиції на ринку праці, цілісна система професійного навчання та працевлаштування, програми навчання та перенавчання для підвищення конкурентоспроможності на ринку праці жінок та молоді, розробка цільових програм громадських робіт, розвиток фондів страхування від безробіття, розвиток системи соціального забезпечення.

Одним зі шляхів вирішення проблем зайнятості, які гостро стоять перед Україною, є, на нашу думку, той, яким іде Німеччина. Німецька (неоліберальна) модель зайнятості базується на активній політиці зайнятості, тобто держава заохочує всіх виробників (роботодавців і найманих працівників), які створюють нові робочі місця, а також підтримують наявний рівень зайнятості під час модернізації підприємств, надає пільги підприємствам, що утримуються від масових звільнень працівників. У Німеччині основну частину субсидій спрямовують кооперативам, що утворилися на базі підприємств-банкрутів із безробітних, які мають певні знання, але не мають навичок в організації бізнесу. Використання позитивного досвіду організаційно-управлінських засад регулювання зайнятості в Німеччині веде до скорочення безробіття через створення нових робочих місць і може дати подвійний ефект як в економічному, так і в соціальному розвитку. По-перше, будуть створюватися нові конкурентні продукти, по-друге, знизяться рівень безробіття та соціальна напруга в Україні.

Рівень безробіття в Японії протягом останніх років становить 3–3,5%. Однак вітчизняні науковці зауважують, що це модель, яка може бути реалізована у специфічному ментальному середовищі з огляду на те, що умови життя відрізняються від західноєвропейських та українських стандартів. Система трудових відносин в Японії ґрунтується на "пожиттєвому найму". Щодо скорочення трудових витрат на робочу силу, то в японських фірмах це здійснюється завдяки переміщенням усередині підприємства чи між підприємствами, а не за рахунок звільнення працівників, як це відбувається в американських фірмах. Ринку праці Японії відрізняється тим, що молодих людей приймають на роботу перш за все, а людей старшого покоління примусово звільняють.

Останнім часом дедалі більшого поширення набувають саме гнучкі й нестандартні форми зайнятості. Так, у країнах ЄС третина робочої сили охоплена гнучкою зайнятістю [4]. Гнучка зайнятість призначена оптимізувати кількість робочого часу, час початку та закінчення робочого дня, створити гнучкі робочі місця.

Висновки. Ключове питання полягає в тому, як утримати працюючих українців вдома. Указ Президента, рішення Кабміну або новий закон з Верховної Ради не допоможуть. Робочі місця створює бізнес, якщо в змозі запропонувати хорошу зарплату, а це близько 600 доларів США, щоб конкурувати з Польщею. І все, що може влада, так це створити для бізнесу сприятливі умови. Наприклад, Німеччина вкладає в Польщу мільярди євро, і ми не можемо конкурувати за рівнем інвестицій з членом ЄС. Але польські бізнесмени теж скаржаться на перевірки, контролерів, трудове законодавство, за яким звільнити співробітника часто складно. Тому все, що ми можемо, так це запропонувати цікавіші та вигідніші умови.

Необхідно здійснити революцію в стосунках держави і бізнесу. Ми повинні стати країною, в якій зручніше та краще працювати. Тобто податки у нас повинні бути нижчими, ніж у сусідів, адміністрування податків – простішим, кількість інспекцій та контролерів – меншою. Приватна власність повинна бути недоторкана, а за спроби щось «віджати», «рейдернути» слід забезпечувати астрономічні терміни організаторам і виконавцям. Тобто будь-який підприємець, який хоче відкрити бізнес у сфері виробництва або послуг, повинен виходити з того, що працювати в Польщі, Чехії чи Грузії складно й дорого, а в Україні дуже комфортно, іншого шляху у нас немає.

Зрозуміло, що такий варіант розвитку подій досить ризиковий та не буде легким. На перших порах будуть «дірки» у бюджеті, але альтернатива полягає в тому, що ми втратимо все. Наші підприємці і працівники поїдуть, тоді не буде пенсій зовсім. Студенти зможуть мітингувати щодо стипендій, але грошей немає, тоді ВНЗ закриються, а сперечатися не буде про що. Головне, на армію та поліцію грошей теж не буде, в результаті чого отримаємо або окупацію, або війну олігархату за залишки ресурсів. Україну втратимо в такому разі однозначно.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Афонін Е.А., Чмига В.О. Соціальна сфера і проблеми державного управління: Євроінтеграційний досвід. Економіка і держава. 2007. № 1. С. 67–69.

2. Українські трудові мігранти на польському ринку праці (на підставі даних соціологічного дослідження, проведеного у Мазовецькому воєводстві) / М. Бенецькі, Х. Бояр, Ю. Фрел'як, А. Гансьор-Немец, Й. Конєчна, Й. Курчевська. Українська трудова міграція до країн Європейського Союзу у дзеркалі соціології. Київ, 2005. с. 95.
3. Білоус І.В. Досвід країн ЄС у сфері соціальної підтримки населення. Світ фінансів. 2006. № 4. С. 165–169.
4. Грیشнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносина: підручник. Київ: Знання, 2004. 536 с.
5. Коржик О.М. Трудова міграція в Україні: соціально-економічні аспекти та наслідки. Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. 2007. № 1. С. 278–282.
6. Кравченко В.Г. Тенденції трудової міграції в Україні. Часопис Київського університету права. 2012. № 2. С. 125–129.
7. Населення України. Трудова еміграція в Україні / за ред. Е.М. Лібанової, О.В. Позняка. Київ: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2010. 233 с.
8. Романюк М.В. Міграції населення України. Економіка України. 1999. № 9. С. 38–44.

REFERENCES:

1. Afonin E.A., Chmygna V.O. (2007). Socialna sfera i problemy derzhavnogho upravlinnja: Jevrointegracijnyj dosvid [Social sphere and problems of public administration: European integration experience]. *Ekonomika i derzhava*, no. 1, p. 67–69.
2. Benecki M., Bojar Kh., Freljak Ju., Ghansjor-Nemec A., Konieczna J., Kurchevsjka J. (2005). Ukrajinsjki trudovi mighranty na poljsjkomu rynku pracj (na pidstavi danykh sociologhichnogho doslidzhennja provedenogho u Mazoveckomu vojevodstvi) [Ukrainian labor migrants in the Polish labor market (based on data from a sociological survey conducted in the Mazovia Voivodship)]. *Ukrajinsjka trudova mighracija do krajini Jevropejskogho Sojuzu u dzerkali sociologhiji* [Ukrainian labor migration to the European Union countries in the mirror of sociology]. Kyjiv, 115 p.
3. Bilous I.V. (2006). Dosvid krajini JeS u sferi socialnoji pidtrymky naselennja [Experience of EU countries in the field of social support of the population]. *Svit finansiv*, no. 4, p. 165–169.
4. Ghrishnova O.A. (2004). *Ekonomika pracj ta socialno-trudovi vidnosyny: pidruchnyk* [Labor Economics and Socio-Labor Relations: Textbook]. Kyjiv: Znannja, 536 p. (in Ukrainian).
5. Korzhyk O.M. (2007). *Trudova mighracija v Ukrajinі: socialjno-ekonomichni aspekty ta naslidky* [Labor Migration in Ukraine: Socio-Economic Aspects and Implications]. *Naukovyj visnyk Volynsjkogho derzhavnogho universytetu imeni Lesi Ukrajinjky*, no. 1, p. 278–282.
6. Kravchenko V.Gh. (2012). *Tendenciji trudovoji mighraciji v Ukrajinі* [Trends in labor migration in Ukraine]. *Chasopys Kyjivsjkogho universytetu prava*, no. 2, p. 125–129.
7. Libanova E.M., Poznjak O.V. (ed.) (2010). *Naselennja Ukrajinj. Trudova emigracija v Ukrajinі* [The population of Ukraine. The labor migration in Ukraine]. Kyjiv: Instytut demografiji ta socialjnykh doslidzhenj imeni M. V. Ptukhy NAN Ukrajinj, 233 p. (in Ukrainian).
8. Romanjuk M.V. (1999). *Mighraciji naselennja Ukrajinj* [Migration of the population of Ukraine]. *Ekonomika Ukrajinj*, no. 9, p. 38–44.

Danylyshyn V.I.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Finance,
Ivano-Frankivsk Educational and Scientific Institute of Management
Ternopil National Economic University*

Stefankiv O.M.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Finance,
Ivano-Frankivsk Educational and Scientific Institute of Management
Ternopil National Economic University*

PROBLEMS OF LABOUR MIGRATION FROM UKRAINE AND DIRECTIONS FOR THEIR SOLUTION

Humanity is constantly moving, so migration processes are not a new phenomenon. Demographic and social changes have created a need for highly skilled workers from other countries. In fact, all countries of the world are donors or recipients of labour, and many countries in the labour market combine both functions.

With the proclamation of Ukraine's independence, citizens have got much wider opportunities for traveling abroad. At the same time, society has undergone changes in the economy, which led to a reduction in the labour force and lower incomes.

Among the factors that motivate the population to migrate, pay a lot of attention to wages. The increase in migration from Ukraine is also influenced by the fact that a certain category of our citizens cannot find work in their country, which will correspond to professional training, provide adequate wages and working conditions. These factors led to the emergence of the fourth wave of emigration from Ukraine.

Today, Poland has become one of the leading labour markets among Ukrainian citizens among all the countries of the European Union. This is mainly facilitated by simplified procedures for legalization, residence, and labour, the geographical and cultural proximity of both countries, as well as the extremely powerful personnel of Ukraine. In Poland, there is a high level of unemployment, which mainly covers people with low education, those who are looking for physical labour that does not require high skills.

Poland wants more working people who earn for themselves and pay taxes to state structures and pensions. Thus, Poland has solved the problem, and what is happening in Ukraine? At the moment we are on the way to the critical edge. According to official figures in Ukraine, now about 40 million people, in fact, are certainly less. But we are only interested in those who hold the state at the expense of taxes. So, they really work, those who generate money and pay taxes and contributions to the Pension Fund about ten million. They finance all expenses – salaries of public sector employees, pensions, scholarships for allegedly free medicine and education.

If Poland and the Czech Republic (as well as others) lure more than three million Ukrainians, at the expense of higher wages – then we will start the collapse. There will be no money for retirement, the army and the police, free medical education and other social benefits scholarships can be forgotten. And if there is no money, then the best government will not be able to do anything. This is a real prospect.

The main question is how to make Ukrainians work at home. The presidential decree, Cabinet of Ministers' decree or a new law of the Verkhovna Rada will not help. Jobs create a business if they can offer a good salary of around \$600 to compete with Poland. And all that power can do is to create favourable conditions for business.

There is a need to revolutionize the relationship between the state and business. We must become a country, in which it is more convenient and better to work. That is, we must have taxes below the neighbours, tax administration – easier, inspections and controllers – less.

That is, any businessman who wants to open a business in production or service should proceed from the fact that work in Poland, the Czech Republic and Georgia is difficult and expensive, and in Ukraine, it is very convenient, we have no other way.

СЕКЦІЯ 8
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.368

Болдова А.А.
*кандидат педагогічних наук, доцент
Університету Державної фіскальної служби України*

Пухальська Н.О.
*викладач вищої категорії
Ірпінського державного коледжу економіки та права*

Паламарчук Т.І.
*здобувач
Університету Державної фіскальної служби України*

СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ: ОГЛЯД ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ

АНОТАЦІЯ

У статті узагальнено теоретичні дані щодо становлення та розвитку страхування в Україні. Висвітлено деякі проблемні аспекти страхового ринку, окреслено шляхи його вдосконалення. Проаналізовано підходи провідних науковців до проблематики розвитку вітчизняного ринку. Виявлено роль та значення держави у реформуванні страхового ринку за умов Євроінтеграції.

Ключові слова: страхування, страховий ринок, страхування життя, страхова компанія, страхова діяльність.

АННОТАЦИЯ

В статье обобщены теоретические данные касательно становления и развития страхования в Украине. Освещены некоторые проблемные аспекты страхового рынка, намечены пути его совершенствования. Проанализированы подходы ведущих ученых к проблематике развития отечественного рынка. Выявлены роль и значение государства в реформировании страхового рынка в условиях Евроинтеграции.

Ключевые слова: страхование, страховой рынок, страхование жизни, страховая компания, страховая деятельность.

ANNOTATION

The article summarizes theoretical data on the formation and development of insurance in Ukraine. Some aspects of the insurance market are highlighted and ways of its improvement are outlined. The approaches of leading scientists to the problems of development of the domestic market are analyzed. The role and importance of the state in reforming the insurance market in the conditions of Euro integration was revealed.

Key words: insurance, insurance market, life insurance, insurance company, insurance activity.

Постановка проблеми. Страхування є важливою складовою системи захисту населення та ефективним джерелом інвестування, тому що спрямовує вільні кошти населення на їх заощадження, а не на споживання.

З огляду на це є необхідність негайного регулювання страхової діяльності та оптимізації роботи страхового ринку. Концепція діяльності страхового ринку недосконала, бо не забезпечує основні вимоги страхувальника. Недосконало розроблена основна функція страхування, коли справа доходить до покриття збитків.

Тому ринок страхування потерпає від вищевказаних причин, але разом з низкою фінансових проблем (здешевлення гривні, інфляція,

низький рівень доходів населення, політична нестабільність) не передбачає швидкого розвитку страхування життя в Україні.

Тому нині головними пріоритетами в досліджуваній галузі є вдосконалення правових норм, зокрема приведення його до вимог міжнародного законодавства, принципів та стандартів Міжнародної асоціації страхового нагляду, та підвищення рівня кадрового та наукового потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Широке коло питань, пов'язаних з дослідженням страхування та страхового ринку, розробляли такі вітчизняні та закордонні науковці й фахівці, як Т. Венгуренко, Ю. Вергелюк, О. Гаманкова, А. Залетов, І. Копитіна, С. Онишко, О. Сидоренко, А. Фрич, В. Яценко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте кожен з авторів демонструє індивідуальний підхід до досліджуваної категорії, що вказує на її дискусійний характер.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є виокремлення основних тенденцій усунення сучасних проблем страхування, пропозиція основних засобів покращення та вдосконалення рівня страхового фонду України, проведення аналітичного огляду деяких аспектів страхування життя держави та перспектив його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Страховий ринок є сферою економічних відносин, у процесі яких формуються попит і пропозиція на страхові послуги, а також здійснюється акт їхньої купівлі-продажу [6]. О. Сидоренко зазначає, що український страховий ринок пройшов 4 етапи розвитку [9, с. 384].

Етап 1991–1993 рр. відзначається високим рівнем інфляції. Усі страхові послуги стандартизовані, відсутнє ліцензування, наявний оглядовий орган. Окрім цього, за цей період зафіксовано середню лояльність споживачів та відсутній інститут страхових брокерів.

Наступний період (1993–1996 рр.) характеризується гіперінфляцією. Страхові послуги здійснювалися з варіантами. На відміну від попереднього етапу, тут визначений мінімальний розмір статутного фонду, що становить 5 тис. дол. США. У цей час почали впроваджувати ліцензування. Лояльність споживачів та інститут страхових відносин знову ж таки були відсутніми.

Під час третього періоду, що припав на 1996–2001 рр., рівень інфляції змінився з гіперричного на середній. Кардинально змінився розмір статутного фонду. На цьому етапі він становив 100 тис. євро. Наглядним органом визнано Комітет у справах нагляду за страховою діяльністю. Лояльність споживачів була незначною, а також зароджувався інститут страхових брокерів.

З 2001 р. наступив новий рівень розвитку страхового ринку України. Рівень інфляції із середнього рівня перейшов до нижчого. Страхові послуги диференційовані та складні водночас. Мінімальний розмір статутного фонду становив 1,5 млн. євро. Почало застосовуватися та вдосконалюватися ліцензування. У 2002 р. створено новий наглядовий орган, а саме Національну комісію, що здійснює регулювання ринків фінансових послуг України.

Протягом 2011–2015 рр. в Україні відбувається тенденція суттєвого зменшення загальної кількості страхових компаній. Таке явище пов'язане з переходом до нової методики, що вимагає використання передових технологій. В. Юхименко наголошує на тому, що у 2015 р. страхові комплекси активно інвестували в покращення технологічних рішень, зокрема цифрові платформи, інтерфейсні програми [11, с. 46].

Отже, потрібно розробити ефективну стратегію та тактику державної політики, що спрямована на розвиток ринку страхування, зокрема звернути увагу на страхування життя. Як бачимо, рівень функціонування страхових інвестицій в Україні надзвичайно низький. Сучасний етап розвитку ринку страхування обумовлений фінансовою інтеграцією, що спричиняє взаємний вплив як національних, так і світових ринків [7, с. 179].

Страховий ринок уможливить та покращить соціально-економічний розвиток країни. Окрім цього, таким чином підвищиться добробут населення українців, покращиться життєдіяльність усіх сфер. Відомо, що уся система страхування повинна задовольняти потреби споживачів. В ідеалі це має відбуватися за допомогою страхових організацій, які акумулюють та ефективно використовують фінансові ресурси [11, с. 44].

Основними факторами, що пригнічують розвиток вітчизняного ринку страхування, є недосконале регулювання нормативно-правових норм страхової галузі. Також сучасна страхова сфера характеризується нестабільними тенденціями та динамічними процесами. Ускладнюють процес регулювання іноземні страхові компанії, присутність яких на території України щодня істотно збільшується.

Для успішного функціонування та впровадження нових методологічних рішень у страховий вітчизняний ринок необхідно, щоб страховики контролювали визначені сфери своєї діяльності. Програмне забезпечення має задовольняти всі вимоги виконання ринкової дисципліни. Усі ці модифікації потребують значних фінансових затрат. Проте будуть виправдані після ефективного системного оновлення.

Ще однією важливою проблемою, яка призупиняє розвиток страхової реформи, є низька оплата потенційних споживачів, які користуватимуться страховими послугами. Важливо звернути увагу на те, що окремі страхові компанії вдаються до шахрайства. Адже вони нехтують правами своїх клієнтів. Українська страхова сфера характеризується великою кількістю компаній, що забезпечують загальні види страхування.

Підвищення попиту страхового ринку потребує поступового піднесення. Попит на страхування збільшиться саме після збільшення довіри до страховальників. Громадяни зможуть виділяти більші кошти на страховий захист, адже будуть упевнені у надійності та ефективності страхового ринку. Для покращення рівня страхування життя в Україні потрібно збільшувати вимоги до утворення комплексної страхової діяльності. Необхідно уніфікувати ціни на ліцензії та владнати рівень статутного фонду.

Відомо, що Україна впевнено крокує по шляху до Євроінтеграції. Країни Заходу уже давно мають розвинений вид страхування. Проте в нашій державі наявний низький попит на страхові продукти. В українців розвинена недовіра до страховальників, адже попередній досвід був невдалим. Споживачів докладно не інформують про користь заощадження коштів на страхування.

Сучасний рівень економіки України та нестійкість національної валюти є важливими недоліками страхової системи України. Окрім цього, недостатній рівень правового забезпечення медичного страхування, невідповідність вітчизняного страхового законодавства вимогам міжнародного законодавства, а також принципам та стандартам Міжнародної асоціації страхового нагляду та недостатній рівень кадрового та наукового забезпечення гальмують розвиток сучасного страхового ринку [5, с. 41].

Для поліпшення умов страхування необхідно переглянути та вдосконалити страхові договори. Особливої уваги заслуговує документ про страхування життя людини. Він повинен не лише забезпечувати можливість отримання страхової суми, але й гарантувати її. Доцільною буде можливість заощадження коштів та додаткового соціального захисту.

Страхування життя людини, за словами І. Копитіної, – це довгострокова інвестиція в економіку країни, створення умов для більш стрімкого її розвитку [5, с. 45]. Саме тому така реформа буде характерною ознакою політики розвинутої країни. Щодня кількість договорів страхування життя збільшується. Хоча цей рівень ще не досяг норми

розвинених та економічно високих держав, засмучуватись зовсім непотрібно. Україна має надзвичайно високий та сильний потенціал для розвитку не лише страхування людського життя, але й інших важливих факторів. Згодом ці чинники потребуватимуть ґрунтовних досліджень.

Розвиток сфери страхування в Україні потрібно поетапно змінювати. Завдяки страховим можливостям громадяни та підприємства зможуть захистити своє майно, а також інтереси. Сучасний стан страхування характеризується низьким рівнем розвитку. В. Галушак вважає, що триває тенденція концентрації страхового капіталу й поділу ринку страхових послуг, вітчизняні страхові компанії характеризуються досі ще низькою фінансовою місткістю, а інституціональному середовищу вітчизняного страхового ринку притаманна нерозвиненість традицій [1].

Рівень страхування життя залежить від фінансово-економічної кризи. Для його покращення потрібно розвивати страхові центри не лише у столиці та промислових центрах, але й в інших частинах країни. На нашу думку, для покращення страхової реформи необхідно для початку суттєво збільшити заробітну плату, щоб населення могло проводити оплату страхових полісів. На думку І. Козьми., яскравою ознакою погіршення умов функціонування ринку страхування життя в Україні є постійне зменшення частки юридичних осіб у преміях зі страхування життя на користь фізичних осіб [3, с. 166].

Про рівень розвитку страхового ринку також висловився В. Куклюк. Дослідник визначив, що на шляху інтеграції страхового ринку України є перешкоди, які пов'язані з політичною нестабільністю, слабкими зовнішньоекономічними зв'язками у сфері страхування з іншими країнами, нерозвиненістю національної інфраструктури [4, с. 124]. Така думка є надзвичайно обґрунтованою. Від себе хочемо додати, що важливим фактором є й залишатиметься рівень конкурентоспроможності страхових компаній України. О. Радецька наголошує на тому, що негативним процесом, який пригнічує розвиток ринку страхування, є наростання різних видів шахрайства та тіньових економічних операцій [8, с. 222].

Підтримуємо твердження А. Фрич про те, що страхування як метод управління ризиками сприяє захисту інтересів громадян, їх безпеки [10, с. 279]. Для подолання проблеми, пов'язаної зі слабким рівнем страхової діяльності, необхідна комплексна програма цілеспрямованих державних законів щодо підтримання страхового ринку та наведення належного порядку в ньому [2, с. 65–66]. Окрім цього, ефективною методикою піднесення рівня страхової діяльності буде обговорення проблем страхування на конференціях різних рівнів та видів.

Висновки. Сучасне суспільство диктує нові вимоги щодо розвитку страхування. Держава надзвичайно зацікавлена в майбутній реформі страхового законодавства. У статті проведено історичний аналіз рівня страхової сфери в Укра-

їні. Саме ця галузь зараз активно впливає на рівень економічної ситуації України.

Страхова вітчизняна система потребує нового стратегічного розвитку. Насамперед необхідно реформувати чинне законодавство, нормувати його до вимог євроінтегрованих країн. Окрім цих нововведень, потрібно сформувати контрольний орган, що буде активно виявляти недоліки страхових компаній та консультувати спеціалістів щодо умов вдосконалення страхового ринку.

Надзвичайно важливим засобом, що суттєво покращить рівень вітчизняного ринку страхування, буде сприяння зростанню довіри споживачів до страхових компаній та посередників. Люди повинні бути переконані в тому, що їхні права, насамперед кошти, будуть надійно зберігатися. Держава повинна цікавитись страховими реформами та обов'язково підтримувати їхнє впровадження.

Отже, лише після таких реформ рівень страхування українців підвищиться, стане надзвичайно ефективним, прозорим та необхідним для кожної людини.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Галушак В. Проблеми розвитку страхового ринку в Україні. Наукові записки ТДПУ ім. В. Гнатюка. Сер.: Економіка / редкол.: О. Василик, А. Григорук, Т. Дудар та ін. 2002. Вип. 12. С. 146–148.
2. Гаманкова О., Хлівний В. Страховий ринок України у глобальному страховому просторі. Фінанси України. 2012. № 5. С. 58–67. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2012_5_7.
3. Козьма І. Сучасний стан розвитку страхування життя в Україні. Науковий вісник Ужгородського університету. Сер.: Економіка. 2014. Вип. 1. С. 165–170. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuec_2014_1_34.
4. Куклюк В., Іжевський П. Інтеграція українського ринку страхових послуг у світову систему страхування. Вісник Хмельницького національного університету. 2011. № 6. Т. 4. С. 122–126.
5. Копитіна І., Яценко В. Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В.О. Сухомлинського. Серія: Економічні науки. 2014. Вип. 5.2. С. 41–46. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmduce_2014_5.
6. Ормоцадзе М. Приход іностарних інвесторів визвал рост «текучести» кадров українських страховщиків в регіонах. Делова столица. 2007. 3 июля.
7. Привалова О., Привалова І. Сучасний стан і перспективи розвитку ринку страхування життя в Україні. Стратегічні пріоритети. 2013. № 2. С. 178–180. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/spa_2013_2_26.
8. Радецька О. Ринок страхування життя в Україні: проблеми та перспективи розвитку. Вісник Хмельницького національного університету. 2009. № 6. Т. 1. С. 222–224.
9. Сидоренко О. Етапи становлення та розвитку страхового ринку України. Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. Вип. 241. Т. II. Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. С. 383–398.
10. Фрич А. Напрями вдосконалення ринку особистого страхування в Україні. Економічний аналіз: зб. наук. праць / редкол.: В. Дерій (голов. ред.) та ін. Т. 21. № 1. Тернопіль: видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. С. 276–283.
11. Юхименко В. Ринок страхових послуг: світові тенденції та перспективи розвитку в Україні. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 3. С. 44–48.

REFERENCES:

1. Halushchak V. Problemy rozvytku strakhovoho rynku v Ukraini [Tekst] / V. Halushchak // Naukovi zapysky TDPU im. V. Hnatyuka. Ser. Ekonomika / Redkol.: O. Vasylyk, A. Hryhoruk, T. Dudar ta in., Ternopil,: TDPU, 2002, part.12, p. 146–148.
2. Hamankova O., Khlivnyy V. Strakhovyy rynek Ukrainy u hlobal'nomu strakhovomu prostori / O. Hamankova, V. Khlivnyy // Finansy Ukrainy, 2012, № 2012, № 5. P. 58–67. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2012_5_7.
3. Koz'ma I. Suchasnyy stan rozvytku strakhuvannya zhyttya v Ukraini / I. Koz'ma // Naukovyy visnyk Uzhhorods'koho universytetu. Ser.: Ekonomika, 2014, part. 1, P. 165–170, Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuec_2014_1_34.
4. Kuklyuk V. Intehratsiya ukraïns'koho rynku strakhovykh posluh u svitovu systemu strakhuvannya / V. Kuklyuk, P. Izhevs'kyi // Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. – 2011. – № 6. – T. 4. – P. 122–126.
5. Kopytina I., Yatsenko V. Naukovyy visnyk Mykolayivs'koho derzhavnoho universytetu imeni V.O. Sukhomlyns'koho. Seriya: Ekonomichni nauky, 2014, part. 5.2., P. 41–46. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmduce_2014_5.
6. Ormotsadze M. Prykhod ynostarnnykh ynvestorov vyzval rost "tekuchesty" kadrov ukraïns'kykh strakhovshchikov v rehionakh // Delovaya stolytsa, 3 yulya 2007.
7. Pryvalova O., Pryvalova I. Suchasnyy stan i perspektyvy rozvytku rynku strakhuvannya zhyttya v Ukraini [Elektronnyy resurs] / O. Pryvalova, I. Pryvalova // Stratehichni priorityety, 2013, № 2. P. 178–180. Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/spa_2013_2_26.
8. Radets'ka O. Rynek strakhuvannya zhyttya v Ukraini: problemy ta perspektyvy rozvytku / O. Radets'ka // Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu, 2009, № 6. V. 1. P. 222–224.
9. Sydorenko O. Etapy stanovlennya ta rozvytku strakhovoho rynku Ukrainy / O. Sydorenko. Ekonomika: problemy teoriiy ta praktyky: zb. nauk. prats'. Dnipropetrovs'k: DNU, 2008, part. 241, T. II. P. 383–398.
10. Frych A. Napryamy vdoskonalennya rynku osobystoho strakhuvannya v Ukraini [Tekst] / A. Frych // Ekonomichnyy analiz: zb. nauk. prats' / Temopil's'kyi natsional'nyy ekonomichnyy universytet; redkol.: V. Deriy (holov. red.) ta in. – Temopil': vydavnycho-polihrafichnyy tsentr Temopil's'koho natsional'noho ekonomichnoho universytetu "Ekonomichna dumka", 2015, Tom 21, № 1, p. 276–283.
11. Yukhymenko V. Rynek strakhovykh posluh: svitovi tendentsiyi ta perspektyvy rozvytku v Ukraini / V. Yukhymenko // Investytsiyi: praktyka ta dosvid, 2016, part. № 3. P. 44–48.

Boldova A.A.

*Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor,
University of State Fiscal Service of Ukraine*

Pukhalska N.O.

*Teacher of the Highest Category,
Irpın State College of Economics and Law*

Palamarchuk T.I.

*Degree Seeking Applicant,
University of State Fiscal Service of Ukraine*

LIFE INSURANCE IN UKRAINE: A REVIEW OF THE DOMESTIC MARKET

The article summarizes theoretical data on the formation and development of insurance in Ukraine. Some of the problematic aspects that suppress the development of the domestic insurance market are highlighted, namely, the imperfect regulation of the normative and legal norms of the insurance industry. Also, the modern insurance industry is characterized by unstable trends and dynamic processes. The process of settling foreign insurance companies, whose presence on the territory of Ukraine increases significantly every day, complicates the situation.

The importance of the development of the insurance market is obvious, as it will enable and improve the country's socio-economic development. In addition, this will increase the welfare of Ukrainian; improve the livelihoods of all sectors. It is known that the entire insurance system must meet the needs of consumers. Ideally, this should be done with the help of insurance companies that accumulate and effectively use financial resources.

It is also important to draw attention to the fact that it is necessary to develop an effective strategy and tactics of a state policy aimed at developing the insurance market and, in particular, to pay attention to life insurance. As you can see, the level of insurance investments in Ukraine is extremely low. The modern stage of development of the insurance market is due to financial integration, which causes mutual influence both on national and world markets. The article outlines ways of its improvement. The insurance domestic system requires a new strategic development. The first step is to reform the current legislation, to normalize it to the requirements of the European integration countries. In addition to these innovations, it is still necessary to form a supervised body that will actively identify deficiencies of insurance companies and advise specialists on the conditions for improving the insurance market.

An extremely important tool that will significantly improve the level of the domestic insurance market will be the promotion of consumer confidence in insurance companies and intermediaries.

The approaches of leading scientists to the problems of development of the domestic market are analysed and an individual approach to the investigated category is revealed, indicating its discussion character and the need for constant scientific monitoring.

