

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ**

В І С Н И К

**Східноукраїнського
національного університету
імені ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ**

**№ 10 (240)
2017**

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

Сєвєродонецьк 2017

ВІСНИК

СХІДНОУКРАЇНСЬКОГО
НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ

№ 10 (240) 2017

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ЗАСНОВАНО У 1996 РОЦІ

ВИХІД З ДРУКУ - ВІСІМНАДЦЯТЬ РАЗІВ НА РІК

Засновник

Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля

Журнал зареєстровано
в Міністерстві юстиції України

Свідоцтво про державну реєстрацію

серія КВ № 15607-4079ПР

від 18.08.2009 р.

VISNIK

OF THE VOLODYMYR DAHL EAST
UKRAINIAN NATIONAL UNIVERSITY

№ 10 (240) 2017

THE SCIENTIFIC JOURNAL

WAS FOUNDED IN 1996

IT IS ISSUED EIGHTEEN TIMES A YEAR

Founder

Volodymyr Dahl East Ukrainian National
University

Registered by the Ministry
of Justice of Ukraine

Registration Certificate

KB № 15607-4079ПР

dated 18.08.2009

Журнал включено до Переліків наукових фахових видань України (Наказ МОН №1328 21.12.2015 р.), (Наказ МОН №515 16.05.2016 р.), в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з технічних, економічних та історичних наук відповідно.

ISSN 1998-7927

Головна редакційна колегія:

Поркуян О.В., докт. техн. наук (головний редактор),
Голубенко О.Л., член-кор. Академії педагогічних наук,
докт. техн. наук (заступник головного редактора),
Марченко Д.М., докт. техн. наук (заступник головного
редактора),
Бузько І.Р., докт. екон. наук, (заступник головного
редактора),

Архипов О.Г., докт. техн. наук,
Глікін М.А., докт. техн. наук,
Горбунов М.І., докт. техн. наук,
Рач В.А., докт. техн. наук,
Рязанцев О.І., докт. техн. наук,
Смолій В.М., докт. техн. наук,
Соколов В.І., докт. техн. наук,
Стенцель Й.І., докт. техн. наук,
Суворін О.В., докт. техн. наук,
Татарченко Г.О., докт. техн. наук,
Чернецька-Білецька Н.Б., докт. техн. наук,
Харламов Ю.О., докт. техн. наук,

Даніч В.М., докт. екон. наук,
Заблудська І.В., докт. екон. наук,
Костирко Л.А., докт. екон. наук,
Рамазанов С.К., докт. техн. наук, докт. екон. наук,
Чернявська Є.І., докт. екон. наук,
Овчаренко Є. І., докт. екон. наук,
Д'яченко Ю.Ю., докт. екон. наук,
Войтович Л.В., докт. іст. наук,
Дьомін О.Б., докт. іст. наук,
Михайлюк В.П., докт. іст. наук,
Сергієнко Ю.Г., докт. іст. наук,
Стяжкіна О.В., докт. іст. наук,
Чернявський Г.Й., докт. іст. наук,
Якунін В.К., докт. іст. наук,
Новіков В.П., докт. хім. наук,
Кондратов С.О., докт. хім. наук,
Галстян Г.А., докт. хім. наук,
Галстян А.Г., докт. хім. наук,
Потапенко Е.В., докт. хім. наук,
Голосман Є.З., докт. хім. наук

Відповідальний за випуск: д.е.н., доцент Ключ Ю.І.

Рекомендовано до друку Вченою радою Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (Протокол № 4 від 22 грудня 2017 р.)

Матеріали номера друкуються мовою оригіналу.

© Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, 2017

© Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, 2017

ЗМІСТ

Ахромкін Є.М., Зігунов В.М., Носкова С.А. РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ: ІНВЕСТИЦІЙНИЙ АСПЕКТ	7
Білоус Я.Ю. АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД	12
Бойченко Е.Б., Дроботенко Я.М. ВПЛИВ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ	18
Бурбело О.А., Бурбело С.О. ЛОБІЗМ В СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ	24
Герашенко І.М. ЕФЕКТИВНІСТЬ ПЛАНУВАННЯ ВИРОБНИЦТВА ТА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	30
Заблудська Д.В. СВІТОВЕ СПРИЯННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО (МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО) СПІВРОБІТНИЦТВА В УКРАЇНІ: ШОТЛАНДІЯ, НІМЕЧЧИНА, КАНАДА	34
Зима О.Г., Гвозденко Є., Тарасова Д. МІЖКУЛЬТУРНА КОМУНІКАЦІЯ ЯК ЧАСТИНА МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН	39
Івченко Є.А. ДОСЛІДЖЕННЯ ПАТОЛОГІЇ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК РЕЗУЛЬТАТ ТРАНСФОРМАЦІЙ	43
Клюс Ю. І. СИНТЕЗ МЕТОДІВ ОБЛІКУ ЗАТРАТ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НИМИ	48
Кудріна О.Ю., Сасенко О.О. ЕВОЛЮЦІЯ ЕЛЕМЕНТІВ ТЕОРІЇ ЩОДО РОЗУМІННЯ ТА ТРАКТУВАННЯ ПОНЬО “ПОДАТКОВЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ” ТА “ПОДАТКОВЕ АДМІНІСТРУВАННЯ”	53
Малюкіна А.О. ЗНАННЯ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ РЕСУРС ЛЮДИНИ ТА ДЕРЖАВИ	62
Манухіна М.Ю. УПРАВЛІННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИМИ АКТИВАМИ НА ЗАСАДАХ КОМПЕТЕНТІСНО- ОРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ	66
Мартинова Л.В. ІНСТРУМЕНТАРІЙ ІНТЕГРОВАНОЇ ОЦІНКИ РИЗИКУ ВТРАТИ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ	71
Моргачов І.В. НЕОБХІДНІСТЬ УДОСКОНАЛЕННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ РОЗВИТКУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОЇ САМОЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ І РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ	78
Омельченко О.В., Закладній О.А. МОДЕЛІ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ	83
Персій Ю.О. РОЗРОБКА АЛГОРИТМУ УПРАВЛІННЯ ЗАТРАТАМИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	88
Птащенко О.В., Гончарова К.Ю., Шутенко В.П. ЕЛЕКТРОННИЙ УРЯД ЯК ЗАСІБ МОДЕРНІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ	92
Салогубова В.М., Козловський Д.С. ВИБІР ЗАСОБІВ МАРКЕТИНГОВОЇ КОМУНІКАЦІЇ ВИЩИМИ НАВЧАЛЬНИМИ ЗАКЛАДАМИ	96
Сігасва Т. Є. МЕТОДИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ЩОДО ФОРМУВАННЯ ОПЕРАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ КОНЦЕПЦІЙ ЛОГІСТИКИ	99

Сорокіна Г.В.	
МЕХАНІЗМИ СОЦІАЛЬНОГО ВПЛИВУ В КОМУНІКАТИВНОМУ ПРОСТОРІ СУЧАСНОЇ РЕКЛАМИ.....	103
Степанова О.М., Волков А.А.	
ОЦІНКА ІНФОРМАЦІЙНИХ РИЗИКІВ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА	106
Тарасенко Д.Л.	
СТАЛІЙ РОЗВИТОК І «ЗЕЛЕНА» ЕКОНОМІКА: ПОЛІТИКА ЄС	111
Тацій І.В.	
БЛОКУВАННЯ РЕЄСТРАЦІЇ ПОДАТКОВИХ НАКЛАДНИХ: ПРОБЛЕМИ, НАСЛІДКИ, ПЕРСПЕКТИВИ	116
Ткаченко Ю.В.	
МЕТОДОЛОГІЯ ПРОЕКТУ ЄС/ПРООН «МІСЦЕВИЙ РОЗВИТОК, ОРІЄНТОВАНИЙ НА ГРОМАДУ» ЯК ПЕРЕДУМОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД	124
Тяжкороб І.В.	
ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ	130
Холодна Ю.Є.	
ОПТИМІЗАЦІЯ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЯК ЧИННИЙ ЗАХІД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ.....	136
Шаріпова О.С., Шаріпова А.Г.	
ВИЗНАЧЕННЯ ОБ'ЄКТІВ ГАРМОНІЗАЦІЇ ПРИ ФОРМУВАННІ ІНТЕГРОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ	139
Швець Н.В.	
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ХІМІЧНОЇ ІНДУСТРІЇ.....	144

CONTENTS

Akhromkin Y.M., Zigunov V.M., Noskova S.A. DEVELOPMENT OF THE REGION INFRASTRUCTURE: INVESTMENT ASPECT	7
Bilous Y. ANALYSIS OF INDICATORS FOR ASSESSING THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES.....	12
Boichenko E. B., Drobotenko Ya.M. THE IMPACT OF MIGRATION PROCESSES ON THE FORMATION OF THE REGIONAL LABOR MARKET.....	18
Burbelo O.A., Burbelo S.O. LOBISM IN MODERN UKRAINE	24
Herashchenko I.M. THE EFFECTIVENESS OF PLANNING AND STRATEGIC MANAGEMENT	30
Zablodska D.V. THE WORLD PROMOTION OF REGIONAL DEVELOPMENT (INTERREGIONAL) COOPERATION IN UKRAINE: SCOTLAND, GERMANY, CANADA	34
Zyma O., Hvozdenko Ye., Tarasova D. INTERCULTURAL COMMUNICATION AS PART OF INTERNATIONAL RELATIONS.....	39
Ivchenko Y. RESEARCH OF PATHOLOGY IN THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE AS RESULT OF TRANSFORMATIONS	43
Klius Y. SYNTHESIS OF METHODS OF ACCOUNT OF EXPENSES OF INDUSTRIAL ENTERPRISE FOR EFFECTIVE MANAGEMENT BY THEM.....	48
Kudrina Olga Y., Saienko O.A. EVOLUTION OF THE ELEMENTS OF THEORY OF CONCEPTING AND TRANSPORTATION "TAX SERVICE" AND "TAX ADMINISTRATION"	53
Maliukina A. KNOWLEDGE AS A STRATEGIC RESOURCE OF MAN AND STATE.....	62
Manukhina M. MANAGEMENT OF INTANGIBLE ASSETS ON THE BASIS OF COMPETENCY-BASED APPROACH	66
Martynova L. TOOLS OF THE INTEGRATED ASSESSMENT OF RISK OF LOSS OF SOLVENCY OF THE ENTERPRISES OF A GRAINPRODUCT SUBCOMPLEX	71
Morhachov I.V. THE NECESSITY OF IMPROVING INFRASTRUCTURE OF THE HIGH- TECHNOLOGICAL MIGRITY OF THE POPULATION AT NATIONAL AND REGIONAL LEVEL	78
Omelchenko O.V., Zakladniy O.A. MODELS OF MORTGAGE LENDING IN UKRAINE	83
Persiy Y.O. DEVELOPMENT OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE DEPARTMENT MANAGEMENT ALGORITHM.....	88
Ptashchenko O.V., Goncharova K.Yu., Shutenko V.P. ELECTRONIC GOVERNMENT AS A MEANS OF MODERNIZING PUBLIC ADMINISTRATION	92
Salogubova V., Kozlovsky D. CHOICE OF MARKETING COMMUNICATION MEANS IN HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS.....	96
Sigaieva T.E. METHODOLOGICAL PROPO ON THE FORMATION OF OPERATING STRATEGY OF THE ENTERPRISE ON THE BASIS OF LOGISTICS CONCEPTS.....	99

Sorokina H.V.	
MECHANISMS OF SOCIAL INFLUENCE IN THE COMMUNICATIVE AREA OF MODERN ADVERTISING	103
Stepanova E.M., Volkov A.A.	
ASSESSMENT OF THE INFORMATION RISKS IN THE CONDITIONS OF THE ENTERPRISE INFORMATION SYSTEM DEVELOPMENT	106
Tarasenko D.L.	
SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND GREEN ECONOMY: EU POLICY	111
Tatsii I.	
BLOCKING REGISTRATION OF TAX APPLICATIONS: PROBLEMS, CONSEQUENCES, PROSPECTS	116
Tkachenko Yu.	
METHODOLOGY OF EU / UNDP «COMMUNITY BASED APPROACH TO LOCAL DEVELOPMENT» AS A PERSPECTIVE FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF TERRITORIAL COMMUNITIES	124
Tyazhkorob I.V.	
INVESTMENT PRIORITIES IN THE SYSTEM OF STRATEGIC PLANNING OF THE DEVELOPMENT OF THE REGION	130
Holodna U.E.	
CURRENCY MANAGEMENT REGULATING AS AN EXISTING MEASURE PROVIDING MACROECONOMIC STABILITY	136
Sharipova O., Sharipova A.	
THE DEFINITION OF THE OBJECTS OF HARMONISATION IN THE FORMATION OF INTEGRATED ENTERPRISES	139
Shvets N.	
CURRENT TRENDS AND FEATURES OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE WORLD CHEMICAL INDUSTRY	144

УДК 332

РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ: ІНВЕСТИЦІЙНИЙ АСПЕКТ**Ахромкін Є.М., Зігунов В.М., Носкова С.А.****DEVELOPMENT OF THE REGION INFRASTRUCTURE: INVESTMENT ASPECT****Akhromkin Y.M., Zigunov V.M., Noskova S.A.**

У статті виокремлено операційні цілі розвитку інфраструктури в контексті сталого розвитку країни та визначено джерела інвестування. Згруповано 17 цілей сталого розвитку у три складових: економічну, соціальну і екологічну. Надано фрагмент національного плану дій на 2017- 2020 роки із впровадження Стратегії сталого розвитку України до 2030 року щодо розвитку інфраструктури.

Ключові слова: сталий розвиток, інфраструктура, регіон, фінансування.

Актуальність. Інфраструктура регіонів України завжди залишалась одним із актуальних питань розвитку, особливо сталого розвитку. Перехід країни до сталого розвитку – це процес зміни ціннісних орієнтацій багатьох людей. Національні цілі сталого розвитку базуються на політичних, економічних, соціальних, екологічних, моральних і культурних цінностях, властивих українському суспільству. Вони визначають спрямованість стратегії на турботу про спільне благо та покращення економіки України, через розвиток інфраструктури у тому числі.

Аналіз останніх досліджень. Проблемами сталого розвитку України займаються сьогодні і науковці і практики, які досліджують ці питання та надають пропозиції щодо розробки Стратегії сталого розвитку України до 2030 року. Серед науковців (практиків) слід визначити такі вчених, як: Тимочка Тетяна Валентинівна, Руденко Леонід Григорович, Максютя Анатолій Аркадійович, Марушевський Геннадій Борисович, Жаліло Ярослав Анатолійович, Хлобистов Євген Володимирович, Новікова Алла Михайлівна, Тараріко Олександр Григорович, Стегній Олександр Григорович, Лісовський Сергій Антонович, Карамушка Віктор Іванович, тощо [1-3]. Проте дуже ще багато питань, як теоретичного так і практичного характеру, залишаються відкритими та потребують ретельного аналізу та вивчення. Особливо це стосується цілей розвитку інфраструктури регіонів.

Метою статті є виокремлення операційних цілей розвитку інфраструктури в контексті сталого розвитку країни та визначення джерел інвестування.

Результати досліджень. Стратегія сталого розвитку України встановлює цілісну систему стратегічних та операційних цілей переходу до інтегрованого економічного, соціального та екологічного розвитку країни до 2030 року. Вона також визначає інституційні засади впровадження Стратегії, напрями міжгалузевої та міжсекторальної взаємодії, основні рушійні сили та інструменти її реалізації. Основою для розроблення Стратегії стали 17 глобальних Цілей сталого розвитку на період до 2030 року, Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» та Оновлена стратегія сталого розвитку ЄС. Стратегія також ґрунтується на SWOT-аналізі та аналізі прогалин політики, законодавчих актів, програм і планів у восьми сферах діяльності: економіка, соціальна політика, природокористування та охорона довкілля, сільське господарство, енергетика, транспорт, регіональний і місцевий розвиток, освіта та наука.

Цілі сталого розвитку (ЦСР), яких на сьогодні дотримуються всі країни світу, встановлюють власні показники розвитку і включають 17 цілей і 169 конкретних завдань. Перелік ЦСР був офіційно затверджений на засіданнях Генеральної Асамблеї ООН в кінці вересня 2015 року.

Соціальна складова сталого розвитку включає: Ціль 1. Подолання бідності у всіх її формах. Ціль 3. Забезпечення здорового способу життя та сприяння благополуччю для всіх в будь-якому віці. Ціль 4. Забезпечення всеохоплюючої і справедливої якісної освіти та заохочення можливості навчання впродовж усього життя. Ціль 5. Забезпечення гендерної рівності, розширення прав і можливостей усіх жінок та дівчаток. Ціль 10. Скорочення нерівності всередині країн і між країнами. Ціль 16. Сприяння побудові миролюбного й відкритого суспільства в інтересах сталого розвитку, забезпечення доступу до правосуддя для всіх і створення ефективних, підзвітних та заснованих на широкій участі інституцій на всіх рівнях. Ціль 17. Зміцнення засобів здійснення й акти-

візація роботи в рамках Глобального партнерства в інтересах сталого розвитку.