УДК 343.74:658.15

Антоненко В.М.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, фінансів та економічної безпеки
Донецького національного технічного університету***Іваничко О.О.***магістрант
Донецького національного технічного університету*

ДОСЛІДЖЕННЯ РЕЙДЕРСЬКОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЧИННИКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ І ОБ'ЄКТА ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто актуальні аспекти (види, причини виникнення, методи) рейдерства та заходи протидії йому. Обґрунтовано тезу про те, що, попри збільшення наукових публікацій з рейдерської тематики, не вистачає глибини досліджень, тому пропонується їх поглибити та конкретизувати з метою розробки адекватних методик дієвого захисту від рейдерства. Досліджено сутність рейдерської привабливості підприємств, надано модель її оцінювання, запропоновано її застосування як вимірника рівня фінансово-економічної безпеки підприємств. Доведено, що зв'язок рейдерської привабливості з фінансово-економічною безпекою підприємств обумовлює необхідність її включення до системи об'єктів фінансового менеджменту, що дасть можливість превентивно убезпечувати підприємства від рейдерських захоплень.

Ключові слова: рейдерство, об'єкти рейдерства, методи рейдерських захоплень, рейдерська привабливість, фінансово-економічна безпека, фінансовий менеджмент, об'єкти управління.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены актуальные аспекты (виды, причины возникновения, методы) рейдерства и способы противодействия ему. Обоснован тезис о том, что, несмотря на увеличение научных публикаций на рейдерскую тематику, не хватает глубины исследований, поэтому предлагается их углубить и конкретизировать с целью разработки адекватных методик действенной защиты от рейдерства. Исследована сущность рейдерской привлекательности предприятий, разработана модель ее оценки, предложено ее применение в качестве измерения уровня финансово-экономической безопасности предприятий. Доказано, что связь рейдерской привлекательности с финансово-экономической безопасностью предприятий обуславливает необходимость ее включения в систему объектов финансового менеджмента, что позволит превентивно обезопасить предприятия от рейдерских захватов.

Ключевые слова: рейдерство, объекты рейдерства, методы рейдерских захватов, рейдерская привлекательность, финансово-экономическая безопасность, финансовый менеджмент, объекты управления.

ANNOTATION

The article deals with the urgent aspects (types, causes, methods) of raiding and measures to counteract it. The thesis is substantiated that, despite the increase of scientific publications on raiding themes, there are not enough in-depth studies; therefore, it is proposed to deepen and specify them in order to develop adequate methods of protection against raiding. The essence of raiding attractiveness of enterprises is studied, a model of its evaluation is provided, and its application as a measurement of the level of financial and economic security of enterprises is proposed. It is proved that the relation of raiding attractiveness with the financial and economic security of enterprises predetermines the need to include it to the system of objects of financial management that will provide an opportunity to protect enterprises from illegal takeover.

Key words: raiding, objects of raiding, methods of illegal takeover, raiding attractiveness, financial and economic security, financial management, objects of management.

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин, формування конкурентних умов господарювання, перспективи пошуку ефективних методів покращення фінансового стану юридичних осіб чи матеріального забезпечення фізичних осіб – все це об'єктивно впливає на виникнення та поширення нових форм і методів здійснення підприємницької діяльності. Варто зазначити, що конкуренція сама по собі з науково-теоретичної позиції має, безумовно, позитивний вплив на розвиток підприємств, підштовхуючи їх до пошуку та впровадження прогресивних методів ведення бізнесу та відсікаючи, так би мовити, зайве, баластне, неефективне, некорисне у їх діяльності. Але теорія взагалі-то розглядає тільки легітимну поведінку конкурентів, які дотримуються встановлених законодавством правил поведінки з економічними інтересами усіх контрагентів; на противагу цьому, в економічній реальності, на жаль, нерідко виникають ситуації, які спровоковані незаконними чи напівзаконними діями одних суб'єктів по відношенню до інших.

Сучасні економічні умови ведення бізнесу в Україні, як це визнається вітчизняними науковцями та практиками, характеризуються спотвореним поведінковим характером конкурентів, який зумовлюється недосконалістю чинного законодавства, неефективністю менеджменту, відсутністю дієвих механізмів захисту економічних інтересів підприємств з боку держави, а також підживлюється всеохоплюючим розгулом корупції, яка зводить нанівець будь-які спроби потерпілих підприємств щодо захисту та відстоювання їх економічних інтересів. Цими вадами спотвореної економіки постійно користуються рейдери, відшукуючи для своїх атак економічно привабливі, але недостатньо захищені підприємства.

Враховуючи вищевикладене, зазначимо, що сучасні українські підприємства, перебуваючи в перманентно небезпечному середовищі, більше уваги мають приділяти самозахисту, до методів якого належать правові, які базуються на чинному законодавстві та його активному доречному застосуванні, та економічні, котрі націлені на забезпечення та підтримку достатнього рівня фінансово-економічної безпеки. Хоча

попит на такі економічні методи досить вагомий (з урахуванням того безладу, який мав і має досі місце в економіці нашої країни), конкретні пропозиції щодо їх наукової розробки (тим більше, практичного застосування), на превеликий жаль, залишаються на початковій стадії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Означена проблема зачіпає актуальний для нашої дійсності напрям досліджень, а саме рейдерство як характерну ознаку сучасної економіки України та сутнісний чинник, супроводжуючий її розвиток, як наслідок, забезпечення економічного захисту підприємств від недобросовісних рейдерських зазіхань.

Вказана тема є науково цікавою та практично затребуваною, тому рейдерство з різних точок зору та позицій досліджували такі вчені, як Н.О. Бабіна, Т.В. Бабич, О.М. Беліков, Ю.А. Берлач, Ю.Д. Борисов, О.А. Бурбело, Г.В. Козаченко, Ю.С. Погорєлов, С.О. Бурбело, З.С. Варналій, З.Б. Живков, І.В. Мазур, В.В. Веселков, А.М. Горцев, Б.М. Грек, Н.І. Демчук, Н.О. Оксєленко, І.А. Дмитрієв, В.Ю. Нєстерєнко, І.Ю. Зайцева, Д.В. Зеркалов, М.А. Колєсник, М.І. Копитко, К.А. Мамонов, В.А. Величко, С.С. Молодецький, О.М. Москалик, Ю.А. Напсо, О.А. Мельниченко, В.І. Пушкарьова, Р.А. Панасенко, Н.В. Радванська, Ю.С. Ростоцька, Т.І. Сабєцька, Є.В. Савєльєв, О.М. Сафронова, А.В. Смітюх, О.А. Сороківська, З.З. Тарханова, І.О. Тивончук, Г.Т. Глинська, Д.М. Фальшовник, Ю.А. Хатнюк, Т.Ю. Цибульник, С.С. Чернявський, А.Г. Широкова, Л.С. Яструбєцька.

Необхідно віддати належне вченим за те, що вони піднімають цю актуальну тему; зокрема, тим, які досліджували сутність рейдерства як сучасного негативного явища (Ю.А. Хатнюк, З.С. Варналій, З.Б. Живко, І.В. Мазур), правові аспекти рейдерства та можливості захисту від нього (Ю.А. Берлач, Д.М. Фальшовник, Т.Ю. Цибульник), ризики рейдерства (І.А. Дмитрієв, В.Ю. Нєстерєнко), роль держави у захисті підприємств від рейдерства (О.А. Мельниченко, В.І. Пушкарьова, О.М. Сафронова).

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Але, на наш погляд, в умовах наявних правових прогалин в законодавстві, правового нігілізму, пасивності і корумпованості правоохоронних органів більш ефективним та дієвим засобом захисту підприємств від рейдерства має бути розробка керівництвом підприємства (а саме службою фінансово-економічної безпеки) превентивно-захисної фінансово-економічної стратегії. З огляду на це зроблений критичний аналіз останніх досліджень і публікацій дав можливість виявити, що цією темою займалися тільки такі науковці, як Н.О. Бабіна [1], Н.І. Демчук, Н.О. Оксєленко [2], Н.В. Радванська [3], Т.І. Сабєцька [4], Є.В. Савєльєв [5], О.А. Сороківська [6]. Отже, цей напрям досліджень вимагає свого логічного продовження та серйозного поглиблення саме з точки зору

фінансово-економічних (на противагу правовим, які будуть предметом досліджень інших науковців) методів захисту підприємств від рейдерства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Базуючись на вказаних вище публікаціях, враховуючи результати досліджень і досвід попередніх науковців, окреслюючи межі цього дослідження сферою фінансово-економічних методів захисту підприємств від рейдерства та враховуючи своєчасність і актуальність подібних наукових розробок, мету цієї публікації формуємо таким чином: окреслити напрями та надати класифікацію превентивних фінансово-економічних методів протидії рейдерству та захисту економічних інтересів власників підприємств за рахунок впровадження в систему сучасного фінансового менеджменту механізму управління рейдерською привабливістю підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. На нашу думку, тема рейдерства в усіх його теоретичних аспектах і практичних проявах є вкрай актуальною для українського економічного сьогодення, вона постійно розвивається, поглиблюється й доповнюється новими напрямками наукових пошуків, тому будь-які ідеї чи розробки вчених, економістів, юристів щодо цього однозначно мають сенс і привертають увагу своїх послідовників. Більше того, рейдерство як сучасний атрибут української економіки має бути подоланий тільки сумісними консолідованими зусиллями усіх зацікавлених осіб, а саме власників і персоналу атакованих рейдерами підприємств; практикуючих юристів, експертів, аналітиків та аудиторів; науковців, які здійснюють дослідження у цій сфері; громадськості; органів державної законодавчої та виконавчої влади і навіть представників судової системи, включаючи Антикорупційний суд.

Сучасний розвиток української економіки (як це відбувається з певними особливостями і в інших країнах) потребує суттєвого переосмислення підходів до управління підприємствами. Класична теорія менеджменту націлює керівництво підприємств на забезпечення зростання добробуту власників, а вся діяльність підприємств в усіх сферах їх функціонування має бути підпорядкована саме цій меті. Але зростання добробуту власників водночас може викликати зацікавленість до такого підприємства з боку рейдерів (в нашій публікації не варто зосереджуватися на визначенні або ідентифікації цих суб'єктів, бо це питання розглядається практично усіма вищезазначеними авторами).

Не можемо тут обійти стороною таке висловлювання Д.М. Фальшовника: «На мою думку, основною причиною виникнення й поширення рейдерства є недосконалість чинного законодавства, особливо тієї його частини, яка регулює корпоративне право, діяльність акціонерних товариств» [9, с. 144]. Вважаємо, що автор зробив підміну сприятливих умов виникнення та поширення рейдерства на його причини, тому що недосконалість законодавства можна розгляда-

ти тільки як забезпечувальне середовище, свого роду платформу для його реалізації (образно кажучи, причиною, як і метою, висаджування рослин є не застосування добрив, а отримання врожаю), а причиною рейдерства є їх бажання отримати економічні вигоди для себе.

Логіка цього дослідження вимагає розгляду об'єктів рейдерських атак, а саме – підприємств, тобто жертв, які так чи інакше потерпають від рейдерського нахабства.

Т.І. Сабецька пише: «Привабливими для рейдерів є перспективні, сильні, успішні й прибуткові підприємства, які захоплюються заради подальшого ведення бізнесу» [4, с. 343]. Такі успішні підприємства мають репрезентативну, фінансово привабливу звітність, яка в разі її офіційного оприлюднення або будь-якого іншого витоку інформації про неї стає об'єктом зацікавленості рейдерських ділків. Об'єктами рейдерських захоплень часто стають не успішних підприємства з «цікавою» звітністю, а неуспішні, неприбуткові (навіть збиткові) підприємства, які мають досить значний і потужний економічний потенціал, але слабкий неефективний менеджмент, за рахунок чого наявний потенціал не реалізується. Про такі підприємства Т.І. Сабецька пише: «Також цікавими для рейдерів є слабкі, фінансово нестійкі підприємства з неефективним менеджментом, які привабливі з точки зору «легкості» рейдерського захоплення» [4, с. 343]. На нашу думку, в цьому разі зміна власників чи керівників таких підприємств може розглядатися як їх санація, а отже, як передумова для реформування та підвищення ефективності їх діяльності, що з економічної точки зору є позитивним фактором. Про таких рейдерів С.С. Молодецький пише, що компанії, які займаються цим видом діяльності на законних підставах, певною мірою очищують ринок [7, с. 185].

Необхідно вказати ще на одну досить специфічну для України групу об'єктів рейдерських інтересів, якими є офіційно незареєстровані суб'єкти підприємницької діяльності або ті, які паралельно з офіційним функціонуванням здійснюють і протизаконні дії чи використовують тіньові схеми ведення бізнесу. В разі прояву рейдерської зацікавленості до них ці підприємства (потенційні жертви рейдерів) навряд чи будуть звертатися до судових органів з метою їх правового захисту, бо вони самі певною мірою є не тільки жертвами, але й порушниками та нападниками на економічні інтереси інших суб'єктів, до яких, наприклад, відноситься хоча б держава.

Отже, об'єктами рейдерських нападів можуть бути три вказані групи підприємств, але третя група не підпадає під наукові дослідження, тому що вона не є легітимною. Для підприємств другої групи, як вже зазначалося, необхідно або самостійно вживати санаційних заходів, або реалізовувати так звану стратегію пошуку загарбника, або погоджуватися з про-

позиціями щодо перспективного їх поглинання іншим підприємством; якщо продовжити класифікацію рейдерів на «білих», «сірих» і «чорних», грінмейлерів, яку дають науковці [7; 8; 9], то можна було б додати ще «рятувальників бізнесу», підкреслюючи їх позитивний вплив на функціонування захоплених ними підприємств. Перша з означених груп підприємств, на які можуть бути націлені рейдерські атаки, є найбільш привабливою для будь-яких («білих», «сірих», «чорних», грінмейлерів) рейдерів, але тільки не «рятувальників бізнесу», бо в цьому разі немає потреби когось рятувати.

Саме перші дві групи підприємств (успішні та ті, які неефективно використовують наявний економічний потенціал) потребують захисту від рейдерства; причому, на нашу думку, перша об'єктивно потребує та заслуговує її більше. Щоби забезпечувати адекватний захист цих підприємств від рейдерства, зміцнюючи їх фінансово-економічну безпеку, необхідно, як нам здається, перш за все виявити гносеологічні витoki цього явища, тобто ідентифікувати умови його виникнення та подальшого поширення, принципи й методи його реалізації.

Причиною поширення рейдерства є мета отримання рейдером прибутків від рейдерських операцій, причому деякі автори [4; 10; 11] називають рейдерство навіть спеціальним видом бізнесу і вказують на спеціально й детально розроблені рейдерські технології. Фахівці, які переймаються цими питаннями, виділяють такі типові й найбільш поширені способи захоплення українських підприємств: через акціонерний капітал, кредиторську заборгованість, органи управління та оспорювання результатів приватизації [2; 11; 12; 13]. Є, до речі, більш поглиблений перелік методів рейдерських захоплень, до яких вдаються деякі науковці і з якими не можна сперечатися [4; 14], а саме закупівля акцій, проведення додаткової емісії акцій, фіктивне банкрутство, банкрутство з подальшим придбанням активів підприємства, реприватизація, грінмейлерство, силове захоплення, контроль над менеджментом, корупція, а також пропонують цілу низку відповідних захисних дій для підприємств-жертв. Але ці автори самі погоджуються з тим, що нині відсутні універсальні способи убезпечення підприємства від рейдерських атак; тому, на нашу думку, з урахуванням значної кількості різних рейдерських способів і прийомів не варто і недоцільно робити спроби «охопити неосяжне», тому, проводячи свої майбутні дослідження, науковці мають зосередитися на більш вузькому, конкретно та конструктивно. Надто широкий горизонт досліджень (як це фіксується в багатьох публікаціях за рейдерською тематикою, на противагу їх глибині і конкретиці) шкодить їх якості та знижує їх практичну значущість.

Стосовно вказаних вище чотирьох способів рейдерських захоплень, то необхідно заува-

жити, що перші два з них (через акціонерний капітал та через кредиторську заборгованість) мають, по-перше, дещо близький за сутністю фінансово-економічний аспект, саме тому й відносяться до цієї сфери діяльності підприємства (жертви); по-друге, однаковий об'єкт нападу з боку рейдерів, який водночас є для підприємства-жертви об'єктом фінансового менеджменту (йдеться про капітал підприємства, який фінансовими менеджерами визнається як один з найбільш важливих об'єктів у фінансовому управлінні). Вважаємо, що увага фінансистів, які досліджують рейдерство, повинна зосереджуватися на цих двох способах рейдерських захоплень, тому що силові методи, підкупи, погрози й шантаж керівництва підприємств має розглядатися у правовому полі як елементи бандитизму, а переділ власності внаслідок оскарження результатів приватизації, сподіваємось, є тимчасовим явищем, крім того, протидія такому переділу не може розглядатися як превентив, а розглядається тільки як *postfactum*.

Для першої і другої груп підприємств-жертв рейдерів необхідно оцінювати їх потенційну фінансово-економічну привабливість для рейдерів, яка логічно може називатися рейдерською привабливістю.

Поняття рейдерської привабливості, на жаль, і за такою назвою, і за сутністю рідко згадується в публікаціях науковців (з усіх перелічених на початку статті авторів тільки В.А. Величко застосовує цей термін і пише про рейдерську привабливість підприємств паливно-енергетичного комплексу, а також розглядає її як «систему поглядів, що включає нормативно-правовий та інформаційний базис, оцінюючи процедури відносно визначення інтегрального критерію, враховуючи напрями та особливості взаємодії між групами зацікавлених осіб») [15, с. 3]. По-перше, варто зауважити, що в її визначенні приваблює ідея застосування інтегрального (тільки не критерію, бо критерій є мірою відповідності чогось, що вимірюється, якомусь значенню) показника. По-друге, досить не визначеним є й не конкретно сприймається її трактування про систему поглядів, базис і процедури; як нам вважається, показник рейдерської привабливості в ідеальній його розробці має бути кількісно вимірюваним, тому необхідно робити спроби саме в цьому напрямі. Дещо далі відійшли від поняття рейдерської привабливості та її вимірювання М.І. Копитко, називаючи тільки характеристики, які, на його думку, притаманні потенційно «цікавому» об'єкту рейдерства [16, с. 80], і Н.В. Радванська, яка пише про «ознаки рейд-придатності» [3, с. 80]. Загалом позитивно оцінюючи доробки цих авторів, зауважимо, що нині науковці ще не готові сформулювати підходи до чіткого, бажано кількісного вимірювання рівня досліджуваної рейдерської привабливості.

Тому в нашій публікації зроблена більш конкретна спроба висвітлити поняття рейдерської

привабливості та сформулювати модель її кількісного оцінювання.

Стосовно поняття привабливості підприємств налічується достатньо публікацій, дисертацій, методик тощо з точки зору інвесторів, тобто розглядається і вже достатньо досліджена інвестиційна привабливість. Але інвестори не є рейдерами, а рейдери не є інвесторами, тому підходи до визначення рейдерської привабливості не можуть збігатися з оцінюванням інвестиційної привабливості. Порівнюючи зараз ці дві категорії, можемо впевнено стверджувати, що актуальність досліджень рейдерської привабливості набагато вища, ніж інвестиційної.

На нашу думку, рейдерська привабливість має розглядатися як системний інтегральний показник, який включає дві підсистеми, а саме фінансово-економічні параметри та організаційно-правові. Щодо організаційно-правових параметрів (правових факторів та умов здійснення підприємницької діяльності), то можна констатувати, що в літературі є подібні розробки, які, на нашу думку, вимагають деяку систематизацію та доведення до рівня кількісної оцінки зазначених параметрів. Такого, на жаль, не можна сказати про фінансово-економічну складову рейдерської привабливості, для якої не тільки не розроблені ніякі кількісні методи оцінки, але й навіть не окреслено тлумачення.

Системна сутність рейдерської привабливості в її фінансово-економічному сенсі полягає в тому, що вона пов'язана з ризиками та загрозами фінансово-економічній безпеці підприємств, тому має бути окремим (до цього часу не виокремленим) об'єктом фінансового менеджменту, націленого на захист підприємств від рейдерських атак. Такий підхід до визначення місця та значення оцінки рейдерської привабливості підприємств наочно ілюструє така схема (рис. 1).

Розглядаючи рейдерство в контексті фінансово-економічної безпеки, зазначаємо, що серед усіх внутрішніх і зовнішніх загроз підприємству саме рейдери є найбільш активними, обізнаними та наполегливими, бо розробка рейдерських схем «є більшою мірою високоінтелектуальною, в чому є навіть творчою роботою, адже потребує від її розробників високої кваліфікації у сфері юриспруденції, макро- та мікроекономіки, бухгалтерського обліку, PR тощо» [7, с. 526], а ми додаємо до цього переліку кваліфікацію у сфері фінансового менеджменту.

Базуючись на концептуальних засадах зв'язку між рейдерською привабливістю та фінансовим менеджментом, говоримо про комплексний вплив усіх об'єктів фінансового управління на рівень цієї привабливості. Об'єкти фінансового менеджменту впливають на показники фінансового стану та фінансової результативності діяльності підприємства. Не вдаючись детально до показників фінансового аналізу, покажемо тільки результати власних розробок щодо визначення інтегрального показника рейдерської привабливості підприємства:



Рис. 1. Сутнісно-логічний зв'язок рейдерської привабливості з фінансово-економічною безпекою та фінансовим менеджментом підприємства

$$RP = \frac{\sum Ri \times Ki}{\sum Fj \times Kj}, \quad (1)$$

$$RP = \frac{1}{\sum (Zi \times Ki) \times \sum (Fj \times Kj)}, \quad (2)$$

де RP – показник рейдерської привабливості підприємства (за формулою 1 для підприємств групи 1 (успішних, рентабельних, ефективно працюючих); за формулою 2 для підприємств групи 2 (неуспішних, збиткових, тих, які неефективно реалізують наявний економічний потенціал));

Ri, Zi – показники рентабельності чи збитковості власного та сукупного капіталу;

Fj – показники фінансового стану підприємства (фінансової незалежності, платоспроможності);

Ki, j – коефіцієнти значущості (вагомості) відповідних фінансових показників.

У пропонованій формулі, як ми вважаємо, фінансист-аналітик, який моніторить рівень рейдерської (за фінансово-економічною підсистемою) привабливості конкретного підприємства, має можливість включати різні показники рентабельності та фінансової автономії чи платоспроможності (ліквідності) з урахуванням галузевої приналежності, стадії розвитку, ринкової позиції підприємства. Але, наприклад, з усієї сукупності аналітичних показників оцінки фінансового стану підприємств (оцінки майна, фінансової незалежності, ділової активності, ліквідності, платоспроможності) рейдерська привабливість пов'язується саме з фінансовою незалежністю та платоспроможністю (згадаємо досліджувані методи захоплення підприємств, а саме через акціонерний капітал та через кредиторську заборгованість). Стосовно рентабельності, то взагалі аналітик може вибрати й інші, не вказані у формулах

(1, 2) показники, зважуючи їх з урахуванням їх експертної вагомості, але з усієї сукупності показників рентабельності саме пропоновані у вказаних авторських формулах показники рентабельності (збитковості) власного та сукупного капіталу мають більший вплив на зацікавленість з боку рейдерів, бо вони в будь-якому разі претендують стати новими власниками.

Знаходження у формулах (1, 2) показників в чисельнику або в знаменнику також має своє економічне пояснення: збільшення рентабельності збільшує рейдерську привабливість, а зростання збитковості, навпаки, її зменшує; зниження рівня фінансової незалежності, так само ліквідності (платоспроможності) робить підприємство-жертву більш уразливим до рейдерського захоплення.

Наостанок зазначимо, що подібні дослідження рейдерської привабливості є принциповими на початковому етапі і мають бути продовжені та поглиблені іншими зацікавленими цією темою науковцями-одномудцями.

Висновки. Наукові дослідження рейдерства поки що перебувають на початковому етапі, тому є несистематизованими і дещо не конкретними. Поняття рейдерської привабливості підприємств взагалі є недослідженим у науці, але актуальним і значущим. На нашу думку, рейдерська привабливість, з точки зору системного підходу до її дослідження має дві підсистеми, а саме організаційно-правову та фінансово-економічну, кожна з яких потребує глибоких і ретельних досліджень, бажано в напрямі їх кількісних вимірювань. Пропонований у статті підхід є фактично першою спробою моделювання та кількісного вимірювання рейдерської привабливості підприємств через її зв'язок з фінансово-економічною безпекою та фінансовим менеджментом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабіна Н.О. Рейдерство як загроза економічній безпеці підприємства. Ефективна економіка. 2016. № 3. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4845>.
2. Демчук Н.І., Окселекко Н.О. Структура капіталу як метод захисту від рейдерства. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2016/16-2016/28.pdf>.
3. Радванська Н.В. Рейдерство як загроза економічній безпеці підприємства та держави. Економічні науки. Вісник Хмельницького національного університету. 2011. № 2, Т. 1. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2011_2_1/204-206.pdf.
4. Сабецька Т.І. Механізми протидії рейдерству як складова формування стратегії економічної безпеки підприємства. Економіка і суспільство. 2017. Вип. 8. С. 341–348. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/8_ukr/60.pdf.
5. Савельєв Є.В., Гуцайлук З.В., Козюк В.В. Економічна та майнова безпека підприємства і підприємництва. Антирейдерство. Тернопіль: Тернограф, 2008. 424 с.
6. Сороківська О.А. Дослідження виявів економічного рейдерства в Україні та пошук шляхів його подолання. Економіка. Менеджмент. Підприємство. 2014. № 26(2). С. 163–170. URL: <http://elartu.tntu.edu.ua/handle/123456789/17762>.
7. Молодецький С.С. Рейдерство в Україні як загроза підприємницькій діяльності. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Вип. 5. С. 524–528.
8. Хатнюк Ю.А. Визначення поняття рейдерства та його характеристика у законодавстві України. Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія: Юридична. 2013. № 3. С. 174–185. 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=Nvlduvs_2013_4_23.
9. Фальшовник Д.М. Рейдерство як різновид протидії законній господарській діяльності. Національний юридичний журнал: теорія і практика. 2014. Вип. 6. С. 142–145. URL: <http://www.jurnaluljuridic.in.ua/archive/2014/3/27.pdf>.
10. Мельниченко О.А., Пушкарьова В.І. Протидія рейдерству як складова державної політики щодо економічної безпеки. URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/apdu/2015-1/doc/2/04.pdf>.
11. Яструбецька Л.С. Особливості організації рейдерських захоплень підприємств в Україні. Економіка і суспільство. 2017. Вип. 9. С. 1107–1112.
12. Кальман О.Г., Погорєцький М.А. Рейдерство: причини та заходи протидії. Вісник Запорізького юридичного інституту Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ. 2009. № 3. С. 150–160.
13. Варналій З.С., Мазур І.І. Рейдерство в Україні: передумови та шляхи подолання. Стратегічні пріоритети. 2007. № 2(3). С. 129–136.
14. Концевич О.К., Дернова А.Ю. Боротьба з рейдерством в Україні: основні схеми здійснення та шляхи подолання. URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=71683>.
15. Величко В.А. Розроблення напрямів зростання ефективності реалізації інформаційно-аналітичного забезпечення протидії рейдерству на підприємствах паливно-енергетичного комплексу. URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/108667>.
16. Копитко М.І. Рейдерство як проблема для функціонування бізнесу в Україні. Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова. 2013. Т. 18. Вип. 4/2. С. 78–81. URL: http://visnyk-onu.od.ua/journal/2013_18_4_2/20.pdf.

REFERENCES:

1. Babina N.O. (2016). Reiderstvo yak zahroza ekonomichnii bezpetsi pidpriemstva. Efektivna ekonomika, № 3. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4845> (Accessed 4 June 2018).
2. Demchuk N.I., Okselenko N.O. (2018). Struktura kapitalu yak metod zakhystvuiderstva. Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho uni-versytetu. URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2016/16-2016/28.pdf> (Accessed 4 June 2018).
3. Radvanska N.V. (2011). Reiderstvo yak zahroza ekonomichnii bezpetsi pidpriemstva ta derzhavy. Ekonomichni nauky. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. № 2, T. 1. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2011_2_1/204-206.pdf (Accessed 4 June 2018).
4. Sabetska T.I. (2017). Mekhanizmy protydii reiderstvu yak skladova formuvannia strategii ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva. Ekonomika i suspilstvo. Vol. 8. s. 341-348. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/8_ukr/60.pdf (Accessed 4 June 2018).
5. Saveliev Ye.V., Hutsailiuk Z.V., Koziuk V.V. (2008). Ekonomichna ta mainova bezpeka pidpriemstva i pidpriemnytstva. Antyreiderstvo. Ternopil: Ternohraf, p. 424 (Accessed 4 June 2018).
6. Sorokivska O.A. (2014). Doslidzhennia vyjaviiv ekonomichnoho reiderstva v Ukraini ta poshuk shliakhiv yoho podolannia. Ekonomika. Menedzhment. Pidpriemnytstvo. № 26(2), p. 163–170. URL: <http://elartu.tntu.edu.ua/handle/123456789/17762> (Accessed 4 June 2018).
7. Molodetskyi S.S. (2015). Reiderstvo v Ukraini yak zahroza pidpriemnytskii diialnosti. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. Vol. 5. p. 524–528 (Accessed 4 June 2018).
8. Khatniuk Yu.A. (2013). Vyznachennia poniattia reiderstva ta yoho kharakterystyka u zakonodavstvi Ukrainy. Naukovyi visnyk Lvivskoho derzhavnogo universytetu vnutrishnikh sprav. Seria: Yurydychna. № 3. p. 174–185. 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=Nvlduvs_2013_4_23 (Accessed 4 June 2018).
9. Falshovnyk D.M. (2014). Reiderstvo yak riznovid protydii zakononii hospodarskii diialnosti. Natsionalnyiurydychesky zhurnal: teoriya y praktyka. Vyp. 6. p. 142–145. URL: <http://www.jurnaluljuridic.in.ua/archive/2014/3/27.pdf> (Accessed 4 June 2018).
10. Melnychenko O.A., Pushkarova V.I. (2015). Protydiia reiderstvu yak skladova derzhavnoi polityky shchodo ekonomichnoi bezpeky. URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/apdu/2015-1/doc/2/04.pdf> (Accessed 4 June 2018).
11. Yastrubetska L.S. (2017). Osoblyvosti orhanizatsii reiderskykh zakhopen pidpriemstv v Ukraini. Ekonomika i suspilstvo. Vol. 9. p. 1107–1112 (Accessed 4 June 2018).
12. Kalman O.H., Pohoretskyi M.A. (2009). Reiderstvo: prychny ta zakhody protydii. Visnyk Zaporizkoho yurydychnoho instytutu Dnipropetrovskoho derzhavnogo universytetu vnutrishnikh sprav. Zaporizhzhia, Zlul DTsUV. № 3. P. 150–160 (Accessed 4 June 2018).
13. Varnalii Z.S., Mazur I.I. (2007). Reiderstvo v Ukraini: peredumovy ta shliakhy podolannia. Stratehichni priorytety. № 2(3). P. 129–136. (Accessed 4 June 2018).
14. Kontsevych O.K., Dernova A.Yu. Borotba z reiderstvom v Ukraini: osnovni skhemy zdiisnennia ta shliakhy podolannia. URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=71683> (Accessed 4 June 2018).
15. Velychko V.A. Rozroblennia napriamiv zrostannia efektyvnosti realizatsii informatsiino-analitychnoho zabezpechennia protydii reiderstvu na pidpriemstvakh palyvno-enerhetychnoho kompleksu. URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/108667> (Accessed 4 June 2018).
16. Kopytko M.I. (2013). Reiderstvo yak problema dlia funktsionuvannia biznesu v Ukraini. Visnyk ONU im. I.I. Mechnykova. T. 18. Vol. 4/2. P. 78–81. URL: http://visnyk-onu.od.ua/journal/2013_18_4_2/20.pdf (Accessed 4 June 2018).

Antonenko V.M.
Candidate of Economic Sciences,
Se nior Lecturer at Department of Accounting, Finance and Economic Security,
Donetsk National Technical University

Ivanyehko O.O.
Graduate Student,
Donetsk National Technical University

INVESTIGATION OF RAIDING ATTRACTIVENESS OF ENTERPRISE AS A FACTOR OF FINANCIAL AND ECONOMIC SAFETY AND FINANCIAL MANAGEMENT OBJECT

Raiding as an attribute of the modern economy is a fairly widespread phenomenon in the Ukrainian and foreign economies; therefore, it attracts close attention of scientists, practicing lawyers, analysts, experts, law enforcement agencies, and the public. But, despite the fact that there appear more and more publications on this topic, the study of this phenomenon lacks systematization of works already done, substantiation and specificity. The authors of the article give their vision regarding the classification of objects and methods of the illegal takeover, analyse them in terms of their relevance and prevalence. The greatest attention is paid to the following methods of raider attacks: through share capital and through accounts payable; and to such two groups of objects of their encroachments, as: firstly, successful, cost-effective, efficiently operating companies, and secondly, unsuccessful, loss-making, which ineffectively realize their powerful economic potential.

The critical analysis of scientific research carried out by the authors in the article has shown that in presently published publications almost no attention is paid to the definition of the essence, an assessment of the measurement of what attracts the attention of raiders to enterprises-victims. It is for this reason that the authors of the article substantiate the need to introduce into the scientific subject of corporate raiding the category of raiding attractiveness of enterprises, understanding it as a system integral indicator, which includes two subsystems: financial and economic parameters and organizational and legal.

The article focuses on the modelling of raiding attraction relation with financial and economic security and financial management, as well as on the development of a quantitative approach to assessing the raiding financial and economic attractiveness subsystem, for which the authors propose analytical approaches and ways of their practical application during the monitoring of the indicator of rating attractiveness.

The authors propose the following approach to determine the integral indicator of raiding attractiveness of the enterprise:

$$RP = \frac{\sum Ri \times Ki}{\sum Fj \times Kj}, \quad (1)$$

$$RP = \frac{1}{\sum(3i \times Ki) \times \sum(Fj \times Kj)}, \quad (2)$$

where RP – an indicator of raiding attractiveness of the enterprise: by formula 1 – for enterprises of 1 group (successful, cost-effective, efficiently operating); by formula 2 – for enterprises of 2 group (unsuccessful, loss-making, which ineffectively realize their economic potential);

$Ri, 3i$ – indicators of profitability or unprofitability of own and aggregate capital respectively;

Fj – indicators of the financial condition of the enterprise (financial independence, solvency);

Ki, j – coefficients of significance (weight) of the relevant financial indicators.

From the whole set of analytical indicators for assessing the financial condition of enterprises (valuation of property, financial independence, business activity, liquidity, solvency), raiding attractiveness is associated with financial independence and solvency (let us recall the investigated methods of enterprise capture: through share capital and through accounts payable). Regarding profitability, it should be noted that from the aggregate of profitability indicators, the indicators of profitability (unprofitability) of own and aggregate capital, which are offered in presented author's formulas, have a greater influence on the interest of raiders because they, in any case, are claiming to become new owners.

Finding indicators in the numerator or in the denominator in the indicated formulas also has its economic explanation: an increase in profitability accordingly increases raiding attractiveness, and the growth of unprofitability, on the contrary, reduces it; reducing the level of financial independence, as well as liquidity (solvency), makes the enterprise-victim more vulnerable to illegal takeover.

УДК 336.71

Степура А.Т.

*аспірант кафедри банківської справи
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

НОВІ КРЕДИТНІ ПРОДУКТИ БАНКІВ ДЛЯ МАЛИХ І СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ВИХОДУ З ФІНАНСОВО-БАНКІВСЬКОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена розвитку кредитування малого та середнього бізнесу. Розглянуто підходи до створення нових продуктів банками для своїх клієнтів. Розглянуто окремі проблеми банківського кредитування малого та середнього бізнесу в Україні на сучасному етапі. Зазначено особливості малого та середнього бізнесу щодо кредитування оборотних коштів. Запропоновано, обґрунтовано авторський підхід до визначення ліміту ризику позичальника під час кредитування малих підприємств під торговельну виручку.

Ключові слова: банківський продукт, інноваційне кредитування, кредитування малого та середнього бізнесу, кредитування оборотних коштів, ліміт кредитного ризику позичальника.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена развитию кредитования малого и среднего бизнеса. Рассмотрены подходы к созданию новых продуктов банками для своих клиентов. Рассмотрены отдельные проблемы банковского кредитования малого и среднего бизнеса в Украине на современном этапе. Указаны особенности малого и среднего бизнеса по кредитованию оборотных средств. Предложен, обоснован подход к определению лимита риска заемщика при кредитовании малых предприятий под торговую выручку.

Ключевые слова: банковский продукт, инновационное кредитование, кредитование малого и среднего бизнеса, кредитование оборотных средств, лимит кредитного риска.

ANNOTATION

The article is devoted to the development of lending to small and medium-sized businesses. The approaches to creating new products by banks for their clients are considered. Some problems of bank lending of small and medium business in Ukraine at the present stage are considered. It is indicated on the peculiarities of small and medium-sized businesses in terms of working capital financing. The author's approach to determining the borrower's risk limit when lending to small enterprises for trade revenues is proposed and substantiated.

Key words: banking product, innovative lending, lending to small and medium business, working capital lending, borrower credit risk limit.

Постановка проблеми. Кредитування підприємств малого та середнього бізнесу в комерційних банках є одним з найпоширеніших видів діяльності. Розвиток економіки безпосередньо пов'язаний зі збільшенням обсягів кредитування реального сектору. Проте часто у підприємств-позичальників відсутні або є недостатні ліквідні активи для забезпечення зобов'язань за кредитами [1, с. 35]. Особливо ситуація змінилась після фінансово-економічної кризи 2008 року і після банківської кризи 2014 року. Більш жорстка кредитна політика банків щодо надання для застави фіксованого високоліквідного забезпечення закриває шлях до кредитування потенційних підприємств-позичальників, що суттєво скорочує і так невисокий попит на кредитні ресурси банків на сучасному етапі.

Звісно, такі зміни в кредитній і безпосередньо залоговій політиці значно звужують коло потенційних позичальників банків, а особливо це стосується малих і середніх підприємств, які часто не мають у власності такого «твердого» забезпечення або інших високоліквідних активів. І ситуація, що склалася сьогодні з кредитуванням реального сектору економіки України, багато в чому залежить і від неможливості малих і середніх підприємств кредитуватися на тих умовах, що можуть запропонувати банки.

Тому пошук і впровадження нових (інноваційних) підходів до кредитування обігових коштів підприємств, зокрема малого та середнього бізнесу, є особливо актуальними завданнями, що реально дадуть можливість вийти з кредитного колапсу, що склався сьогодні у вітчизняній економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні підходи та проблемні аспекти розвитку інновацій у банківській сфері розглянуто в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних учених у галузі банківської справи [1–5].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте досі бракує реальних методичних і практичних робіт щодо вдосконалення кредитування саме малого та середнього бізнесу, а особливо у сучасних непростих економічних умовах виходу України з фінансово-банківської кризи. І це однаково актуально як для пошуку інноваційних підходів до інвестиційного кредитування, так і для кредитного обслуговування поточних потреб малого та середнього бізнесу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). У цьому аспекті ми пропонуємо розглянути удосконалений підхід до організації кредитування підприємств малого та середнього бізнесу щодо поповнення обігових коштів, а саме обґрунтувати авторське бачення порядку визначення ліміту ризику на одного позичальника під час кредиту без застави на поповнення обігових коштів для малих підприємств, а також охарактеризувати його відмінності й переваги. Запропоноване визначення ліміту ризику на позичальника також дасть змогу мінімізувати ризики щодо кредитування без забезпечення або під «м'яке» забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як відомо, нові банківські продукти створюються на основі аналізу потреб клієнтів і можливостей

банків щодо їх задоволення. Сьогодні існують два основні напрями у створенні нових послуг:

1) адаптація наявних послуг і технологій незалежних розробників (так званий фінансовий напівфабрикат);

2) самостійна розробка послуги, технології або модифікація традиційної послуги під конкретний напрям діяльності банку (групи клієнтів).

Класифікація банківських інновацій за характером потреб, що задовольняються, виділяє інновації, які пов'язані із задоволенням вже наявних потреб, та інновації, які спрямовані на створення (задоволення) нових потреб. Сьогодні основна маса новацій, що здійснюються кредитними установами, спрямована на задоволення вже наявних потреб [2, с. 44].

Водночас інновації, що спрямовані на створення нових потреб, зустрічаються не так часто, оскільки потребують наявності у банку певного творчого й інвестиційного потенціалу, підкріпленого результатами ретельного маркетингового та соціологічного дослідження. Крім того, ця група інновацій несе ризики невдач заходів, вжиття яких відбувається в разі недостатньої повноти даних, отриманих у результаті дослідження ринку, а також помилковості прийнятого керівного рішення [3, с. 215].

Створення нової послуги простим структуруванням вже напрацьованих банківських продуктів є ускладненим. На перше місце виходить виявлення потреб клієнтів, а розробка нової послуги є спробою задоволення такої потреби [2, с. 56]. Тому банківські інновації, що побудовані на вже створених продуктах є найбільш поширеними з огляду на відносну дешевизну їх розробок, нескладність впровадження та знижених ризиків невдач впровадження нового продукту. Вони спрямовані перш за все на підвищення експлуатаційних якостей і показників ефективності вже присутніх на ринку продуктів і послуг.

Класичним прикладом цього виду нововведень можна назвати реалізацію перехресних продуктів, наприклад всіляких різновидів кредитування разом з іншими видами послуг, що початково не пов'язані між собою. Так, наприклад, поняття кредиту відомо здавна, а факторинг і лізинг, що з'явилися набагато пізніше, не супроводжуються наданням кредиту безпосередньо, але містять у своїй основі завуальоване кредитування.

Щодо безпосередньо кредитування малих і середніх підприємств, то основні проблеми з їх кредитним обслуговуванням в сучасних умовах виходу з банківської кризи часто торкаються саме можливості надання позичальникам так званого твердого ліквідного забезпечення. Обпікшись на помилках попередніх криз 2008 і 2014 років, українські банки стали дуже обережно підходити до забезпечення кредитів.

Водночас надання кредитів без забезпечення або під так зване м'яке забезпечення (товари в обігу, сировина й матеріали, готова продукція) в різні часи по-різному активно здійснювалось у банках.

Так, у другій половині 1990-х та на початку 2000-х років у практиці комерційних банків часто застосовувалися так звані довірчі кредити, що були такою собі пільгою для добре працюючих підприємств. Позичка видавалась на підставі письмового подання клієнта, його заявки за особливою банківською формою та строкового зобов'язання. З урахуванням інформації про клієнта, рівня довіри до нього комерційний банк міг змінити необхідність представлення йому того чи іншого документа [4, с. 17]. Довірчий кредит – це універсальний кредит, адже він здатний задовольняти будь-які потреби підприємства, що викликані накопиченням запасів товарно-матеріальних цінностей, відсутністю вільних грошових коштів для виплати заробітної плати, платежів до бюджету тощо. Загалом такий кредит задовольняє потреби позичальника у поточних платежах, які викликані його короткостроковими потребами. Термін дії такого кредиту становить до 60–90 днів або відкриття кредитної лінії до 1 року з терміном траншу всередині кредитної лінії із зобов'язанням до 90 днів.

Бланковий кредит – це кредит, що надається без забезпечення товарно-матеріальними цінностями або цінними паперами. До бланкових кредитів можна віднести також довірчі кредити, коли у них немає конкретного забезпечення, оскільки він, як і чисто бланковий кредит, на практиці надається лише тим клієнтам, у яких із банком склалися тривалі ділові відносини і які мають високий рівень платоспроможності.

Слід відзначити, що масштаби виданих кредитів багато в чому залежать від вихідних правил і умов, якими керується банк у процесі кредитування. І на практиці, як правило, застосовуються такі параметри кредитування.

1) Розмір кредиту визначається в сумі фактичного розриву в платіжному обороті клієнта (розриву ліквідності). Така ситуація виникає, коли наявні необхідні платежі клієнта перевищують вільні кошти, що перебувають у його розпорядженні.

2) Параметри майбутньої позички розраховуються відповідно до сум майбутніх (очікуваних) платежів. Як у попередньому варіанті, позичка надається у сумі 100% розриву ліквідності, як довіра, що надається клієнту, який має тимчасові фінансові труднощі.

3) Деяка інша ситуація складається, коли банк кредитує реальне накопичення товарно-матеріальних цінностей. Тоді сума кредиту визначається на підставі наданої клієнтом-позичальником інформації про залишки товарно-матеріальних цінностей, що кредитуються; розміром кредиту є їх оплачений залишок.

4) Під час кредитування виробничих витрат сумою кредиту виступає різниця між витратами та сумою відвернення у плановому періоді.

5) Під час кредитування сезонних потреб розміром кредиту є сума сезонного перевищення витрат над доходами.

б) Найбільш поширеним колись, наприклад у промисловості, був кредит під товари, що відвантажені. Тут сумою кредиту є вартість товарів за їх балансовою вартістю.

У подальшій практиці кредитування довірче кредитування отримало певне поширення. У багатьох кредитних установах України ця послуга була представлена як стандартний банківський кредит, грошові кошти за яким спрямовуються на досягнення цілей основної господарської діяльності, якими здебільшого є поповнення обігових коштів.

Проте ситуація суттєво змінилася після 2008 року з настанням фінансово-економічної кризи, яка принесла як значні негативні зміни макроекономічної ситуації, так і суттєве погіршення фінансового стану і зниження платоспроможності окремих підприємств. Особливо важко кризу перенесли саме малі й середні підприємства. Зазначені зміни в економіці об'єктивно потягли суттєве корегування кредитної політики банків у бік її консервативності та більш жорсткої безпосередньо залогової політики. Кредитування підприємств призупинилося не лише під «м'яке» забезпечення, але й (особливо малих і середніх) іноді взагалі. З проходження гострої фази фінансово-економічної кризи 2008 року банки України стали поступово відновлювати кредитування реального сектору, проте не можна стверджувати, що з 2008 року до сьогодні вони помітно лібералізувалися у кредитній діяльності щодо корпоративних клієнтів. А стосовно забезпечення кредитів (щодо «класичного», неінсайдерського банкінгу) банки, що залишились на кредитному ринку, мінімізуючи ризики, стали все більше схилитися до так званих твердих застав, зокрема комерційної та житлової іпотеки, високоліквідних майнових прав, депозитних рахунків.

Далі відзначимо, що наявні методики різних банків і розробників, що використовуються для визначення ліміту кредитного ризику позичальника частіше спираються на такі показники, як розмір власного капіталу підприємства-позичальника та розмір прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства [5, с. 85].

Нами пропонується використовувати ще один показник, а саме торговельну виручку компанії, яка надходить безпосередньо на розрахунковий рахунок у банк, причому саме виручку, що зараховується на рахунок, а не відбивається у бухгалтерській звітності. В разі сезонного бізнесу слід враховувати середньомісячну виручку за попередні 12 місяців. В разі несезонного бізнесу можливий розрахунок ліміту з огляду на останні 6 місяців діяльності підприємства. З метою нівелювання коливань виручки та зниження ризику оптимальним є застосування коефіцієнта для встановлення ліміта кредитування до величини середньомісячної виручки в розмірі не більше 75%.

Головні відмінності визначення ліміта кредитування від встановлення ліміту овердрафту по розрахунковому рахунку підприємства такі:

1) розрахунок овердрафту виконується від загальних надходжень на рахунок підприємства, тоді як розрахунок по ліміту кредиту встановлюється безпосередньо від надходжень лише від виручки;

2) ліміт по овердрафту, як правило, розраховується та встановлюється у розмірі до 50% від надходжень на рахунок, а не 75%, як пропонується від виручки.

Таким чином, з огляду на розрахунок ліміту кредитування від середньомісячної виручки підприємства, пропонується новий кредитний продукт для кредитування саме малого та середнього бізнесу, а саме кредит під виручку. Основними користувачами цього банківського продукту є торговельні підприємства, як роздрібні, так і гуртові. Такий кредитний продукт може пропонуватися на термін до 6 місяців із щотижневим графіком погашення основного боргу рівними платежами та сплатою процентів раз на місяць.

Затребуваність такого кредитного продукту також вбачається очевидною з огляду на те, що саме у малих підприємств часто виникає потреба у залученні грошових коштів через різні коливання потреб, що пов'язані як з ендогенними, так і з екзогенними змінами (сезонні коливання збільшення/зменшення продажів, сезонний характер бізнесу, розширення бізнесу тощо).

У табл. 1 приведено порівняльну характеристику стандартного кредиту банку на поповнення обігового капіталу й нового кредитного продукту.

Новий кредитний продукт відрізняється від стандартної кредитної лінії за декількома параметрами.

1) Мета кредитування. Для банку це розуміння, на які цілі витрачаються кредитні ресурси, за рахунок яких джерел, у які терміни буде погашено кредит, тобто співвідносяться за термінами пасиви й активи банку. Часто за стандартним кредитом грошові кошти спрямовуються на цілі, які нерелевантні з терміном наданого кредиту, а до моменту його погашення у позичальника не вистачає коштів, що може приводити або до невиконання своїх зобов'язань позичальником перед банком, або до суттєвих змін умов кредитного договору. Водночас у новому кредитному продукті надання кредиту на поповнення обігових коштів відповідне повернення кредиту від реалізації обігових активів та отриманого прибутку.

2) Процентна ставка за кредитом. Ставки за наведеними кредитними продуктами також відрізняються одна від одної. Ставка по стандартному продукту варіюється залежно від позичальника, розміру кредиту, якості забезпечення тощо. Процентна ставка по кредиту під виручку вища ставок на подібні терміни кредитування, що пов'язано з специфікою цього продукту, вона свідомо завищена на етапі розробки продукту через беззаставний характер кредитування.

3) Графік погашення кредиту. Сама наявність чітко встановленого графіку погашення

Таблиця 1

Порівняльна характеристика кредитних продуктів банку на поповнення обігових коштів

№ з/п	Параметри продукту	Стандартний кредит або кредитна лінія	Кредит під виручку
1	Мета кредиту	Основна господарська діяльність	Поповнення обігових коштів
2	Термін кредитування	До 12 місяців	До 6 місяців
3	Валюта кредитування	Гривня, іноземна валюта	Гривня
4	Процентна ставка	20–23% річних	Від 25% річних
5	Комісії за надання	В разі відкриття кредитної лінії	Немає
6	Порядок погашення тіла кредиту	Протягом дії кредитного договору, як правило, раз на місяць, у кінці строку.	Рівними частинами кожні 7–10 днів
7	Відстрочення погашення кредиту	Немає	До 1 місяця
8	Погашення процентів	Щомісячно	Щомісячно
9	Забезпечення кредиту	Ліквідне майно, зокрема нерухомість, транспорт, майнові права.	Без забезпечення, під поруку основних власників бізнесу
10	Вимоги до позичальника	Ефективна діяльність протягом не менше 6 місяців	Ефективна діяльність протягом не менше 6 місяців
11	Фінансовий стан позичальника	Добрий	Не нижче середнього
12	Термін розгляду заявки і прийняття рішення по кредиту	До 14 днів	2–3 дні з моменту виїзду співробітника банку на місце ведення бізнесу

Джерело: складено автором

кредиту є позитивним моментом як для банку щодо його платіжної позиції, так і для позичальника, що суттєво дисциплінує його стосовно розподілу своїх доходів і витрат. Окремо слід відзначити як позитивний момент більшу інтенсивність погашення (раз на тиждень), що принципово є можливим для клієнтів з регулярними доходами, а особливо для торговельних підприємств. Більш щільний графік погашення кредиту ще більше мобілізує клієнта щодо дотримання платіжної дисципліни, впливає на прискорення його обігових коштів, зменшує процентні витрати тощо. Для банку це загалом є більш ефективним моніторингом кредиту.

4) Забезпечення кредиту. Це один із параметрів, що суттєво відрізняє наведені кредитні продукти один від одного. На відміну від стандартного кредитного продукту, кредит під виручку не передбачає жорсткого забезпечення (що особливо актуально для невеликих підприємств), обов'язковою є лише порука осіб-власників бізнесу, що також актуально для багатьох позичальників банків (особливо в періоди нагальної потреби термінового поповнення товарних запасів (наприклад, напередодні свят для торговельних підприємств), у періоди найбільших сезонних коливань, а також для розширення діяльності). Цей кредитний продукт також не потребує додаткових фінансових витрат і витрат часу на оформлення застави.

Проте відзначимо, що для мінімізації ризиків банку, а особливо на етапі впровадження продукту, можна ввести певні обмеження за таким продуктом, наприклад у розрахунок ліміту

приймати не просто виручку підприємства, а виручку, що безпосередньо інкасується банком на розрахунковий рахунок у банк. Тоді готівкові кошти, які поступають не від реалізації товарів і послуг, інкасувати протягом довгого часу буде складно й витратно.

Висновки. Представлений підхід до визначення ліміту ризику на позичальника під час беззаставного кредитування на поповнення обігових коштів малих та середніх підприємств є можливим і доцільним для застосування банками України у сучасних умовах. Запропоноване нижче визначення ліміту ризику на позичальника також дасть змогу мінімізувати ризики по кредитуванню без забезпечення або під «м'яке» забезпечення.

Закінчуючи, також відзначимо, що рано чи пізно і остання банківська криза 2014 року має скінчитися, принаймні у своїй гострій фазі вона вже пройшла. І банкам у будь-якому разі необхідно буде відновлення кредитування як основного виду діяльності та джерела доходу. Тому пошук і впровадження нових підходів у кредитуванні підприємств, зокрема малого та середнього бізнесу, є особливо актуальними, такими, що реально дадуть можливість вийти з кредитного колапсу, що склався сьогодні у вітчизняній економіці. Надання банком беззаставних кредитів на нових (інноваційних) засадах, зокрема у поточній ситуації, може стати конкурентною перевагою і дасть змогу і найкращим чином задовольнити потреби вже наявних клієнтів, і залучити до власних банківських послуг нових потенційних.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Карамишева Г.М., Новікова А.Г. Проблеми кредитування малого та середнього бізнесу в умовах посткризового стану економіки. Актуальні проблеми економіки. 2011. № 1. С. 34–38.
2. Сгоричева С.Б. Банківські інновації. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 208 с.
3. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. Санкт-Петербург, 2011. 448 с.
4. Науменкова С.В., Люта О.В. Особливості фінансово-кредитної підтримки розвитку малого підприємництва в Україні. Вісник Української академії банківської справи. 2010. № 1. С. 13–20.
5. Футало Т.В. Залучення кредитних ресурсів підприємствами малого бізнесу у сфері торгівлі. Фінанси України. 2003. № 10. С. 84–90.

REFERENCES:

1. G.M. Karamysheva, A.G. Novikova (2011). "Problems of lending to small and medium-sized businesses in a post-crisis state of the economy", Actual problems of the economy, no. 1, p. 34–38.
2. S.B. Yegorycheva (2010). Bankivski inovacii [Banking innovations], Centr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.
3. R.A. Fathutdinov (2011). Inovaciony menegment [Innovative management], St. Petersburg, Russia.
4. S.V. Naumenkova, O.V. Luta (2010). "Features of financial and credit support for small business development in Ukraine", Visnyk ukrainskoi akademii bankivskoi spravy, no. 1, p. 13–20.
5. T.V. Futalo (2003). "Attraction of credit resources by small business enterprises in the sphere of trade", Finansy Ukrainy, no. 10, p. 84–90.

Stepura A.T.

*Postgraduate Student at Department of Banking,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

NEW CREDIT PRODUCTS FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF SURMOUNTING THE FINANCIAL AND BANKING CRISIS IN UKRAINE

Lending to small and medium-sized businesses in commercial banks is one of the most widespread types of activities, and the development of the Ukrainian economy is directly linked to an increase in lending to the real sector.

The main problems with lending to small and medium-sized businesses in the context of the exit from the banking crisis often touches the discrepancy of potential borrowers with the terms of lending that can now be offered by banks, including regarding the possibility of providing liquidity to borrowers. After the financial and economic crisis of 2008 in the area of securing loans, banks remaining in the credit market, minimizing risks, began to increasingly rely on so-called "solid" mortgages: commercial and residential mortgages, highly liquid property rights, deposit accounts, etc., that is especially complicated for small and medium-sized businesses.

As a compromise solution between creditor banks and borrower clients who are in a situation of the credit collapse, it is proposed to improve the organization of unsecured lending to replenish working capital, the content of which consists in an excellent approach to determining the credit risk limit of the borrower. To calculate the limit it is suggested to use the indicator – the sales revenue of a company, which goes directly to the current account with the bank. Based on the calculation of the lending limit on the average monthly proceeds of the enterprise, a new loan product for lending to small and medium-sized businesses is proposed – "loan for revenue". The main users of this banking product are trading companies.

The presented approach to determining the limit of credit risk on the borrower in the case of unsecured lending to replenish working capital of small and medium enterprises is appropriate for the use of banks in Ukraine in modern conditions. The proposed determination of the credit risk limit on the borrower will also minimize the risks of lending without collateral or under "soft" collateral.

СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.37

Гавриловський О.С.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного обліку і аудиту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Зарицька Н.С.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри міжнародного обліку і аудиту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ОСНОВНІ ПРИПУЩЕННЯ ЯК ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ОБМЕЖЕННЯ, ЯКІ НЕОБХІДНО ВРАХОВУВАТИ ПІД ЧАС ПІДГОТОВКИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЗА МСФ

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито основні припущення як характеристики та обмеження, які необхідно враховувати під час підготовки фінансової звітності за МСФЗ. Зроблено аналіз останніх досліджень щодо запровадження МСФЗ. Проаналізовано коло користувачів фінансової звітності та підходи до їх розв'язання. Визначено вигоди під час подання фінансової звітності за МСФЗ. Надано висновки щодо Міжнародного досвіду застосування стандартів фінансової звітності та переваги від їх застосування, які свідчать про невідкладну необхідність впровадження міжнародних стандартів в Україні.

Ключові слова: фінансова звітність, міжнародні стандарти фінансової звітності, користувачі фінансової звітності, характеристика фінансової звітності, адаптація фінансової звітності.

АННОТАЦІЯ

В статье раскрыты основные предположения как характеристики и ограничения, которые необходимо учитывать при подготовке финансовой отчетности по МСФО. Сделан анализ последних исследований по внедрению МСФО. Проанализирован круг пользователей финансовой отчетности. Рассмотрены проблемы подготовки финансовой отчетности по МСФО и подходы к их решению. Определены выгоды при представлении финансовой отчетности по МСФО. Предоставлены выводы по Международному опыту применения стандартов финансовой отчетности и преимущества от их применения, которые свидетельствуют о неотложной необходимости внедрения международных стандартов в Украине.

Ключевые слова: финансовая отчетность, международные стандарты финансовой отчетности, пользователи финансовой отчетности, характеристика финансовой отчетности, адаптация финансовой отчетности.

ANNOTATION

The article presents key assumptions such as characteristics and constraints that need to be taken into account when preparing financial statements for IFRS. An analysis of recent research on the implementation of IFRS has been made. The range of users of financial reporting has been analyzed. The problems of preparation of financial statements under IFRS and approaches to their solution are considered. The benefits of presenting financial statements under IFRS are determined. Conclusions on the International experience in applying financial reporting standards and the benefits of their application, which testify to the urgent need for the implementation of international standards in Ukraine.

Key words: financial reporting, international financial reporting standards, financial reporting users, financial reporting characteristics, adaptation of financial statements.

Постановка проблеми. Основне призначення облікової системи полягає в наданні корисної інформації різним категоріям користувачів для того, щоб вони за допомогою неї могли прийняти виважені економічні рішення. Шляхом складання фінансової звітності така інформація надається всім зацікавленим сторонам. Достовірною та надійною називають таку фінансову звітність, яка відповідає стандартам, а у прийнятті управлінських рішень основним і найважливішим елементом є саме достовірність інформації. Саме завдяки такій звітності можливі інформаційне взаєморозуміння в бізнесі та довіра з боку інвесторів. Основними користувачами фінансових звітів, складених за МСФЗ, є зацікавлені особи, які приймають рішення на основі аналізу стандартизованої звітності та достовірної, надійної інформації, яку вони отримали.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам впровадження МСФЗ в Україні присвячені наукові праці Ф.Ф. Бутинця [1, с. 67], який не вважає застосування МСФЗ доцільним через плутанину в обліку майна та фінансових результатів; В.М. Пархоменка [7, с. 43], який наголошує на необхідності адаптації стандартів; Г.Г. Кірейцева [4, с. 89], який засуджує односторонній підхід до економіки та наполягає на збереженні національних інтересів. Такі позиції свідчать про відсутність єдиної думки і в науковців, і в держави на процедурні питання адаптації національних облікових процедур до вимог МСФЗ.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Від подання фінансової звітності за міжнародними стандартами можна отримати досить різноманітні вигоди. По-перше, така звітність є більш об'єктивною, зіставною та відповідною потребам користувачів. По-друге, така звітність дає можливість розширити коло інвесторів, зокрема іноземних. По-третє, багато банків вимагають представлення фінансової звітності за

міжнародними стандартами, зазначаючи це в кредитному договорі (це дає можливість підприємству залучити кредити за меншими відсотковими ставками). По-четверте, така звітність полегшує процеси гармонізації стандартів, що приводить до підвищення «прозорості» незалежно від галузі чи країни (що є надзвичайно актуальним для українських підприємств, якщо брати до уваги систему корупції, «відкатів», правову систему України). Автоматично підвищується ступінь довіри іноземних користувачів, а також поліпшується доступ до міжнародних ринків капіталів.