Економічна складова сталого розвитку містить: Ціль 2. Подолання голоду, досягнення продовольчої безпеки, поліпшення харчування і сприяння сталому розвитку сільського господарства. Ціль 7. Забезпечення доступу до недорогих, надійних, стійких і сучасних джерел енергії. Ціль 8. Сприяння поступальному, всеохоплюючому та сталому економічному зростанню, повній і продуктивній зайнятості та гідній праці. Ціль 9. Створення стійкої інфраструктури, сприяння всеохоплюючій і сталій індустріалізації та інноваціям. Ціль 12. Забезпечення переходу до раціональних моделей споживання і виробництва.

Екологічна складова сталого розвитку враховує: Ціль 6. Забезпечення наявності та раціонального використання водних ресурсів і санітарії. Ціль 11. За-

безпечення відкритості, безпеки, життєстійкості й екологічної стійкості міст і населених пунктів. Ціль 13. Вжиття невідкладних заходів щодо боротьби зі зміною клімату та його наслідками. Ціль 14. Збереження та раціональне використання океанів, морів і морських ресурсів в інтересах сталого розвитку. Ціль 15. Захист та відновлення екосистем суші та сприяння їх раціональному використанню, раціональне лісокористування, боротьба з опустелюванням, припинення і повернення назад (розвертання) процесу деградації земель та зупинка процесу втрати біорізноманіття.

Серед операційних цілей щодо сталого розвитку особливе місце посідає розвиток інфраструктури. У табл. подано фрагмент щодо розвитку інфраструктури та джерела фінансування.

Таблиця

**ФРАГМЕНТ НАЦІОНАЛЬНОГО ПЛАНУ ДІЙ на 2017- 2020 роки
із впровадження Стратегії сталого розвитку України до 2030 року щодо розвитку інфраструктури**

№	Найменування заходу	Показники	Відповідальні за виконання	Строк виконання	Джерела фінансування	Орієнтовний обсяг фінансування, тис. гривень				
						усього	у тому числі			
							2017	2018	2019	2020
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1.2	Операційна ціль 1.2. Створити життєстійку інфраструктуру, сприяти інклюзивному енергоефективному та інноваційному промислому розвитку.									
	Завдання									
1.2.1	Розвивати якісну інфраструктуру, включаючи регіональну й транскордонну та приділяючи особливу увагу забезпеченню недорогого і рівноправного доступу до неї для всіх.									
	Державна цільова програма розвитку аеропортів на період до 2023 року Постанова Кабінету міністрів України від 24 лютого 2016 р. № 126	-збільшення загального пасажиропотоку до рівня 24,3 млн. пасажирів (до 2023 р.); -збільшення пропускної спроможності аеропортів удвічі; -зменшення часу на наземне обслуговування кожного повітряного судна до 35-40 хвилин; -розвиток неавіаційної діяльності аеропортів до 40 відсотків загальних доходів аеропортів; -збільшення частки перевізників "лоу-кост", до 30 відсотків загального ринку авіаційних перевезень	Укрінфрапроект Міністерство інфраструктури Міністерство фінансів Міністерство економічного розвитку Фонд державного майна	2016-2023 рр.	державні кошти	5319,38 млн.грн	1521,06	621,9	342,5	87
					місцеві бюджети	563,54 млн.грн	52,94	107,75	67,3	22,3
					власні кошти підприємств	1467,08 млн.грн	319,7	235,7	36,7	11,7
					кошти інвесторів	1347,3 млн.грн	201,31	61,95	110,62	48,81
					усього	8697,3 млн.грн	2095,01	1027,3	557,12	162,81
1.2.2	Державна цільова програма розвитку міського електро-транспорту на період до 2017 року затверджено Постановою кабінету міністрів України від 29.12.2006 № 1855	- оновлення рухомого складу міського електро-транспорту з урахуванням його доступності для маломобільних груп населення шляхом придбання у вітчизняних виробників із ступенем локалізації не менш як 65 відсотків нових трамваїв і тролейбусів у кількості одиниць придбаного рухомого складу; - будівництво трамвайних і тролейбусних ліній - протяжність у км; - реконструкція трамвайних і тролейбусних ліній - протяжність у км;	Міністерство інфраструктури Міністерство економічного розвитку Ради відповідного рівня	2007-2017 рр.	Державний бюджет	2550,717 млн.грн	412,57	451,0	478,0	507,0
					Місцеві бюджети	4228,695 млн.грн	687,58			
					Інші джерела	1691,478 млн.грн	275,008			
					Усього	8470,89 млн.грн	1375,04			

Продовження табл.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1.2.3	Державна цільова програма реформування залізничного транспорту на 2010–2019 роки, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 16.12.2009 № 1390	- збільшення обсягів перевезень (орієнтовно на 20-25 відсотків); - підвищення продуктивності праці (в 1,6 разів); - відносне зменшення собівартості перевезень (на 15 %); - зменшення обсягу питомих витрат енергоресурсів на тягу поїздів (на 15 відсотків); - скорочення строків доставки і переробки вантажів; - доступність рухомого складу та об'єктів залізничного транспорту для маломобільних груп населення	Міністерство інфраструктури Міністерство економічного розвитку	2010-2019 рр.	Програмою прогнози обсяги та джерела фінансування передбачені лише до 2015	33201,66 млн.грн	7000,0 млн.грн	7840,0 млн.грн	8702,0 млн.грн	9659,0 млн.грн
1.2.4	Державна цільова економічна програма розвитку автомобільних доріг загального користування на 2013–2018 роки, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 11.07.2013 № 696	- будівництво та реконструкція автомобільних доріг - протяжність, км - будівництво обходів населених пунктів - протяжність, км - влаштування під'їздів до 94 сільських населених пунктів - протяжність, км - поточний середній ремонт автомобільних доріг - протяжність, км	Міністерство інфраструктури, Укравтодор, держадміністрації	2013-2018 рр.	Державний бюджет Кредитні кошти Міжнародні фінансові організації Інші інвестори Усього	133582,03 млн. грн 42359,8 18092,34 20000 214034,17	26891,1 4000 3095,1 6000 39986,2	28329,4 4000 900 6000 39229,4		
1.3	До 2030 р. модернізувати інфраструктуру і підприємства базових галузей промисловості, зробивши їх збалансованими за рахунок підвищення ефективності використання природних ресурсів та ширшого застосування енергоефективних і екологічно безпечних технологій чистого виробництва та інтегрованих систем управління згідно з міжнародними стандартами.									
1.3.1	Внести зміни до Державної програми розвитку внутрішнього виробництва, Затверджена постановою КМУ від 12 вересня 2011 р. № 1130		Міністерство економічного розвитку Фонд державного майна Міністерство інфраструктури Мінагрополітики Міненерговугілля	безстроково	кошти підприємств, пенсійних та інших фондів соціального страхування, кредити, надані банками та кредитними спілками, кошти населення, -іноземні інвестиції, -кошти Міжнародного валютного фонду та міжнародної технічної допомоги, -кошти державного та місцевих бюджетів, які виділяються на умовах державно-приватного партнерства	10%вартості промоб'єкта – вартість первинної енергомодернізації, по ЖКГ – до 7 років окупності, балансова вартість підприємств України – понад 1,3 трлн.грн. , загальна вартість до 2020 р – 58,0 млрд.грн.	13 млрд.грн	14,04 млрд.грн	14,8 млрд.грн	15,3 млрд.грн.
1.4	До 2030 р. наростити частку реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової продукції до 15 %.									
	Внести зміни до Концепції Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року Схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 липня 2013 р. № 603-р	збільшення: - частки інноваційної продукції в обсязі виробництва промислової продукції до 50 відсотків; -частки промислових підприємств, що проводять інноваційну діяльність, до 25 відсотків.	Міністерство економічного розвитку Міністерство фінансів	до 2020 р	кошти держбюджету (виходячи з наявних фінансових ресурсів), - власні кошти підприємств, зокрема залучені на засадах державно-приватного партнерства; кредитів, інвестицій	33,0 млрд.грн (у цінах 2017 р)	3,68 млрд.грн	4,88 млрд.грн	12,22 млрд.грн	12,58 млрд.грн

Продовження табл.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1.5	Активізувати наукові дослідження, нарощувати технологічний потенціал промислових секторів, зокрема шляхом стимулювання інноваційної діяльності.									
	Створити необхідну інфраструктуру (фінансову і інституційну) для розвитку наукових досліджень та науково-технічних розробок.	Зростання питомої ваги інноваційної продукції у загальному обсязі реалізації продукції промисловості до 5% у 2020 році і 15 відсотків у 2030 році	МОН, Мінекономіки	2030 р.	Кошти бюджету, власні кошти підприємств					
	Запобігання виїзду науковців за кордон та заохочення української молоді, яка здобуває освіту за кордоном, до повернення на Батьківщину	- залучення вітчизняних науковців до виконання міжнародних проектів без виїзду за кордон; - розширення системи грантів для обдарованої молоді; - рекрутування вихідців з України з відповідною кваліфікацією; - спрощення процедури нострифікації іноземних дипломів про науковий ступінь або кваліфікацію - оптимізація фінансових механізмів залучення до винахідництва і раціоналізаторства - підтримка підприємницьких ініціатив	МОН України, НАНУ, галузеві академії наук	2030 р.	Кошти бюджету, зокрема, в межах фінансування діяльності НАН України та галузевих академій наук	50% від загального обсягу коштів, що спрямовуються на матеріальне забезпечення виконання науково-дослідних робіт	-	0,45 млдгрн	0,49 млдгрн	0,52 млдгрн
Завдання										
2.2.1	До 2030 р. розширити інфраструктуру та модернізувати мережі для надійного та збалансованого енергопостачання для споживачів у всіх регіонах України.									
	Забезпечення практики щорічного прогнозу розвитку систем енергозабезпечення, оцінки потреб та прогнозу введення в експлуатацію потужностей, врахування впливу зміни клімату на рівні й режими енергоспоживання та адаптацію енергетики до таких змін	Щорічний план розвитку енергетичного сектору	Міненерговугілля, Мінекології Міністерство економічного розвитку	2018-2019 рр.	Кошти державного бюджету, - інші джерела; - залучення міжнародної технічної допомоги					
2.2	Операційна ціль 2.2. Забезпечити доступ до економічно прийнятних, надійних, низьковуглецевих джерел енергії для всіх та підвищити ефективність використання енергії.									
2.2.2	До 2030 р. розширити інфраструктуру та модернізувати технології збалансованого енергопостачання в усіх регіонах України.									
	Формування місцевих енергетичних систем на основі економічно ефективного врахування потенціалу місцевих видів палива, логістики постачання, регіональної та загальнодержавної енергетичної інфраструктури		Держенергоефективності Міністерство економічного розвитку Міненерговугілля Місцеві адміністрації							

Висновки. Таким чином, Національний план дій на 2017- 2020 роки із впровадження Стратегії сталого розвитку України до 2030 року передбачає створення життєстійкої інфраструктури, яка буде сприяти інклюзивному енергоефективному та інноваційному промисловому розвитку, а саме доречно: розвивати якісну інфраструктуру, включаючи регіональну й транскордонну та приділяючи особливу увагу забезпеченню недорогого і рівноправного доступу до неї для всіх; до 2030 р. модернізувати інфраструктуру і підприємства базових галузей промисловості, зробивши їх збалансованими за рахунок підвищення ефективності використання природних ресурсів та ширшого застосування енергоефективних і екологічно безпечних технологій чистого виробництва та інтегрованих систем управління згідно з міжнародними стандартами; до 2030 р. розширити інфраструктуру та модернізувати мережі для надійного та збалансованого енергопостачання для споживачів у всіх регіонах України; до 2030 р. розширити інфраструктуру та модернізувати мережі для надійного та збалансованого енергопостачання для споживачів у всіх регіонах України.

Література

1. Сайт Всеукраїнської Екологічної Ліги: [Електронний ресурс] - Режим доступу - <http://www.ecoleague.net/pres-tsentr-vel/novyny/2017-rik/hruden/item/1455-4-hrudnia-2017-roku-vidbulas-vseukrainska-konferentsiia-stalyi-rozvytok-ta-praktyka-ioho-vprovadzhennia-v-ukraini> Перспективний план формування територій громад в Україні: [Електронний ресурс] - Режим доступу - <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/833-2015-p/paran8#n8>
2. SWOT-аналіз і аналіз прогалін (GAP-аналіз) політик, програм, планів і законодавчих актів у сфері суспільного добробуту (соціального захисту) і підготовка рекомендацій щодо їх удосконалення відповідно до положень Конвенцій Ріо / С.А. Лісовський. – Херсон: ФОП Грін Д.С., 2016. – 106 с
3. Марушевський, Геннадій Борисович. Стратегічна екологічна оцінка :навчальний посібник /Г.Б. Марушевський ; Національна академія державного управління при Президентові України. Київ : К.І.С., - 2014.- 86 с.

References

1. Sajt Vseukrains'koi Ekologichnoi Lihi: [Elektronnyj resurs] - Rezhym dostupu - <http://www.ecoleague.net/pres-tsentr-vel/novyny/2017-rik/hruden/item/1455-4-hrudnia-2017-roku-vidbulas-vseukrainska-konferentsiia-stalyi-rozvytok-ta-praktyka-ioho-vprovadzhennia-v-ukraini> Perspektivnyj plan formuvannia terytorij hromad v Ukraini: [Elektronnyj resurs] - Rezhym dostupu -

<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/833-2015-p/paran8#n8>

2. SWOT-analiz i analiz prohalyn (GAP-analiz) polityk, proqram, planiv i zakonodavchych aktiv u sferi suspil'noho dob-robutu (sotsial'noho zakhystu) i pidhotovka rekomendatsij schodo ikh udoskonalennia vidpovidno do polozhen' Konventsij Rio / S.A. Lisov's'kyj. – Kherson: FOP Hrin' D.S., 2016. – 106 s
3. Marushevs'kyj, Hennadij Borysovych. Stratehichna ekolohichna otsinka :navchal'nyj posibnyk /H.B. Marushevs'kyj ; Natsi-onal'na akademii derzhavnoho upravlinnia pry Prezydentovi Ukrainy. Kyiv : K.I.S., - 2014.- 86 s.

Ахромкин Е.М., Зигунов В.Н., Носкова С.А. Развитие инфраструктуры региона: инвестиционный аспект

В статье выделены операционные цели развития инфраструктуры в контексте устойчивого развития страны и определены источники инвестиции. Сгруппированы 17 целей устойчивого развития в трех составляющих: экономическую, социальную и экологическую. Предоставлено фрагмент национального плана действий на 2017- 2020 годы по внедрению Стратегии устойчивого развития Украины до 2030 года по развитию инфраструктуры.

Ключевые слова: устойчивое развитие, инфраструктура, регион, финансирование.

Akhmorkin Y.M, Zigunov V.M., Noskova S.A. Development of the region infrastructure: investment aspect

The article outlines the operational objectives of infrastructure development in the context of sustainable development of the country and determines the sources of investment. 17 sustainable development goals are grouped in three components: economic, social and environmental. It was providing the fragment of national action plan for 2017-2020 on the implementation of Sustainable Development Strategy «Ukraine 2030» on infrastructure development.

Key words: sustainable development, infrastructure, region, financing.

Ахромкін Є.М. – д.е.н., професор, професор кафедри економічної безпеки, публічного управління та адміністрування Житомирського державного технологічного університету (м. Житомир)

Зігунов В.М. – к.пед. н., проєктор Сумського державного педагогічного університету імені А.С.Макаренка (м. Суми) vzgunov@yandex.ru

Носкова С.А. – к.е.н., завідувача кафедрою економіки та підприємництва Інститут хімічних технологій Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля (м. Рубіжне) s.a.noskova@mail.ru

Рецензент: д.е.н., проф. **Заблодська І.В.**

Стаття подана 19.11.2017.

УДК 330

АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Білоус Я.Ю.

ANALYSIS OF INDICATORS FOR ASSESSING THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES

Bilous Y.

Обґрунтовано необхідність проведення SWOT-аналізу для оцінювання соціально-економічного розвитку об'єднаних територіальних громад. Проаналізовано показники оцінки соціально-економічного розвитку об'єднаних територіальних громад. Запропоновано використання принципів інклюзивності при виборі показників оцінки соціально-економічного розвитку об'єднаних територіальних громад.

Ключові слова: SWOT-аналіз, об'єднані територіальні громади, показники, оцінка, інклюзивність.