Слід зауважити, що не тільки швидкість впровадження або адаптування МСФЗ є важливим для України. Особливого значення повинна набувати можливість вітчизняних бухгалтерських шкіл брати участь у процесах наближення національної системи до МСФЗ.

Окрім вже перерахованих вище проблем, гостро постає питання контролюючих інститутів щодо запровадження МСФЗ. Все ще чітко не визначено, який орган відповідатиме за контроль щодо дотримання стандартів. Відповідальність за методологію несе Міністерство фінансів, а органу, який буде здійснювати контроль за дотриманням цієї методології, немає. Це питання сьогодні відкрите. Можливі кілька варіантів вирішення цієї проблеми, а саме створення спеціального органу, делегування цих повноважень Національній комісії з цінних паперів і фондового ринку. Важлива роль в цьому питанні відводиться незалежному інституту аудиту, який діє в інтересах суспільства щодо підтвердження достовірності інформації, наведеної у фінансовій звітності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Міжнародний досвід застосування стандартів фінансової звітності та переваги від їх застосування свідчать про невідкладну необхідність впровадження міжнародних стандартів в Україні. Проте нині існує низка проблем, які перешкоджають ефективному та швидкому запровадженню міжнародних стандартів. Потрібне вдосконалення правової бази щодо зближення національних та міжнародних стандартів фінансової звітності.

Тому метою статті є розкриття основних припущень як характеристики та обмеження, які необхідно враховувати під час підготовки фінансової звітності за МСФЗ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кінцеві продукти фінансового обліку складаються у фінансові звіти. Результати всіх операцій фінансово-господарської діяльності підприємства відображаються в них. Виходячи з аналізу даних звітів, можемо зробити висновки стосовно фінансового стану підприємства. До форм фінансової звітності, які безпосередньо цікавлять користувачів, відносять такі.

1) Звіт про фінансовий стан (Statement of Financial Position). В ньому розкривається інформація про стан активів, зобов'язань та капіталу на звітну дату.

2) Звіт про фінансові результати (Profit & Loss Statement). Містить інформацію про до-

ходи компанії, витрати та прибутки, які нею генерувалися за певний період часу.

3) Звіт про зміни у власному капіталі (Statement of Changes in Equity). Він показує зміни, які відбуваються у власному капіталі компанії за певний період часу.

4) Звіт про рух грошових коштів (Statement of Cash Flows). Відображає рух грошових коштів за видами діяльності (операційна, інвестиційна та фінансова) на підприємстві.

5) Примітки до звітів.

Інформація, наведена у всіх цих фінансових звітах, має цінність для користувача фінансової звітності [10, с. 23].

Основною метою фінансової звітності є надання користувачам інформації про економічну сутність підприємства, яка є достовірною та дає змогу кожному користувачу приймати рішення з повними знаннями про суб'єкта господарювання та його діяльність. Саме тому фінансові звіти повинні забезпечувати більш повний об'єм інформації, ніж той, який містить баланс, звіт про прибутки та збитки, а також звіт про зміни в структурі акціонерного капіталу, разом з пов'язаними примітками до фінансової звітності. Цим фінансова звітність, складена за МСФЗ, відрізняється від фінансової звітності за П(С)БО, тобто дає більш повне розкриття інформації.

Основними користувачами фінансової звітності спочатку були керівники підприємств. У 1961 році Едвард і Белс вважали, що головна функція фінансового та бухгалтерського обліку полягає у забезпеченні управління необхідною інформацією, яка необхідна для оцінювання активів, а саме точне вимірювання операційного прибутку та точне вимірювання акумульованого прибутку в результаті переоцінки активів, чия вартість зросла [9, с. 43].

Вони вважали, що, оскільки інші користувачі інформації, окрім менеджерів, можуть впливати лише на спосіб подання цієї інформації, а не на власне управлінські рішення, їхні потреби у фінансовій звітності є менш важливими. Тому, на думку Едварда та Белса, основними користувачами фінансової звітності виступали саме менеджери.

Класифікація користувачів фінансової звітності Стерлінга, на відміну від класифікації Едварда та Белса, більш широка: окрім менеджерів, він виділяє інших зацікавлених осіб, до яких відносить кредиторів, власників, працівників та державні установи [9, с. 45].

У документі «Корпоративний звіт», який у 1975 році видав Керівний комітет зі стандартів бухгалтерського обліку Великобританії, були зазначені такі групи користувачів фінансової звітності: група інвесторів (акціонери та власники цінних паперів); група кредиторів (наявні та потенційні власники облігацій та провайдери короткострокових забезпечених і незабезпечених кредитних послуг); група співробітників (поточні, потенційні та колишні співробітники); група аналітиків, консультантів (фінансові аналітики, економісти, журналісти, дослідники

та інші провайдери консультативних послуг); група ділових партнерів (покупці, постачальники та конкуренти, які зацікавлені в злитті та поглинанні); органи державної влади (органи податкової служби та служби, відповідальні за контроль над промисловістю та торгівлею); громадськість (політичні партії, компанії, що мають справу із захистом прав споживачів).

Існує й інший підхід до класифікації користувачів фінансової звітності. Так, деякі автори виокремлюють дві групи, а саме прямих та непрямих користувачів.

Користувачів фінансової звітності, згідно з МСФЗ, поділяють ще на внутрішніх та зовнішніх.

Зовнішні користувачі мають фінансову зацікавленість, але не беруть участь в операціях компанії. Їх поділяють на користувачів з прямим фінансовим інтересом (власники, інвестори, кредитори) та користувачів з непрямим фінансовим інтересом (державні органи, співробітники, клієнти та інші). До внутрішніх користувачів відносять керівників, які використовують бухгалтерську інформацію під час прийняття рішень, пов'язаних з діяльністю компанії.

Отже, варто зазначити, що сьогодні виділяють таких користувачів фінансової звітності, як інвестори, кредитори, державні органи, постачальники, клієнти, співробітники, менеджери підприємств, рейтингові агентства, засоби масової інформації, громадськість, конкуренти.

Існує низка агентств, які використовують фінансову звітність для того, щоб присвоїти кредитні рейтинги компаніям. Це Moody's Standard and Poor's, Dun and Bradstreet & Also Chrysel. Ці агентства переважно потребують результатів Звіту про фінансові результати.

Насправді найбільшими користувачами фінансової звітності є звичайні люди. Однією з причин є те, що велика кількість фізичних осіб зацікавлені в покупці акцій. Тоді їх цікавить більшою мірою Баланс та Звіт про зміни у власному капіталі. ЗМІ публікують фінансові звіти компаній в журналах і газетах, озвучують їх по телебаченню, розміщують в Інтернеті, отже, вони стають доступними великій частині населення [10, с. 25].

Громадськість може захотіти оцінити вплив діяльності компанії на економіку, місцеве середовище, локальний рівень бізнес-середовища. Компанія виявляє цей вплив через надання робочих місць. Деякі компанії беруть участь у програмах корпоративної відповідальності, за допомогою яких вони підтримують навколишнє середовище та економіку (наприклад, схеми циклічного та безвідходного виробництва) [8, с. 87].

Щоб відповідати бізнес-середовищу в умовах глобалізації, яке постійно змінюється, суб'єкти господарювання часто аналізують діяльність своїх конкурентів. Їх цікавлять прибутки, які компанія отримала із залучених інвестицій. Конкуренти аналізують усі форми фінансової звітності (financial statement – balance sheet, profit & loss, cash flow and change in equity). Навіть для «новач-

ків» на ринках є важливим вивчення фінансового стану вже наявних лідерів в цій галузі [10, с. 26].

Наступним кроком є зосередження на інформаційних потребах користувачів фінансової звітності, схожості та конфліктах, які можуть виникнути. Деякі автори вважають, що необхідно спочатку вирішити конфлікт інтересів стосовно наявних інформаційних потреб, перш ніж формулювати облікові цілі, адже фінансова звітність є результатом взаємодії трьох груп, а саме господарюючих суб'єктів, які розробляють облікову політику; користувачів фінансової звітності, складеної за МСФЗ, від яких безпосередньо залежить кінцевий результат представлення звітності; відділу на підприємстві, який безпосередньо займається підготовкою цієї звітності.

В Концептуальній основі міжнародних стандартів фінансової звітності зазначено: «Окремі першорядні користувачі мають різні – і, можливо, суперечливі – потреби в інформації та прагнення. Рада, розробляючи стандарти фінансової звітності, намагатиметься надати сукупність інформації, яка задовольнятиме потреби максимальної кількості першорядних користувачів. Проте зосередження уваги на спільних потребах в інформації не завадить суб'єктові господарювання, що звітує, включити додаткову інформацію, яка є найбільш корисною для певної підмножини першорядних користувачів» [5, с. 43].

У п'ятому параграфі Концептуальних основ фінансової звітності зазначається, що першорядними користувачами фінансової звітності є саме інвестори.

Фінансові звіти загального призначення не можуть надати всю інформацію, необхідну нинішнім та потенційним інвесторам, позикодавцям та іншим кредиторам. Користувачам необхідно брати до уваги актуальну інформацію з інших джерел, наприклад загальні економічні умови та очікування, політичний клімат, прогнози галузі та компанії [5, с. 44].

В Концептуальній основі фінансової звітності 1999 року зазначалося, що першорядними користувачами фінансової звітності є інвестори. Пізніше постало питання щодо віднесення до цієї групи кредиторів та позичальників. В результаті цього у 2010 році було затверджено нову Концептуальну основу, в якій кредитори отримали звання першорядних користувачів.

У 2001 році Рада з міжнародних стандартів фінансової звітності дослідила потреби користувачів фінансової звітності. Результати цього дослідження такі: особливим інтересом користується прогностична інформація, наведена у звітах; чистий прибуток часто аналізується передусім, хоча він не входить в топ-3 показників для аналізу; високий інтерес користувачів до презентації руху грошових коштів прямим методом.

В іншому дослідженні інформаційних потреб стейкхолдерів малих і середніх господарюючих суб'єктів (Deaconu, Nistor & Popa, 2009) розглядаються листи від професійних асоціацій і Палати торгівлі та промисловості підприємств,

від європейських і міжнародних аудиторських фірм (наприклад, PWC, KPMG, EY).

Отже, залежно від групи користувачів інформаційні потреби зацікавлених сторін будуть такими: фінансисти, особливо банківські установи, потребують інформацію про спроможність господарюючого суб'єкта погашати заборгованість, а також про платоспроможність і ліквідність компанії задля ґрунтовного аналізу загального кредитного ризику; акціонерам необхідна інформація про фінансовий стан господарюючого суб'єкта та розподіл доходів; державні органи зацікавлені в інформації стосовно дотримання підприємством податкового законодавства; менеджерам буде цікава інформація, корисна в управлінні господарюючим суб'єктом [9, с. 67].

Отже, очевидно, що інформаційні потреби користувачів фінансової звітності можуть як збігатися, так і «конфліктувати». Проте регулюючими органами було здійснено спроби вирішити наявні конфлікти інтересів між користувачами фінансової звітності. Створення первинних користувачів означало спробу досягти компроміс між інформаційними потребами. Практика показує, що здебільшого пріоритетною потребою користувачів фінансової звітності є прогностична інформація, що ще раз говорить про необхідність та переваги переходу українських підприємств на міжнародні стандарти.

Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» фінансова звітність є звітністю, яка дає інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період [3].

Згідно з Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку фінансова звітність – це така фінансова звітність, яка має на меті задовольнити потреби користувачів, які не можуть вимагати від суб'єкта господарювання складення звітності з їхніми інформаційними потребами [6].

Зрозумілим та очевидним є той факт, що фінансова звітність є дуже важливим джерелом інформації, тому виникає необхідність охарактеризувати основні припущення, які необхідно враховувати під час підготовки фінансової звітності за МСФЗ.

Всі користувачі фінансових звітів повинні отримувати достовірну та повну інформацію про результати господарської діяльності в минулому, які здатні вплинути на прийняття управлінських рішень в майбутньому. Для цього потрібно так організувати ведення бухгалтерського обліку, щоб отримані з нього дані задовольняли всі вимоги, які висуваються до фінансових звітів.

МСФЗ розроблені відповідно до Концептуальної основи складання та подання фінансових звітів. Саме в цьому документі зазначені основні припущення як характеристики та обмеження, які необхідно врахувати під час підготовки фінансової звітності за МСФЗ. Концептуальна основа не є МСФЗ і не визначає стандарти для певних випадків оцінки або розкриття інформації.

Іноді виникають розбіжності між Концептуальною основою та вимогами МСФЗ. В разі наявності таких невідповідностей вимоги МСФЗ вважаються домінуючими. Загалом Концептуальна основа фінансової звітності охоплює низку важливих питань, таких як мета фінансових звітів, складених за вимогами МСФЗ; основні припущення; якісні характеристики, які визначають корисність інформації, що міститься у фінансових звітах; визначення елементів, з яких складаються фінансові звіти, а також способи їх визнання й оцінки; концепції капіталу та збереження капіталу.

Якісні характеристики фінансових звітів Міжнародна концептуальна основа характеризує як риси, притаманні звітам, завдяки яким інформація, викладена у фінансових звітах, стає корисною для користувачів і виділяє основоположні характеристики.

Під час ведення бухгалтерського обліку слід керуватися таким основним припущенням, як безперервність діяльності.

В деяких джерелах йдеться про припущення «нарахування доходів та витрат», проте МСФЗ 1 виділяє принцип, а не припущення. За принципом нарахування та відповідності доходів і витрат для того, щоб визначити фінансовий результат звітного періоду, необхідно зіставити доходи з витратами, які були здійснені для отримання цих доходів. При цьому в обліку та звітності доходи та витрати відображаються в момент їх виникнення незалежно від часу надходження і сплати грошей [6].

Отже, в таких умовах облік ведеться за звичайними правилами. Коли організація збирається ліквідуватися, в обліку та звітності будуть дотримані інші вимоги. Наприклад, у функціонуючого підприємства активи оцінюються переважно за історичною собівартістю, а у підприємства, яке збирається ліквідуватися, активи слід відображати в балансі за ціною чистої реалізації.

Основоположними характеристиками фінансової звітності є доречність, суттєвість, правдиве подання.

До пояснювальних характеристик відносять зіставність, можливість перевірки, вчасність та зрозумілість.

Характеристики інформації фінансової звітності регламентовані НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та Положенням «Про організацію бухгалтерського обліку та звітності в банках України».

Оскільки П(С)БО ґрунтується на МСБО, суттєвої різниці в підходах до визначення якісних характеристик фінансової звітності не буде.

До того ж передумовами зіставності є надання відповідної інформації попереднього періоду й розкриття інформації про облікову політику та її зміни. Затвердження та зміни облікової політики підприємства здійснюються за рішенням власника або уповноваженого органу (посадової особи).

Отже, після порівняння Концептуальної основи фінансової звітності з НП(С)БО 1 можна побачити, що вони між собою досить схожі, однак іс-

нують деякі відмінності. Перш за все НП(С)БО 1 не включає таку характеристику, як суттєвість. До того ж НП(С)БО не поділяє якісні характеристики на основоположні та пояснювальні. Ще однією відмінністю є те, що принцип безперервності діяльності за Концептуальною основою МСФЗ є основоположним, а в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» – пересічним серед десяти принципів ведення обліку та складання звітності.

Висновки. Отже, фінансова звітність підприємства – це основа інформаційного забезпечення для аналізу його фінансового стану. Фінансова звітність має бути доступною широкому колу користувачів. Саме для цього був розроблений набір документів, який регламентує правила складання фінансової звітності, необхідної зовнішнім користувачам для забезпечення порівнянності та зрозумілості звітів суб'єктів господарської діяльності різних країн світу.

Міжнародний досвід застосування стандартів фінансової звітності та переваги від їх застосування свідчать про невідкладну необхідність впровадження міжнародних стандартів в Україні. Проте нині існує низка проблем (технічні, організаційні та освітні), які перешкоджають ефективному та швидкому запровадженню міжнародних стандартів. Потрібно вдосконалити правову базу щодо зближення національних та міжнародних стандартів фінансової звітності.

Основними користувачами фінансової звітності є інвестори, кредитори, державні органи, постачальники, клієнти, співробітники, менеджери, рейтингові агентства, ЗМІ, громадськість, конкуренти. Очевидно, що їхні інформаційні потреби можуть збігатися або «конфліктувати». Проте регулюючими органами було здійснено спроби вирішити конфлікти інтересів між користувачами. Практика показує, що здебільшого пріоритетною потребою користувачів фінансової звітності є прогностична інформація, що ще раз говорить про необхідність та переваги переходу на міжнародні стандарти.

Після порівняння Концептуальної основи фінансової звітності з НП(С)БО 1 можна побачити, що вони між собою схожі, однак існують деякі відмінності. Перш за все НП(С)БО 1 не включає таку характеристику, як суттєвість. До того ж НП(С)БО не поділяє якісні характеристики на основоположні та пояснювальні. Ще однією відмінністю є те, що принцип безперервності діяльності за Концептуальною основою МСФЗ є основоположним, а в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» – пересічним серед десяти принципів ведення обліку та складання звітності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф.Ф. Ще раз про бухгалтерський облік як науку. Бухгалтерський облік і аудит. 2012. № 10. С. 20–29.
2. Войнарсіко М.П., Пономарьов Н.А., Замазій О.В. Міжнародні стандарти фінансової звітності та аудиту: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 488 с.

3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України № 996-XIV. Урядовий кур'єр. 1996. 1 вересня (з подальшими змінами).
4. Кірейцев Г.Г. Роль бухгалтера і аудитора у процесах мінімізації невизначеності як основи кризових явищ. Бухгалтерія в сільському господарстві. 2010. № 3. С. 33–35.
5. Концептуальна основа фінансової звітності, видана РМСБО у вересні 2010 року. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_009.
6. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 1997. Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 1998 (з подальшими змінами).
7. Пархоменко В.М. Финансовая отчетность по международным стандартам. Вестник налоговой службы Украины. 2012. № 11.
8. Kaplan Financial Knowledge Bank, Users of financial Statements. URL: <http://kfknowledgebank.kaplan.co.uk/KFKB/Wiki%20Pages/The%20Users%20of%20Financial%20Statements.aspx?mode=none>.
9. Lucian Ioan Sabau, Information needs of financial statement users – between harmony and conflicts. URL: http://fse.tibiscus.ro/anale/Lucrari2013/Lucrari_vol_XIX_2013_104.pdf.
10. The UK expert provider of essays // Users of accounting financial statements and their needs. URL: <http://www.ukessays.com/essays/management/accounting-financial-statements-and-their-needs-management-essay.php>.

REFERENCES:

1. Butynets F.F. (2012). Shche raz pro bukhhalterskyi oblik yak nauku [Once again about accounting as a science], Bukhhalterskyi oblik i audit, Kyiv, Ukraine.
2. Voynarskiiko M.P. (2010). Mizhnarodni standarty finansovoi zvitnosti ta audytu [International Financial Reporting and Auditing Standards], Tsentri uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.
3. The Verkhovna Rada of Ukraine (1999). The Law of Ukraine “On Accounting and Financial Reporting in Ukraine”, available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws> (accessed 12 June 2018).
4. Kireitsev H.H. (2010). “The role of an accountant and an auditor in the processes of minimizing uncertainty as the basis of crisis phenomena”, Bukhhalteriia v silskomu hospodarstvi, no. 3, p. 33–35.
5. Official site of The Verkhovna Rada of Ukraine (2018). “Conceptual basis of financial statements, issued by IASB in September 2010 p.”, available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_009 (accessed 12 June 2018).
6. The Verkhovna Rada of Ukraine (1998). The Law of Ukraine “International accounting standards”, available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws> (accessed 12 June 2018).
7. Parkhomenko V.M. (2012). “Financial reporting according to international standards”, Vestnyk nalohovoi sluzhby Ukrayny, vol. 11, p. 45–49.
8. Kaplan Financial Knowledge Bank, Users of financial Statements, available at: <http://kfknowledgebank.kaplan.co.uk/KFKB/Wiki%20Pages/The%20Users%20of%20Financial%20Statements.aspx?mode=none> (accessed 01 June 2018).
9. Lucian Ioan Sabau, Information needs of financial statement users – between harmony and conflicts, available at: http://fse.tibiscus.ro/anale/Lucrari2013/Lucrari_vol_XIX_2013_104.pdf, (accessed 01 June 2018).
10. The UK expert provider of essays, Users of accounting financial statements and their needs, available at: <http://www.ukessays.com/essays/management/accounting-financial-statements-and-their-needs-management-essay.php> (accessed 01 June 2018).

Havrylovskiy O.S.
*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Accounting and Audit,
Kyiv National Economic University named after V. Hetman*

Zarytska N.S.
*Candidate of Economic Sciences,
Assistant Lecturer at Department of International Accounting and Audit,
Kyiv National Economic University named after V. Hetman*

KEY ASSUMPTIONS AS CHARACTERISTICS AND LIMITATIONS THAT NEED TO BE TAKEN INTO ACCOUNT WHEN PREPARING IFRS FINANCIAL STATEMENTS

The international experience of applying financial reporting standards and the benefits of their application testify to the urgent need for the implementation of international standards in Ukraine. However, there are currently a number of problems that impede the effective and rapid implementation of international standards. It is necessary to improve the legal framework for convergence of national and international financial reporting standards.

Therefore, the purpose of the article is to reveal the main assumptions as characteristics and constraints that need to be taken into account when preparing the financial statements for IFRS.

Final financial accounting products are prepared in financial statements. The results of all operations of the financial and economic activity of the enterprise are reflected in them. Based on the analysis of these reports, we can draw conclusions about the financial condition of the enterprise. Forms of financial reporting, which are directly interested in users, include:

- 1) Statement of Financial Position. It discloses information about the status of assets, liabilities, and equity at the reporting date.
- 2) Profit & Loss Statement. Includes information about company revenue, costs, and profits generated by it over a period of time.
- 3) Statement of Changes in Equity. It shows changes that occur in the company's equity over a certain period of time.
- 4) Statement of Cash Flows. This report reflects cash flows by type of business (operational, investment and financial) at the enterprise.
- 5) Notes to the reports.

The information presented in all these financial statements has the value of the user's financial statements.

The main purpose of financial reporting is to provide users with information about the economic essence of an enterprise that is reliable and allows each user to make decisions with complete knowledge of the entity and its activities. That is why the financial statements should provide more complete information than the one containing the balance sheet, the profit and loss account, as well as the statement of changes in the equity structure, together with the related notes to the financial statements. These financial statements, compiled according to IFRS, differ from the financial statements of P (C) BO, that is, it gives more complete disclosure.

The information needs of users of financial reporting can either coincide or "conflict". However, regulatory authorities have attempted to resolve existing conflicts of interest between users of financial reporting. Creating primary users meant an attempt to reach a compromise between information needs. Practice shows that in most cases, the priority needs of users of financial reporting are prognostic information, which once again speaks about the necessity and advantages of transition of Ukrainian enterprises to international standards.

After comparing the Conceptual Basis of Financial Statements with NP (S) A 1, one can see that they are similar to each other, but there are some differences. First of all, NP (S) A 1 does not include such a characteristic as "materiality". In addition, NP (S) A does not share qualitative characteristics on the underlying and explanatory. Another difference is that the principle of continuity of activities under the Conceptual Framework of IFRS is fundamental and in the Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting" – an average principle among ten principles of accounting and reporting.

Consequently, the financial statements of an enterprise are the basis of information provision for the analysis of its financial condition. Financial reporting should be available to a wide range of users. It was for this purpose that a set of documents was developed that regulates the rules for compiling the financial statements required by external users to ensure the comparability and comprehensibility of reports of economic entities from different countries of the world.

УДК 336.012.64(477+100)

Ivannikova O.V.*Graduate Student of Department of Accounting and Auditing
Odessa National Economic University***Kereksha O.V.***Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor
Odessa National Economic University*

PECULIARITIES OF ACTIVITY AND DEVELOPMENT OF SMALL ENTERPRISES IN UKRAINE AND IN THE WORLD

ANNOTATION

The article provides a comparative analysis of the definition of a small business in Ukraine and other countries of the world. The basic legal principles of activity of small business subjects, their peculiarities of taxation are considered, the value of small enterprises in the market economy is assessed. The author also examines national and European lending and small business development programs. Measures that will promote the development of the national sector of small enterprises are proposed.

Key words: small business, tax rate, development, interest rate, amount of profit.

АНОТАЦІЯ

В статті проведено порівняльний аналіз визначення малого підприємства в Україні та інших країнах світу. Розглянуто основні правові засади діяльності суб'єктів малого бізнесу, особливості їх оподаткування, надано оцінку значення малих підприємств у ринковій економіці. Автором також розглянуто національні та європейські програми кредитування та розвитку малого бізнесу. Запропоновано заходи, що сприятимуть розвитку національного сектора малих підприємств.

Ключові слова: мале підприємство, ставка податку, розвиток, відсотки по кредитах, розмір прибутку.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен сравнительный анализ определения малого предприятия в Украине и других странах мира. Рассмотрены основные правовые принципы деятельности субъектов малого бизнеса, особенности их налогообложения, дана оценка значения малых предприятий в рыночной экономике. Автором также рассмотрены национальные и европейские программы кредитования и развития малого бизнеса. Предложены мероприятия, способствующие развитию национального сектора малых предприятий.

Ключевые слова: малое предприятие, ставка налога, развитие, проценты по кредитам, размер прибыли.

Formulation of the problem. Many laws regulating small business have been developed in Ukraine, but there is still no single approach to defining the concept of "small business". More than 90% of all enterprises are small in Ukraine and in the world but, in our country, there is a sharp issue of support for this particular sector of the economy.

Analysis of recent research and publications. The problem of state support for small businesses is researched in the scientific works of prominent Ukrainian scholars: Varnalij Z.S., Vasiltsiev T.S., Pokrykush T.G. [1], Polischuk O.V. [2] Modern Ukrainian scientists have studied the general characteristics of the functioning of small business in a transition economy. The question of the need to support this industry by the state apparatus is revealed. However, today the problem of small business support is complicated by the global financial and economic crisis.

The purpose of the article. To analyse the criteria for identifying small enterprises in Ukraine and other countries of the world. To identify features of taxation for small businesses. To study the experience of developed countries in supporting small business. To identify the main problems facing the development of this sector of the economy in Ukraine and propose ways to solve them.

The Basic legal documents that regulate the activity of enterprises are: the Commercial Code of Ukraine from 16.01.2003 № 436-IV, Law of Ukraine "On State Registration of Legal Entities and Physical Persons – Businessmen" from 15.05.2003 № 755-IV, the statute of enterprise, collective agreement.

The Commercial Code of Ukraine regulates the order of creation, registration, liquidation, and reorganization of enterprises; exposes general principles of management of an enterprise and self-government of labour team; examines the mechanism of formation and use of property of enterprises; determines types of economic and social activity of enterprises; fixes rights and responsibility in economic activity; regulates relationships with other firms and the state.

An enterprise is considered created and acquires rights for legal personality from the day of its registration. By separate types of activity, an enterprise can occupy only on the basis of the special permission (licenses). An enterprise operates on the basis of the statute.

According to p. 3 item 55 of the Commercial Code of Ukraine, small enterprises (not depending on the pattern of ownership) are enterprises and physical persons – businessmen who in a financial year have the following indicators: the middle-counted quantity of employees does not exceed 50 persons; the volume of gross receipt from realization of products (works, services) does not exceed 10 million euro after the average annual course of the National Bank of Ukraine. Microenterprises have up to 10 workers and profit in an equivalent no more than 2 million euro. Large are enterprises with a profit of over 50 million euro and over 250 person staff [3].

If to appeal to European classification, compatible determination of small enterprise will be not found. A basic criterion is a number of employees [2, p. 135].

In Israel, small- and medium-sized business is divided into a few categories. Small businessmen can retain up to 5 workers and have profit to 2 million shekels (480 thousand euro). Small business – to 20 workplaces and profit up to 10 million shekels (2,4 million euro), medium enterprises have up to 100 workplaces and to 100 million shekels profit. In Israel, priority is the amount of profit considered, for example, if an enterprise has more than 100 workers, but the volume of profit is less than 100 million shekels, it will be considered as a medium entity.

In some countries, the criterion of small enterprises, except the number of workers, is also the amount of profit. In Japan, the classification for large enterprises, small and medium depends on the brunch of the industry (Table 1) [4, p. 3].

To the category of medium enterprises in defensive industry, in building, on a transport, in connection, communal economy, production, belong legal independent companies with a number of employees to 300 persons or by the amount of the stated capital to 300 million yen (2,3 million euro), in the wholesale – to 100 persons or to 100 million yen capital (762,8 thousand euro) [4, p. 3], in service business – to 100 persons or to 50 million yen, in a retail business – to 50 persons or to 50 million yen of capital. Small enterprises are considered as firms with a number of employees to 20 persons in production branch, in other industries – to 5.

The International Organization for Economic Cooperation and Development uses quantity of employees as the main criterion of classification. On the basis of this criterion, it determines firms with a number of employees to 19 persons – as small, to 99 – as small, from 100 to 499 – as medium, from 500 persons – as large. A similar situation in relation to the quantitative criteria is observed in the USA. By Federal law about small business: small is a firm that has one or a few proprietors, with a number of employees of 500 persons or less, by the size of assets of up to 5 million dollars and by an annual income of to 2 million dollars. From data of Administration of small business, all enterprises, including enterprises of small business, depending on the quantity of the workers hired are divided into such groups: the micro business – 1-24 persons, small – 25-99, medium – 100-499 persons. So, in Great Britain,

by law about companies, a firm that has two out of three offered criteria is a small business entity: turnover not more than 2,3 million euro; assets are no more than 1,5 million euro; a middle quantity has no more than 50 persons [5].

Analysing the criteria of determination for small enterprises in the world practice, it is possible to make a summarizing conclusion that small enterprises are considered with the number of employees of 50-100 persons, including microenterprises up to 20 persons. An enterprise is unanimously considered as large if the number of stuff is over 500 persons.

The legislation of Ukraine gives wide rights in relation to the creation of small enterprises. As founders of them, there can be leasing, collective, joint ventures, cooperative stores, joint-stock companies and other enterprises and organizations, and also citizens, members of families, other persons.

Small enterprises are a widespread and effective form of doing business. They have many lines that cannot be inherent to the large enterprises. A small enterprise is capable of reacting faster on the state of affairs in the market and thus gives necessary flexibility to the market economy. This small business characteristic is gained by the special value in modern terms, when rapid individualization and differentiation of consumer demand, acceleration of scientific and technical progress, expansion of manifest of goods and services take place.

In addition, small business mobilizes the considerable financial and productive resources of the population (including labour and raw material) that in its absence would not be used. About possibilities of small business testifies the experience of the industrially developed countries. 90-95% of the entities and 40-60% of GDP are the share of small business here. A special role is played by a small enterprise in the branch of services and trade. For comparison: in Ukraine in 2016 small enterprises constituted 95% of the total number of the entities, it is more than 247 thousand subjects of managing (including the micro entities – 80.8%), and a part of goods which is sold by them constituted 18.9 and 5.8%. They created only 15% of GDP [6].

Substantially small business influences the formation of a competitive environment that is very

Table 1

Classification of small- and medium-sized enterprises in Japan

№	Business type	Medium-sized enterprises		Small-sized enterprises
		stated capital, million yen or less	number of employees	number of employees
1	Manufacturing industry and others	300	300	20
2	Wholesale trade industry	100	100	5
3	Service industry	100	50	5
4	Retail trade industry	50	50	5

important for our high-monopolized economy. A small enterprise is antimonopoly on its nature. It shows up in the different aspects of his functioning. From one side, because of a great number of functioning entities and their high dynamics, small business yields a fewer measure monopolizations, than large enterprises. On the other side, a small enterprise comes forward as a perceptible enough competitor that undermined monopolistic positions of large corporations. Exactly this quality of small business, by the way, played in the industrially developed countries an outstanding role in realizing, and in overcoming of peculiar to the big business tendency to monopolization and delaying of technical progress.

A large role of small business is in the realization of breakthroughs in many important directions of scientific and technical progress, first of all in industries of electronics, cybernetics, and informatics. In the USA, small business creates close to 50% of science and technology developments [2, p. 135]. It is difficult to overestimate the value of this business for our economy because of having, in particular, a necessity of cardinal structural alteration of the economy and wide development of conversion process.

Development of small business also comes forward as an effective factor that softens social tension and assists democratization of market relations, because it is a fundamental basis of forming of “middle class”, and easing of peculiar to the market economy tendency to social differentiation.

All properties of small enterprise, which are marked higher and other, testify convincingly that its development is a mighty factor of reformation of the economy: the creation of socially oriented market mechanism, overcoming of the present

crisis and providing of preconditions for economic growths. Certainly, speech goes not about some magic properties of small business. It gives an effect only in organic combination with middle and large enterprises.

In our opinion, Ukraine doesn't give enough attention to small business development yet. Today, clear conception and all-around reasonable program of development of this form of mñnage are not worked out actually. The system of financing and logistical support for becoming and development of small business is not ideal now. There are also many organizational questions of activity of microenterprises.

As already marked higher, for a small enterprise, a tax environment, in which it operates, is extraordinarily important. A firm can choose the system of taxation independently: general that envisages the payment of income tax at a rate of 18% or simplified, with payment of the united tax. Groups and rates of tax are considered in Table 2 [7].

Advantages of application of the united tax are the possibility of choice to be VAT payer or not (applying the general system, the entity in a mandatory manner becomes a VAT payer when the turnover reaches 1 million hryvnias), a simple system of determination of the object of taxation, simplified accounting. The simplified system allows justly optimizing the taxes for enterprises with a cost-effective business.

It should be noted that the maximal amount of profit that gives a right to apply the simplified system is a 5 million hryvnias that averages a 156 thousand euro only. By the definition of the Commercial Code, even micro enterprises can have an annual volume of profit of 2 million euro. Thus, possibilities of the simplified system

Table 2

Groups and criteria of accordance for the right to be on the simplified system of taxation in Ukraine in 2018

Groups	Amount of the hired workers	Maximum income per year, UAH	Business types	Rates of tax (% to the minimum wage as of January 1) or % of income)
1 (physical persons-businessmen)	without the hired workers	300 000	retail sale of goods from trading places in the markets, provision of household services to the individuals	1%–10% of the subsistence minimum (176,20 UAH)
2 (physical persons-businessmen)	at the same time, does not exceed 10 persons	1 500 000	provision of services, incl. household, united tax payers and/or individuals; – production and /or sale of goods; – restaurant business	2%–20% of minimum wage (744,60 UAH)
3 (physical persons-businessmen and legal entities)	not limited	5 000 000	All business types	a) 3% of the income in the case of VAT is also payed; b) 5% of income if VAT is included in the single tax
4 (legal entities agricultural producers)	not limited	not limited	the share of agricultural commodity production in the previous tax (reporting) year is equal to or exceeds 75 percent;	from 0.19 to 6.33% of the monetary value of land appropriate type of land

even for microenterprises are considerably limited to the maximum size of profit.

At the same time, the tax burden in Ukraine cannot be named the highest. In 2017, Ukraine took the 43rd place in the rating of "Paying Taxes 2018" that is created by the World Bank and consulting company "PwC". In 2012, our country herein occupied the 181st place in rating; it is possible to assert that takes place considerable progress. According to the research, the average tax burden on business in Ukraine was 37.8%, while in the European Union – 40.5% [8].

Why do domestic small businesses lag behind in their performance from European ones? In our opinion, the main reason is lack of state financial support, which should be aimed at stimulating business activity, expansion of production volumes.

Support for the development of the small business from the side of the state comes true in two ways: financial help in forming of primary capital for the creation of small enterprises and providing of favourable terms for the development of operating of small enterprises. Financial support for small businesses in Ukraine can be divided into two main directions: direct and indirect.

Direct support comes true through such forms: grant of subsidies, subventions, formation of state funds, creation of specialized financial institutions.

Subsidies are financial assistance from the state at the expense of the budget for financing capital expenditures, which are necessary for the development of the state economy but are not profitable for the enterprise.

Subventions – financial assistance of the state to local authorities for the financing of specific objects. Must be returned in case of inappropriate use.

The financial support of small business support programs is carried out at the expense of state and local budgets, extrabudgetary funds, including funds received from privatization of state property and other sources of financing, private and foreign investments. It is envisaged that public authorities and local self-government can allocate funds for support of small business in the amount of not less than 0.5% of annual revenues of corresponding budgets.

Another direction of state financial support for the development of entrepreneurship is indirect. It is gradually replacing the levers of direct administrative influence. The main forms of state financial support for entrepreneurship include: tax discounts (or full tax exemptions); tax privileges; accelerated depreciation; discounts on research work; discounts on expenses that related to training for entrepreneurship and others.

These forms of state support are used in Ukraine to varying degrees. One of the last legislative acts in this area is the Law of Ukraine "On Development and State Support to Small and Medium Enterprises in Ukraine" No. 4618-17 dated March 22, 2003 [9].

The law proclaimed the main directions of state policy in the field of small and medium enterprises in Ukraine:

a) improvement and simplification of the accounting procedure for tax purposes;

b) introduction of a simplified system of taxation, accounting, and reporting for small business entities that meet the criteria set forth in tax legislation;

c) involvement of small businesses in the implementation of scientific and technical and socio-economic programs, the supply of products (works, services) for state and regional needs;

d) providing financial state support to small and medium enterprises through the introduction of state lending programs, provision of guarantees for obtaining loans, partial compensation of interest rates on loans, etc.;

e) facilitating the simplification of permitting procedures and procedures for the implementation of state supervision (control), obtaining permit documents for small- and medium-sized enterprises and shortening the term of such procedures;

f) organization of training, retraining and professional development of personnel for small and medium enterprises;

g) introduction of mechanisms for promoting and encouraging the use of advanced technologies in the production of small- and medium-sized enterprises.

But what do small business owners face in real life? The complexity of obtaining permits and licenses, lack of sufficient information support, lack of financial support from the state. Among the positive changes in recent years, we can mention the simplification of the business registration procedure and the development of a system of free submission of tax reports – the Electronic Taxpayer Service.

Our country has joined several international programs that provide business development grants; one of them is the COSME European Union financing program, with a budget of €2.3 billion for all member countries. In 2017, 117 million euros were allocated to Ukraine under this program. Most of these funds are planned to be spent on training Ukrainian entrepreneurs and on communication between Ukrainian business and the EU.

Ukraine has also become a member of the European Commission's "Horizon 2020" program, which mainly deals with the support of academics and business in the field of innovation.

Extremely important conditions for the development of small business are available loans. The interest rates that Ukrainian entrepreneurs are forced to pay for using credit funds is very high – 20-25%. For comparison – in Poland, the percentage for using the loan is 0.5% and it is free for the first year. Now in Poland, the state bank provides 60% of all loans to small and medium businesses. Available loans are for US businesses; the Small Business Administration (SBA)

plays an important role here, which has been promoting business development for over 60 years and providing financial and advisory support to businesses. The organization also acts as the company's guarantor to creditors and lends up to \$2 million on its own. The average interest rate on a loan is 2-4%.

High-interest rates are not the only obstacle to obtaining a loan for small businesses. Banks do not see the prospect of cooperating with such entities, preferring large corporations. Therefore, small businesses often simply do not have an opportunity to get a loan, even at high-interest rates, over the lack of collateral or other restrictions set by the bank. For example, some banks lend credit only to companies, which doing business more than 2 years.

Therefore, in our opinion, the issue of available loans for entrepreneurs should be reviewed in detail by the state. Currently, in the issue of lending, there is no general state position regarding the compensation of the cost of credit rates. We believe that Ukraine needs a proper program of insurance and hedging risks for small and medium businesses. For successful lending, the government needs the political will of the government and the support of the National Bank of Ukraine.

Conclusions. Small business is a powerful driving force for the development of a market economy. Its role is extremely important in creating a competitive environment, eliminating disparities in certain commodity markets, it contributes to creating additional workplaces and reducing unemployment, takes on a significant part in intensifying investment processes, rapid saturation of markets with goods and services, and innovative technologies; it is more flexible and more adapted to abrupt changes in the environment.

The study analysed the criteria for identifying small enterprises in Ukraine and other countries of the world, such as the USA, Japan, Israel, EU countries, and it was determined that the main criterion is the number of employed workers – 50-100 people. Unlike most countries, in Ukraine, the maximum amount of income is set to 10 million euro, which significantly limits the possibility of applying a simplified system of taxation to small business entities. The maximum amount of income, which gives a chance to be a payer of a single tax (with the exception of enterprises – agricultural producers) is only 5 million UAH, which is only 156 thousand EUR. Therefore, the possibility of optimizing the tax burden for small businesses is very limited.

Nevertheless, according to a World Bank study in 2017, the average tax burden on business in Ukraine was 37.8%, while in the European Union it was 40.5%. However, the economic efficiency of the activities of small business entities in Ukraine is relatively low compared to developed countries. Only 15% of the GDP is brought by domestic small businesses, while in EU it is 30-60%.

We identified a number of key factors that hinder the development of small business in our country: insufficient support from the state, rather tight tax legislation, hard-to-reach loans at high-interest rates.

The main ways of overcoming the above problems are offered:

a) deepening cooperation with international organizations that grant grants for small business development;

b) reduction of tax pressure on small enterprises;

c) the introduction of a grace period in the first year after creating enterprise, the application of minimum tax rates;

d) development of a program of insurance and hedging of risks of small and medium business;

e) reduction of interest rates on loans, especially for enterprises engaged in production;

e) complete and comprehensive information provision for business owners;

g) study of the international positive experience of the state policy of support for small business.

These steps, in our opinion, will help make the activities of small businesses more productive and contribute to the establishment of a market economy in general.

BIBLIOGRAPHIC LIST:

1. Varnalij Z.S., Vasiltssev T.S., Pokrykush T.G. Priorities for improvement state policy of development of small enterprises in Ukraine. *Strategic Priorities*, Issue 2(31), 2014. P. 49-54.
2. Polishchuk O.V., Vasilevsky V.O. Taxation of small business in the leading countries of the world. *Scientific Herald of Kherson State University*, Issue 7. 2014. P. 133-136.
3. The Commercial Code of Ukraine of 16.01.2003 [Electronic resource]. – URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (date of treatment: 12.05.2018).
4. White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan (outline). Research Office, Small and Medium Enterprise Agency. 2016, 23 p.
5. International Organization of economic collaboration and development [site]. URL: <https://data.oecd.org/> (date of treatment: 14.05.2018).
6. The State Statistical Service of Ukraine [site]. [Electronic resource]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (date of treatment: 17.05.2018).
7. The Tax Code of Ukraine dated 02.12.2010 [Electronic resource]. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (date of treatment: 12.05.2018).
8. Paying Taxes 2018 [Electronic resource]. URL: https://www.pwc.com/gx/en/payingtaxes/pdf/pwc_paying_taxes_2018_full_report.pdf (date of treatment: 22.05.2018).
9. Law of Ukraine "On Development and State Support to Small and Medium Enterprises in Ukraine" No. 4618-17 dated March 22, 2003 [Electronic resource]. URL: zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17 (date of treatment: 15.05.2018).

REFERENCES

1. Varnalij Z.S., Vasiltssev T.S., Pokrykush T.G. (2014). *Priorytety vdoskonalennja derzavnoji polityky rozvytku maloho pidpryjemnytva v Ukraini*.

2. [Priorities for improvement state policy of development of small enterprises in Ukraine]. Strategic Priorities, vol. 2, no 31, p. 49-54.
3. Polishchuk O.V., Vasilevsky V.O. (2014). Opodatkuvannya maloho biznesu u providnykh krainakh svitu. [Taxation of small business in the leading countries of the world]. Scientific Herald of Kherson State University, vol. 7, p. 133–136.
4. Hospodarskyi kodeks Ukrainy (2003). [The Commercial Code of Ukraine] [Electronic resource]. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (date of treatment: 12.05.2018).
5. White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan (outline). Research Office, Small and Medium Enterprise Agency. 2016, 23 p.
6. International Organization of economic collaboration and development [site]. URL: <https://data.oecd.org/> (date of treatment: 14.05.2018).
7. Derzhavna statystychna sluzhba Ukrainy. [The State Statistical Service of Ukraine] [Electronic resource]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (date of treatment: 17.05.2018).
8. Podatkovyi kodeks Ukrainy (2010). [The Tax Code of Ukraine] [Electronic resource]. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (date of treatment: 12.05.2018).
9. Paying Taxes 2018 [Electronic resource]. URL: https://www.pwc.com/gx/en/payingtaxes/pdf/pwc_paying_taxes_2018_full_report.pdf (date of treatment: 22.05.2018).
10. Zakon Ukrainy «Pro rozvytok ta derzhavnu pidtryмку maloho i serednoho pidpriemnytstva v Ukraini» № 4618-17. (2003). [Law of Ukraine "On Development and State Support to Small and Medium Enterprises in Ukraine" No. 4618-17 dated March 22, 2003] [Electronic resource]. URL: zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17 (date of treatment: 15.05.2018).

Ivannikova O.V.

*Graduate Student of Department of Accounting and Auditing
Odessa National Economic University*

Kereksha O.V.

*Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor
Odessa National Economic University*

PECULIARITIES OF ACTIVITY AND DEVELOPMENT OF SMALL ENTERPRISES IN UKRAINE AND IN THE WORLD

Small business is very important part of the market economy.

According to the Commercial Code of Ukraine, small enterprises are enterprises and physical persons-businessmen, which in a financial year have next indicators: the middle-counted quantity of workers does not exceed 50 persons; the volume of gross receipt from the realization of products (works, services) does not exceed 10 million euro. Microenterprises have up to 10 workers and profit in an equivalent of not more than 2 million euro. Large are enterprises with a profit of over 50 million euros and a number of employees of over 250 persons.

Analysing the criteria of determination for small enterprises in world practice, it is possible to do a summarizing conclusion that small enterprises are considered with a number of employees of 50-100 persons, including microenterprises are up to 20 persons. An enterprise is unanimously considered as large if the number of workers is over 500 persons.

In Ukraine in 2016 small enterprises constituted 95% of the total number of the entities but they created only 15% of GDP. In Europe and the USA, small business creates 40-60% of GDP. At the same time, according to the research of World Bank and consulting company "PwC", the average tax burden on business in Ukraine was 37.8%, while in the European Union – 40.5%

Why do domestic small businesses lag behind in their performance from European ones? In our opinion, the main reason is lack of state financial support, which should be aimed at stimulating business activity, expansion of production volumes.

The main ways of overcoming these problems are offered:

- a) deepening cooperation with international organizations that provide grants for small business development;
- b) reduction of tax pressure on small enterprises;
- c) the introduction of a grace period in the first year after creating an enterprise, the application of minimum tax rates;
- d) development of a program of insurance and hedging of risks of small and medium business;
- e) reduction of interest rates on loans, especially for enterprises engaged in production;
- e) complete and comprehensive information provision for business owners;
- g) study of the international positive experience of the state policy of support for small business.

УДК 657(470+571)

Маначинська Ю.А.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

КОНЦЕПЦІЯ АКТУАРНОГО ОБЛІКУ КРИЗЬ ПРИЗМУ 3D-РАХУНКІВ СИЛИ (F)

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито необхідність впровадження 3D-рахунків у систему актуарного бухгалтерського обліку. Запропоновано їх специфічну будову в інноваційному 3D-форматі. Назріла потреба відкрити окремий клас «Актуарні 3D-рахунки» в діючому Плані рахунків бухгалтерського обліку, активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Важливе місце відведено просторовій фіксації облікової інформації на 3D-рахунках сили в системі актуарного обліку, описано їх зміст та призначення, які зумовлені об'єктами актуарного обліку, що обліковуються, а також завданнями актуарного бухгалтерського обліку. Зроблено акцент на тому, що актуарний рахунок – це два T-рахунки в 3D-проекції. Доведено, що 3D-рахунки сили містять у своїй будові третю частину «експект» (від лат. «expectandum» – «очікую»).

Ключові слова: 3D-рахунки, актуарний облік, клас рахунків, актуарні рахунки, будова рахунку, концепція.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта необходимость внедрения 3D-счетов в систему актуарного бухгалтерского учета. Предложено их специфическое строение в инновационном 3D-формате. Назрела необходимость открыть отдельный класс «Актуарные 3D-счета» в действующем Плане счетов бухгалтерского учета, активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций. Важное место отведено пространственной фиксации учетной информации на 3D-счетах силы в системе актуарного учета, описано их содержание и назначение, обусловленное объектами актуарного учета, которые учитываются, а также задачами актуарного бухгалтерского учета. Сделан акцент на том, что актуарный счет – это два T-счета в 3D-проекции. Доказывается, что 3D-счета силы (F) содержат в своем строении третью часть «экспект» (от лат. «expectandum» – «ожидая»).

Ключевые слова: 3D-счета, актуарный учет, класс счетов, актуарные счета, строение счета, концепция.

ANNOTATION

In the article is disclosed the necessity of introduction 3D-accounts at the system of actuarial accounting. The author proposed to create their specific structure at an innovative 3D-format. There is a need to open a separate class "Actuarial 3D-accounts" at the current Plan of Accounts, assets, capital, liabilities and business operations of enterprises and organizations. The author focused on the spatial fixation of accounting information on the 3D-force accounts at the system of actuarial accounting, it is describes their content and purpose, which are determined by the objects of actuarial accounting and by the tasks of actuarial accounting. The author placed emphasis on the fact that actuarial accounts contain in its structure two T-accounts in a 3D-projection. We have an urgent that the 3D-force accounts contain in its structure the third part "expect" (from Latin "expectandum" – I expect).

Key words: 3D-accounts, actuarial accounting, class of accounts, actuarial accounts, account structure, concept.

Постановка проблеми. В сучасному світі досить звичним явищем стала багатовимірна інтерпретація будови різноманітних об'єктів та процесів у 3D, 4D, 5D ... n-D форматах. Проте саме до традиційної системи бухгалтерського об-

ліку, а також для концепції актуарного обліку загалом такі підходи взагалі не застосовувалися. Це, на нашу думку, стримує позитивні зрушення в цій галузі. Оскільки інноваційні перетворення полонили практично всі сфери суспільного життя та економічного простору, ми вже практично не можемо уявити своє існування без 3D-формату, який став для суспільства досить звичним явищем. Не винятком є й сучасна облікова концепція, яка потребує кардинального інноваційного переосмислення в рамках багатовимірного сприйняття відповідних господарських фактів та процесів, які відбуваються на підприємстві. Запропонована нами просторова інтерпретація будови бухгалтерських рахунків в 3D, 4D, 5D-форматах взагалі не розглядалася на вітчизняній науковій ниві. Саме її детальне та всебічне обґрунтування, а в подальшому і практичне впровадження допоможе сприйняттю працівниками облікового апарату системи бухгалтерського обліку в 4-му вимірі, тобто 3D + час (t). Це забезпечить свого роду інтуїтивне передбачення перспектив зміни економічного потенціалу бізнесу в просторовій інтерпретації, що слугуватиме допоміжним інструментом в ході управління господарською діяльністю.

Зарубіжний науковець А. Котлін в ході дослідження поняття «четвертий вимір» стверджує, що поточний етап еволюції людства характеризується відсутністю у більшості людей здатності до сприйняття 4D-всесвіту, а також нерозвиненістю більш досконалого, ніж інтелект, аспекту свідомості, а саме інтуїції [2]. Тобто, на нашу думку, інноваційна актуарна концепція обліку на базі 3D-рахунків сприятиме наочній інтерпретації перспективних змін господарських засобів та джерел їх утворення крізь призму бухгалтерських рахунків, що забезпечить подолання проблеми недалекоглядності системи бухгалтерського обліку, а також доповнить фактичну констатацію фактів минулих подій прогнозною оцінкою змін економічної вартості бізнесу в n-вимірному світі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретико-методичних основ актуарної концепції бухгалтерського обліку присвячений науковий доробок В.Б. Івашкевича, М.І. Кутера, А.О. Лаговської, Дж. Мартіна, С.Г. Пенмана, Дж. Петті, Ж. Рішара, Я.В. Соколова, Б. Стюарта, А.І. Шигаєва та інших вітчизняних та зарубіжних вчених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте варто відзначити, що ніхто з науковців не застосовував багатовимірної просторової інтерпретації як під час побудови традиційних бухгалтерських рахунків, так і для актуарних рахунків у системі актуарного обліку. В наукових напрацюваннях зарубіжних дослідників А.І. Шигаєва, В.Б. Івашкевича [8] присутній цікавий підхід до обґрунтування специфіки «бінарних» рахунків для системи актуарного обліку (бінарний (англ. “binary”) – подвійний, двоїстий, той, що складається з двох частин) [6]. А просторова інтерпретація рахунків актуарного обліку в 3D-форматі взагалі не розглядалася, що викликало необхідність проведення досліджень саме в цьому напрямі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження концепції актуарного обліку крізь призму 3D-рахунків сили (F); обґрунтування їх будови по відношенню до Актуарного балансу (Звіту про фінансовий стан) та внесення відповідних пропозицій щодо відкриття окремого класу рахунків «Актуарні 3D-рахунки» в діючому Плані рахунків бухгалтерського обліку, активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «концепція» (лат. “conceptio” – «розуміння») трактується як система поглядів на те або інше розуміння явищ і процесів; єдиний, визначальний задум [6]. Відповідно, концепція актуарного обліку визначає основи його побудови в умовах динамічного економічного се-

редовища не лише нашої вітчизни, але й інших країн, а також виступає фундаментом системи законодавчого забезпечення актуарного обліку за інвестиційної активності на фінансових ринках. Варто відзначити, що досі жоден з науковців не акцентував увагу на багатовимірності як актуарного, так і традиційного облікового простору, а також на потенційній та нагальній необхідності розробки пріоритетної нової 5D-парадигми актуарного обліку на основі актуарних 3D-рахунків сили.

Простір – це те, що акумулює точки та середовище. Відповідно, точка – це найменший неподільний на частини елемент простору. Відповідно, вимірність точки визначає вимірність простору. Вимірність – це число можливих для цього простору напрямів руху [4].




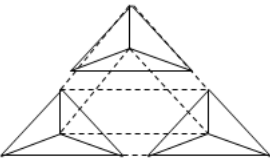
Найбільш, на нашу думку, зрозуміло доступну графічну ілюстрацію просторової інтерпретації n -вимірності простору представлено в табл. 1.

З табл. 1 випливає, що 3D-простір має графічну інтерпретацію у формі «точки об'єму», проте особливість полягає в тому, що час (t) – це не четверта координата четвертого виміру. Час – це 5-й вимір ($5D = 4D + \text{час } (t)$). Оскільки ми живемо у четвертому просторі, то бачимо його проекцію, тому оперуємо лише трьома координатами в просторі ($x; y; z$) [4].

3D-простір – це свого роду геометрична модель матеріального світу. Тривимірний простір характеризується трьома однорідними вимірами, які мають висоту, ширину та довжину. Іншими словами, 3D-простір описується трьома ортогональними векторами.

Таблиця 1

Просторова інтерпретація n -вимірності простору [4]

№	Графічна інтерпретація простору	Вимірність простору
1	. – точка на площині	0
2	— – відрізок на площині	1
3	 – площина	2
4	 – точка об'єму	3
5	 – відрізок часу (час) (t)	4 (4-й вимір простору)
6		5
7	Тощо	$n, n = \infty$

Евклідовий простір – це простір, властивості якого можна описати за допомогою аксіом евклідової геометрії. Тобто береться до уваги, що простір має вимірність, яка дорівнює 3. Рух евклідового простору – це перетворення, які зберігають метрику (ізометри). Прикладом руху є паралельне перенесення на вектор v , який переводить точку p в точку $p + v$. Неважно побачити, що будь-який рух є композицією паралельного перенесення та перетворення, що зберігає нерухомою одну точку. Під час вибору нерухомої точки як початку координат будь-який такий рух можна розглядати як ортогональне перетворення. Ортогональне перетворення n -вимірного евклідового простору утворює групу матриць $n \times n$, які задовольняють умову $Q^T Q = E$, де Q^T – транспортна матриця, а E – одинична матриця [6].

А. Котлін [2] визначає поняття «вимірність» як безпосередню кількість допустимих для відповідного простору напрямів руху, наприклад для $D = 3$ це вперед \leftrightarrow назад; вліво \leftrightarrow вправо, вгору \leftrightarrow вниз.

Вільна економічна енциклопедія «Вікіпедія» трактує термін «вимірність» (англ. “dimension”) як певну кількість незалежних один від одного параметрів, що потрібні для безпосередньо опису стану об’єкта, або ж як загальну кількість ступенів системи, яка має абстрактний вираз форми [6].

Наочними прикладами евклідового простору можуть бути такі простори:

- E^1 – вимірність 1 (відрізок на площині);
- E^2 – вимірність 2 (евклідова площина);
- E^3 – вимірність 3 (евклідовий тривимірний простір) [6].

Якщо інтерпретувати зазначений підхід до будови запропонованих нами інноваційних 3D-рахунків сили (F , з англ. “force”) в системі актуарного бухгалтерського обліку, то 3-й вимір для традиційного Т-рахунку в 3D-форматі – це 3, тобто незалежні виміри для опису стану об’єкта актуарного обліку, які утворюються на перетині двох Т-рахунків, один з яких акумулює традиційну форму, а також складається з таких частин, як «дебет» (Дт) та «кредит» (Кт), інший набуває перспективного формату, а також складається з такої частини, як «експект», що може набувати позитивної або ж негативної перспективної тенденції зміни («+» та «-»). Остання 3-я частина 3D-рахунку, що має назву «експект» (від лат. “expectandum” – «очікую»), відображає прогностичні тенденції зміни вартості об’єктів актуарного обліку. Ліва частина 3D-рахунку в межах осі «експект» відображає перспективу зменшення суми (-), а права – збільшення.

Більш детально аспекти будови 3D-рахунків в системі актуарного обліку нами були розглянуті у попередніх дослідженнях, що були оприлюднені на XIII міжнародній науково-практичній конференції в Болгарії (м. Софія) “Achievement of high school – 2017”.

В системі актуарного обліку, як і в традиційній обліковій системі, безперервний стратегічний контроль за перспективами зміни

економічного потенціалу бізнесу крізь призму актуарного обліку повинен досягатися за допомогою актуарних 3D-рахунків сили (F), тобто в n -вимірному просторі.

Досі поняття n -вимірності простору застосовувалося в різних галузях науки, проте сферу бухгалтерського обліку обходило стороною. Ми пропонуємо застосувати n -вимірний підхід до просторової інтерпретації перспективної зміни майнового потенціалу бізнесу на рахунках бухгалтерського обліку в 3D-просторі. Пропонуємо трактувати актуарні 3D-рахунки як засіб формування та зберігання облікової інформації із системи актуарного бухгалтерського обліку, яка необхідна для складання актуарної фінансової звітності та прийняття перспективних управлінських рішень за умов інвестиційної активності на ринку капіталу (рис. 1).

В аналітичній геометрії кожна точка тривимірного простору описується як набір з трьох величин (координат). При цьому визначаються три взаємно-перпендикулярні осі, які пересікаються на початку координат. Розміщення точки задається відносно цих трьох осей визначеними впорядкованими трьома числами. Кожне з цих трьох чисел визначає відстань від початку відліку до точки вздовж відповідної осі, що дорівнює відстані від точки до площини, яка сформована іншими двома осями [6].

За структурою та призначенням запропоновані нами актуарні 3D-рахунки сили (F), на нашу думку, доцільно відносити до регулюючих рахунків.

Оскільки саме регулюючі актуарні 3D-рахунки призначені для уточнення (визначення) перспективної оцінки операційних та фінансових активів, операційних та фінансових зобов’язань і капіталу суб’єкта господарювання, інформація про які акумулюється на рахунках 1–9 класів Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов’язань і господарських операцій підприємств і організацій [1], необхідно відкрити клас 10 «Актуарні 3D-рахунки» в діючому Плані рахунків [1].

На нашу думку, 3D-рахунки варто відносити до контрарних рахунків, тобто рахунків актуарного обліку, показники яких використовуються для надання перспективної оцінки об’єктів актуарного обліку, які відображені на традиційних Т-рахунках. В системі актуарного обліку, на відміну традиційного підходу, це регулювання здійснюється з метою визначення перспективної вартості об’єкта актуарного обліку, що регулюється.

У вітчизняній обліковій практиці регулюючі рахунки застосовуються для оцінювання господарських засобів та визначення дійсного розміру джерел їх формування. Розрізняють такі види зазначених рахунків, як контрарні, доповнюючі та контрарно-дповнюючі.