Вступ. Вирішенню проблем, пов'язаних з досягненням повної зайнятості населення, поліпшення якості життя, справедливого розподілу доходів, стабільного економічного зростання, присвячено низку реформ, які реалізуються в процесі децентралізації. Але усього цього неможливо досягти без вирішення проблем на регіональному рівні. Процес об'єднання громад відіграє важливу роль у формуванні умов сталого функціонування економіки регіону. Дослідження та аналіз розвитку об'єднаних територіальних громад (ОТГ) сьогодні є дуже актуальним, оскільки об'єднання громад по країні відбувається нерівномірно. Кожна громада має свої особливості та відмінності як в географічному розташуванні, так і в стартових ресурсних можливостях для розвитку. Саме ці чинники актуалізують питання діагностики (або аналізу) і, зрештою, оцінювання соціально-економічного розвитку об'єднаних територіальних громад.

Аналіз досліджень і публікацій. В Україні вже неодноразово робились спроби запровадити систему оцінювання стану розвитку територій. Та майже всі спроби робились на рівні держави і з переважним врахуванням особливостей централізованого управління соціально-економічним розвитком. Також велику частину досліджень було присвячено оцінюванню регіонального розвитку, результатом яких є затверджена Кабінетом Міністрів України

“Методика визначення комплексної оцінки результатів соціально-економічного розвитку регіонів” [1] та “Методика оцінки міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів” [2]. Фахівці Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України підготували перелік показників оцінки розвитку об'єднаних територіальних громад, проте він носить рекомендаційний характер та не є остаточним. Отже, питання аналізу підходів, пошуку методів оцінювання соціально-економічного розвитку ОТГ сьогодні поки що залишається не достатньо розкритим.

Метою статті є викладення основних положень діагностики (або аналізу) розвитку об'єднаних територіальних громад та обґрунтування вибору показників оцінки соціально-економічного розвитку об'єднаних територіальних громад.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах господарювання розпізнавання, визначення характеру, ознак, виявлення причин відхилень у розвитку економіки здійснюються за допомогою діагностики або аналізу, яка є засобом, методом і інструментарієм дослідження.

Економічний аналіз являє собою спеціальні знання які пов'язані з дослідженням економічних процесів в їх взаємозв'язку, що складаються під впливом об'єктивних економічних законів і факторів суб'єктивного характеру на певній території. Територіальний аспект управління пов'язаний з вирішенням комплексу проблем, які торкаються інтересів багатьох галузей і всього населення регіону. Разом з тим він обмежений кордонами підвідомчої місцевим органам управління території і здійснюється в межах існуючих адміністративно-територіальних одиниць. Тобто, регіон являє собою соціально-економічну систему, чи не найвагомішим елементом якої сьогодні є об'єднана територіальна громада. Далі стан досліджуваного об'єкта відобра-

жається за допомогою системи індикаторів, здійснюється подальше порівняння цих значень з деяким нормативом, або середнім показником і визначається їх відхилення від цих значень. Визначення та обґрунтування показників є необхідним для здійснення оцінювання соціально-економічного розвитку ОТГ.

На сьогоднішній день не кожна об'єднана територіальна громада в Україні має необхідну ресурсну базу та ефективну управлінську структуру, що негативно впливає на їх здатність до сталого економічного зростання. Тому необхідність визначення конкурентних переваг розвитку ОТГ є першочерговим завданням при формуванні стратегії соціально-економічного розвитку ОТГ.

Першим кроком до виявлення конкурентних переваг ОТГ є ретельний ретроспективний аналіз соціально-економічного розвитку ОТГ. Далі на його основі проводиться комплексний SWOT-аналіз.

SWOT-аналіз є важливим аналітичним інструментом для вибору оптимальної стратегії і ухвалення ефективних управлінських рішень, які забезпечили б сильну та надійну позицію, а також його конкурентні переваги. SWOT-аналіз має бути покладений в основу формування стратегії соціально-економічного розвитку ОТГ з урахуванням впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовища. Він дозволяє визначити негативні й позитивні чинники, що впливають на ОТГ як і зовні, так і з середини, допомагає правильно оцінити можливості, які відкриваються перед громадою у майбутньому.

Результатом SWOT-аналізу є формулювання чотирьох альтернатив розвитку, з урахуванням сильних, слабких сторін, можливостей і загроз. Слід зазначити, що SWOT-аналіз має певні недоліки, які доцільно враховувати в процесі оцінювання, а саме: необхідність збору і обробки великого масиву інформації; ризик неврахування привабливих можливостей; необхідності оцінювання деяких напрямків за якісними критеріями; певний рівень суб'єктивізму в оцінках експертів; невеликий строк користування результатами аналізу через мінливість зовнішнього середовища.

Та незважаючи на певні недоліки, SWOT-аналіз надає можливість виявити конкурентні переваги територіальної одиниці, а також загрози для її подальшого розвитку, що обов'язково має враховуватись при формуванні стратегії розвитку даної територіальної одиниці. Отже, SWOT-аналіз можна визначити як метод експертної оцінки сильних, слабких сторін, сприятливих можливостей функціонування регіону, а також зовнішніх загроз з метою розробки стратегії соціально-економічного розвитку ОТГ. Тому подальше оцінювання соціально-економічного розвитку ОТГ має ґрунтуватись на всебічному розрахунково-експертному аналізі (SWOT-аналіз).

Основна мета аналізу полягає у тому, що це перший етап при розробці прогнозу чи програми подальшого розвитку ОТГ. На основі цього аналізу здійснюється подальше оцінювання соціально-

економічного розвитку ОТГ. Розвиток – це процес сукупних змін у соціально-економічній системі, який направлений на його перехід до нового якісно-кількісного стану у часі під впливом факторів внутрішнього й зовнішнього середовища [3].

У статті 10 Закону «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [4] зазначено: «Держава здійснює фінансову підтримку добровільного об'єднання територіальних громад шляхом надання коштів у вигляді субвенцій на формування відповідної інфраструктури згідно з планом соціально-економічного розвитку». Отже, для отримання субвенції з державного бюджету об'єднані територіальні громади повинні мати документ, який вони розробляли і раніше, спеціальних методичних рекомендацій від Уряду для отримання субвенції громади не потребують.

Мінрегіон розробив типову структуру плану соціально-економічного розвитку об'єднаної територіальної громади, необхідного для отримання громадами державної субвенції на формування інфраструктури. Це загальний шаблон подання документів та необхідних додатків для спрощення їх обробки, що має прискорити процес виділення коштів громадам, за рахунок яких вони зможуть значно підвищити якість надання послуг населенню. Державна субвенція [5] на розвиток інфраструктури об'єднаних громад перш за все має посилити їхню економічну спроможність.

Згідно з рекомендаціями Міністерства регіонального розвитку, будівництва та інфраструктури, Типова структура Плану соціально-економічного розвитку об'єднаної територіальної громади має такі складові:

1. Вступ. Обґрунтування необхідності підготовки Плану соціально-економічного розвитку об'єднаної територіальної громади.

2. Аналітична частина:

- географічне розташування, опис суміжних територій;

- демографічна ситуація, ринок праці;

- стан розвитку інфраструктури (транспортної, економічної, енергетичної, промислової, соціальної, екологічної тощо);

- динаміка та особливості соціально-економічного розвитку за останні п'ять років, в тому числі стан використання природного, ресурсного, виробничого, науково-технічного потенціалу, розвитку малого і середнього підприємництва, зайнятості населення, задоволення потреб населення товарами і послугами, доступу суб'єктів підприємництва до кредитів та інвестицій, екологічну ситуацію тощо;

- фінансово-бюджетна ситуація;

- результати SWOT-аналізу;

- інші дані, необхідні для проведення аналізу стану розвитку об'єднаної територіальної громади;

- картографічні, ілюстраційні та інші матеріали, зокрема, економіко-географічні карти та схеми,

кадастрові карти, схеми та креслення, фотоматеріали території (у разі наявності та/або доцільності).

3. Цілі та пріоритети розвитку об'єднаної територіальної громади. Цілі розвитку визначаються як очікувані досягнення за результатами впровадження комплексу взаємопов'язаних завдань і заходів, спрямованих на вирішення найважливіших питань розвитку об'єднаної територіальної громади та розв'язання проблем.

Пріоритети розвитку – це описані у формальному вигляді орієнтири, яких необхідно досягти в середньо- та короткостроковому періоді. Для дотримання принципу реалістичності кількість пріоритетів розвитку об'єднаної територіальної громади доцільно визначати не більше п'яти.

4. Основні завдання та механізми реалізації Плану соціально-економічного розвитку об'єднаної територіальної громади.

Перелік завдань та заходів із визначенням їх змісту та способу виконання, відповідальних виконавців, строків виконання (у цілому і поетапно), індикатори (показники) виконання та очікуваний результат від їх виконання.

Перелік діючих та перспективних проектів розвитку об'єднаної територіальної громади.

5. Фінансове забезпечення реалізації Плану. Обсяги та джерела фінансування завдань та заходів Плану, діючих та перспективних проектів розвитку об'єднаної територіальної громади, у тому числі за рахунок:

- коштів державного бюджету (субвенції з державного бюджету об'єднаним територіальним громадам на розвиток інфраструктури, державного фонду регіонального розвитку);
- коштів місцевих бюджетів, у тому числі власних коштів бюджету об'єднаної територіальної громади;
- інших джерел не заборонених законодавством.

6. Моніторинг та оцінка результативності реалізації Плану. Моніторинг реалізації Плану проводиться шляхом установлення переліку відповідних індикаторів, відстеження їх динаміки, підготовки та оприлюднення результатів такого моніторингу.

Фахівці Міністерства також підготували перелік показників оцінки розвитку об'єднаних територіальних громад, які рекомендовано для використання при плануванні та проведенні моніторингу результативності розвитку територій (табл.).

Запропонований перелік є орієнтовним та носить рекомендований характер. З цього можна зробити висновок, що виваженої, затвердженої методики оцінювання соціально-економічного розвитку об'єднаних територіальних громад на даний момент в Україні не існує.

Метою оцінки соціально-економічного розвитку об'єднаних територіальних громад є економічне зростання й посилення суспільно-економічного розвитку, а також вирівнювання соціальної нерівності

та ізоляції, в якій опинились території та громадяни в результаті некваліфікованого управління країною протягом тривалого періоду.

У цьому контексті в процесі вибору показників оцінки соціально-економічного розвитку ОТГ варто акцентувати увагу на тих показниках, які відображають спрямованість на забезпечення рівних можливостей і доступності результатів технологічного прогресу, причому не тільки в рамках різних соціальних верств населення, але також і в різних географічних регіонах. Саме тому все більш актуальними в підходах щодо вибору показників оцінки розвитку стають показники інклюзивного характеру.

Економічна сутність самого поняття «інклюзивності» найбільш повно розглядається в роботах відомих сучасних економістів – Робінсона й Ейсемагу: *inclusive* – це залучення до процесу усіх, без відмінностей і обмежень [7]. На думку українських вчених Базилюка А.В. та Жулина О.В., інклюзія полягає у адаптації системи до потреб людини. "Концепція інклюзивного розвитку передбачає, що кожен суб'єкт економіки є важливим, унікальним, цінним для суспільства і має можливості, щоб задовольнити свої потреби" [8].

А відомий економіст Рікардо Хаусманн зазначає, що «незбалансованість економічного зростання стала досить серйозною проблемою, оскільки значна частина населення не приймає участі у зростанні глобального ВВП, що робить його нестійким... Якщо ми не знаємо, як змусити економіку зростати, отже, ми не знаємо, як змусити її зростати інклюзивним і стійким шляхом. Інклюзивне економічне зростання забезпечує стабільне й довгострокове поліпшення життя усіх верств населення, що стимулює прискорення зростання ВВП» [9]. Актуалізація інклюзивного економічного розвитку сьогодні стоїть не тільки перед урядами бідних країн, але й тих, що вважаються економічно розвинутими. Про це свідчить різниця положення розвинутих країн у рейтингах за ВВП та за Індексом інклюзивного розвитку [10].

Інклюзивне зростання принципово відрізняється від стандартного економічного зростання, оскільки його основною метою є з одного боку – скорочення бідності й нерівності, а з іншого – процес розширення залученості населення до створення ВВП, забезпечення рівних можливостей для реалізації свого людського потенціалу незалежно від соціально-економічних умов, статі, місця проживання та етнічних коренів. Передбачається, що кожен суб'єкт економіки є важливим, унікальним, цінним для суспільства.

Саме тому принципи інклюзивності мають бути враховані при виборі показників оцінки соціально-економічного розвитку ОТГ, оскільки ОТГ є новою адміністративно-територіальною одиницею країни, економічний розвиток якої має безпосередній вплив на розвиток країни в цілому.

Таблиця

**Орієнтовний перелік показників оцінки соціально-економічного розвитку
об'єднаної територіальної громади [6]**

	Найменування показника	Одиниця виміру	Джерело інформації
I	Демографічна ситуація		
1	Чисельність постійного населення	осіб	Держстат
2	Чисельність постійного населення віком 16-59 років	осіб	Держстат
3	Кількість дітей віком до 16 років	осіб	Держстат
4	Середня очікувана тривалість життя при народженні	років	Держстат
5	Природний приріст (скорочення) населення	осіб	Держстат
6	Загальний коефіцієнт вибуття сільського населення (на 100 осіб наявного сільсько-го населення)	%	Держстат
II	Економічна ефективність		
7	Обсяг капітальних інвестицій на 1 особу	грн.	Держстат
	у тому числі за рахунок коштів державного бюджету	грн.	Держстат
8	Обсяг залучених прямих іноземних інвестицій на 1 особу	грн.	Держстат
9	Кількість підприємств малого та середнього бізнесу на 100 осіб наявного населення	одиниць	Держстат
10	Кількість кооперативів на 100 осіб наявного населення	одиниць	ОДА
	у тому числі:		
	обслуговуючих сільськогосподарських		
	виробничих сільськогосподарських		
	споживчих		
11	Протяжність побудованих у звітному році доріг з твердим покриттям місцевого значення	км	ОДА
12	Кількість проєктів регіонального розвитку, що реалізуються на території громади	одиниць	ОТГ
13	Рівень офіційно зареєстрованого безробіття	%	Держстат
III	Фінансова самодостатність		
14	Доходи бюджету об'єднаної територіальної громади (без трансфертів) на 1 особу	грн.	ОТГ
15	Капітальні видатки бюджету об'єднаної територіальної громади (без трансфертів) на 1 особу	грн.	ОТГ
16	Обсяг надходжень до бюджету об'єднаної територіальної громади від сплати податку на доходи фізичних осіб	грн.	ОТГ
17	Обсяг надходжень до бюджету об'єднаної територіальної громади від плати за землю	грн.	ОТГ
18	Обсяг надходжень до бюджету об'єднаної територіальної громади від сплати єдиного податку	грн.	ОТГ
19	Обсяг надходжень до бюджету об'єднаної територіальної громади від сплати акцизного податку	грн.	ОТГ
20	Наявні доходи населення у розрахунку на 1 особу	грн.	Держстат
IV	Якість та доступність публічних послуг		
21	Частка домогосподарств, що мають доступ до мережі Інтернет, у загальній кількості домогосподарств об'єднаної територіальної громади	%	ОДА
22	Забезпеченість населення лікарями загальної практики - сімейними лікарями на 100 осіб наявного населення на кінець року	осіб	ОДА
23	Чисельність дітей у дошкільних навчальних закладах у розрахунку на 100 місць	осіб	ОДА
24	Частка випускників загальноосвітніх навчальних закладів, які отримали за результатами зовнішнього незалежного оцінювання з іноземної мови 160 балів і вище, у загальній кількості учнів, що проходили тестування з іноземної мови	%	ОДА
25	Частка дітей, для яких організовано підвезення до місця навчання і додому, у загальній кількості учнів, які того потребують	%	ОДА
26	Частка дітей, охоплених позашкільною освітою, у загальній кількості дітей шкільного віку	%	ОДА
V	Створення комфортних умов для життя		
27	Частка домогосподарств, забезпечених централізованим водопостачанням, у загальній кількості домогосподарств об'єднаної територіальної громади	%	ОДА
28	Частка домогосподарств, забезпечених централізованим водовідведенням, у загальній кількості домогосподарств об'єднаної територіальної громади	%	ОДА
29	Частка домогосподарств, які уклали кредитні договори в рамках механізмів підтримки заходів з енергоефективності в житловому секторі за рахунок коштів державного бюджету (у тому числі із співфінансуванням з місцевих бюджетів), у загальній кількості домогосподарств об'єднаної територіальної громади	%	ОДА
30	Частка населених пунктів, у яких впроваджено роздільне збирання твердих побутових відходів, у загальній кількості населених пунктів об'єднаної територіальної громади	%	ОДА

Висновки. Основна мета аналізу полягає у тому, що це перший етап при розробці прогнозу чи програми подальшого розвитку ОТГ. SWOT-аналіз є важливим аналітичним інструментом для вибору оптимальної стратегії і ухвалення ефективних управлінських рішень. Тому подальше оцінювання соціально-економічного розвитку ОТГ має ґрунтуватись на всебічному розрахунково-експертному аналізі. На основі цього аналізу здійснюється подальше оцінювання соціально-економічного розвитку ОТГ.

Для проведення оцінювання соціально-економічного розвитку ОТГ, наряду з запропонованими показниками Мінрегіону, необхідно визначити показники, вибір яких має ґрунтуватись на принципах інклюзивності. Це зумовлено тим, що пріоритети економічної політики мають бути переорієнтованими на більш ефективну протидію незахищеності та нерівності, мають бути зміщені акценти на розвиток людини й підвищення її добробуту.

Основною метою соціально-економічного розвитку ОТГ має стати скорочення бідності й нерівності та розширення залученості населення до створення ВВП, забезпечення рівних можливостей для реалізації свого людського потенціалу незалежно від соціально-економічних умов, статі, місця проживання та етнічних коренів.

1. Література

1. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України : Закон України від 23 берез. 2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1602-14>.
2. Про запровадження оцінки міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів : Постанова Кабінету Міністрів України від 20 трав. 2009 р. № 476 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/>
3. Запасна Л. С. Економічна сутність розвитку підприємства [Електронний ресурс] / Л. С. Запасна. – Режим доступу : <http://www.masters.donntu.edu.ua/2011/iem/bashkevich/library/tez8.htm>.
4. Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2015, № 13, ст.91. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/157-19>.
5. Порядок та умови надання субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на надання державної підтримки особам з особливими освітніми потребами (Електронний ресурс) // постановою Кабінету Міністрів України від 14 лютого 2017 р. № 88. — Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/ru/88-2017-%D0%BF>.
6. Інформація з сайту Житомирської облдержадміністрації <http://economy-zt.gov.ua/news/18>
7. Acemoglu, Daron. Why nations fail: the origins of power, prosperity, and poverty / Daron Acemoglu, James A. Robinson. – New York Crown Publishing Group, 2012. – 544 р.
8. Базиліук А.В. Інклюзивне зростання як основа соціально-економічного розвитку / А.В. Базиліук, О.В. Жулин // Економіка та управління на транспорті. – К.: НТУ, 2015. – Вип. 1. – С. 5-12.
9. Хаусманн: экономика нуждается в инклюзивном росте. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.vestifinance.ru/articles/49179>.
10. The Inclusive Growth and Development Report 2017 // World Economic Forum. — URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2017.pdf.

References

1. Pro derzhavne prohnouzuvannia ta rozroblennia prohram ekonomichnoho i sotsialnoho rozvytku Ukra-yiny : Zakon Ukrainy vid 23 berez. 2000 r. [Elektro-nnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1602-14>.
2. Pro zaprovadzhennia otsinky mizhrehionalnoi ta vnutrishnorehionalnoi dyferentsiatsii sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehioniv : Postanova Kabine-tu Ministriv Ukrainy vid 20 trav. 2009 r. # 476 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon1.rada.gov.ua/>
3. Zapasna L. S. Ekonomichna sutnist rozvytku pidpriemstva [Elektronnyi resurs] / L. S. Zapasna. – Rezhym dostupa : <http://www.masters.donntu.edu.ua/2011/iem/bashkevich/library/tez8.htm>.
4. Zakon Ukrainy «Pro dobrovilne obiednannia terytorialnykh hromad» [Elektronnyi resurs] // Vidomosti Verkhovnoi Rady (VVR), 2015, # 13, st.91. – Rezhym dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/157-19>.
5. Poriadok ta umovy nadannia subventsii z der-zhavnoho biudzhetu mistsevym biudzheta na nadannia derzhavnoi pidtrymky osobam z osoblyvymy osviti-my potrebamy [Elektronnyi resurs] // postanovoiiu Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 14 liutoho 2017 r. # 88. — Rezhym dostupu: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/ru/88-2017-%D0%BF>.
6. Informatsiia z сайtu Zhytomyrskoi obl'derzha-dministratsii <http://economy-zt.gov.ua/news/18>
7. Acemoglu, Daron. Why nations fail: the origins of power, prosperity, and poverty / Daron Acemoglu, James A. Robinson. – New York Crown Publishing Group, 2012. – 544 r.
8. Bazyliuk A.V. Inkliuzyvne zrostannia yak osno-va sotsialno-ekonomichnoho rozvytku / A.V. Bazyliuk, O.V. Zhulyn // Ekonomika ta upravlinnia na transpor-ti. – K.: NTU, 2015. – Vyp. 1. – S. 5-12.
9. Khausmann: ekonomika nuzhdaetsia v ynkliuzy-vnom roste. – [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostu-pu: <http://www.vestifinance.ru/articles/49179>.
10. The Inclusive Growth and Development Report 2017 // World Economic Forum. — URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2017.pdf.

Белоус Я.Ю. Анализ показателей оценки социально-экономического развития объединенных территориальных общин.

Обоснована необходимость проведения SWOT-анализа для оценки социально-экономического развития объединенных территориальных общин. Проанализированы показатели оценки социально-экономического развития объединенных территориальных общин. Предложено использование принципов инклюзивности при выборе по-

казателей оценки социально-экономического развития объединенных территориальных общин.

Ключевые слова: SWOT-анализ, объединенные территориальные общины, показатели, оценка, инклюзивность.

Bilous Y. Analysis of indicators for assessing the socio-economic development of united territorial communities

The necessity of carrying out SWOT-analysis for estimation of social and economic development of the united territorial communities is substantiated. The indicators of social and economic development of the united territorial communities are analyzed. The use of the principles of

inclusiveness in the choice of indicators of social and economic development of the combined territorial communities is proposed.

Keywords: SWOT analysis, united territorial communities, indicators, assessment, inclusiveness.

Білоус Яна Юріївна – аспірантка Луганської філії Інституту економіко-правових досліджень НАН України, м. Київ, yana_bilous@i.ua

Рецензент: к.е.н., доц. **Галгаи Р.А.**

Стаття подана 11.11.2017.

УДК 332.122:330.3

ВПЛИВ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ

Бойченко Е.Б., Дроботенко Я.М.

THE IMPACT OF MIGRATION PROCESSES ON THE FORMATION OF THE REGIONAL LABOR MARKET

Boichenko E. B., Drobotenko Ya.M.

У статті обґрунтовано, що формування регіонального ринку праці відбувається під впливом міграційних процесів працездатної частини населення. Доведено, що міграційні процеси змінюють не лише загальний обсяг пропозицій робочої сили, а й її якість. Міграційні процеси мають неоднозначний вплив на формування статеві-вікової та освітньо-професійної структури ринку праці. Так міграція може активно й швидко впливати на демографічну ситуацію, зменшуючи або збільшуючи чисельність населення, його статеві-вікову структуру, змінюючи умови його відтворення. Процеси трудової міграції мають як позитивні, так і негативні наслідки. До позитивних належать суттєве зниження напруженості на регіональному ринку праці, зменшення обсягів реєстрованого та прихованого безробіття; збільшення доходів окремо взятих сімей, регіонів та держави в цілому. До негативних слід віднести втрату частини трудового потенціалу території.

Ключові слова: трудова мобільність, міграційні втрати, вимушені мігранти, сальдо міграції, міграційні настрої

Вступ. Функціонування національного та регіонального ринків праці відбувається в умовах активізації трудової міграції населення. Це зумовлено змінами, що відбуваються майже у всіх сферах життєдіяльності суспільства.

Постановка проблеми. Важливою складовою при дослідженні формування та функціонування регіонального ринку праці є оцінка міграційних потоків населення, особливо це стосується працездатної її частини.

Існуючи негативні тенденції розвитку соціально-економічних процесів отримали стійкий характер та відобразились, передусім, у високому рівні безробіття; низькій ціні робочої сили, і як наслідок, низькому рівні доходів основної маси населення; на дисбалансі між попитом та пропозицією робочої сили, обмежених можливостях для ефективної зайнятості. Підсилювання цих проблем відбувається на тлі проведення антитерористичної операції на Сході України, політичною нестабільністю у суспільстві та ще

безліч чинників, які призвели до активізації трудової міграції населення не тільки за межі держави, але й з одного регіону України до іншого.

Наслідками цих процесів є не тільки збільшення обсягів міждержавної міграції, а також є і концентрація людей у великих промислових містах (де рівень і якість життя вищий, а рівень безробіття значно менший) та обезлюднення малих міст і сільських поселень; залежності економічної системи від тіньового бізнесу та інших негативних явищ, які, у свою чергу, стали причинами різкого загострення криміногенної ситуації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Міграція, як одна з основних складових функціонування ринку праці, розглядається у роботах українських вчених, таких як С.І. Бандура, Д.П. Богиня, І.К. Бондар, С.І. Дорогунцов, Е.М. Лібанова, І.Л. Петрова, Л.С. Шевченко та інші.

У даний час дослідження процесів формування та розвитку трудової міграції населення, особливо це стосується Східних регіонів України, набувають першочергового значення. Отримана інформація повинна бути врахована при вирішенні економічних, соціальних, а також і політичних проблем цих територій. Отже, проведення систематичного спостереження за трудовою міграцією населення є доцільно обґрунтованим.

Метою статті є визначення впливу міграційних процесів на формування регіонального ринку праці.

Результати досліджень. Протягом усього періоду перебування України у складі СРСР трудова міграційна населення утримувалася на високому рівні.

Так з початку Великої Вітчизняної війни відбулася масова евакуація людей, особливо з міст України, у східні регіони СРСР. Зі своїх поселень примусово були вивезені німці та татари. Також мало місце насильницьке вивезення молоді з окупованих територій України на роботу в Німеччину [1, с. 4].

В перші післявоєнні роки широкого розвитку набули організовані переселення – вербування робочої сили на новобудови Східних районів колишнього Союзу та освоєння цілих земель, будівництво Байкало-Амурської магістралі, а також продовжилось насильницьке вивезення (депортація) з території України окремих етнічних груп та політрепресованих осіб. Із часом на зміну організованим міграціям прийшли стихійні індивідуальні переїзди, у яких також було задіяно багато людей. Цьому сприяла наявність робочих місць в країні, внаслідок чого громадяни колишнього Союзу мали впевненість в отриманні роботи, а отже, і засобів існування після переїзду і тому відносно легко наважувались на міграцію [2, с. 340].

Вплив міграцій на загальну чисельність населення України упродовж 1960 – 1980 рр. був незначним, однак на якісний склад населення – однозначно негативним. Протягом 1959-1989 рр. чисельність населення України завдяки міграціям зростала менш ніж на 1% за десятиліття, тоді як внаслідок дії міграційного фактора чисельність чоловіків віком 20-29 років зменшувалася за кожний міжпереписний період на 5-6%, кількість жінок того ж віку – на 2%. Натомість чисельність осіб молодших пенсійних вікових груп (чоловіки 60-69, жінки 55-69 років) протягом 1959-1970 рр. внаслідок міграцій зросла більш як на 4%, протягом наступного міжпереписного періоду – на 2% і лише у 80-х рр. минулого сторіччя цей процес призупинився [3, с. 42].

Зі здобуттям незалежності принципово змінились і міграційні процеси в Україні та їх вплив на соціально-економічний розвиток. Якщо на початку дев'яностих років багато українців та представників національних меншин, які раніше проживали в Україні (кримські татари, вірмени, болгари, греки, німці та інші), почали повертатись (репатріюватись) на свою батьківщину і сальдо міграції було додатнім (у 1992 році, наприклад, воно становило понад 282 тисячі осіб), то уже в 1993 році потік репатріантів майже припинився і сальдо міграції стає від'ємним [1, с. 4].

Наприкінці XX ст. міграційні процеси відбувалися за нових політичних, правових та економічних умов, пов'язаних з виникненням нових незалежних держав, ринковими реформами, входженням України до міжнародної системи обміну населенням. Перший Всеукраїнський перепис населення зафіксував 118,8 тис. осіб, чиє місце роботи знаходиться за межами України. Це лише незначна частина реальної сукупності зовнішніх трудових мігрантів (1-5 млн. за різними оцінками), хоча втричі більша від контингенту, зафіксованого службами працевлаштування [2, с. 345].

Встановлено, що за період 1993-2016 рр. міграційні втрати населення регіону склали понад 200 тис. осіб (рис.).

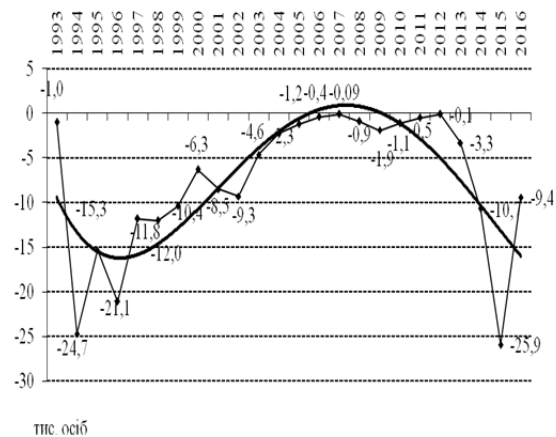


Рис. Міграційні втрати населення Донецької області за період з 1993 по 2016 рр.

З початку конфлікту на Донбасі відбулася суттєва втрата та руйнування виробничого потенціалу Донецької та Луганської областей. Збройний конфлікт на сході України і тимчасова окупація Автономної Республіки Крим спричинили масову зовнішню і внутрішню міграцію населення. Основні виклики, пов'язані з вимушеним переміщенням громадян, спричиняють зростання навантаження на локальних ринках праці, виникнення проблем розміщення, працевлаштування, фінансового забезпечення, медичного обслуговування, психологічної реабілітації, соціальної інтеграції вимушених мігрантів на місцевому рівні.

Починаючи з 2014 р. підтверджені міграційні втрати Донбасу в наслідок проведення АТО перевищують 1,5 млн. осіб, ще кількাসот тисяч внутрішньо переміщені особи є незареєстрованими. Загострення ситуації на сході країни може призвести до нової хвилі вимушеної міграції населення. Спостерігаються ознаки руйнівної дезурбанізації Донецької області. У зв'язку з переселенням частини жителів постраждалих територій середня щільність населення зменшилася на 20 %, що є критичним з огляду на перспективи відновлення потенціалу поселень Донбасу. Окремі монофункціональні міста перебувають на межі незворотної деградації через закриття містоутворювальних підприємств. Висока частка селищ у поселенській структурі цих областей на тлі втрати значної частини населення внаслідок внутрішнього переміщення ускладнює їх майбутнє відновлення [4, с. 174, 177].

За інформацією Міжвідомчого координаційного штабу з питань соціального забезпечення внутрішньо переміщених осіб (ВПО), станом на 9 травня 2017 р. отримана наступна інформація. З початку проведення на Сході України антитерористичної операції, з тимчасово окупованої території та районів проведення АТО у інших регіонах України тимчасово розміщено 1 млн. 157 тис. 289 осіб, з яких 193 тис. 11 дітей та 545 тис. 673 особи з інвалідністю та похилого віку, у тому числі з Донецької і Луганської областей 1 млн. 134 тис. 445 осіб

та Автономної Республіки Крим і міста Севастополь 22 тис. 844 особи [5].

За інформацією ООН у справах біженців, найбільшу кількість ВПО розміщено в районах, що безпосередньо оточують зону, охоплену конфліктом, – у підконтрольних районах Донецької (535,4 тис. осіб) та Луганської (210,9 тис. осіб) областей, а також у м. Києві (105,1 тис. осіб), Харківській (185,6 тис. осіб), Дніпропетровській (72,2 тис. осіб) та Запорізькій (99,3 тис. осіб) областях [6].

Внаслідок географічної близькості, родинних зв'язків, проросійської орієнтації частини мешканців Донецької та Луганської областей значна частина вимушених мігрантів із зони конфлікту на сході країни виїхала до Росії. За даними Федеральної міграційної служби РФ, у 2015 р. за різних причин на території Росії було зареєстровано 2,5 млн. громадян України, або майже на мільйон більше, ніж на 1 січня 2014 р. На кінець 2015 р. на обліку перебували 273 громадянина України, яким було надано статус біженця, і 311 тис. тих, які користувалися тимчасовим притулком [7].

Міграційні процеси мають неоднозначний вплив на формування статево-вікової та освітньо-професійної структури ринку праці. Так міграція може активно й швидко впливати на демографічну ситуацію, зменшуючи або збільшуючи чисельність населення, статево-вікову структуру населення, змінюючи умови його відтворення. Міграційна активність населення характеризується двома закономірностями. Перша формує додатне сальдо міграції, що говорить про привабливість території для життєдіяльності, друга – від'ємне сальдо, що свідчить про наявність як соціальних, так і економічних проблем на даній території. Міграційні процеси істотно впливають на суспільний поділ праці й рівень її оплати, розподіл і перерозподіл робочої сили, а також на рівень соціальної напруженості в регіонах з тривалим та інтенсивним припливом людей. На жаль, кількісні характеристики міграційного обороту рідко розглядаються в органічному зв'язку з його конкретними соціальними наслідками, які можуть бути як позитивними, так і негативними.