Актуарні 3D-рахунки пропонуємо відносити до контрарно-дповнюючих, оскільки вони поєднують ознаки як контрарних (що застосовуються для зменшення оцінки актуарних

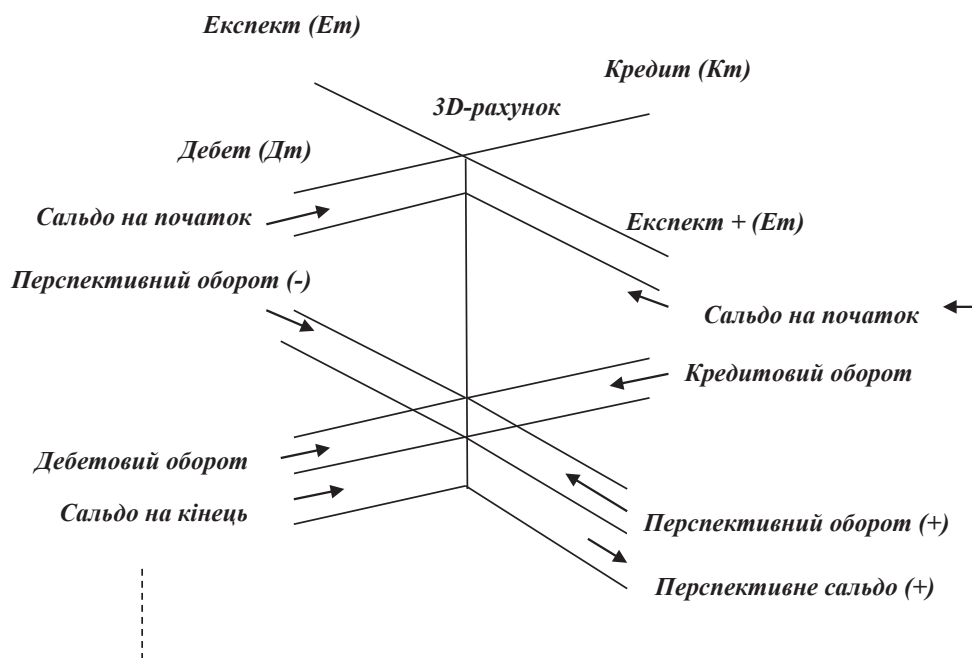


Рис. 1. Будова 3D-рахунку в системі актуарного обліку

об'єктів обліку, а за своєю будовою є протилежними до рахунків, які вони зменшують, тобто є контрактивними (КА), тобто самі є пасивними, а також контрпасивними (КП), тобто самі є активними), так і доповнюючих рахунків (що використовуються для збільшення оцінки вартості актуарних об'єктів, відповідно, за будовою такі рахунки є протилежними до рахунків, які вони зменшують).

КАА (контрактивні актуарні рахунки) 3D-рахунки призначені для регулювання оцінки окремих основних активних рахунків, тому самі є пасивними. За кредитом відображається збільшення сум, які підлягають вирахуванню із залишку основного активного рахунку, а за дебетом – зменшення. Сальдо такого рахунку відображає інформацію про остаточну суму, що підлягає вирахуванню із залишку основного активного рахунку. Для контрпасивних актуарних рахунків (КПА) характерними є зворотні тенденції.

3D-рахунки слід визначати, як контрарно-доповнюючі, оскільки на них відображається перспективна вартісна оцінка об'єктів актуарного обліку, яка може мати тенденцію як до збільшення, так і до зменшення у прогностичному періоді. Тобто вони є контрарно-доповнюючими до основних Т-рахунків.

Рахунки в системі актуарного обліку безпосередньо пов'язані з актуарним балансом (Актуарним звітом про фінансовий стан).

З огляду на концептуальну форму Актуарного балансу (Актуарного звіту про фінансовий стан), що складається з таких частин, як чисті операційні активи (ліва частина) та чисті фінансові зобов'язання; власний капітал (права частина), 3D-рахунки варто відкрити саме до таких об'єктів актуарного обліку:

- операційні активи (ОА);

- операційні зобов'язання (ОЗ);
- фінансові зобов'язання (ФЗ);
- фінансові активи (ФА);
- власний капітал (ВК).

Більш детально специфіка поглиблення інформації із системи актуарного обліку на 3D-рахунках в розрізі субрахунків була нами розкрита в попередніх дослідженнях.

По відношенню до Актуарного балансу (Актуарного звіту про фінансовий стан) розрізняють три види 3D-рахунків:

- активні (контрпасивні);
- пасивні (контрактивні);
- активно-пасивні (контрарно-доповнюючі).

Активно-пасивні рахунки за своєю природою поєднують ознаки активних та пасивних рахунків, тобто сформоване сальдо на кінець періоду за такими рахунками може бути як дебетовим, так і кредитовим.

Аналогічно до традиційної системи бухгалтерського обліку в системі актуарного обліку між актуарними 3D-рахунками сили та Актуарним звітом про фінансовий стан характерним є тісний взаємозв'язок:

- кожній статті Актуарного звіту про фінансовий стан відповідає окремий актуарний 3D-рахунок, окрім випадків, коли окремі статті узагальнюють облікову інформацію з кількох 3D-рахунків;

- 3D-рахунки класифікуються на контрактивні (пасивні) та контрпасивні (активні) аналогічно до статей Актуарного балансу (Звіту про фінансовий стан);

- суми залишків за всіма активними рахунками дорівнюють залишку активу Актуарного балансу (Звіту про фінансовий стан), а за всіма пасивними рахунками – пасиву Актуарного балансу (Звіту про фінансовий стан);

– Актуарний баланс складається на основі облікової інформації з актуарних 3D-рахунків, а 3D-рахунки відкривають на основі даних Актуарного балансу.

Висновки. За результатами проведеного дослідження концепції актуарного обліку крізь призму 3D-рахунків сили (F) варто зазначити, що 3D-рахунки слід відносити до контрарних рахунків, які є додатковими, допоміжними рахунками в системі актуарного бухгалтерського обліку, а також використовуються для коригування показників, уточнення оцінки операційних і фінансових активів та зобов'язань, що відображаються в основних рахунках. Контрарні актуарні рахунки слід поділяти на контрактивні актуарні рахунки (КАА) та контрпассивні актуарні рахунки (КПА). На нашу думку, актуарні 3D-рахунки сили (F) варто відносити до контрарно-доповнюючих рахунків, тобто рахунків актуарного обліку, показники яких використовуються для надання перспективної оцінки (вартості) об'єктів актуарного обліку, які відображені на традиційних Т-рахунках. Для акумулювання облікової інформації із системи актуарного обліку пропонуємо передбачити відкриття 10-го класу рахунків в Плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій з однойменною назвою «Актуарні 3D-рахунки». Останнє окреслює перспективи подальших розвідок в рамках вибраної проблематики, а саме щодо розкриття основних аспектів детального обґрунтування структури синтетичних рахунків та субрахунків актуарного обліку, а також їх використання для підвищення ефективності управління вітчизняними суб'єктами господарювання крізь призму просторової інтерпретації господарської діяльності в багатовимірному форматі актуарної облікової концепції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та Інструкції про його застосу-

вання: Наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291; за станом на 8 лютого 2014 р. № 48. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99>.

2. Котлин А. Эфир. Четвертое измерение. URL: http://akotlin.com/index.php?sec=1&lnk=6_01.
3. Котлин А. Как понять четырехмерное пространство? URL: http://www.akotlin.com/index.php?lnk=3_11&sec=1.
4. Простое объяснение 4-, 5- и 6-мерного пространства. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=q7cjFt9cV5o>.
5. Словopedia: економічна енциклопедія. URL: <http://slovopedia.org.ua/38/53402/380888.html>.
6. Вікіпедія: вільна енциклопедія. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki>.
7. Голден Л. Финансовая отчетность в 3D. Москва: СУПЕР Издательство, 2016. 237 с.
8. Шигаев А.И. Актуарный учет и использование его данных для управления / под ред. В.Б. Ивашкевича. Москва: Магистр; ИНФРА-М, 2011. 224 с.

REFERENCES:

1. About Plan of Accounts of assets, capital, commitments and business operations of enterprises and organizations and instructions on its application, Resolution of the Ministry of Finance of Ukraine, 30.11.1999, No 291. Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99> (Accessed 15 June 2018) (in Ukrainian).
2. Kotlin A. (2014). The Ether. Fourth dimension. Available at: http://akotlin.com/index.php?sec=1&lnk=6_01 (Accessed 09 June 2018) (in Russian).
3. Kotlin A. (2012). How to understand four-dimensional space? Available at: http://www.akotlin.com/index.php?lnk=3_11&sec=1 (Accessed 05 June 2018) (in Russian).
4. A simple explanation of 4, 5 and 6-dimensional space (2012). Available at: <https://www.youtube.com/watch?v=q7cjFt9cV5o> (Accessed 07 June 2018) (in Russian).
5. Slovoopedia: Economical Encyclopedia (2007). Available at: <http://slovopedia.org.ua/38/53402/380888.html> (Accessed 10 June 2018) (in Ukrainian).
6. Wikipedia: The Free Encyclopedia (2018). Available at: <https://uk.wikipedia.org/wiki> (Accessed 16 June 2018) (in Ukrainian).
7. Golden L. (2016). Finansovaja otchetnost' v 3D [Financial reporting in 3D], Moscow: SUPER Publishing, 237 s. (in Russian).
8. Shigaev A.I., Ivashkevich V.B. (2011). Aktuarnyj uchët i ispol'zovanie ego dannyh dlja upravlenija [Actuarial accounting and use of its data for management], Moscow, 224 s. (in Russian).

Manachynska Yu.A.
*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Taxation
Chernivtsi Institute of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics*

THE CONCEPT OF ACTUARIAL ACCOUNTING THROUGH THE PRISM OF 3D-FORCE (F) ACCOUNTS

In the article, there is disclosed the necessity of introduction of 3D-accounts in the system of actuarial accounting. The author proposed to create their specific structure at an innovative 3D-format. There is a need to open a separate class “Actuarial 3D-accounts” at the current Plan of Accounts, assets, capital, liabilities and business operations of enterprises and organizations. The author focused on the spatial fixation of accounting information on the 3D-force accounts at the system of actuarial accounting, it describes their content and purpose, which are determined by the objects of actuarial accounting and by the tasks of actuarial accounting. The author placed emphasis on the fact that actuarial accounts contain in its structure two T-accounts in a 3D-projection. We have an urgent that the 3D-force accounts contain in its structure the third part – “expect” (from Latin “expectandum” – I expect).

The innovative actuarial concept of accounting on the basis of 3D-accounts will facilitate the visual interpretation of promising changes in economic resources. Considered by us within the research concepts, the spatial interpretation of the structure of accounting accounts in 3D, 4D, and 5D formats will be facilitated by the accounting staff of the accounting system in the 4th dimension. We also conducted a study of the concept of actuarial accounting through the prism of 3D power accounts (F). The structure of actuarial accounts in relation to the Actuarial Balance Sheet (Financial Statement) and the opening of a separate class of accounts “Actuarial 3D-accounts” in the current accounting Plan are analysed in the article.

We suggest that actuarial 3D-accounts should be classified as complementary since they combine signs of counter and complementary accounts used to increase the value of actuarial objects, by the structure such accounts are opposite to the accounts that they reduce. Let us pay a special attention to how accounts in the actuarial accounting system are related to the actuarial balance sheet (Actuarial Statement of financial position). 3D accounts are proposed to be opened to such actuarial accounting objects as: operating assets, operating liabilities, financial liabilities, financial assets, equity.

In our work, we considered an issue of spatial interpretation of information from actuarial accounting system in the 3D format on actuarial accounts. Challenges and problematic issues outline prospects for further researches on the structure of synthetic accounts and subaccounts of actuarial accounting. In particular, the article discloses the possibility of their use to improve the management of domestic business entities.

УДК 657.42(73:477)

Маркус О.В.

*кандидат економічних наук, доцент
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*

Груй В.О.

*студент факультету економіки та управління
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ОЦІНКИ МАТЕРІАЛЬНО-ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ У США ТА УКРАЇНИ

АНОТАЦІЯ

У сучасних умовах господарювання швидко розвиваються інтеграційні процеси, що впливають на характер економічних і соціальних відносин та відкривають широкі можливості для економічної співпраці держав. За таких умов постає необхідність адаптації національної системи бухгалтерського обліку до вимог міжнародної практики, що реалізуються головним чином за Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ) та загальними принципами обліку США (GAAP). Для вдосконалення національних стандартів бухгалтерського обліку в Україні важливим є вивчення досвіду США, зокрема щодо обліку виробничих запасів.

Ключові слова: виробничі запаси, бухгалтерський облік, витрати, доходи, міжнародні стандарти, національні стандарти, виробництво, класифікації виробничих запасів.

АННОТАЦИЯ

В современных условиях хозяйствования стремительно развиваются интеграционные процессы, которые влияют на характер экономических и социальных отношений и открывают широкие возможности для экономического сотрудничества государств. При таких условиях возникает необходимость адаптации национальной системы бухгалтерского учета к требованиям международной практики, которые реализуются главным образом по Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) и общим принципами учета США (GAAP). Для совершенствования национальных стандартов бухгалтерского учета в Украине важным является изучение опыта США, в частности того, что касается учета производственных запасов.

Ключевые слова: производственные запасы, бухгалтерский учет, расходы, доходы, международные стандарты, национальные стандарты, производство, классификации производственных запасов.

ANNOTATION

In today's economic conditions, integration processes that influence the character of economic and social relations and open up wide opportunities for economic cooperation of states are rapidly developing. Under these circumstances, it is necessary to adapt the national accounting system to the requirements of international practice, which is implemented mainly in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS) and the General Accounting Principles (GAAP). In order to improve the national accounting standards in Ukraine, it is important to study US experience, in particular regarding inventory accounting.

Key words: production stocks, accounting, expenses, revenues, international standards, national standards, production, classification of inventories.

Постановка проблеми. Матеріальні цінності посідають чільне місце серед об'єктів обліку управління підприємством. Вони є однією з найважливіших складових активу балансу. Обліку матеріальних запасів приділяють значну увагу, адже саме від їх ефективного використання залежать прибутки фірми та темпи обігу вкладеного капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У сучасній економічній літературі автори використовують досить широкий перелік термінів, таких як «запаси», «виробничі запаси», «матеріальні запаси», «матеріальні ресурси». Питання обліку виробничих запасів в Україні та зарубіжних країнах є предметом досліджень багатьох науковців. Вагомий внесок в теоретичну розробку проблем оцінки матеріальних запасів зробили вітчизняні вчені (Ф.Ф. Бутинець, М.В. Кужельний, А.М. Кузьминський, В.Г. Лінник, Г.Г. Німчинов, Ю.І. Осадчий, М.С. Пушкар, В.Я. Савченко, В.В. Сопко, Н.М. Ткаченко, М.Г. Чумаченко) та зарубіжні науковці (П.С. Безруких, С.О. Марченко, А.Ш. Маргуліс, В.Ф. Палій, Я.В. Соколов).

Існує незначна кількість наукових досліджень щодо організації та ведення обліку запасів США, зокрема М.Р. Лучко у своїх працях приділяв значну увагу обліку матеріальних запасів у цій країні.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз літературних джерел свідчить про те, що питанню порівняння вітчизняного та американського досвіду методів матеріально-виробничих запасів приділено недостатню увагу.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є порівняння вітчизняного та американського досвіду обліку виробничих запасів. Для її досягнення необхідно вирішити такі завдання: дослідити основні спільні та відмінні риси, виявити специфіку обліку виробничих запасів в Україні та США; оцінити переваги використання американського досвіду у вітчизняній практиці; визначити напрями щодо перспектив використання досвіду США в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виробничі запаси розглядають як головну умову системного забезпечення процесу виробництва, а також як важливий елемент обігових коштів підприємства.

Облік запасів є одним з важливих питань бухгалтерського обліку. Від наявності та ефективного управління цим видом активів значною мірою залежить фінансовий стан підприємства [1, с. 113]. У зарубіжних країнах упродовж багатьох років були розроблені різноманітні підходи, методики та інструменти обліку запасів та управління ними. Вивчення досвіду облікової теорії та практики зарубіжних країн, зокрема США, дасть змогу вітчизняним підпри-

емствам удосконалити відображення в обліку оборотних активів.

Визначення терміна «виробничі запаси» трактується по-різному в різних країнах. Якщо в Україні запаси є активами, призначеними для виробництва продукції, надання послуг або перепродажу протягом короткого періоду часу, то у США запаси – це активи, які використовують для продажу упродовж одного звичайного ділового циклу або одного виробничого циклу.

У США облік запасів ведеться за допомогою US GAAP і регламентується ARB 43, розділом 4 «Оцінка запасів» (Accounting Research Bulletin 43 (Inventory Pricing)), в якому описані загальні принципи, що застосовуються під час оцінювання цих запасів. Водночас для обліку запасів використовується FAS 151 «Вартість запасів, поправка до ARB 43, розділ 4» (Inventory Costs, an amendment of ARB 43, Chapter 4).

П(С)БО 9 «Запаси» встановлено, що оцінювання запасів здійснюється в трьох випадках: під час надходження, списання й на дату складання балансу. Відповідно до мети, яку ставить перед собою підприємство, здійснюється вибір оцінки виробничих запасів.

В Україні та США, згідно з П(С)БО 9 «Запаси» і ARB № 43, US GAAP відповідно, собівартість запасів під час їх надходження формується по-різному, у табл. 1 наведено основні відмінності між формуванням собівартості в цих країнах.

Крім того, для ефективного здійснення господарської діяльності підприємствам необхідно вирішити проблему вибору методу оцінки вибуття запасів. Найбільшого поширення набув метод оцінки придбаних запасів за ціною придбання та/або виготовлення (ціною, за якою вони були первісно придбані та/або виготовлені). Цей метод оцінки є найбільш точним та обґрунтованим, оскільки тоді оцінка базується на об'єктивних документальних доказах того, що на придбання (виготовлення) цих запасів було витрачено саме

ці кошти (запаси сировини, матеріалів); факти господарської діяльності зареєстровані в обліку в тій оцінці, в якій вони реально відбувалися; запаси відображають за тією ціною (виробничою собівартістю), за якою вони були придбані (виготовлені), тобто на основі витрат на їх придбання (виготовлення). Загалом рівень використання запасів на підприємствах України перебуває на тому рівні, якого було досягнуто, наприклад, у США ще в 30-х роках минулого століття. Використовуючи різні формули оцінки запасів, можемо одержати різні значення валового прибутку, а особливо в умовах інфляції [2, с. 229]. Лише за умови використання методу FIFO собівартість запасів при системі періодичного та постійного обліку є однаковою. Цей метод припускає, що оцінка залишку запасів та їх вибуття за період ставиться в залежність від послідовності їх надходження (покупки). Цей метод є найбільш надійним для реального оцінювання залишку запасів, оскільки його застосування наближує вартість запасів на дату балансу до ринкових цін, тому більш достовірно відображається вартість активів підприємства. Однак основний його недолік полягає у впливі зовнішніх факторів економічного життя держави на показник прибутку підприємства.

Наступним є метод LIFO, котрий створює можливості для маніпулювання показником звітного прибутку залежно від часу придбання запасів та приводить до відображення заниженої собівартості запасів у балансі. Саме через цю особливість метод LIFO заборонений в багатьох країнах світу, включаючи Україну. Проте цей метод залишається дозволеним до використання в багатьох національних стандартах, наприклад в ARB № 43, US GAAP [3].

Для розуміння відмінностей у методах обліку запасів нашої країни та США дамо порівняльну характеристику обліку запасів згідно з П(С)БО № 9 «Запаси» та ARB № 43, US GAAP (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика відмінностей положень з обліку запасів

П(С)БО № 9 «Запаси» (Україна)	ARB № 43, US GAAP (США)
Собівартість формується з таких витрат:	
1) сума, що сплачуються, згідно з договором, постачальнику (продавцю) за вирахуванням непрямих податків; 2) сума ввізного мита; 3) сума непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, які не відшкодовуються підприємству; 4) транспортно-заготівельні витрати; 5) інші витрати, безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання.	1) сума рахунка-фактури за мінусом знижок на покупку; 2) вартість фрахту, включаючи суму страхування товарів у дорозі; 3) відповідні податки та тарифи.
Методи вибуття запасів:	
1) ідентифікована собівартість відповідної одиниці запасів; 2) середньозважена собівартість; 3) собівартість перших за часом надходження запасів (FIFO); 4) нормативні витрати; 5) ціна продажу.	1) за собівартістю кожної одиниці; 2) за середньою собівартістю; 3) за собівартістю перших за часом придбання МВЗ (засіб FIFO); 4) за стандартною собівартістю; 5) за цінами продажу; 6) за собівартістю останніх за часом придбання МВЗ (метод LIFO).

У США інші витрати, які пов'язані з придбанням, прийманням та складуванням, також повинні включатися в собівартість матеріальних запасів. Проте в практичному застосуванні іноді складно розподілити ці витрати серед окремих виробів, через що вони часто обліковуються як витрати звітного періоду, а не як елементи собівартості матеріальних запасів.

В Україні, відповідно до П(С)БО 9, витратами, які не включаються до первісної вартості запасів, є недостачі запасів, витрати на збут, відсотки на використання кредитів, адміністративні та інші подібні витрати [4].

В умовах нестабільності ринку, яка виражається в значних коливаннях цін, оцінка запасів за вартістю їх придбання не є об'єктивною. Саме тому зарубіжна практика обліку та звітності виробила досить ефективні способи вирішення цієї проблеми. Аби зберегти об'єктивність оцінки запасів в умовах цінової нестабільності, вони оцінюються за правилом найвищої оцінки. Сутність полягає в тому, що діє принцип обачності, за яким запаси оцінюються та відображаються за найменшою з можливих вартостей, а саме ринковою ціною або собівартістю. Оскільки з різних причин ринкова ціна запасів може знизитись до їх собівартості, то виникає збиток, який має відображатися в конкретному періоді списання їх вартості до ринкової ціни.

У США запаси оцінюються за фактичними витратами на їх придбання на момент отримання або використання запасів у процесі виробництва. Оцінка вимірюється чистою сумою грошових платежів, здійснених у минулому або майбутньому під час придбання товарів або ресурсів. Якщо платежі будуть зроблені в майбутньому, то їх суму слід дисконтувати. Витрати ж на доставку цих запасів можуть включатись до собівартості товарно-матеріальних запасів.

До вартості матеріальних запасів не включаються загальновиробничі, адміністративні витрати та витрати на їх збут.

Оцінка за цінами продажу застосовується в торговельних підприємствах, які мають знач-

ну та змінну номенклатуру товарів з приблизно однаковим рівнем торговельної націнки.

Практика бухгалтерського обліку у США передбачає існування постійної та періодичної систем обліку виробничих запасів, які відображають два різні підходи до порядку застосування методів оцінки вартості залишків запасів та собівартості реалізованих запасів. Характеристику систем обліку запасів та ступінь їх використання Україною та США наведено в табл. 2.

В Україні використовується постійна система обліку виробничих запасів, згідно з якою ведеться постійна й безперервна оцінка усіх змін у виробничих запасах [5, с. 235]. Облік наявності й руху запасів в Україні здійснюється лише на рахунках у системі постійного обліку запасів. Виробничі запаси складаються із сировини, основних і допоміжних матеріалів, куплених напівфабрикатів та комплектуючих виробів, будівельних матеріалів, тари й тарних матеріалів, відходів основного виробництва, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва та адміністративних потреб.

За кордоном сильного поширення набула система періодичного обліку виробничих запасів, сутність якої полягає в тому, що фізичний підрахунок груп матеріалів у виробничих запасах здійснюється через окремо визначені періоди часу (наприклад, раз на місяць). На відміну від постійної, за періодичної системи відсутній контроль над виробничими запасами між термінами перевірки, тому необхідно підтримувати резервний запас на випадок недостачі матеріалів. Тобто витрати на зберігання виробничих запасів зростають порівняно з постійною системою обліку.

Кожна з вищеназваних систем має свої відмінності в обліку: по-перше, постійна система обліку передбачає використання рахунку для відображення наявності та руху виробничих запасів («Складські запаси»), тоді як за періодичної системи на цьому рахунку відображається тільки наявність запасів на початок та кінець періоду; по-друге, за періодичної системи в кінці періоду потрібно здійснювати коригування

Таблиця 2

Характеристика систем обліку запасів та ступінь їх використання країнами

	Система	
	Постійного обліку	Періодичного обліку
	Систематично з надходженням та рухом матеріальних запасів їх кількість і вартість строго документуються. Метод забезпечує контроль за операціями руху ТМЦ, сигналізує про необхідність нових замовлень матеріалів на поповнення запасів, формує інформацію про оптимальний обсяг замовлення. В результаті цього протягом усього звітного періоду відомий обсяг наявних запасів.	Означає, що детальний облік матеріальних запасів протягом року не ведеться, а в кінці року має проводитися інвентаризація наявних запасів для встановлення рівня запасів на кінець звітного періоду. Собівартість реалізованих запасів не може бути визначена доти, доки не буде завершена інвентаризація, оскільки розрахунок собівартості визначають так: нетто мінус вартість покупок плюс рівень запасів на початок звітного періоду мінус рівень запасів на кінець звітного періоду.
Ступінь використання країнами	Використовується як в Україні, так і в США.	Використовується лише у США.

залишку виробничих запасів на підставі інвентаризаційних даних та визначати розмір витрат виробничих запасів, які віднесені на собівартість. У США це відбувається за допомогою рахунку фінансових результатів.

Висновки. За результатами проведеного дослідження з'ясовуємо, що виробничі запаси посідають чільне місце серед об'єктів обліку управління підприємством і є одними з головних статей активу балансу. Від їх правильного застосування залежать розмір прибутку підприємства та швидкість обігу вкладеного капіталу, через що їх обліку приділяють значну увагу. У практиці США та України використовується постійний облік запасів, тоді як періодичний застосовується тільки у США. Основним недоліком періодичної системи обліку запасів більшість науковців вважає її працездатність за рахунок обов'язкової інвентаризації кожного звітного періоду, проте для підприємств, на яких проведення систематичних інвентаризацій є необхідністю, використання періодичної системи обліку запасів виявиться навіть простішим, ніж використання постійної системи обліку. Тому для української облікової практики не завадить розробка методики застосування системи періодичного обліку запасів.

Важливою складовою частиною обліку запасів є їх оцінювання, оскільки воно безпосередньо впливає на точність фінансових результатів компанії. Сьогодні пропонується кілька методів оцінювання запасів, кожен з яких має свої переваги та недоліки. Як США, так і Україні дуже важливо вибрати той метод, який дає змогу здійснити найточніше оцінювання з урахуванням інтересів власників підприємства та специфіки виробничої діяльності. Вибір підприємством оптимального методу оцінки запасів сприятиме збільшенню обігових коштів, залученню інвестицій, що в результаті дасть можливість отримати більші прибутки та загалом покращити фінансовий стан підприємства.

Порівняння вітчизняного та американського досвіду обліку виробничих запасів потребує детального та подальшого вивчення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шевчук О.А. Удосконалення обліку фінансової діяльності на основі міжнародного досвіду. Наука молода: зб. наук. праць молод. вчених Терноп. нац. екон. ун-ту. Вип. 21. Тернопіль, 2014. С. 306–311.
2. Колосок А.М. Проблемні питання обліку і списання матеріальних цінностей. Актуальні проблеми економіки. 2011. № 10. С. 229–233.
3. Воронко Р.М. Облік у зарубіжних країнах: навч. посібник. Львів: Магнолія – 2006, 2009. 744 с.
4. Запаси: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9, затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 року № 246. URL: <http://www.zakon5.rada.gov.ua/go/z0751-99>.
5. Хом'як Р.Л., Лемішовський В.І. Бухгалтерський облік та оподаткування: навч. посіб. Львів: бух. центр «Ажур», 2010. 1220 с.

REFERENCES:

1. Shevchuk O.A. (2003). Udoskonalennia obliku finansovoi diialnosti na osnovi mizhnarodnoho dosvidu [Improving financial activities accounting based on international experience], no. 21, Nauka moloda, Ternopil, Ukraine.
2. Kolosok A.M. (2011). "Problematic issues of accounting and write-off of material values", Actual problems of the economy, no. 10, p. 229–233.
3. Voronko R.M. (2009). Oblik u zarubizhnykh krainakh [Accounting in foreign countries], Mahnoliia – 2006, Lviv, Ukraine.
4. Ministry of Finance of Ukraine (1999). "Order, Regulation of the Ministry of Finance of Ukraine On Approval of the Regulations (standard) of accounting", available at: <http://www.zakon5.rada.gov.ua/go/z0751-99> (Accessed 20 October 1999).
5. Khomiak R.L., Lemishovskiy V.I. (2010). Bukhhalterskyi oblik ta opodatkovannia [Accounting and taxation], Bukhh. tsentr "Azhur", Lviv, Ukraine.

Markus O.V.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Lesya Ukrainka Eastern European National University*

Hrui V.O.

*Student, Faculty of Economics and Management,
Lesya Ukrainka Eastern European National University*

COMPARATIVE ANALYSIS OF EVALUATION OF MATERIAL AND PRODUCTION STOCKS IN THE USA AND UKRAINE

Production stocks are regarded as the main condition for the systematic maintenance of the production process, as well as an important element of the enterprise working capital.

Stock accounting is one of the most important issues in accounting. The financial state of the enterprise largely depends on the availability and effective management of this type of assets. Various approaches, methods, and tools of accounting and inventory management have been developed in foreign countries for a great number of years. Studying the experience of accounting theory and practice of foreign countries, particularly the USA, allows domestic enterprises to improve the accounting of current assets.

The definition of the term “production stocks” is interpreted differently in many countries. If in Ukraine stocks are assets intended for the production of products, services or for resale during a short period of time, then in the USA inventories are assets that are used for sale within one ordinary business cycle or during one production cycle.

US inventories are managed using US GAAP and governed by ARB 43, Section 4 “Accounting Inventory Pricing.” In Ukraine, stock records are maintained in accordance with the Ukrainian Accounting standards 9 “Stocks”.

The stock valuation is carried out in three cases: upon receipt, write-off, and on the balance sheet date. The choice of stock valuation is carried out in accordance with the goal set by the company.

The US accounting practice implies the existence of two inventory accounting systems: a continuous and periodic one that reflects two different approaches to the application of methods for assessing the value of inventory balances and the cost of inventories sold. In Ukraine, a permanent inventory accounting system is used, according to which there is a continuous assessment of all changes in production stocks. Accounting for the availability and movement of stocks in Ukraine is carried out only on accounts in the system of constant inventory accounting.

УДК 35.073.53

Ряба І.А.
студентка

Одеського національного економічного університету

Артюх О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Одеського національного економічного університету**ДЕРЖАВНІ ЗАКУПІВЛІ: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ КОНТРОЛЮ****АНОТАЦІЯ**

У статті досліджено проблемні аспекти державного контролю операцій, пов'язаних із державними закупівлями. Розглянуто найбільш актуальні випадки, в яких порушуються правила ведення процедури державних закупівель. Зазначено, що вдосконалення державного контролю таких операцій сприятиме підвищенню ефективності використання бюджетних коштів.