Аналіз структури міграції населення України свідчить про те, що за досліджуваний період відбулися зміни в інтенсивності й напрямі міграційних потоків. Динаміка втрат чисельності населення країни через міграцію має тенденцію до зменшення, хоча і присутні певні коливання. Слід врахувати те, що основна частка учасників цих процесів доводиться на працездатну частину населення.

Однак варто зазначити, що Державна статистика фіксує тільки мізерну частину мігрантів, дані про яких отримує від органів внутрішніх справ. Отже, за результатами дослідження можна стверджувати, що міграційні процеси в Донецькій області характеризуються негативним сальдо міграції. Проте слід враховувати і той факт, що міграційні процеси відображаються не тільки на чисельності населення, але і на його статево-віковій структурі.

Згідно з дослідженнями Міжнародної організації з міграції кожен другий молодий українець віком від 20 до 35 років виявляє бажання емігрувати з України. Кількість виїздів українців до Євросоюзу продовжує зростати – 10,5 млн. в 2014 р., 12,5 млн. в 2015 р. Так, у 2015 р. українців, які проживають на території ЄС нараховувалось 905,2 тис. Вони становили понад 6% іноземців із третіх країн на території Євросоюзу. Найбільше українців проживало в Італії (238 тис.), Польщі (336 тис.), Німеччині (112 тис.), Чеській Республіці (113 тис.) та Іспанії (84 тис.). Щодо трудової міграції українців, то за даними МОМ у 2014-2015 рр. За кордоном перебувало близько 700 тис. українських трудівників. За даними цього ж дослідження, серед трудових мігрантів переважають чоловіки, найчисленнішими серед них є особи 30-44 років (понад 40%), більшість мігрантів походить із областей заходу країни. 41% трудових мігрантів мають середню або середню спеціальну освіту, 36% – вищу освіту. Основні країни призначення працівників-мігрантів – Польща, Російська Федерація, Чеська Республіка та Італія. На них припадає близько 80% загальних потоків короткострокових та довгострокових трудових мігрантів з України [9].

Аналіз динаміки міграційних процесів Донецької області за віковим складом населення свідчить про те, що основна частка учасників цих процесів припадає на працездатну частину населення. Встановлено, що інтенсивність міграційних процесів населення різного віку неоднакова. Найбільш рухомою групою виявилася переважно молодь у віці від 15 до 24 років (48,48 % від загального числа мігрантів), саме тоді, коли закінчена школа і в планах здобування професійної освіти та працевлаштування.

У віковій категорії 25–29 років кількість переміщень нижча, ніж у попередньої вікової групи, проте її питома вага досить значна – 9,84 %. Традиційно, саме в цьому віці закінчується здобування освіти й відбувається активний пошук роботи. Також на інтенсивність міграційних процесів робить вплив і ментальність суспільства, зокрема, відповідальність за виховання й навчання дітей, налагодження сімейного побуту та ін. У вікових групах 30–39 і 40–49 років інтенсивність міграційних процесів істотно знижується, що пояснюється наявністю постійного місця роботи, необхідної кваліфікації для виконання професійних обов'язків, перспективами кар'єрного зростання, здобуванням другої вищої освіти, обумовленої виробничою необхідністю і тому подібне.

Вікова група 50–59 років, яка є передпенсійною, характеризується низькою інтенсивністю міграційних процесів. Це пов'язано низькою конкурентоспроможністю на ринку праці, погіршенням стану фізичного здоров'я, обмеженістю професійного розвитку тощо.

Доведено, що негативними наслідками міграційних процесів є, перш за все, відтік працездатної частини населення, зокрема, відтік молоді, який становить 65 % від загального числа вибулих. Ці про-

песи сприяють збільшенню питомої ваги осіб старших вікових груп у структурі населення Донецької області. А це, у свою чергу, є серйозною соціально-демографічною проблемою суспільства.

Таким чином, можна вважати, що важливою проблемою сучасного українського суспільства слід вважати посилення міграційних настроїв, особливо це стосується молоді. Спробам вирішити життєві проблеми у спосіб працевлаштування за кордоном сприяє й набутий українцями досвід роботи за межами держави, потужні міграційні мережі, що сформувалися впродовж останніх десятиліть. Опитування, проведене на замовлення Міжнародної організації з міграції навесні 2015 року, показало, що 8% українців планують найближчим часом знайти роботу за кордоном або вже її знайшли. За даними аналогічного дослідження 2011 р., таких було 6% [9].

За різними експертними оцінками (точних даних не існує), за кордоном знаходиться від 2,5 млн. до 8 млн. трудових мігрантів. З іншого, збільшується потік мігрантів, в основному, нелегальних, в Україну. За таких умов, виникає нагальна потреба глибокого дослідження процесів еміграції та імміграції, що відбуваються на теренах України, а також їхнього впливу на майбутнє України.

Трудові міграції зменшують напругу на ринку праці. За відсутності працевлаштування за кордоном чисельність безробітних більш ніж удвічі перевищила б їх фактичну кількість. За даними різних опитувань, заробітки трудових мігрантів за кордоном у три-чотири рази вищі за середню заробітну плату в Україні. Зароблені під час трудової міграції кошти спрямовуються переважно на споживання, що сприяє покращенню якості життя сімей мігрантів, скороченню бідності, а також стимулює розвиток економіки завдяки підвищенню платоспроможного попиту. Згідно з результатами дослідження фінансових надходжень, пов'язаних з міграцією, та їхнього впливу на розвиток України, проведеного МОМ у 2014-2015 р., перекази мігрантів в Україну становлять майже половину бюджету домогосподарств, які мають у своєму складі довгострокових трудових мігрантів, і 60% бюджету тих, члени яких практикують короткострокову трудову міграцію. За даними цього ж дослідження, майже кожен п'ятий довгостроковий мігрант висловив інвестиційні наміри, віддаючи перевагу інвестиціям у свої місцеві громади в Україні та в такі сектори, як будівництво, туризм і роздрібна торгівля [9].

За даними ЮНЕСКО, в період з 2000 по 2012 р. чисельність українських студентів за кордоном збільшилась у понад чотири рази і сягнула 37 тис. Особливо стрімко вона зростала в країнах, куди спрямовано потоки трудової міграції. Упродовж останніх двох років зростання чисельності українців, які виїхали на навчання за кордон, прискорилося. За даними щорічного моніторингу кількості українських громадян, які навчаються у закордонних університетах на денній формі навчання, що здійснюється аналітичним центром CEDOS (охоплює 34 країни сві-

ту), у 2013/2014 навчальному році за кордоном навчалися вже 47724 громадян України. Найбільше з них у Польщі (15 тис.), Німеччині (9 тис.), Росії (6 тис.), Канаді (2 тис.), Чехії (2 тис.), Італії (1,9 тис.), США (1,5 тис.), Іспанії (1,4 тис.), Франції (1,3 тис.), Великобританії (1 тис.) [9].

За різними експертними оцінками (точних даних не існує), за кордоном знаходиться від 2,5 млн. до 8 млн. трудових мігрантів. З іншого, збільшується потік мігрантів, в основному, нелегальних, в Україну. За таких умов, виникає нагальна потреба глибокого дослідження процесів еміграції та імміграції, що відбуваються на теренах України, а також їхнього впливу на майбутнє України.

Трудові міграції зменшують напругу на ринку праці. За відсутності працевлаштування за кордоном чисельність безробітних більш ніж удвічі перевищила б їх фактичну кількість. За даними різних опитувань, заробітки трудових мігрантів за кордоном у три-чотири рази вищі за середню заробітну плату в Україні. Зароблені під час трудової міграції кошти спрямовуються переважно на споживання, що сприяє покращенню якості життя сімей мігрантів, скороченню бідності, а також стимулює розвиток економіки завдяки підвищенню платоспроможного попиту. Згідно з результатами дослідження фінансових надходжень, пов'язаних з міграцією, та їхнього впливу на розвиток України, проведеного МОМ у 2014-2015 р., перекази мігрантів в Україну становлять майже половину бюджету домогосподарств, які мають у своєму складі довгострокових трудових мігрантів, і 60% бюджету тих, члени яких практикують короткострокову трудову міграцію. За даними цього ж дослідження, майже кожен п'ятий довгостроковий мігрант висловив інвестиційні наміри, віддаючи перевагу інвестиціям у свої місцеві громади в Україні та в такі сектори, як будівництво, туризм і роздрібна торгівля [10].

Висновок. Міграційні процеси мають неоднозначний вплив на формування статеві-вікової та освітньо-професійної структури ринку праці. Так міграція може активно й швидко впливати на демографічну ситуацію, зменшуючи або збільшуючи чисельність населення, статево-вікову структуру населення, змінюючи умови його відтворення. Міграційна активність населення характеризується двома закономірностями. Перша формує додатне сальдо міграції, що говорить про привабливість території для життєдіяльності, друга – від'ємне сальдо, що свідчить про наявність як соціальних, так і економічних проблем на даній території. Міграційні процеси істотно впливають на суспільний поділ праці й рівень її оплати, розподіл і перерозподіл робочої сили, а також на рівень соціальної напруженості в регіонах з тривалим та інтенсивним припливом людей. На жаль, кількісні характеристики міграційного обороту рідко розглядаються в органічному зв'язку з його конкретними соціальними наслідками, які можуть бути як позитивними, так і негативними.

Обґрунтовано, що протягом всього періоду перебування України у складі СРСР трудова міграція населення утримувалася на високому рівні.

Аналіз структури міграції населення України свідчить про те, що за досліджуваний період відбулися зміни в інтенсивності й напрямі міграційних потоків. Динаміка втрат чисельності населення країни через міграцію має тенденцію до зменшення, хоча і присутні певні коливання. Слід врахувати те, що основна частка учасників цих процесів доводиться на працездатну частину населення.

Л і т е р а т у р а

1. Тарнавський М. П. Міграційні процеси в Україні: причини і наслідки / М. П.Тарнавський // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Серія: Економічні науки. – 2012. – Вип. 22. – Ч. 1. – С. 3-10.
2. Перший Всеукраїнський перепис населення: історичні, методологічні, соціальні, економічні, етнічні аспекти / [Н. С. Власенко, Е. М. Лібанова, О. Г. Осауленко та ін.]; за ред. І. Ф. Кураса, С. І. Пиріжкова. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 558 с.
3. Демографічна криза в Україні: її причини та наслідки / [за ред. С. І. Пиріжкова]. – К.: ІВЦ. Державного комітету статистики України, 2003. – 231 с.
4. Донбас і Крим: ціна повернення: [монографія] / [за ред. В. П. Горбуліна, О. С. Власюка, Е. М. Лібанової, О. М. Ляшенко]. – К.: НІСД, 2015. – 474 с.
5. Міжвідомчий координаційний штаб повідомляє. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dsns.gov.ua/ua/Mizhvidomchiykoordinatsiyniy-shtab>.
6. Ukraine: Internally Displaced People (website UNHCR, The UN Refugee Agency). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unhcr.org.ua/en/2011-08-26-06-58-56/news-archive/1244-internal-displacement-map>.
7. Главное управление по вопросам миграции МВД России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://гувм.мвд.рф/about/activity/stats/Statistics/Predostavlenie_ubezhishha_v_Rossijskoj
8. Міграція в Україні: факти і цифри / Міжнародна організація з міграції (МОМ) Представництво в Україні, 2016. – 31 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.iom.org.ua>.
9. Стадний Є. Кількість українських студентів за кордоном. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.cedos.org.ua/uk/osvita/56>
10. External Labour Migration in Ukraine as a Factor in Socio-Demographic and Economic Development. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.carim-east.eu/media/CARIM-East-2012-RR-14.pdf>

References

1. Tarnavskiy M. P. Migrants in Ukraine: reasons and consequences / M. P. Tarnavskiy // Naukovy pratsi Kirovohrads'koho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Seriya: Ekonomichni nauky. – 2012. – Vyp. 22. – Ch. 1. – P. 3-10.
2. Pershyi Vseukrains'kyi perepys naselennia: istorychni, metodolohichni, sotsialni, ekonomichni, etnichni aspekty / [N. S. Vlasenko, E. M. Libanova, O. H. Osaulenko ta in.]; za red. I. F. Kurasa, S. I. Pyrizhkova. – K.: IVTs Derzhkomstatu Ukrainy, 2004. – 558 p.

3. Demografichna kryza v Ukraini: yii prychyny ta naslidky / [za red. S. I. Pyrizhkova]. – K.: IVTs. Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy, 2003. – 231 p.
4. Donbas i Krym: tsina povernennia: [monohrafiia] / [za red. V. P. Horbulina, O. S. Vlasuka, E. M. Libanovoi, O. M. Liashenko]. – K.: NISD, 2015. – 474 p.
5. Mizhvidomchyi koordynatsiyniy shtab povidomliaie. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.dsns.gov.ua/ua/Mizhvidomchiykoordinatsiyniy-shtab>.
6. Ukraine: Internally Displaced People (website UNHCR, The UN Refugee Agency). [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://unhcr.org.ua/en/2011-08-26-06-58-56/news-archive/1244-internal-displacement-map>.
7. Glavnoe upravlenie po voprosam migratsii MVD Rossii. [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupa : https://гувм.мвд.рф/about/activity/stats/Statistics/Predostavlenie_ubezhishha_v_Rossijskoj
8. Migrants in Ukraine: facts and figures / Mizhnarodna orhanyzatsiia z migratsii (MOM) Predstavnytstvo v Ukraini, 2016. – 31 s. [Elektronnyi resurs]. — Rezhym dostupa : <http://www.iom.org.ua>.
9. Stadnyi Ye. Kilkist ukrainskykh studentiv za kordonom. [Elektronnyi resurs]. — Rezhym dostupa: <http://www.cedos.org.ua/uk/osvita/56>
10. External Labour Migration in Ukraine as a Factor in Socio-Demographic and Economic Development. [Elektronnyi resurs]. — Rezhym dostupa: <http://www.carim-east.eu/media/CARIM-East-2012-RR-14.pdf>

Бойченко Э.Б., Дроботенко Я.М. Влияние миграционных процессов на формирование регионального рынка труда

В статье обосновано, что формирование регионального рынка труда происходит под влиянием миграционных процессов трудоспособной части населения. Доказано, что миграционные процессы меняют не только общий объем предложения рабочей силы, но и ее качество. Миграционные процессы имеют неоднозначное влияние на формирование половозрастной и образовательно-профессиональной структуры рынка труда. Так миграция может активно и быстро влиять на демографическую ситуацию, уменьшая или увеличивая численность населения, его половозрастной структуры, изменяя условия его воспроизводства. Процессы трудовой миграции имеют как положительные, так и отрицательные последствия. К положительным последствиям относят снижение напряженности на региональном рынке труда, уменьшение объемов регистрируемой и скрытой безработицы; увеличение доходов отдельно взятых семей, регионов и государства в целом. К негативным следует отнести потерю части трудового потенциала территории.

Ключевые слова: трудовая мобильность, миграционные потери, вынуждены мигранты, сальдо миграции, миграционные настроения.

Boichenko E. B., Drobotenko Ya. M. The impact of migration processes on the regional labor market

In the case of retrospective analysis, the retrospective analysis of the process of migration to the structure of the population of Ukraine starts from the beginning of the last table. It is substantiated that the formation of the regional labor market takes place under the influence of the migration processes of the able-bodied part of the population. It is proved that migration processes change not only the total amount of labor supply, but also its quality. Migration

processes have different impact on the formation of gender and age and educational and occupational structure of the labor market. So, migration can actively and quickly influence the demographic situation, reducing or increasing the population, its sex-age structure, changing the conditions for its reproduction. The processes of labor migration have both positive and negative consequences. Positive include a significant reduction of tension in the regional labor market, reduction of registered and hidden unemployment; an increase in the incomes of individual families, regions and the state as a whole. To the negative ones should include the loss of part of the labor potential of the territory.

Key words: *labor mobility, migration losses, forced migrants, balance of migration, migration sentiment.*

Бойченко Еліна Борисівна – старший науковий співробітник ІЕПД НАН України, м. Київ, д.е.н., доцент кафедри економіки підприємств, e-mail: boychenko-elina@ukr.net
Дроботенко Яна Михайлівна - аспірант ІЕПД НАН, м. Київ

Рецензент: д. е. н., проф. **Заблудська І.В.**

Стаття подана 03.12.2017.

УДК 332

ЛОБІЗМ В СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ

Бурбело О.А., Бурбело С.О.

LOBISM IN MODERN UKRAINE

Burbelo O.A., Burbelo S.O.

У статті досліджено особливості лобіювання в сучасній Україні, які обумовлені відсутністю нормативно-правової бази його регулювання, позитивні і негативні сторони лобізму. Обґрунтовані його відмінності від корупції, розроблені пропозиції щодо застосування цивілізованих форм лобіювання та протидії корупції.

Ключові слова: групи впливу, лобізм, конфлікт, інтереси, корупція, олігархи, правове регулювання, протекціонізм.

Вступ. Тема лобізму в умовах, коли керівництво держави намагається по-новому збудувати свої стосунки з елітами та олігархічними угрупованнями, створити такі політичні механізми, які б допомогли їх поставити у відносно рівне положення перед владою, перешкоджали отриманню якимось групами переваг перед іншими, набуває особливої актуальності.

Додаткову актуальність темі дослідження надає широке розповсюдження в українському суспільстві, публічному дискурсі на пострадянському просторі негативного відношення до поняття «лобізм». Якщо в колах близьких до центральних владних структур (нажаль не завжди) домінує цивілізоване уявлення про це поняття, то на регіональному рівні протилежне, негативне відношення.

Аналіз останніх досліджень. Загальним основам наукового аналізу теорії і практики лобізму, проблемам правового регулювання лобістської діяльності, дослідженню лобізму як політичного інституту приділяло уваги багато вітчизняних [1-4,6-10] і зарубіжних вчених [11,13-17]. Однак питання відмежування цивілізованого лобізму від «тіньового», а також від корупції мають важливе практичне значення і потребують подальших досліджень з урахуванням тих соціально-політичних трансформацій, що відбуваються в Україні.

Мета статті – дослідити основні форми та технології лобіювання в Україні, обумовлені відсутністю механізму правового регулювання.

Для досягнення мети авторами сформульовано і виконано наступні завдання: аналіз точок зору від-

носно поняття «лобізм»; дослідження досвіду застосування основних форм і технологій в міжнародній практиці і в Україні; аналіз позитивних і негативних сторін лобізму, встановлення основних відмінностей між лобізмом і корупцією; обґрунтування заходів щодо реалізації цивілізованих форм лобізму в Україні і протидії корупції.

Викладення основного матеріалу. Слово «лобізм» до недавнього часу вважалося ледве не лайкою. Під лобізмом розумілося намагання певної галузевої, регіональної або корпоративної групи «проштовхнути» через вищі органи влади вигідні для неї закони або домогтися необхідного рішення про органи виконавчої влади, не зупиняючись при цьому перед не законними діями. Доволі часто наслідками такої «лобістської» діяльності були порушення економічних інтересів держави.

На жаль, різні форми закулісного тиску та «протягування» потрібних рішень стали сьогодні доволі розповсюдженими в нашій країні. Останнє не є справжнім, цивілізованим лобізмом у тому вигляді, в якому він існує у розвинутих країнах світу, де лобізм використовується як важливий інструмент зворотного зв'язку між державою та суб'єктами господарської діяльності. Щоб дійти до такого, треба надати законодавчу базу лобізму, поставити його на професійну основу.

«Лобі-термін англійського походження. Цим словом ще у XIX сторіччі звали прохачів, що приходили до державних установ. В той час вважалося, що допускати таких людей в приміщення засідань туди, де приймаються закони, неможна. Саме тому, що прохачі не могли пройти далі холів і приймалень, їх звали лобістами (від англ. lobby - кулуари).

Традиція лобізму з'явилася у роки громадянської війни у Північній Америці за президентства У.С. Гранта (1869-1877 р.р.). З того часу поняття «Лобізм» стало означати покупку голосів за гроші. Поряд з цим, в Англії така політика довгий час засуджувалася спільнотою. Лише у XX сторіччі це слово

було введено до лексичного фонду з наступним розповсюдженням по інших державах.

Найбільш об'єктивним визначенням лобізму є юридичне. Відповідно до нього, лобізм - це багатопланова взаємодія громадян, їх груп, громадських об'єднань, організацій, підприємств або окремих осіб, що спеціалізуються на лобістській діяльності, других суб'єктів правовідносин, з організаціями державної влади, з метою здійснення впливу на прийняття необхідних їм або довірцелям періодичних рішень (законодавчих актів, адміністративних, політичних або інших окремих рішень) і (або) для постійного захисту своїх (або довірцелів) інтересів.

Слід підкреслити, що само слово «лобізм» оцінюється суспільством по-різному тому, що має як легальне, так і нелегальне забарвлення. Саме завдяки цьому це слово асоціюють з підкупом голосів, хабарництвом та корупцією. Негативне відношення до лобізму формується внаслідок подібної практики «впливу» на управлінські рішення, в тому числі і в нашій країні. Негативна складова лобізму свідчить не тільки про силу й можливість різних соціальних груп (як правило впливових), але й про слабкі, «вразливі» місця влади.

Деякі дослідники цієї проблеми [7-10,11,13-16] вважають, що лобізм тісно пов'язаний з політичною владою, він більше присутній там, де влада більш реальна, це свого роду ознака влади. Названі автори додержуються думки, що вважати лобізм тиском на владу, на людей, що приймають рішення, з боку різного типу так званих груп тиску означає нерозуміння механізму й самої суті здійснення влади. Найбільш потужні «групи тиску» саме й є фактичною владою, що не тільки здійснює тиск, а й контролює процеси прийняття рішень, кадри, фінансові потоки тощо. В цьому їх відмінність від формальної влади, політичних інститутів в традиційному розумінні як осіб, що приймають рішення, лише представляють, уособлюють владу, здійснюють формальні акти обговорення, узгодження, візування прийнятих рішень, їх юридичне забезпечення та легітимізацію.

Як свідчить практика, навіть президенти, що формально залежні від виборців, а не від груп впливу, мало що можуть вчиняти без узгодження своїх намірів з лідерами певних кіл, креатурою яких вони по суті є. Нажаль, вплив різних громадських організацій, об'єднань громадян на владу залишається «периферією» лобізму. В реальності запорукою прийняття рішень, головною складовою механізму їх забезпечення є виконання інтересів провідних груп тиску як структур реальної влади.

На прикладі США найбільш розповсюдженими формами лобістської діяльності є: виступ на слуханнях в комітетах конгресу з викладом позицій зацікавлених сторін; підготовка законопроектів й пропозицій з наступних їх внесенням їх на обговорення парламентом; підготовка та проведення пропагандистських компаній на користь або проти рішень, що готовляться, а також «тиску» з місць (листи, телеграми, телефонні дзвінки на адресу законодавців,

особисті візити впливових виборців до «своїх» депутатів, протестні акції).

З метою забезпечення ефективності реалізації цілей лобізму в США діють розвинуті матеріальні структури-підрозділи великих корпорацій, підприємств, професійних асоціацій, громадські та інші спеціалізовані організації, що займаються тільки лобістською діяльністю. Активно діє також «армія» найманих лобістів-впливові юридичні, пропагандистські й консультативні фірми або їх співробітники. Доволі часто створюються підприємницькі, професійні або громадські організації, які є такими на перший погляд за членством та іншими ознаками, але цілком займаються лобістською діяльністю.

В цілому у сфері лобізму склалися наступні його види в залежності від: управлінського рішення, що приймається (правотворчий та правозастосовний); характеру інтересів зацікавлених груп (політичний, соціальний, економічний, фінансовий, правовий та ін.); часу дії (одноразовий та постійний); рівня влади (вищі органи та місцеві); відомства (міністерський, відомчий, державних комітетів, державних служб); національних громад, зарубіжних «груп тиску» (іноземний); національності.

Лобізм як повноцінний інститут дозріває тоді, коли сформувалися дві основні умови. Перша – це виникнення розмаїття інтересів в суспільстві як наслідок соціальної диференціації, друга – розширення доступу до влади як результат демократизації суспільства, політичного плюралізму. Виникає проблема черговості, пріоритетності задоволення інтересів різних соціальних верств населення тому, що влада не в змозі це зробити одночасно і в повному обсязі. Звідси випливає закономірність намагань різних груп суспільств на поведінку держави з метою переорієнтації її політики на свою користь.

В позитивному плані лобізм примушує органи державної влади і управління «триматися в формі», змагається з ними, надає їм більшу динаміку і гнучкість. В таких умовах лобізм виступає як інструмент самоорганізації суспільства.

Поряд з цим лобізм має ще такі позитивні риси [11,13,17]: створює можливості для забезпечення інтересів меншин як специфічна форма прояву політичного плюралізму; втілює в себе принципи свободи соціальних недержаних структур; застосовується як форма соціально-політичного стимулювання, активізації певних процесів і явищ; дозволяє розширити інформаційно-організаційну базу рішень, що приймаються, більш переконливо звернути увагу на певні «кричущі» проблеми; розглядається як інструмент забезпечення взаємодії представницької та виконавчої влади; застосовується як засіб досягнення компромісів, взаємного врівноваження та примирення між собою різноманітних інтересів, його стрижнем є взаємовигідне співробітництво.

Поряд з цими, безумовно позитивними рисами, лобізм має і достатньо неприглядні, негативні особливості [15,с.112]: часто є засобом тиску на державні інтереси, навіть у кримінальних, протиправних фо-

рмах (корупція); використовується як фактор захисту і розвитку відомчих, націоналістичних, олігархічних інтересів; несе в собі потенційну безпеку «розмивання» народовладних підвалин суспільства, трансформації демократичних інститутів в потужний інструмент втілення інтересів окремих владних груп; в окремих випадках, при певних умовах є формою прояву соціальної несправедливості (наприклад, лобіювання інтересів великого бізнесу), наслідком чого може буде дестабілізація стану та підвищення соціальної напруги в суспільстві; може бути спрямований на постійний перерозподіл бюджету, часту зміну пріоритетів, на посилення позицій однієї гілки влади на шкоду (послаблення) іншої; використовується (особливо у корумпованих країнах), як інструмент збагачення окремих заможних верств для перерозподілу матеріальних ресурсів і на користь потужних груп людей при владі (наприклад за часи президентства Януковича В.Ф. в Україні).

У нашої країні державою офіційно не визнається таке явище як лобізм. Можливо саме тому економічний та політичний лобізм законодавчо не врегульована і часто носить нелегальний (тіньовий) і навіть кримінальний характер. Побудова правової держави в Україні, демократизація політичного життя потребують глибоких досліджень в галузі правотворчого процесу, як в цілому, так і не від'ємних його складових, однією з яких є лобізм.

В ліберально-демократичному суспільстві, яке ми намагаємося створити в державі, визнано, що різні соціальні групи людей, класи, нації мають свої законні інтереси і право на їх захист у будь який законний спосіб. В умовах такого суспільства одним з дійових способів є право суб'єктів громадських відношень приймати участь у формуванні державної влади, делегуючи до неї своїх представників. Останні, за рідким винятком, отримавши певну посаду в державному апараті, пов'язаному з прийняттям рішень й правових норм, намагаються приймати їх на користь тих груп, що привели їх до влади.

У демократичному суспільстві, окрім зазначеного способу, існує багато інших, що не протирічають змісту демократичних способів з захисту своїх інтересів, впливаючи на рішення, які приймаються державною владою і в тому числі у нормотворчій сфері.

Конституційну систему демократично представництва доповнює лобізм, який дозволяє участь у прийнятті та реалізації політичних рішень групам, що не мають іншої можливості.

Поняття лобізму має певні чіткі границі, а саме: лобіювання пов'язане лише з прийняттям державних рішень; усі види лобізму мотивовані бажанням здійснити вплив; лобіювання передбачає наявність посередника або представника як ланки, що пов'язує групу громадян з державними офіційними особами; всяке лобіювання обов'язково стикається з встановленням контакту для передачі повідомлень тому, що це тільки один шлях здійснення впливу.

Таким чином, у широкому понятті, лобізм - це встановлення контактів і передача повідомлень

представникам влади з наміром впливу на їх рішення.

Вірогідність реалізації цілей суб'єктами лобіювання залежить від наявності наступних можливостей: близькість до особи (або організації), що приймає рішення (члени уряду та співробітники його апарату, адміністрації Президента держави, депутати парламенту); наявність матеріально-фінансових ресурсів, достатніх для комплексу дій з забезпечення реалізації інтересів (незалежно від легітимності цих дій); можливість здійснення політичного тиску (від загроз масових зворушень до голосів у парламенті); можливість економічного тиску (наприклад на центральний уряд з боку місцевих органів влади або олігархічних груп); інформаційні можливості (вплив на засоби масової інформації з метою формування суспільної думки; згуртованість та узгодженість окремих складових лобістської структури).

Як свідчить практика країн з багатими традиціями лобізму, цілі лобістської діяльності переважно економічні: податкові пільги, боротьба за шматок бюджетного "пирога" тощо. Найбільш показовим варіантом лобізму є лобіювання інтересів фінансово-промислових груп.

Відносно особливостей лобізму в Україні відомий політолог В. Карасьов відзначав, що він "якийсь свій, нерегульований індивідуальний, ...кожний депутат може лобіювати свій індивідуальний бізнес". Далі він підкреслював що «у нас проблема лобізму не стільки у відсутності або наявності закону, а в тому, що український лобізм-хаотичний, індивідуальний і безмірний».[3] В різні часи в Україні діяли лобістські групи, побудовані за географічним принципом: Київська; Донецька; Дніпропетровська; Харківська; Запорізька; Полтавська та інші.

Теорія і практика лобізму є об'єктом дослідження не тільки юридичної науки, але і інших галузей наук. Однак до цього часу не вирішено питання співвідношення лобізму і корупції та межі законодавчого забезпечення лобістської діяльності в Україні. Це питання залишається актуальним для національної та економічної безпеки держави.

Серед дослідників цієї теми нема спільної позиції щодо взаємозв'язку між лобізмом і корупцією [8,10]. Деякі автори не розділяють ці поняття, обережно сприймаючи лобізм у суспільно-політичній системі, вважають, що він розмиває підвалини суспільства, перетворює демократичні інститути в інструмент впливу на владу з боку окремих приватних, корпоративних інтересів. На пострадянському просторі просування цих інтересів практично співпадає з корупцією.

Інші дослідники, не зважаючи на деякі негативні складові, розділяють поняття корупції та лобізму, позитивно оцінюючи цей процес. За їх думкою, законність відстоювання інтересів є саме основою розмежування цих двох понять.

Свого часу (2008 р.), міністр юстиції України М. Оніщук підкреслював, що з-за відсутності законного урегулювання лобізму його ототожнюють з

корупцією. В цій ситуації потрібне законодавство, яке б давало відповідь на такі питання [4]: визначення лобізму; відміна лобізму від корупції; визначення правил роботи лобістських структур; встановлення механізмів тиску на державні структури й на чиновників.

Недобра репутація поняття лобізму в Україні пов'язана з тим, що ринок лобістських послуг існує і розвивається, але основна його доля припадає на «чорну» форму лобізму, яка характеризується тіншовими потоками доходів і витрат, нерегламентованими відношеннями і корупційними платежами. Слід також підкреслити, що лобісти-люди не публічні, вони намагаються працювати напряду з політиками. Наприклад, американська компанія Blue Star Strategies, що не афішує свої зв'язки з групою С. Льовочкіна, або Wiley Rein, що з вересня 2011р. лобіювала інтереси Ю.Тимошенка.

В статті 444 Угоди про асоціацію України з ЄС наведено про необхідність інституційного розвитку лобістської діяльності в країні, а в державній програмі антикорупційної стратегії на 2015-2017 роки передбачено розробку і прийняття законодавства про лобізм.

В питаннях відмінностей між цивілізованим лобіюванням і корупцією цікаву думку, яку ми поділяємо, висловлено у [8]. Автор стверджує, що цивілізоване лобіювання головним чином полягає у співвідношенні наслідків, які викличе прийняття рішення, з системою домінуючих цінностей і національної безпеки. Звідси лобіст мусить доказувати, що його питання не протирічить їм. Подібна аргументація є необхідною частиною цивілізованого лобіювання. Корупція навпроти не припускає такого співвідношення, вона руйнує основи моралі, ставить приватний інтерес вище системи цінностей всього суспільства. Лобізм, перед за все, означає здійснення психологічного впливу на мотиваційну сферу того, хто вповноважений приймати рішення. Основні форми впливу можуть бути: переконання, підкуп і примус (тиск, шантаж). Переконання – це раціональне аргументування в процесі здійснення впливу, що притаманне саме лобізму. Лобіст вимушений застосовувати переконання, в іншому випадку він перейде у розряд або хабарників, або шантажистів [8]. Навпроти, корупція такими інструментами мотивації, як корисний інтерес особи, що приймає рішення.

З цієї точки зору неприпустимо, щоб чиновник отримував гроші за сприяння ним в просуванні питання (виступав в якості лобіста) й тим більше отримував винагороду як особа, що приймає рішення. До речі, в США конгресмен, якого лобіюють, не має права отримувати особисто для себе гроші від лобістів за «протискування» питання. В крайньому випадку, винагорода може бути спрямована до його виборчого фонду, разом з тим лобісти як посередники за своє вміння переконувати отримують пристойну винагороду. Примус - це вже сфера технологій тиску і шантажу, які у підсумку апелюють до страху перед можливими непотупливими чиновника.

Таким чином, корупція і тиск як форми змінення мотивації протирічать принципам вільного і добровільного обміну думками і в ніякій мірі не сприяють оптимізації і досягненню балансу приватних інтересів. Відкрите і гласне лобіювання на практиці можна відрізнити доволі легко, однак «тіньовий» лобізм доволі часто межує з корупцією.