Ключові слова: державні закупівлі, тендер, конкурсні торги, корупція, антимонопольна політика, державний фінансовий контроль.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы проблемные аспекты государственного контроля операций, связанных с государственными закупками. Рассмотрены наиболее актуальные случаи, в которых нарушаются правила ведения процедуры государственных закупок. Указано, что совершенствование государственного контроля таких операций будет способствовать повышению эффективности использования бюджетных средств.

Ключевые слова: государственные закупки, тендер, конкурсные торги, коррупция, антимонопольная политика, государственный финансовый контроль.

ANNOTATION

In the article the modern problem aspects of state control of operations connected with public purchases are investigated. The most actual cases in which the rules of conducting the procedure of public procurement are violated are considered. It is noted that improving the state control of such operations will increase the efficiency of using budget funds.

Key words: government procurement, tender, competitive bidding, corruption, antimonopoly policy, state financial control.

Постановка проблеми. Державні закупівлі – це самостійний механізм регулювання господарських відносин, який застосовується на різних ринках. Він охоплює різні сфери економічної політики держави, а саме антимонопольну, антикорупційну, інвестиційну, інноваційну, зовнішньоекономічну, промислову, розвитку малого підприємництва та ціноутворення.

В Україні державні закупівлі регулюються Законами України «Про здійснення державних закупівель», «Про особливості здійснення закупівель в окремих сферах господарської діяльності», «Про державний матеріальний резерв», «Про державне оборонне замовлення», «Про особливості здійснення закупівлі за державні кошти послуг поштового зв'язку, поштових марок та маркованих конвертів» та іншими нормативними актами. Закупівля здійснюється відповідно до річного плану шляхом застосування однієї з таких процедур, як відкриті торги, двоступеневі торги, запит цінних пропозицій, попередня кваліфікація учасників, закупівля в одного учасника [1].

Національний ринок державних закупівель – один з головних важелів світової торгівлі. Здійснення державних закупівель на міжнародному рівні забезпечує більшу прозорість закупівельних процедур, створює умови для конкурентного середовища національної економіки, підвищує ефективність витрачання державних коштів. Але під час здійснення державних закупівель на міжнародному рівні необхідно дотримуватися певних принципів, а саме правила національного режиму та відсутності дискримінації щодо іноземних постачальників; гармонізації законодавчої бази різних країн-учасниць; відповідності технічним та технологічним стандартам, розвитку міжнародної конкуренції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем функціонування системи державних закупівель у національній економіці висвітлені в працях таких зарубіжних вчених, як Дж. Кейнс, Дж. Стігліц, Дж. Гелбрейт, Дж. Б'юкенен, А. Томпсон, К. Кузнецов, Б. Райзберг, І. Ансофф, В. Ойкен, В. Петті, А. Пігу, Дж. Робінсон, Р. Харрод, Е. Хансен, Дж. Хікс. Серед вагомих наукових досліджень вітчизняних вчених з питань вдосконалення системи контролю державних закупівель з використанням світового досвіду слід відзначити праці О. Василика, В. Гейця, Т. Затонацької, Є. Крикавського, В. Лагутіна, І. Луїної, А. Мазаракі, В. Морозова, В. Смиричинського, Н. Ткаченко, Ю. Уманціва, О. Шатковського.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте постійні сучасні перетворення на законодавчому рівні змушують проводити подальші дослідження щодо функціонування публічних закупівель та розкриття особливостей державного контролю таких операцій.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження проблемних аспектів контролю операцій, пов'язаних із державними закупівлями.

Сьогодні сфера державних закупівель загалом має багато проблем. Однією з основних є корупція. Однією з найбільш корумпованих сфер нашої країни є сфера державних закупівель. Безумовно, високий рівень корупції в системі державних закупівель призводить до великих фінансових, кількісних, якісних та політичних втрат (табл. 1).

Таблиця 1

Види втрат у системі державних закупівель

Види втрат	Стисла характеристика
Фінансові	Фінансові втрати передбачають укладання угод на не вигідних фінансових умовах як для держави, так і для суспільства. Насамперед це стосується високих цін на продукцію порівняно з поточним ринковим рівнем.
Кількісні	Це завищення або заниження поставлених матеріалів або наданих послуг порівняно з необхідною кількістю. До кількісних втрат можна віднести закупку посадовими особами товарів та послуг для задоволення особистих потреб.
Якісні	Якісні втрати передбачають укладення договорів із порушенням необхідних технічних умов, таких як постачання товарів, виконання робіт або надання послуг невідповідної якості, недостатньо якісні умови гарантійного та післягарантійного обслуговування, виконання робіт та надання послуг на низькому рівні.
Політичні	Втрати, які призводять до погіршення інвестиційного клімату в країні, зникнення довіри з боку громадян до державних структур і держави загалом, послаблення економічної та фінансової систем країни, порушення конкурентоспроможності на ринку

Джерело: складено на підставі джерела [2]

Огляд фахової літератури та вивчення діючої практики державних закупівель дали змогу узагальнити найбільш типові види порушень у цій сфері, зокрема:

- створення такого складу учасників, який використовуватиме спрощені процедури, такі як укладання договорів або закупівля в одного виконавця;

- розробка технічних умов або технічних завдань з метою сприяння продажу товарів чи послуг або недопущення до участі в торгах потенційних учасників;

- висунення таких критеріїв оцінки тендерних (цінових) пропозицій, що абсолютно не відповідають вимогам фактичної закупівлі і, безсумнівно, є дискримінаційними щодо певних постачальників;

- зловживання процедурами «закритих» тендерів (наприклад, торги з обмеженою участю, запит цінових пропозицій (котирувань) або закупівля в одного виконавця);

- заходи щодо укладення контрактів з наміром сприяння певному постачальнику;

- прийняття до розгляду від учасників торгів недостовірної інформації чи тендерної (цінової) пропозиції, підготовленої з порушенням установлених вимог;

- маніпулювання процесом прийняття рішень у межах роботи тендерного комітету.

Звичайно, з корупцією у сфері державних закупівель необхідно боротися комплексно. В міжнародній практиці є чотири підходи до такої боротьби, а саме психологічні методи, технічні методи, регламентація процесів, репресивні засоби [3, с. 145].

Ще однією проблемою у сфері контролю за операціями державних закупівель є недосконалість нормативно-правового забезпечення. Так, потребують доопрацювання на законодавчому рівні вимоги Закону України «Про здійснення державних закупівель», зокрема щодо вдосконалення умов договору про закупівлю; обов'язкового оприлюднення повідомлень про проведення тендеру в мережі Інтернет; зменшення строків проведення закупівельних про-

цедур; оптимізації розміру забезпечень конкурсних пропозицій; удосконалення процедури електронного реверсивного аукціону; визначення міри відповідальності за неналежне застосування процедур закупівель; ефективності системи кваліфікаційного відбору учасників [4].

Серед найбільш актуальних правопорушень, що існують в країні сьогодні під час здійснення державних закупівель, можна виділити такі (табл. 2).

Також широко відомими є випадки, коли замовник або пов'язані з ним особи, маючи право інтелектуальної власності на винахід, використовують його для отримання корупційних доходів, наприклад формують плани закупівель, які передбачають придбання об'єктів цивільних прав, реалізація яких тягне за собою сплату роялті правоволодільцю (закупівлі, пов'язані із захистом прав інтелектуальної власності, проводяться шляхом переговорів). У таких випадках, як правило, мають місце антиконкурентні дії замовників, а також узгоджена поведінка учасників процедур закупівель. Не можна не відзначити, що для недобросовісних замовників оптимальним варіантом проведення закупівлі є відхилення пропозицій «непотрібних» претендентів або відміна торгів чи визнання їх такими, що не відбулися, а також призначення процедури переговорів (підставою для цього є повторна відміна закупівлі через відсутність достатньої кількості учасників).

Не можна не відзначити той факт, що сьогодні в чинних законодавчих актах країни не міститься ефективних засобів публічного контролю за правомірним застосуванням цієї процедури, через що не відбувається об'єктивний ринковий відбір, а товар, як правило, закуповують за значно завищеними цінами, пропозиції учасників часто відхиляють з незрозумілих підстав. Також замовники нерідко не дотримуються правил щодо конфіденційного розгляду конкурсних пропозицій і надають відповідну інформацію іншим учасникам, завчасно не публічно повідомляють потенційних постачальників про умови запланованого конкурсу.

Таблиця 2

Типові порушення у сфері державних закупівель

Види порушень	Зміст порушень
Правопорушення, що виникають під час складання документації конкурсних торгів	Деякі замовники часто не встановлюють спосіб документального підтвердження відповідності встановленим кваліфікаційним критеріям. Це призводить до того, що учаснику безпідставно відмовляють у процедурі закупівлі. Всі необхідні вимоги до учасників замовник визначає самостійно. Водночас законом визначено необхідність подання документів, якими підтверджується відповідність лише одному кваліфікаційному критерію, а саме наявності фінансової спроможності. А замовнику надано право визначати документи, якими учасник повинен підтвердити відповідність іншим кваліфікаційним критеріям (в разі їх встановлення), але не в довільній формі, а з посиланнями на встановлені законодавством форми документів та визначенням уповноваженого органу, що видає їх.
Встановлення в документації конкурсних торгів вимог, що дискримінують та зменшують кількість потенційних учасників	Такі вимоги встановлюються найчастіше щодо господарської діяльності учасників. Наприклад, встановлюються вимоги, що брати участь у конкурсних торгах мають право лише платники ПДВ, вимога щодо певного річного обігу коштів у учасників, вимоги щодо наявності в учасника досвіду роботи з державними структурами, встановлення вимоги в документації конкурсних торгів щодо оплати послуг консультантів стосовно державних закупівель за рахунок учасників. Водночас документація конкурсних торгів може містити іншу інформацію відповідно до законодавства, яку замовник вважає необхідним до неї включити.
Неправомірне відхилення замовниками пропозицій конкурсних торгів	Відхилення замовниками пропозицій конкурсних торгів можуть відбуватися через «формальні порушення» (часто це пропозиції з найнижчою ціною), наприклад через те, що відсутня нумерація аркушів, печатка щодо завіряння копії документа, який подається; через не передбачені законом підстави встановлення додаткових підстав для відхилення, наприклад у разі ненадання учасником зразку продукції. Замовники не будуть відхиляти пропозиції, що не повністю відповідають вимогам документації, якщо пропозиція конкурсних торгів містить документи, строк дії яких закінчується до дати розкриття пропозицій торгів, або якщо замовники не мають можливості перевірити відповідність представленої документації.
Процедура переговорів із замовниками відбувається без документального підтвердження	Ця процедура потребує максимально об'єктивного підтвердження необхідності її використання як єдино можливої в конкретному випадку.
Умови договору про закупівлю відрізняються від змісту акцептованої пропозиції	Конкурсні пропозиції, які отримані після закінчення кінцевого строку їх подання, змістовно не відповідають умовам тендерної документації; або які подані учасниками, що мають ознаки пов'язаних осіб; або коли визначено переможцем постачальника, заявка якого підлягала відхиленню.

Джерело: складено на підставі джерела [2]

Тоді узагальнений алгоритм проведення процедур закупівель складається з таких етапів: а) фіктивне обґрунтування завищеної очікуваної вартості предмета закупівлі або наявності в організації господарських потреб у ньому; б) розробка конкурсної документації відповідно до комерційних ресурсів конкретного суб'єкта господарювання; в) відхилення пропозицій учасників на підставі невідповідності нормам технічних специфікацій чи іншим параметрам документації з метою визначення переможцем суб'єкта господарювання, з яким замовник узгодив свою поведінку. Як наслідок, на практиці у процедурах закупівель бере участь невелика кількість підприємств (співвідношення кількості переможців торгів до учасників, які подали пропозиції, в середньому становить 1:3).

Нерідко можна спостерігати те, що замовники не оприлюднюють у встановленому законодавством порядку оголошення про закупівлі, річні плани закупівель, повідомлення про акцент пропозицій конкурсних торгів, звіти про результати проведення закупівлі або порушу-

ють строки їх розміщення, або публікації містять недостовірну інформацію. Для уникнення проведення процедури закупівлі часто занижують ціну товару, приписують йому невідповідність встановленим замовником потребам [5].

Висновки. Отже, в умовах трансформації сучасних економічних процесів важливим інструментом реалізації економічної політики держави є публічні закупівлі. Через функціонування системи публічних закупівель держава задовольняє суспільні потреби в товарах, роботах, послугах, а також утримує та фінансує бюджетні установи. Ефективний контроль системи публічних закупівель надає привілеї національним виробникам, стратегічну підтримку провідним промисловим підприємствам, захист галузей промисловості, що розвиваються, дотримання національних стандартів якості. При цьому економічний ефект використання публічних закупівель виявляється не лише в масштабах прямої економії коштів від зниження цін на об'єкти постачання, але й у заощадженні на експлуатаційних витратах під час використан-

ня придбаних благ, підвищення якості ресурсів за незмінної ціни угоди, наявності додаткових вигод. Однак недоліки організаційно-правового забезпечення публічних закупівель створюють передумови для появи негативних явищ, які знижують ефективність та економічність такого механізму витрачання бюджетних коштів. Для усунення наявних недоліків необхідно запозичити досвід правового регулювання публічних закупівель країн Європи, а саме оцінювати конкурсні пропозиції потрібно тільки після їх кваліфікаційної перевірки; якщо потреби в предметі закупівлі задовольняються державним підприємством, тендери не мають оголошуватися; замовники повинні об'єднуватися для проведення спільних нерегулярних централізованих закупівель; замовники повинні мати свободу дій в процесі регулювання строків проведення тендерних процедур; вигідні пропозиції повинні визначатися на підставі співвідношення ціни та якості; має дотримуватись демократичність складання технічних специфікацій; інновації визнаються метою публічних закупівель; стимулюється впровадження екологічних та інших стандартів підприємствами, заохочення участі малих і середніх підприємств у тендерах, а також підприємств інвалідів та інших соціально незахищених верств населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державні закупівлі. Матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії. URL: <http://uk.wikipedia.org/wiki>.

2. Тараненко О. Сучасні заходи запобігання корупції у сфері державних закупівель. Державне управління: теорія та практика. 2014. № 2. URL: <http://academy.gov.ua/ej/ej20/PDF/4.pdf>.
3. Храпкин А. Коррупционная устойчивость государственных заказчиков. Государственные и муниципальные закупки – 2007: сб. докл. II Всерос. практ. конф.-семинара. Москва: Юриспруденция, 2007. 208 с.
4. Про здійснення державних закупівель: Закон України від 10 квітня 2014 р. № 1197-VII. Сайт Верховної Ради України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1197-18>.
5. Козлов С. Державні закупівлі: проблеми та перспективи. Юридична газета. 2005. № 7(43). С. 4–5.

REFERENCES:

1. Derzhavni zakupivli [Elektronnyi resurs] / Material z Vikipedii – vilnoi entsyklopedii. – Rezhym dostupu: <http://uk.wikipedia.org/wiki>.
2. Taranenko O. Suchasni zakhody zapobihannia koruptsii u sferi derzhavnykh zakupivel [Elektronnyi resurs] / O. Taranenko // Derzhavne upravlinnia: teoriia ta praktyka. – 2014. – № 2. – Rezhym dostupu: <http://academy.gov.ua/ej/ej20/PDF/4.pdf>.
3. Khramkyn A. Korruptsyonnaia ustoichyvost hosudarstvennykh zakazchikov / A. Khramkyn // Hosudarstvennye y munytsypalnye zakupky – 2007: sb. dokl. II Vseros. prakt. ornf.-semy-nara. – M.: Yurysprudentsiya, 2007. – 208 s.
4. Pro zdiisnennia derzhavnykh zakupivel: Zakon Ukrainy vid 10.04.2014 r. № 1197-VII [Elektronnyi resurs] // Verkhovna Rada Ukrainy: [sait]. – Rezhym dostupu: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1197-18>.
5. Kozlov S. Derzhavni zakupivli: problemy ta perspektyvy / Serhii Kozlov // Yurydychna hazeta. – 2005. – № 7(43). – S. 4–5.

Riaba I.A.

Student,

Odessa National Economic University

Artiuh O.V.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Senior Lecturer at Department of Accounting and Audit,

Odessa National Economic University

STATE PURCHASES: PROBLEM ASPECTS OF CONTROLS

The article deals with the problem aspects of state control of transactions related to public procurement. The most actual cases, in which the rules of conducting the procedure of public procurement are violated, are considered. It is noted that improving the state control of such operations will increase the efficiency of using budget funds.

The article provides a clear definition of the concept of public procurement. A number of legislative documents are presented, on the basis of which the scope of public procurement is regulated. The National Public Procurement Market is one of the main instruments of world trade. Public procurement at the international level provides a greater transparency of procurement procedures, creates conditions for the competitive environment of the national economy, and increases the efficiency of public spending. However, when conducting public procurement at the international level, certain principles must be observed: the rules of the national regime and the absence of discrimination against foreign suppliers; harmonization of the legislative framework of different member states; compliance with technical and technological standards, development of international competition. The article reveals and analyses recent research and publications, which launched the solution to public procurement problems. As today in the field of public procurement, there are a lot of unresolved problems, the main among them is corruption; the article investigates the most typical types of violations in this sphere. The authors of the article were asked to improve the regulatory system. In order to eliminate existing deficiencies in the article, it is advisable to borrow the experience of legal regulation of public procurement in Europe, namely: it is only necessary to evaluate the competitive bidding after their qualification examination; If the requirements for the procurement item are met by the state enterprise, tenders must not be announced; Customers should be united for joint irregular centralized procurement; customers should have the freedom to act in the process of regulating the terms of tender procedures; Profitable offers should be determined on the basis of the ratio of price and quality; Democratization of technical specifications; Innovations are recognized as a public procurement objective; Driven implementation of environmental and other standards enterprises, encouraging the participation of small and medium enterprises in tenders and businesses of disabled and other socially disadvantaged groups.

СЕКЦІЯ 10 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 339.13.017:004

Мозгова Г.В.
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

Косенко М.Д.
*студентка
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІТ-РИНКУ УКРАЇНИ

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню сучасного стану та перспектив зростання ринку інформаційних технологій в Україні, визначенню дій для подальшого його розвитку. Для досягнення мети виділено фактори, що мають вплив на розвиток інформаційних систем в нашій державі. Розглянуто динаміку та структуру українського ринку інформаційних технологій. Описано тенденції, які переважають на ринку ІТ. Досліджено розвиток цієї галузі, проведено аналіз основних показників. Визначені перешкоди розвитку ринку ІТ України, представлено способи для їх усунення.

Ключові слова: інформаційні технології, ринок, інформатизація, комп'ютеризація, інформаційно-технологічні послуги.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию современного состояния и перспектив роста рынка информационных технологий в Украине, определению действий для дальнейшего его развития. Для достижения цели выделены факторы, влияющие на развитие информационных систем в нашем государстве. Рассмотрены динамика и структура украинского рынка информационных технологий. Описаны тенденции, которые преобладают на рынке ИТ. Исследовано развитие этой отрасли, проведен анализ основных показателей. Определены препятствия развитию рынка ИТ Украины, представлены способы их устранения.

Ключевые слова: информационные технологии, рынок, информатизация, компьютеризация, информационно-технологические услуги.

ANNOTATION

The article is devoted to the research of current state and prospects of the growth of the market of information technology in Ukraine and on this basis determines actions for its further development. To achieve the goal, factors that have an impact on the development of information systems in our country were highlighted. The dynamics and structure of the Ukrainian information technology market are considered. Trends that are prevailing in the IT market were described. The development of this branch was studied, the analysis of the main indicators was carried out. The obstacles of development of the IT market of Ukraine are identified and methods for their elimination are presented.

Key words: information technologies, market, informatization, computerization, information technology services.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток інформаційних і комунікаційних технологій, збільшення кількості інформації все більше впливають на всі суспільні сфери та визначають сутність сьогодення. Інноваційні шляхи

розвитку економіки безпосередньо пов'язані з розвитком інформаційного ринку. Саме розробка нових інформаційних технологій сприяє оптимізації виробничих процесів, допомагає ефективніше використовувати ресурси, дає змогу швидше обмінюватися інформацією. Для нашої держави ІТ-сфера має дуже велике значення, адже на тлі економічного та політичного занепаду вона дає змогу зменшити вплив цих факторів, а також забезпечує нормальне функціонування суміжних галузей.

Україна посідає четверте місце у світі за кількістю сертифікованих ІТ-спеціалістів та входить до ТОП-30 локацій для передачі замовлень на розробку програмного забезпечення. Це свідчить про те, що в Україні існує великий потенціал для зростання цієї галузі.

Отже, підхід до розвитку інформаційних технологій як одного з головних чинників економічного зростання та усвідомлення можливостей вітчизняного ІТ-ринку приводить до необхідності вивчення сучасного стану, проблем та тенденцій його розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу розвитку ІТ-ринку України останнім часом приділяється багато уваги. Питаннями, які присвячені розвитку інформаційного суспільства в Україні, механізму та перспективам його функціонування, експорту ІТ-послуг з України, ІТ-аутсорсингу та ринку праці в Україні, займалися такі вітчизняні теоретики та практики, як Д. Грищенко, Д. Єремін, М. Оліярник, С. Решодько, О. Сич, Т. Чатченко, О. Шадей.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість праць, які були присвячені цій проблемі, турбулентність ринкового середовища України загалом та на ринку ІТ-технологій зокрема приводить до необхідності подальших досліджень, встановлення ролі ІТ-сфери в економіці України та перспектив її розвитку.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає в дослідженні сучасного стану та перспектив зростання ринку інформаційних технологій в Україні, визначенні дій для подальшого його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Галузь інформаційних технологій займається створенням, розвитком та експлуатацією інформаційних систем. Інформаційні технології вирішують завдання щодо ефективної організації інформаційного процесу для зниження витрат часу, праці, енергії та матеріальних ресурсів у всіх сферах людського життя та сучасного суспільства [1].

На ринку України значно збільшується кількість представництв іноземних компаній, що займаються як виробництвом програмного забезпечення, так і наданням інформаційних послуг. Нині багато великих корпорацій зі світовим ім'ям мають українські представництва, зокрема "Microsoft", "Oracle", "Informix". Досить широка дистрибуторська та дилерська мережа кожної з цих компаній є підтвердженням того, що український інформаційний ринок є перспективним для іноземних інвестицій та має тенденцію до розвитку.

Можна зазначити, що збільшується кількість українських фірм, які займаються розробленням програмного забезпечення, системною інтеграцією та наданням інформаційних послуг. Вітчизняним фірмам досить важко конкурувати з іноземними корпораціями. Здебільшого за допомогою програмних продуктів українських компаній вирішуються задачі, що пов'язані саме з українськими реаліями та не можуть бути вирішені за допомогою програм іноземного виробництва [1].

Згідно зі статистичними даними [2–5] обсяг ІТ-ринку у 2013 році в Україні склав 2,921 млрд. дол., в 2014 році він скоротився на 43%, а саме до 2,243 млрд. дол. За підсумками 2015 року цей показник склав 1,4 млрд. дол.,

скоротившись на 42% порівняно з 2014 роком. У 2016 році ринок ІТ в Україні виріс на 10% і склав 1,5 млрд. дол. (рис. 1).

Отже, за підсумками 2014–2015 років ринок демонстрував падіння ключових показників внаслідок погіршення економічної ситуації. У 2016 році зростання було незначним через напружену геополітичну обстановку та знецінення курсу національної валюти. Поточні обсяги ринку відповідали обсягам 2005 року. Головним досягненням 2017 року стало те, що українська ІТ-індустрія наздогнала докризові темпи зростання. Якщо в минулі три роки вони були приблизно 10%, то у 2017 році ринок виріс вже майже на 18%. Провідні фахівці вважають, що 2018 рік для українського ІТ-ринку може завершитися приростом приблизно у 20% [2–5].

Дослідження структури ІТ-ринку привели до висновку, що у 2016 році сегмент обладнання скоротився на 43% і склав 643 млн. дол., сегмент програмного забезпечення – на 50%, склавши 106 млн. дол., ІТ-послуг – на 38%, склавши 112 млн. дол. Єдиний сегмент, який продемонстрував зростання, – це ринок публічних хмар. Він зріс на 10%, склавши 9 млн. дол. [2–4].

Згідно з даними аналітичних агентств у 2016 році збільшилась кількість замовлень на модернізацію та будівництво серверних приміщень з боку держструктур. Частково це старі проекти, які отримали фінансування з держбюджету або від зовнішніх інвесторів, частково – нові, необхідні для вирішення актуальних завдань, які випливають з необхідного функціонування в мінімальних умовах роботи та обумовлені застосуванням нових інформаційних технологій [6].

Можна констатувати, що наша країна входить в топ-20 найбільших експортерів ІТ-рішень. Більше 70% послуг, що поставляються, є розробкою програмного забезпечення. Нині рішення ІТ виступають одним з ключових сегментів розвитку економіки України. Галузь ІТ-експорту

України виросла на 27% (2011–2012 роки) і 30% (2013 рік), проте вже в 2015 році показник становив лише 7% [6]. Згідно з даними галузевого об'єднання обсяг експорту комп'ютерних та інформаційних послуг за 6 місяців 2017 року зріс на 18,3% (до 1,256 млрд. доларів) проти аналогічного періоду у 2016 році. Таким чином, за зростанням експортної виручки першого півріччя ІТ-галузь посіла третє місце в структурі експорту.

Водночас обсяг податкових надходжень від ІТ-сектору до державного бюджету у першому півріччі 2017 року зріс на 32,9% проти показника за піврічний період попереднього року, становлячи 3,69 млн грн.

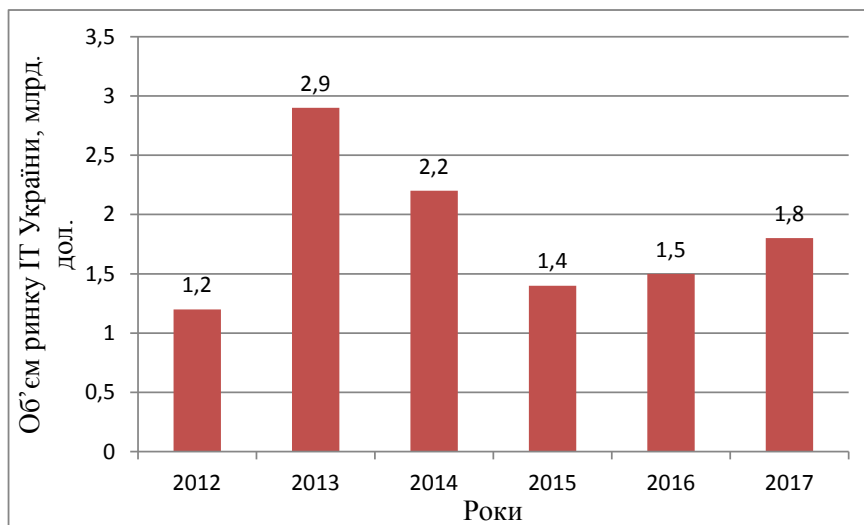


Рис. 1. Об'єм ринку ІТ України, млрд. дол.

Джерело: розроблено авторами за джерелами [3–6]

[7]. А за 10 місяців 2017 року ІТ-компанії принесли в бюджет близько 6,5 млрд. як податки [5].

Галузь ІТ продовжує демонструвати досить високі темпи зростання, а саме більше 12% приросту за обсягом експорту. Обсяг експорту ІТ-послуг з України у 2017 році порівняно з 2016 роком зріс на 20%, склавши 3,6 млрд дол. Внесок експортної ІТ-індустрії в загальний ВВП країни становив 3,34%. Повідомляється, що прогнозований обсяг експорту на 2018 рік становить 4,5 млрд дол. Експортоорієнтована ІТ-галузь України може вирости в два рази за всіма показниками та генерувати до 27,2 млрд. гривень доходів до держбюджету у 2020 році [6], а за сприятливих умов до 2025 року ІТ-галузь може вирости до \$8,4 млрд. (майже в 2,5 рази) [5; 8].

Експерти вважають [9], що взаємодія з державою дасть змогу збільшити внесок ІТ-галузі у ВВП з нинішніх 3,3% до 4,5%, що буде дорівнювати 5,1 млрд. доларів експортної виручки до 2020 року.

В результаті вивчення ІТ-ринку України можемо зробити висновок, що у 2016 році він подолав рубіж та перейшов у стадію зростання, хоча закупівлі у 2016 році були скоріше проявом відкладеного попиту та навряд чи є серйозною базою для значущих нових ІТ-проектів. Загалом на ринку спостерігається позитивний вплив світових тенденцій, таких як цифрові та хмарні технології, мобільність. Поступово вони набирають обертів в Україні, що потребує оновлення інфраструктури. Незважаючи на обмежені бюджети, організації все частіше наважуються на інвестиції в ІТ, віддаючи перевагу надійним та якісним, раціональним рішенням, які дають змогу не замінювати всю наявну інфраструктуру, а доповнювати її за ступенем необхідності. Ринок став більш відкритим для різних пропозицій. Це дає замовникам велику широту вибору, відповідно, в якості рішення та в його ціні. Значно посилилась конкуренція, що також цікавіше для замовників [10].

Водночас комерційний сектор поки залишається гранично обережним в питаннях інвестицій в технології, закриваючи перш за все критичні для бізнесу завдання. Внаслідок цього актуальними для бізнесу залишаються, як і раніше, сервісна підтримка, рішення з безпеки, які критичні для забезпечення збереження корпоративних даних, а також масштабування сховищ в разі необхідності нарощування потужностей [11]. Зазначене вище дає змогу зробити висновок, що підприємствам в майбутньому доведеться створювати свої власні магазини додатків, оскільки деякі вендори будуть обмежувати використання своїх додат-

ків на низці платформ, що буде змушувати корпоративних користувачів взаємодіяти з безліччю магазинів додатків із задіянням безлічі паралельних транзакцій оплати та ліцензійних угод.

Якщо переглянути держсектор, то можна сказати, що він відчував себе погано перш за все з точки зору загальної координації дій та адекватного визначення мети. У 2016 році спостерігалися лише хаотичні рухи. Безсумнівно, запуск "ProZorro" є найголовнішою подією в цьому сегменті [11].

В Україні вже сформована мультимільярдна ІТ-індустрія, що дає змогу знаходитися на першому місці за кількістю розробників у Східній Європі. За рахунок залучення молодих фахівців цей показник до 2020 року планують наростити до 200 тис. Сьогодні попит на фахівців ринку ІТ-послуг в Україні перевищує пропозицію [10].