Для визначення лінії розподілу між цими базовими поняттями доцільно використати документи ООН про міжнародну боротьбу з корупцією. Відповідно до них «корупція це зловживання державними владами з отримання користі в особистих цілях» [5]. Згідно з інструкцією, що підготовлена секретаріатом ООН, до змісту корупції віднесено: розкрадання, привласнення державної власності посадовими особами; зловживання службовим станом для отримання невинуватених вигод (пільг, переваг) в результаті неофіційного використання офіційного статусу; конфлікт інтересів між громадським обов'язком і особистою вигодою.

Основне наголошення тут – на незаконності вигоди, пільг, привілеїв, а також на негласному прийнятті рішень. Вказане і є межею переходу від «тіньового» лобізму до корупції. Однак це теоретичні викладки, на практиці в Україні – це значно складніше. За свідченням дослідників цієї проблеми [7], багато гучних справ, які, за визначенням, могли стати корупційними, не мали відповідного тлумачення в законах, були припинені з-за відсутності складу злочину. Майже всі випадки «тіньового» лобізму в Україні відповідно до вищевказаних визначень є корупцією, але «складу злочину», як правило, немає. «Тіньовий» лобізм таким і залишається, бо здійснюється негласно і має за мету отримання невинуватених пільг або привілеїв. Він за механізмом зацікавленості суб'єктів лобіювання є подібним корупції як брутальним її формам (наприклад, хабарництву), так і наданням невинуватених привілеїв в обмін на фінансову або іншу підтримку на виборах.

У розмежуванні «тіньового» лобізму від корупції першочергове значення має спосіб, в який будуть реалізовані та «легітимізовані» інтереси. Корупційні дії не передбачають ініціювання змін в законодавстві, а «тіньовий лобізм» досягає реалізації інтересів шляхом прийняття відповідних нормативних актів [4].

Висновки. Проведене дослідження дає основу для наступних висновків і пропозицій: створити систему правового регулювання цивілізованої лобістської діяльності в Україні; суспільство і держава повинні разом прийняти участь в налагодженні механізмів трансформації негативного лобіювання в позитивне, зводити до мінімуму його шкідливі результати та наслідки; створити необхідні умови для свободи засобів масової інформації, прозорості діяльності державних інститутів; забезпечити стійкість і стабільність у громадському суспільстві; провести реальні реформи в системі правоохоронних органів (особливо в судовій системі, МВС та фіскальній службі); потрібна політична воля, рішучість у протидії корупції; необхідні зміни у виборчому законодавстві

держави у напрямку підвищення відповідальності депутатів всіх рівнів перед виборцями; всім гілкам влади сприяти формуванню відношенню суспільної свідомості до лобізму як до цивілізованого державного інституту, а не аморально-кримінального явища.

Література

1. Нестерович В.Ф. Основні підходи до виявлення поняття "лобіювання" // Вісник Луганського державного єдиного внутрішнього управління І. Е. О. Дідоренка. - 2010. - №1. - С. 50-58.
2. Малищенко Л.О. Специфіка лобіювання у подібних українцях, особливості лобіювання в сучасній Україні, Вісник "Юридична академія України імені Ярослава Мудрого". Сер. Філософія, філософія права, політологія, соціологія. 2012. - № 2. - С. 16-22.
3. Офіційний сайт vlasti.net "Лобіювання українською мовою: тінь і величезний", доступний за адресою: <http://vlasti.net/news/82114> (доступний 20 січня 2016 року).
4. Скобик Д. (2015), "Лобіювання та корупція", доступний за адресою: у.а. blogpost / 3997 (доступ 20 січня 2016 р.).
5. Офіційний сайт Організації Об'єднаних Націй "Документи ООН щодо міжнародної боротьби з корупцією", доступний за адресою: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/bribery.shtml (Доступ 20 січня 2016 р.).
6. Гончаров О. "Яке є обличчя лобіювання в Україні", доступний за адресою: <http://www.blog.liga.net/user/agoncharov/article/15575.aspx> (Доступ 20 січня 2016 р.).
7. Одінцова Е.А. "Цілі правового регулювання лобіювання на сучасному етапі розвитку суспільства", доступні за адресою: http://rusnauka.com.SND/Pravo/1_odincova.doc.htm. (Доступ 20 січня 2016 р.).
8. Зушук Ю. "Лобіювання в Україні", доступний за адресою: <http://www.ucipr.kiev.ua/publications/lobbizm-v-ukraine-chastina-i> (доступ 20 січня 2016 року).
9. Виговський Д. Суть лобізму як категорія політичної науки. Українська національна ідея: реальний та перспективний розвиток. Реалії та перспективи розвитку. - 2008. - № 20. - С. 42-48.
10. Офіційний сайт gazeta.ua "Лобіювання українською: американська чи європейська модель?", Доступна за адресою: <http://gazeta.ua/blog/45236/lobbizm-proukrainski-amerikanskaya-ili-evropejskaya-model> (Доступ 20 січня 2016 р.).
11. Малко А. В. "Лобіювання і право", доступ за адресою: <http://www.law.edu.ru/article/article.asp?articleID=151612> (доступ 20 січня 2016 р.).
12. Прохоров А.М. Велика радянська енциклопедія, Куна Ломей, Москва, Росія. - 543 с.
13. Павроз А.В. Група інтересів та лобізм у політиці. Санкт-Петербург, Росія. - 243 с.
14. Любимов А.П. Лобізм як конституційно-правова інституція, Лобізм як конституційно-правова інституція, Москва, Росія. - 182 с.
15. Семененко І.С. Група інтересів на Западу та в Росії. Інфра-М, Москва, Росія. - 201 с.
16. Berry J.M. Interest Group Society. Sekond Edition. Harper / PCollins Publishers, 1996. - С.4.
17. Довідник про лобіювання. Ред. Дж. Зоряк. Вашингтон: Професійний Лобі-Інг і Консультаційний Центр. 1990. - 20 с.

References

1. Nesterovych V.F. (2010) Osnovni pidkhody do vyznachennia poniattia «lobiuvannia» [Basic approaches to the definition of "lobbying"]. Visnyk Luhanskoho derzhavnoho universytetu vnutrishnikh sprav imeni E.O. Didorenka [Bulletin of Lugansk State University Interior named E.O.Didorenka]. - 2010. - №1. - pp. 50-58.
2. Malysenko L.O. (2012) Spetsyfika lobiuvannia v suchasni Ukrainib [The specifics of lobbying in modern Ukraine], Visn.un-tu "Yurydychna akademiia Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho". Ser. Filosofiia, filosofiia prava, politolohiia, sotsiolohiia [Bulletin of the University "Law Academy of Ukraine named after Yaroslav the Wise." Avg. Philosophy, philosophy of law, political science, sociology.], 2012. - № 2. - pp. 16-22.
3. The official site of vlasti.net (2016), "Lobbying in Ukrainian: the shadow and the immense", available at: <http://vlasti.net/news/82114> (Accessed 20 January 2016).
4. Skobyak D. (2015), "Lobbying and corruption", available at: Politiko.u.a. blogpost /3997 (Accessed 20 January 2016).
5. The official site of United Nations (2016), "UN Documents on the international fight against corruption", available at: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/bribery.shtml (Accessed 20 January 2016).
6. Goncharov O. (2014), "What is the face of lobbying in Ukraine", available at: <http://www.blog.liga.net/user/agoncharov/article/15575.aspx> (Accessed 20 January 2016).
7. Odintsova E.A. (2015), "The objectives of legal regulation of lobbying at the present stage of development of society", available at: http://rusnauka.com.SND/Pravo/1_odincova.doc.htm. (Accessed 20 January 2016).
8. Zuschik Y. (2003), "Lobbying in Ukraine", available at: <http://www.ucipr.kiev.ua/publications/lobbizm-v-ukraine-chastina-i> (Accessed 20 January 2016).
9. Vyhovskiy D. (2008) Sut lobizmu yak katehorii politychnoi nauky [The essence of the category lobizm yak politichnoi science]. Ukrainska natsionalna ideia: realii ta perspektyvy rozvytku [Ukrainian national idea: realities and prospects of development]. - 2008. - № 20. - pp. 42-48.
10. The official site of gazeta.ua (2016), "Lobbying in Ukrainian: the American or the European model?", available at: <http://gazeta.ua/blog/45236/lobbizm-poukrainski-amerikanskaya-ili-evropejskaya-model> (Accessed 20 January 2016).
11. Malko, A. V. (1995), "Lobbying and the right", available at: <http://www.law.edu.ru/article/article.asp?articleID=151612> (Accessed 20 January 2016).
12. Prohorov A.M. (1973) Bol'shaja Sovetskaja jenciklopedija [Great Soviet Encyclopedia], Kuna Lomami, Moskow, Russia.
13. Pavroz A.V. (2006) Gruppy interesov i lobbizm v politike [Interest groups and lobbying in politics], Publisher University of St. Petersburg, St. Petersburg, Russia.
14. Ljubimov A.P. (1998) Lobbizm kak konstitucionno-pravovoj institute [Lobbying as a constitutional and legal institution], Moskow, Russia.
15. Semenenko I.S. (2008) Gruppy interesov na Zapade i v Rossii. Koncepcii i praktika [Interest groups in the West

and in Russia. Concept and Practice], Infra-M, Moscow, Russia.

16. Berry J.M. The Interest Group Society. Second Edition. Harper / PCollins Publishers, 1996. – P.4.
17. The Lobbying Handbook. Ed. by J. Zorack. Washington: Professional Lobbying and Consulting Center. 1990. 20.

Бурбело О.А., Бурбело С.О. Лоббизм в современной Украине.

В статье исследованы особенности лоббирования в Украине, обусловленные отсутствием нормативно-правовой базы его регулирования, положительные и отрицательные стороны лоббизма. Обоснованные его отличия от коррупции, разработаны предложения по применению цивилизованных форм лоббирования и противодействия коррупции.

Ключевые слова: группы влияния, лоббизм, конфликт, интересы, коррупция, олигархи, правовое регулирование, протекционизм.

Bulbelo O.A., Burbelo S.O. Lobism in modern Ukraine.

The article analyzes the peculiarities of lobbying in Ukraine, due to the lack of legal and regulatory framework for its regulation, the positive and negative aspects of lobbying. The reasons for its differences from corruption, the proposals for the use of civilized forms of lobbying and counteraction to corruption are substantiated.

Key words: groups of influence, lobbyism, conflict, intersessions, corruption, oligarchs, legal regulation, neo-factionalism.

Бурбело О.А. – д.е.н., професор, професор кафедри економіки та підприємництва Інституту хімічних технологій Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля (м. Рубіжне) burbelo@ukr.net

Бурбело С.О. – провідний економіст Луганської філії Інституту економіко-правових досліджень НАН України (м. Сєверодонецьк) ssenss@gmail.com

Рецензент: д.е.н., проф. **Заблудська І.В.**

Стаття подана 13.11.2017.

УДК 338.984

ЕФЕКТИВНІСТЬ ПЛАНУВАННЯ ВИРОБНИЦТВА ТА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Геращенко І.М.

THE EFFECTIVENESS OF PLANNING AND STRATEGIC MANAGEMENT

Herashchenko I.M.

Стаття присвячена проблемі ефективного планування на підприємстві. Уточнено поняття планового критерію і запропоновано систему комерційних та некомерційних показників виробництва. У статті розкривається сутність стратегічного планування шляхом аналізу співвідношення між головними термінами і поняттями, такими як стратегія і стратегічний план.

Формування системи планування дозволяє своєчасно визначати майбутні організаційно-економічні, науково-технічні, соціально-політичні та інші види впливу зовнішнього середовища, а також мати можливість ідентифікувати внутрішні загрози та приймати відповідні управлінські рішення, що є, однозначно, необхідною передумовою безперервної, злагодженої та ефективної роботи будь-якого підприємства та держави загалом..

Ключові слова: управління; показник; критерій; підприємство; план; діяльність..

Вступ. Економічна основа вільних ринкових відносин – це планування, яке стосується як окремого індивіда, так і трудових колективів, підприємств усіх форм власності і розмірів. Підвищення уваги до останнього зумовлено й тим, що саме ретельно і детально розроблені плани заходів у будь-якій сфері гарантують досягнення успіху у визначеному напрямку. Також реалізується за його допомогою прагнення управлінців завчасно врахувати ті внутрішні і зовнішні фактори, які забезпечують сприятливі умови для ефективного розвитку і функціонування підприємства загалом.

Планування у системі управління ефективністю виробництва не втрачає своєї значущості, а навпаки є невід'ємним елементом і набуває особливих ознак.

У сучасній економіці питання планування пройшло еволюцію поглядів від директивного, в основі якого є жорстке дотримання нормативів і показників, до самокерованого, при якому велику роль відведено ринковим механізмам регулювання економіки.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Аналіз планування в історичній ретроспективі

показав, що розвиток цієї категорії проходив у тісному взаємозв'язку з управлінням, контролінгом, прогнозуванням, бюджетуванням, логістикою, побудовою інтегрованих інформаційних систем. Фахівці, які досліджують питання управління, контролінгу, бюджетування, прогнозування, а також стратегічного планування, стратегічного управління, стратегічного контролінгу, стратегічного прогнозування, систем планування, управління, прогнозування, контролінгу, бюджетування, побудови різних стратегій, дають таким різним категоріям однакові визначення, що вносить певну плутанину в категорійний апарат та призводить до ситуації «гри» термінів.

Багато авторів за часи планової економіки займалися вивченням питання планування. Серед них можна назвати Бочарова В. В., Волостних В. В., Замятіну М. Ф., Петухова Р. М., Рибіна В. М., Терещенка О. О. та ін. Суттєвий здобуток отримали закордонні вчені, які розглядали планування у розрізі функцій управління. Це Акофф Р., Ансофф І., Альберт М., Кінг А. М., Мескон М. Х., Портер М., Хедоурі Ф. та ін.

Один із західних вчених і спеціалістів у галузі управління за результатами – Т. Санталайнен – характеризує планування такими рисами [6]:

це процес, що здійснюється постійно і стимулює активність персоналу до участі в ньому, де методи і засоби планування розглядаються як допоміжні;

він сприяє цілеспрямованому розвитку творчої діяльності організації на всіх її рівнях;

це постійний взаємовплив керівника і його підлеглих, причому підлегли беруть участь у розробці завдань і прийнятті рішень і в такий спосіб самі зацікавлені в їхньому здійсненні.

Особливість такого підходу полягає в тому, що відповідають за розробку планів не тільки окремі підрозділи або особи, а й увесь персонал підприємства, оскільки кожен з них робить свій внесок у підвищення ефективності.

Мета. Метою статті є розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення ефективності планування виробництва та стратегічного управління на підприємстві.

Матеріали та результати дослідження. Підприємства, різні за розмірами та формою власності, виступають суб'єктами господарювання на ринку, що становлять собою відкриту систему і мають спільні входи (ресурси) і виходи (кінцевий продукт). На наш погляд, усі ці підприємства, незалежно від того, наскільки стійкою є їх частка на ринку, можна об'єднати ще й за спільною місією і системою цілей, спрямованих на ефективне функціонування. Звідси випливає необхідність створення дієвої системи стратегічного і тактичного планування.

Отже, підприємство, яке має у своєму арсеналі досконалий механізм планування, може не боятися змін, оскільки заздалегідь розробляє альтернативні варіанти планів. Планування ефективності виробництва спрямоване, насамперед, на виявлення і затвердження цілей і завдань підприємства, тобто вибору напрямку розвитку із детальним описом кроків, здійснення яких необхідне для виконання поставленої мети. Тому найпершим кроком є встановлення показників, на які має орієнтуватися будь-яка організаційна система з метою утримання відповідного рівня ефективності або забезпечення його постійного зростання [7].

З нашої точки зору, одна з причин неефективної діяльності полягає в тому, що керівники підприємств пріоритетне місце віддали нарощуванню кінцевих результатів роботи, обминаючи соціальні аспекти діяльності. У зв'язку з цим втратився логічний взаємозв'язок комерційних і некомерційних критеріїв задоволення усіх зацікавлених сторін (насамперед споживачів, постачальників, інвесторів), створюється дисбаланс у плануванні фінансових (комерційних) і нефінансових (некомерційних) показників. Подібне припущення висуває інший науковець, яка вважає, що основна увага в процесі планування повинна звертатись не стільки на показники зростання суб'єкта господарювання, скільки на показники його розвитку [8].