Зараз в українській ІТ-галузі працюють 420 тис. людей разом з працівниками суміжних галузей. Загалом одне робоче місце в ІТ створює 3,5 робочих місць у суміжних галузях [12]. Структуру зайнятості ІТ-спеціалістів та утвореної ними вартості представлено на рис. 2.

Згідно зі статистичними даними в галузі у 2017 році було зайнято 116 тис. фахівців, а у 2020 році кількість робочих місць в ІТ і в суміжних галузях може вирости з 420 000 до 670 000 [8].

В першому півріччі 2017 року індустрія сервісних інформаційних та комп'ютерних послуг України продовжує впевнено та стабільно зростати за показниками експорту високотехнологічних рішень та податковими надходженнями до бюджету країни. Приріст основних індикаторів ІТ-сектору пов'язаний передусім зі зростом кількості спеціалістів на 7% у топ-50 найбільших гравців індустрії за 6 місяців від початку року, прийняттям законопроекту № 4496 щодо спрощення експорту послуг наприкінці 2016 року та відносною політичною та законодавчою стабільністю в країні [7].

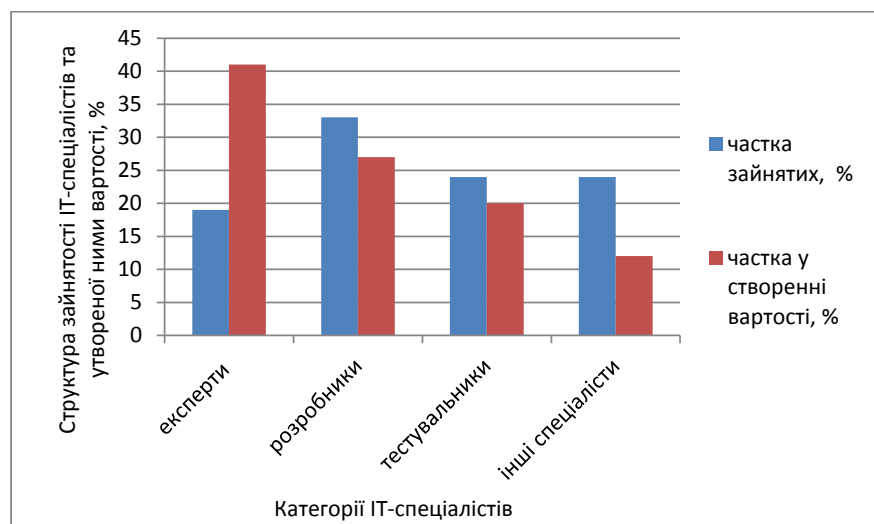


Рис. 2. Структура зайнятості ІТ-спеціалістів та утвореної ними вартості, %
Джерело: розроблено авторами за джерелом [12]

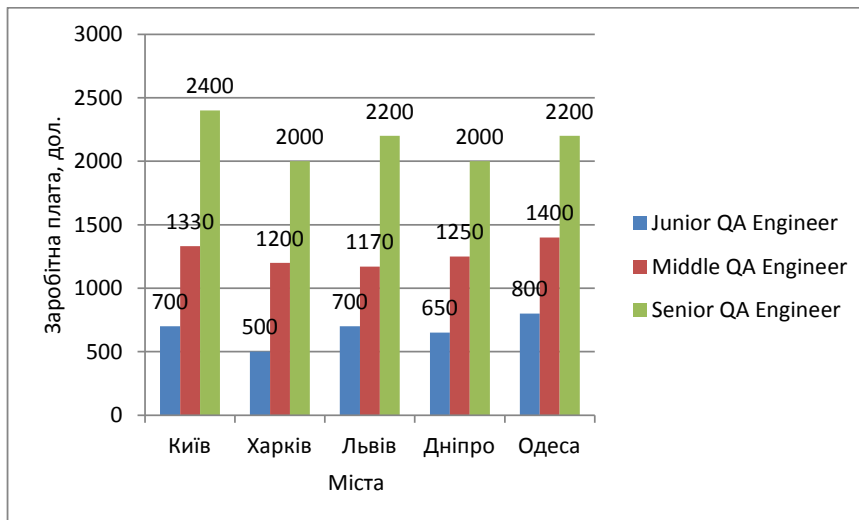


Рис. 3. Заробітна плата ІТ-спеціалістів у різних містах України, дол. США
Джерело: розроблено авторами за джерелами [4; 14]

Конкурентні переваги експорту ІТ-послуг України забезпечують експерти з досвідом роботи більше семи років, яких менше 20% від кількості всіх ІТ-спеціалістів, проте які формують більше 40% вартості ринку ІТ-послуг України [12].

Так, найбільше зайнятих у сфері ІТ-працівників проживає в Києві (близько 44%). На другому місці перебуває Харків (близько 19%), на третьому – Львів (9,4%), далі йдуть Дніпро та Одеса. Це і є основні центри розробки програмного забезпечення в Україні, на частку інших міст в сумі випадає всього 13%. Серед безлічі ІТ-компаній в Україні переважають компанії з розміром штату до 50 осіб, проте тут кордони дуже розмиті, а великі компанії незабаром перехоплять лідерство в цій категорії. Штат менше 10 осіб мають лише 17% усіх компаній у сфері ІТ в Україні. Більше 50% усіх ІТ-компаній мають аутсорсингову спрямованість, що яскраво говорить про напрями розвитку цього ринку в Україні [13].

Середній вік працівника ІТ в Україні становить 25 років, тому сміливо можна сказати що ця професія «молода». Багато з них залишають ринок ІТ в Україні та перебираються за кордон. За останні два роки з України до 9 тис.

ІТ-професіоналів емігрували в США та Європу.

Стає очевидним, що більшість людей йде в ІТ за високою зарплатою, та не дарма. Багато компаній мають іноземний капітал і пропонують хороші зарплати своїм фахівцям. Так Junior-програміст отримує трохи більше 700\$ у Києві, близько 500\$ у Харкові. А ось зарплата Seniora куди більше, а саме близько 2 400\$ у Києві, близько 2 000\$ у Харкові та Дніпрі. Спеціаліст середнього рівня по С++ отримує близько 1 300\$ у Києві, 1 400\$ в Одесі та лише 1 100\$ у Львові (рис. 3).

Спостерігаючи за динамікою, можемо помітити, що повільно ростуть зарплати у початківців, стабільно середнім є підвищення у middle-спеціалістів, відчутна динаміка зростання зарплат у Senior-фахівців [4].

Варто зазначити, що у сфері ІТ досвід відіграє важливу роль. Так, із загального числа працівників цієї сфери 35% мають досвід роботи від 1 до 3 років, 31% – від 5 до 10 років. Новачки складають лише 13% від загального числа [11].

Отримані результати SWOT-аналізу української ІТ-галузі (табл. 1) дають змогу стверджувати, що важливою подією для ІТ-індустрії стало усунення адміністративних бар'єрів для експорту послуг. Тепер зовнішньоекономічні угоди можна укладати в електронній формі. Окрім того, банки тепер не мають права вимагати рахунки українською мовою, якщо вони були складені англійською [14].

Позитивне значення Угоди про асоціацію України і ЄС для ІТ-галузі полягає в удосконаленні законодавства в галузі ІТ. Важливою особливістю Угоди є регуляторний компонент, що передбачає гармонізацію українського законодавства з нормами та правилами ЄС [3; 11].

Серед негативних трендів варто відзначити відсутність радикальних змін у структурі ринку.

Таблиця 1

SWOT-аналіз української ІТ-галузі

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> – Високий рівень STEM-освіти; – спроможність українських інженерів створювати складні Research- and Development-продукти; – відносно невисока ціна ведення бізнесу; – географічна близькість до Європи; – схожість менталітету замовників з українським. 	<ul style="list-style-type: none"> – Незахищеність прав інтелектуальної власності; – нестабільні умови ведення бізнесу; – недосконалість регуляторної та фіскальної політик; – низькі темпи розвитку технічної освіти.
Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> – Посилення своєї ніші на глобальному ринку; – збільшення кількості ІТ-спеціалістів до 180 тисяч до 2020 року; – збільшення кількості вакансій у суміжних галузях до 400 тисяч до 2020 року; – вихід на друге місце за об'ємами експорту. 	<ul style="list-style-type: none"> – Зниження конкурентоспроможності України на ІТ-ринку через збільшення податкового навантаження; – переїзд висококваліфікованих спеціалістів за кордон у країни-конкуренти; – перенесення бізнесу з України в інші країни.

Джерело: розроблено авторами за джерелом [15]

Одними з головних проблем варто назвати все ще нестабільну економічну ситуацію та волатильність національної валюти, хоча до кінця 2016 року вплив цих факторів зменшився.

Хоча останні роки для ринку ІТ-послуг в Україні були не найсприятливішими, дистриб'ютори, інтегратори та вендори продовжували боротьбу за клієнта навіть в умовах «відкладеного попиту». Основними проблемами розвитку ринку були волатильність гривні, фінансова нестабільність країни та бюрократія в державних органах. Отже, видатки були максимально стиснуті, штати співробітників – скорочені. Тенденція на обмеження ІТ-бюджетів поглиблювалася з кожним кварталом. Позитивний момент в цій ситуації – це перехід учасників ринку до раціональних, якісних рішень у разі придбання нової ІТ-інфраструктури, виборі архітектури та вендора. Також кризові умови сприяли «очищенню», завдяки чому на ринку залишилися справді сильні гравці [10].

Реальними кроками для підтримки та розвитку ІТ-галузі як стратегічно важливої для української економіки, зокрема, стали ухвалення закону про спрощення експорту послуг для розвитку ІТ-індустрії, збільшення державного замовлення на випускників технічних спеціальностей.

Водночас основною задачею, що важлива не лише для ІТ, але й для усієї національної економіки, є розвиток та збереження талантів в Україні. Цього можна досягнути лише через створення конкурентних умов порівняно з іншими розвинутими країнами (Західна Європа, США, Канада). Без вирішення цієї задачі економіка знань в нашій країні побудована не буде [16].

Перспективи розвитку ринку ІТ включають подальше зростання хмарного сегменту й значну деградацію постачальників важких і дорогих рішень. Зарубіжні хмарні провайдери будуть нарощувати свою присутність в Україні.

Також в Україні буде зростати ринок мережевої безпеки. Безпека завжди затребувана, навіть під час кризи. Проте відсутність коштів у бюджетах ІТ буде продовжувати тиснути на ринок в пошуку більш дешевих рішень, з іншого боку, нові технології змусять системних інтеграторів шукати нові підходи та устаткування для забезпечення ІТ більш якісними сервісами [3; 4].

Під час аналізування ключових елементів, які необхідні для росту ІТ-галузі, важливо приймати факт того, що важливими елементами є [11]:

- створення внутрішнього попиту на ІТ-послуги та товари (обсяг закупівель бізнесу та державних закупівель); інфраструктура (базова та високотехнологічна);
- фінансовий капітал (прямі іноземні інвестиції, венчурний капітал, кредити);
- умови ведення бізнесу (податкова система, регулювання трудових відносин).

В результаті аналізу останніх досліджень зроблено висновок, що Український ринок інформаційних технологій у 2018 році продовжить свій розвиток, незважаючи на складні умови на тлі

загального очікування стабілізації економічної ситуації. Однак гравці ринку вже пристосувалися до складного періоду та почали, крім звичайного бюджету, розробляти кризовий ІТ-бюджет.

Щодо перспектив на 2018 рік, то тут дуже багато залежить від фіскальної політики держави. Якщо не буде різких змін і буде прийнята довгострокова програма зі зрозумілими для бізнесу та людей умовами, то можливим є стабільне або навіть експоненціальне зростання [12; 17].

Загалом українській ІТ-галузі потрібні не преференції, а нормальний інвестиційний клімат з прогнозованою податковою та регуляторною політикою, а також зовсім не зайвою була б державна політика, яка стимулює споживання ІТ, адже саме держава як споживач ІТ-сервісів є потужним драйвером ринку.

Якщо держава зуміє зберегти збалансовану політику щодо ІТ-індустрії, а ситуація на сході країни стабілізується, то найближчими роками ринок ІТ в Україні покаже зростання в середньому на 20–30%.

Загалом можна позитивно оцінити найближчі перспективи розвитку українського ІТ-ринку. Україна впевнено освоює глобальний тренд цифровізації бізнесу, який тягне зміну всіх процесів в компанії, надання послуг онлайн і вимагає використання цілої низки пов'язаних між собою ІТ-технологій, зокрема хмарних і мобільних. Український ринок ІТ йде за тенденціями Заходу, мабуть, єдине, що нас відрізняє, – це специфіка підходу до використання ІТ для вирішення бізнес-завдань і тимчасове відставання [12; 17].

Отже, фахівці дивляться в майбутнє з оптимізмом. Водночас будь-яка різка зміна в оподаткуванні, економічної ситуації, законодавчого регулювання галузі може привести до значної зміни показників ефективності галузі. Тому основним фокусом держави має залишатися створення сприятливих умов для розвитку економічного потенціалу та залучення інвестицій.

Висновки. В результаті проведеного аналізу стану та можливостей розвитку ринку ІТ в Україні виявлено негативний вплив обмежень бюджетів, потреб оновлення інфраструктури, нестабільної економічної ситуації, волатильності національної валюти, недосконалості законодавства. Отже, вітчизняним фірмам досить важко конкурувати з іноземними корпораціями. Розв'язання проблем відсталості інформаційних технологій в Україні вимагає загальнодержавного підходу. Тому дуже важливо підтримувати діалог із державою та просувати світовий імідж України як однієї з провідних країн на ринку ІТ у Східній Європі. Створення системи національних пріоритетів в інформаційному секторі та їх практична імплементація засобами державного регулювання дадуть можливість зміцнення позиції України на світовому ринку ІТ. Отже, для ефективного розвитку ІТ-ринку в Україні з боку держави необхідно мати цілісне бачення ІТ-індустрії, виділення ІТ-індустрії в пріоритетну галузь, державні стимули та підтримку розвитку галузі.

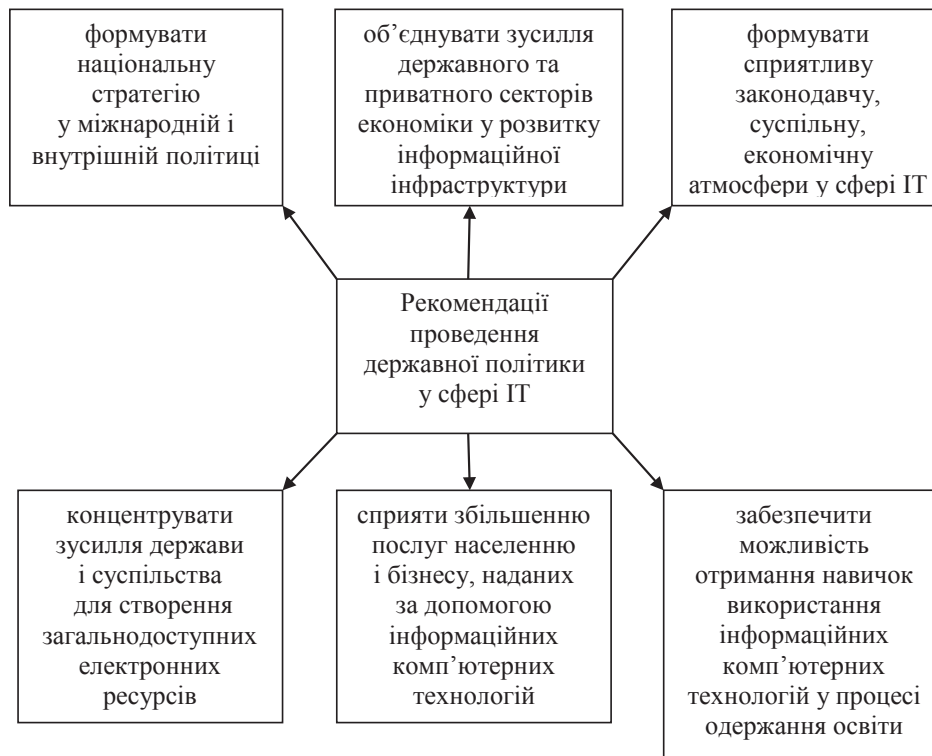


Рис. 4. Рекомендації проведення державної політики у сфері ІТ

Джерело: розроблено авторами за джерелами [12; 17]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Механізм функціонування інформаційного ринку. ManagerHelp: Управління і менеджмент. URL: <http://www.managerhelp.org/hoks-573-1.html>.
2. Розвиток інформаційного суспільства в Україні у 2016 році // Національний інститут стратегічних досліджень. URL: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/infor_suspil-6d51e.pdf.
3. Еремін Д. Информационные технологии в Украине. DOU. 2013. URL: <https://dou.ua/lenta/articles/it-in-ukraine>.
4. Украинский рынок IT: цифры и URL. ICS Technologies. 2016. URL: <http://ics-technologies.com.ua/expert-opinion/ukrainian-market-it-facts-figures>.
5. Украинский IT-рынок: итоги 2017 и перспективы 2018. DOU. 2017. URL: <https://dou.ua/lenta/articles/2017-summary>.
6. Сич О. Українська ІТ галузь стає основою економіки. ЕнергоЛайф.інфо. 2016. URL: <http://energolife.info/ua/2016/Economy/1957>.
7. Решодько С. ІТ-індустрія зайняла третє місце у структурі експорту України. TechToday. 2017. URL: <https://techtoday.in.ua/news/industriya-zaynyala-tretye-mistse-u-strukturі-eksportu-ukrayini-79882.html>.
8. Експорт ІТ-послуг з України за рік зріс до \$3,6 мільярда. УНІАН. 2018. URL: <https://economics.unian.ua/finance/2349038-eksport-it-poslug-z-ukrajini-za-rik-zris-do-36-milyarda-infografika.html>.
9. ІТ-сектор України може зрости удвічі до 2020. Корреспондент.net. 2016. URL: <https://ua.korrespondent.net/business/economics/3752603-IT-sektor-ukrainy-mozhe-zrosty-udvichi-do-2020>.
10. Шадий О. Ринок інформаційних технологій у 2016 році: шлях кризі терни. Ракурс. 2016. URL: <http://racurs.ua/ua/1070-rynok-informaciynih-tehnologiy-u-2016-roci-shlyah-kriz-terny>.
11. ІТ-ринок України. Adviser. 2018. URL: http://www.tadviser.ru/index.php/Статья%3AИТ-рынок_Украины.
12. Украинский IT-рынок: итоги 2016 и перспективы 2017. DOU. 2016. URL: <https://dou.ua/lenta/articles/2016-summary>.
13. Чатченко Т. Ринок праці в невиробничій сфері. Причорноморські економічні студії. 2016. № 11. С. 121–125.
14. Григоренко Ю. Украинский рынок ИТ вышел в «плюс». ChannelForIT. 2017. URL: <http://channel4it.com/publications/Ukrainskiy-rynok-IT-vyshel-v-plyus-24861>.
15. Грищенко Д. Какие перспективы IT-отрасли в Украине. IGate. 2016. URL: <http://igate.com.ua/news/16648-kakie-perspektivy-it-otrasli-v-ukraine>.
16. Оліярник М. Яким буде 2017 рік для ІТ-аутсорсингу в Україні – прогнози топ-менеджерів провідних компаній. НВ Бізнес. 2017. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/publications/jakim-bude-2017-rik-dlja-it-autsorsingu-v-ukrajini-prognozi-top-menedzheriv-providnih-kompanij-462548.html>.
17. Шкраб'юк Н. Перспективи розвитку інформаційних технологій в Україні. 2017. URL: http://www.rusnauka.com/17_and_2010/Informatica/68784.doc.htm.

REFERENCES:

1. ManagerHelp: Upravlinnia i menedzhment (2014). "The mechanism of functioning of the information market", available at: <http://www.managerhelp.org/hoks-573-1.html>.
2. The National Institute for Strategic Studies (2017). "The development of the information society in Ukraine in 2016", available at: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/infor_suspil-6d51e.pdf.
3. Eremin D. (2013). "Information technologies in Ukraine", DOU, available at: <https://dou.ua/lenta/articles/it-in-ukraine>.

4. ICS Technologies (2016). "Ukrainian IT market: numbers and URL", available at: <http://ics-technologies.com.ua/expert-opinion/ukrainian-market-it-facts-figures>.
5. DOU (2017). "Ukrainian IT market: results of 2017 and prospects 2018", available at: <https://dou.ua/lenta/articles/2017-summary>.
6. Sych O. (2016). "Ukrainian IT industry becomes the basis of the economy", Energolife.info, available at: <http://energolife.info/ua/2016/Economy/1957>.
7. Reshodko S. (2017). "IT industry ranked third in the export structure of Ukraine", TechToday, available at: <https://techtoday.in.ua/news/industriya-zaynyala-tretye-mistse-u-strukturi-eksportu-ukrayini-79882.html>.
8. Unian (2018). "IT industry ranked third in the export structure of Ukraine", available at: <https://economics.unian.ua/finance/2349038-eksport-it-poslug-z-ukrajini-za-rik-zris-do-36-milyarda-infografika.html>.
9. Korrespondent.net (2016). "The IT sector of Ukraine may double by 2020", available at: <https://ua.korrespondent.net/business/economics/3752603-IT-sektor-ukrainy-mozhe-zrosty-udvichi-do-2020>.
10. Shadyi O. (2016). "Information technology market in 2016: the way through the thorns", Rakurs, available at: <http://racurs.ua/ua/1070-rynok-informaciyh-tehnologiy-u-2016-roci-shlyah-kriz-terny>.
11. Adviser (2018). "IT market of Ukraine", available at: http://www.tadviser.ru/index.php/Статья%3АИТ-рынок_Украины.
12. DOU (2016). "Ukrainian IT-market: results of 2016 and prospects 2017", available at: <https://dou.ua/lenta/articles/2016-summary>.
13. Chatchenko T.V. (2016). "Labour market in non-production sector", Prychornomorski ekonomichni studii, no.11, p. 121–125.
14. Grigorenko Ju. (2017). "The Ukrainian IT market came to a "plus"", ChannelForIT, available at: <http://channel4it.com/publications/Ukrainskiy-rynok-IT-vyshel-v-plyus-24861.html>.
15. Grishhenko D. (2016). "What are the perspectives for the IT industry in Ukraine?", IGate, available at: <http://igate.com.ua/news/16648-kakie-perspektivy-it-otrasli-v-ukraine>.
16. Oliarnyk M. (2017). "What will be 2017 for it outsourcing in Ukraine – forecasts of top managers of leading companies", HB Biznes, available at: <https://biz.nv.ua/ukr/publications/jakim-bude-2017-rik-dlja-it-outsorsingu-v-ukrajini-prognozi-top-menedzheriv-providnih-kompanij-462548.html>.
17. Shkrab'iuk N.V. (2017). "Perspectives for the development of information technology in Ukraine", available at: http://www.rusnauka.com/17_and_2010/Informatica/68784.doc.htm.

Mozghova H.V.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Marketing and
Management of Foreign Economic Activity,
V.N. Karazin Kharkiv National University*

Kosenko M.D.

*Student of Department of Marketing and
Management of Foreign Economic Activity,
V.N. Karazin Kharkiv National University*

THE CURRENT STATE, PROBLEMS, AND TRENDS OF THE IT MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE

The article is devoted to the research of current state and prospects of the growth of the market for information technology in Ukraine and on this basis determines actions for its further development.

To achieve the goal, the nature of the IT sector in Ukraine was considered. The structure of the IT market was characterized. Statistical data such as market volume, export volume, amount of tax revenues from the IT sector to the state budget, industry growth rate, contribution of the export IT industry to the total GDP of the country were analysed. The influence of world trends on the Ukrainian IT market is determined. The state of the commercial and public sectors was considered.

The information on specialists in this field is analysed: the number of developers, the number of employees together with employees in related industries. It is determined where the largest number of people employed in the IT area lives, their salaries in accordance with experience.

The results of the SWOT analysis, in which the strengths and weaknesses were identified, as well as opportunities and threats for the IT industry in Ukraine, were obtained. Positive and negative trends in the development of this industry are highlighted. The prospects of IT market development are distinguished.

As a result of the analysis of the state and opportunities of the IT market development in Ukraine, the negative impact of budget constraints, the need for infrastructure renewal, the unstable economic situation, the volatility of the national currency and the imperfection of legislation were identified. As a result, domestic firms find it difficult to compete with foreign corporations. Solving the problems of backwardness of information technologies in Ukraine requires a nationwide approach. Therefore, it is very important to maintain a dialogue with the state and promote the world image of Ukraine as one of the leading countries in the IT market in Eastern Europe. Creation of a system of national priorities in the information sector and their practical implementation by means of state regulation will give an opportunity to strengthen Ukraine's position on the global IT market. Therefore, for the effective development of the IT market in Ukraine, it is necessary to have a coherent vision of the IT industry on the part of the state; allocate the IT industry to the priority industry and support the industry.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Михаць С.О.

ВПЛИВ АВТОМАТИЗАЦІЇ НА ЗМІСТ ОСВІТИ ЯК ФАКТОРУ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ..... 3

СЕКЦІЯ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**Глазова А.Б.**ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІРТУАЛЬНИХ ВАЛЮТ
ТА ЇХ РОЛЬ У ГЛОБАЛЬНІЙ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ..... 7

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**Безуглий І.В., Сіренко К.Ю.**

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ РОЗРОБКИ ТИПОЛОГІЇ ГОТЕЛЬНИХ МЕРЕЖ..... 14

Galtsova O.L.

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN UKRAINE..... 21

Метеленко Н.Г., Шмиголь Н.М.ЗАКОНОДАВЧЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ
ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ..... 25**Січкаренко К.О.**

ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЯК ФАКТОР ЗМІН У МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ..... 30

СЕКЦІЯ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Абрамович І.А., Вязовська Є.С., Зєва М.О.

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ КООПЕРАТИВНОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ..... 35

Біленко Д.В.ПІДХОДИ ДО ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ БЮДЖЕТУВАННЯ
НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ РИЗИКІВ ТА НЕВИЗНАЧЕНОСТІ..... 39**Демчук Н.І., Ткаченко Г.А.**ОПТОВИЙ РИНОК ОВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 44**Долга Г.В.**

КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ..... 48

Квасницька Р.С., Тарасюк М.В.СУЧАСНІ РЕАЛІЇ, ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ
ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ..... 54**Кривоконь М.О.**ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ
ПІДПРИЄМСТВАМИ ВАЖКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ..... 59**Новик І.В.**

УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА..... 65

Пасічник Т.О., Колеснік Є.О., Сіліна І.С.СУЧАСНІ МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ
ТА МОЖЛИВОСТІ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ..... 71**Рябова Т.А., Рябов І.Б.**

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ У СФЕРІ ПОСЛУГ..... 78

Стешенко О.О.ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ
В СУЧАСНИХ УМОВАХ..... 82**Струс Р.В., Коваль О.Г., Мишко О.В.**ПРОЦЕС КЕРУВАННЯ ПЕРСОНАЛОМ
ЯК ОДИН З ІНСТРУМЕНТІВ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ..... 89**Шостак Л.В., Болобан Є.О.**

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ..... 94

СЕКЦІЯ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Пушкар Т.А., Козін О.Є.

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

АВТОТРАНСПОРТНИХ КОМПЛЕКСІВ РЕГІОНІВ

В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....100

Сарана Л.А., Луценко Н.О.

КЛАСТЕРНА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ.....107

Шевчук І.Б.

РОЛЬ ТА МІСЦЕ GRID-ТЕХНОЛОГІЙ

У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ РЕГІОНУ.....111

СЕКЦІЯ 6

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Гулько Л.А., Колганова І.Г., Мороз Ю.О.

ПРОБЛЕМИ РОЗМІЩЕННЯ ОБ'ЄКТІВ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ.....117

Дубовіч І.А., Соловій В.І.

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ПЕРЕДУМОВИ ТА ВИКЛИКИ

ЩОДО ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЗАМКНЕНИХ ЦИКЛІВ

В УКРАЇНІ ДЛЯ ПОМ'ЯКШЕННЯ ЗМІН КЛІМАТУ.....123

СЕКЦІЯ 7

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Данилишин В.І., Стефанків О.М.

ПРОБЛЕМИ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ З УКРАЇНИ ТА НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....129

СЕКЦІЯ 8

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Болдова А.А., Пухальська Н.О., Паламарчук Т.І.

СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ: ОГЛЯД ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ.....135

Антоненко В.М., Іваничко О.О.

ДОСЛІДЖЕННЯ РЕЙДЕРСЬКОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЧИННИКА

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ І ОБ'ЄКТА ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ.....139

Степура А.Т.

НОВІ КРЕДИТНІ ПРОДУКТИ БАНКІВ ДЛЯ МАЛИХ І СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ

В УМОВАХ ВИХОДУ З ФІНАНСОВО-БАНКІВСЬКОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ.....146

СЕКЦІЯ 9

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Гавриловський О.С., Зарицька Н.С.

ОСНОВНІ ПРИПУЩЕННЯ ЯК ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ОБМЕЖЕННЯ, ЯКІ НЕОБХІДНО

ВРАХОВУВАТИ ПІД ЧАС ПІДГОТОВКИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЗА МСФ.....151

Ivannikova O.V., Kereksha O.V.

PECULIARITIES OF ACTIVITY AND DEVELOPMENT

OF SMALL ENTERPRISES IN UKRAINE AND IN THE WORLD.....157

Маначинська Ю.А.

КОНЦЕПЦІЯ АКТУАРНОГО ОБЛІКУ

КРИЗЬ ПРИЗМУ 3D-РАХУНКІВ СИЛИ (F).....163

Маркус О.В., Груй В.О.

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ОЦІНКИ

МАТЕРІАЛЬНО-ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ У США ТА УКРАЇНІ.....169

Ряба І.А., Артюх О.В.

ДЕРЖАВНІ ЗАКУПІВЛІ: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ КОНТРОЛЮ.....174

СЕКЦІЯ 10

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Мозгова Г.В., Косенко М.Д.

СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІТ-РИНКУ УКРАЇНИ.....179

Наукове видання

ПРИАЗОВСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК

Електронний науковий журнал

3(08) 2018

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *В.О. Удовиченко*

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен, географічних назв, назв підприємств, організацій, установ та іншої інформації несуть автори статей. Висловлені у цих статтях думки можуть не збігатися з точкою зору редакційної колегії і не покладають на неї ніяких зобов'язань.

Засновник:

Класичний приватний університет

Адреса редакції журналу: вул. Жуковського, 70-б, каб. 219,
м. Запоріжжя, Україна, 69002

Відповідальний секретар: Трохимець Олена Іванівна

E-mail: journal@rev.kpu.zp.ua

Телефон: +38 (095) 369-23-67