Не розрізняючи поняття “план” і “стратегія”, Г.Мінцберг, однак, робить акцент на існуванні суперечностей у визначеннях і в розумінні поняття “стратегія”, звертаючи увагу на те, що на запитання “що таке стратегія?” будь-хто з планувальників дасть відповідь: “Стратегія – це план або щось на кшталт цього: напрямок, вектор чи курс майбутніх дій, шлях звідси туди і таке інше, а потім запитайте цю ж людину про стратегію, яку використовують конкуренти або їхня фірма, і виявиться, що стратегія – це одне з тих слів, якому ми неодмінно приписуємо одне значення, а використовуємо в іншому: стратегія – це також модель, певна послідовність подій у часі” [5, с. 20]. Г.Мінцберг вважає, що ці обидва визначення стратегії

заслужують на увагу. На його думку, вони пов'язані з існуванням двох видів стратегій: перший вид стратегії – це плани майбутніх дій, а другий – це модель дій, яка базується на минулому досвіді. Г.Мінцберг називає перший підхід “задуманою стратегією”, а другий – “реалізованою стратегією” [5, с. 21]. Проте таке визначення лише вносить плутанину, оскільки в ньому пропонується позначати одним і тим самим словом два суттєво відмінних поняття.

На наш погляд, цінність цього визначення в тому, що її автор фактично розділив два поняття: стратегічний план як план майбутніх дій і стратегію як модель дій. У першому випадку йдеться про план певних дій, які мають привести організацію до бажаного результату – пропонуємо називати його стратегічним планом, у другому – про модель дій, набір певних правил і принципів поведінки, використання яких повинне забезпечити організації досягнення бажаних результатів – пропонуємо називати це стратегією. Можливо, Г.Мінцберг з нами і не погодився б, але, на нашу думку, цих “два види стратегій” не тільки не виключають одна одну, але взаємопов'язані, особливо тоді, коли йдеться про стратегічне планування. Можна вважати, що стратегічний план – це план реалізації стратегії як певної моделі поведінки фірми, яка має забезпечити її конкурентні переваги. Цінність стратегії полягає в тому, що вона являє собою модель поведінки, набір принципів і правил, дотримуючись яких підприємство (організація) здатне забезпечити конкурентні переваги та виживання на ринку. Якісна чи правильно вибрана стратегія не потребує змін залежно від змін зовнішнього середовища, оскільки вона сама по собі є необхідною умовою виживання в умовах постійних змін, тоді як стратегічний план як комплекс інтегрованих і взаємопов'язаних у просторі і часі дій повинен постійно коригуватись залежно від зовнішніх обставин та вибраної стратегії.

На наш погляд, для підприємств мають бути притаманні такі основні комерційні показники:

виробнича програма

– випуск високоякісних продуктів в асортименті і кількості, які задовольнятимуть вимоги споживача, підтримані платоспроможним попитом;

– скорочення затратомісткості продукції – зниження витрат на 1 грн. продукції;

– підвищення рентабельності виробництва;

– покращення рівня платоспроможності підприємства, скорочення терміну оборотності оборотних коштів;

– завоювання нових позицій на ринку та укріплення наявних, збільшення частки на ринку.

Нами рекомендується така система некомерційних показників:

– забезпечення випуску продукції для зручності транспортування;

– гарантія стабільної роботи працівників, навіть у міжсезонний період, забезпечення належних умов праці;

– удосконалення мотиваційного механізму, надання можливостей у професійному зростанні.

Залежно від умов і результатів господарювання кожного окремого підприємства, перелік показників може змінюватися. Наприклад, якщо рівень рентабельності не досягає запланованого, необхідно переглянути план собівартості і рентабельності, при недосягненні рівня обсягів виробництва звертаються до плану з обґрунтування виробничої програми т. д.

Можна зауважити, що підприємство, яке прагне до ефективної діяльності, має дотримуватись співвідношення між своїми можливостями і запланованими цілями, тобто намагатися доводити витрати засобів і часу на планування до оптимального рівня. Крім того, необхідно усвідомлювати, що планові показники не є сталими величинами, вони потребують періодичного перегляду і коригування відповідно до досягнутого рівня.

Висновок. Підбиваючи підсумки, можна визначити стратегічне управління та планування як формалізований процес постановки стратегічних цілей і розробки багатоваріантного стратегічного плану їх досягнення на основі обраної стратегії. Основними компонентами стратегічного управління та планування є: 1) системний аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища; 2) встановлення стратегічних цілей та орієнтирів; 3) визначення стратегії їх досягнення; 4) розробка стратегічного плану їх досягнення. Стратегічне планування за своєю суттю спрямоване на управління змінами, з майбутнього в сьогодення і покликане дати відповідь на запитання: “яким чином можна досягнути поставлених цілей”. Результатом стратегічного планування є стратегічний план, який визначає головні завдання, кроки та ресурси, необхідні для досягнення стратегічних цілей з визначенням виконавців та термінів. Саме тому практика стратегічного планування становить інтерес та є актуальною для державного управління.

Для забезпечення високого рівня ефективності виробництва на підприємствах запропоновано удосконалити процес планування. Уточнено поняття планового критерію і запропоновано систему комерційних та некомерційних показників виробництва. Також складено план-карту показників, що є тим інструментом, який спростить розробку плану підвищення ефективності виробництва та контроль за ним. Апробація одержаних результатів на окремому підприємстві є темою подальших досліджень.

Л і т е р а т у р а

1. Каткова, Н. В. Планування ефективності діяльності підприємств [Текст] / Н. В. Каткова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – Т. 1. – № 5. – С. 180-183.

2. Кульчинська, О. О. Роль стратегічного планування в ефективній діяльності підприємств [Текст] / О. О. Кульчинська // Вісник. Економіка. Проблеми економічного становлення. – 2012. – № 1. – С. 83- 88.
3. Мінцберг Г. Зліт та падіння стратегічного планування / Г. Мінцберг. – К. : Вид-во Олексія Капусти. – 2008. – 389 с.
4. Нелеп, В. М. Планування на аграрному підприємстві: [підручник]. – 2-ге вид., перероб. та доп. [Текст] / В. М. Нелеп. – К. : КНЕУ, 2004. – 495 с.
5. Акофф, Р. Л. Планирование в больших экономических системах [Текст] / Рассел Л. Акофф ; пер. с англ. Г. Б. Рубальского ; под ред. д-ра техн. наук И. А. Ушакова. – М. : Советское радио, 1972. – 222 с.
6. Санталайнен, Т. Управление по результатам [Текст] / Т. Санталайнен, Э. Воутилайнен, П. Поренне. ; пер. с финск. – М. : Прогресс, 1993. – 319 с.
7. Нили, Э. Призма эффективности : карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им [Текст] / Э. Нили, К. Адамс, М. Кеннерли. ; пер. с англ. А. С. Шагоян. – Днепропетровск : Баланс-Клуб, 2003. – 400 с.
8. Тарасюк, Г. М. Планування діяльності підприємства [Текст] : навч. посібн. з грифом МОНУ [для студ. вищ. навч. закл.] (5-е видання). Г. М. Тарасюк, Л. І. Шваб. – К. : Каравела, 2012. – 368 с.
9. Чаплина, А. Планирование хозяйствования [Текст] / А. Чаплина // Экономист. – 2003. – № 5. – С. 34- 36.

References

1. Katkov, N. Planning efficiency the activities of enterprises [Text] / N. Katkov V. // Bulletin of Khmelnytsky national University. – 2010. – Vol.1. – No. 5. – Pp. 180-183.
2. Kulchinskaya, A. A. the Role of strategic planning in effective activities of enterprises [Text] / O. A. Kulchinskaya // Vestnik. Economy. Problems of economic development. – 2012. – No. 1. – P. 83 - 88.
3. Mintzberg, Rise and fall of strategic planning, Mintzberg. – K. : Publishing house Alexei Cabbage. – 2008. – 389 p.
4. Ridiculous, M. V. Planning for agricultural enterprise: [tutorial]. – 2nd ed.]. [Text] / V. M. Ridiculous. – K. : KNEU, 2004. – 495 p.
5. Ackoff, G. L. Planning in large economic systems [Text] / Russell L. Ackoff ; lane. from English. G. To. Rubalskaja ; ed d-RA tekhn. Sciences I. A. Ushakov. – M. : Soviet radio, 1972. – 222 p.
6. Santalainen, T. Managing for results [Text] / T. Santalainen, E. Voutilainen, P. Perenne. ; transl. from the Finnish. – M. : Progress, 1993. – 319 p.
7. Ached, C. the performance prism : the map balanced scorecard to measure success in business and management [Text] / E. Ached, K. Adams, N. Kennerly. ; per.from English. A. S. Shagoyan. – Dnepropetrovsk : Balance-Club, 2003. – 400 p.
8. Tarasyuk G. M. Planning activities of enterprises [Text] : textbook. porn. with the stamp of MESU [for stud. visch. studies'. zakl.] (5th edition). G. M. Tarasyuk, L. I. Schwab. – K. : Caravel, 2012. – 368 p
9. Chaplin, A. the Planning of economic management [Text] / A. Charlie Chaplin // the Economist. – 2003. – No. 5. – P. 34 - 36.

Герашенко И.Н. Эффективность планирования производства и стратегического управления на предприятии

Статья посвящена проблеме эффективного планирования на предприятии. Уточнено понятие

планового критерия и предложена система коммерческих и некоммерческих показателей производства. В статье раскрывается сущность стратегического планирования путем анализа соотношения между главными терминами и понятиями, такими как стратегия и стратегический план.

Формирование системы планирования позволяет своевременно определять будущие организационно-экономические, научно-технические, социально-политические и другие виды воздействия внешней среды, а также иметь возможность идентифицировать внутренние угрозы и принимать соответствующие управленческие решения, что является, однозначно, необходимой предпосылкой непрерывной, слаженной и эффективной работы какого-либо предприятия и государства в целом.

Ключевые слова: управление; показатель; критерии; предприятие; план; деятельность..

Herashchenko I.M. The efficiency of production planning and strategic management in the enterprise..

The article deals with effective planning at the enterprise. The notion of planning criteria is considered. It is proposed a system of commercial and non-commercial production figures. The article reveals the essence of strategic planning by analyzing the relationship between the main terms and concepts such as strategy and strategic plan.

Formation of the planning system allows to determine future organizational – economic, technological, socio – political and other effects of the external environment, as well as to be able to identify internal threats and to take appropriate management decisions, that is, unequivocally, a prerequisite of continuous, smooth and efficient activity of an enterprise and the state as a whole.

Keywords: management; indicator; criteria; enterprise; plan; activity.

Геращенко І. М. – к. е. н., викладач кафедри економіки, управління підприємствами та логістики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Рецензент: д. е. н., проф. **Чернявська Є.І.**

Стаття подана 15.12.2017.

УДК 332

СВІТОВЕ СПРИЯННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО (МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО) СПІВРОБІТНИЦТВА В УКРАЇНІ: ШОТЛАНДІЯ, НІМЕЧЧИНА, КАНАДА

Заблодська Д.В.

THE WORLD PROMOTION OF REGIONAL DEVELOPMENT (INTERREGIONAL) COOPERATION IN UKRAINE: SCOTLAND, GERMANY, CANADA

Zablodska D.V.

У статті надано результати аналізу світового досвіду щодо сприяння розвитку регіонального (міжрегіонального) співробітництва в Україні. Досліджено досвід Шотландії, Канади і Німеччини. Встановлено, що сприяння розвитку регіонального (міжрегіонального) співробітництва може відбуватися шляхом використання програм, проєктів, організаційних форм, тощо.

Ключові слова: світовий досвід, розвиток, регіональне і міжрегіональне співробітництво.

Актуальність. Розвиток регіонального (міжрегіонального) співробітництва ще довго буде залишатися актуальним питанням як для України так і для світової спільноти, оскільки Україна стала асоційованим членом Євросоюзу. Тому дослідження щодо сприяння та підтримки України з боку розвинутих країн своєчасні. Саме через вивчення світового досвіду сприяння країни Євросоюзу розвитку інших держав варто задля імплементації кращих практик регіонального (міжрегіонального) співробітництва.

Аналіз останніх досліджень. Проблема сприяння та підтримки України з боку розвинутих країн замаюються не тільки політики, а і практики-науковці. Серед яких слід виокремити таких як: С. Максименко, О. Ціпенко, С. Таппер [1-3] та інші. Проте проблеми регіонального (міжрегіонального) співробітництва в умовах євроінтеграції змінюються, але не зникають. Тому вивчення досвіду щодо світового сприяння розвитку регіонального (міжрегіонального) співробітництва потребує проведення постійного аналізу.

Метою статті є вивчення досвіду щодо світового сприяння розвитку регіонального (міжрегіонального) співробітництва в Україні.

Результати досліджень. Аналіз світового досвіду регіонального (міжрегіонального) розвитку не передбачає отримання унікальних інструментів, які можуть бути природньо використані в Україні, але багато світових проблем розвитку звучать дивно

знайомими для України, а саме: наявність значних відмінностей у рівні добробуту між різними регіонами, де позбавлення відповідного рівня життя охоплює не тільки питання доходів, а й доступ до житла і послуг; проблеми демографічного зсуву або міграції, яка охопила багатьох громадян, що переїжджають з депресивних сільських районів у великі обласні центри, тощо. З цього приводу заслуговує на уваги досвід регіонального розвитку Шотландії.

З точки зору регіонального та місцевого розвитку найбільш цікаві особливості Шотландського досвіду полягають в такому: економічний розвиток у багатьох сільських районах пов'язаний із доступом до мережі Інтернет належної якості – тому не дивно, що питання підключення до Інтернету в поєднанні з розвитком сільських районів знаходяться під контролем Кабінету міністрів Шотландії; шотландський уряд має національні програми розвитку для ключових галузей промисловості, а гарним прикладом, що враховує регіональні відмінності, є Шотландська програма розвитку сільських територій, яка має такі цілі: розвиток сільської економіки; підтримка сільськогосподарської та лісової промисловості; захист і збереження навколишнього природного середовища; вирішення проблем зміни клімату; підтримка сільських громад в загальних питаннях [1].

Одним з ключових питань регіонального розвитку в Шотландії є ефективне використання ресурсів. Необхідність розвитку значно варіюється, тому одним із завдань є зосередження на проблемах громад, які найбільше потребують допомоги. З цієї причини у Шотландії вже протягом багатьох років розраховується так званий Шотландський Індекс рівня життя. Він визначає ступінь підтримки той чи іншої території, ґрунтуючись на наявних рівнях доходів, якості житла, доступу до соціальних послуг та освіти, якщо вони істотно нижче за середній показник по державі. Цей метод передбачає використання 38 показників, які відображаються на інтерактив-

ній карті. Використання Шотландської моделі може бути занадто витратним для України, але подібні системи, побудовані за шотландською моделлю з меншим ступенем деталізації даних, вже застосовуються в пілотних регіонах України.

Ситуація в Шотландії щодо регіонального (міжрегіонального) співробітництва трохи відрізняється з таких причин: у довгій історії вирішення проблем регіонального розвитку в Шотландії ключова роль до 1990-х років належала Агентству шотландського розвитку (SDA). Воно мало регіональні філії/дочірні структури і було створено для стимулювання економічного розвитку, а економічний розвиток на низовому рівні розглядався як необхідна умова для вирішення соціальних питань, таких як демографічний зсув. У той час Шотландія не мала свого власного уряду, тому не було ніякого «шотландського» урядового міністерства, яке б відповідало за регіональний та місцевий розвиток. Потім, на протязі кількох років Агентство було трансформовано, але не через закриття, а через корпоратизацію. Сьогоднішня його структура ґрунтується на ієрархії агенцій розвитку підприємництва. Ці органи беруть участь в підтримці і підприємництва, і громад. Саме ця мережа надає гранти для фінансування конкретних видів бізнесу і одночасно займається підтримкою проектів розвитку громад і сприянням соціальному підприємству, коли метою є поєднання розвитку бізнесу і вирішення соціальних питань. Крім того, малі і середні підприємства можуть подати заявку на отримання кредитів з державних джерел і розраховувати на підтримку з боку приватного сектора, хоча уряд, як і раніше, стурбований тим, що банки не надають достатніх обсягів середньо- і довгострокового фінансування проектів розвитку.

Використовуючи цей досвід Федеральним міністерством економіки та енергетики ініційована міжнародна Програма, яка стала основним елементом зовнішньоекономічної політики Німеччини. Програма надає можливість підприємствам та організаціям з 19 країн налагодити контакти та умови взаємно вигідного співробітництва з підприємствами Німеччини. З 2001 року підтримуються зовнішньоекономічна діяльність підприємств країн-партнерів на території Азербайджану, Білорусі, В'єтнаму, Грузії, Єгипту, Індії, Ірану, Казахстану, Киргизстану, Китаю, Мексики, Молдови, Монголії, Тунісу, Туркменістану, Узбекистану, Чилі. Коло країн-учасниць Програми постійно зростає. Фінансування Програми здійснюється з бюджету Федерального міністерства економіки та енергетики Німеччини. Найважливішим елементом Програми є можливість налагодити особисті контакти з компаніями, знайти надійних партнерів, для чого учасники проводять індивідуальні переговори з потенційними партнерами, що їх шукають як самі українські менеджери, так і відповідальні за впровадження Програми. За допомогою Програми підприємства, регіони не тільки налагоджують співпрацю з німецьким бізнесом, а також мають можливість через відвідання німецьких підп-

приємств ознайомитися з досвідом вирішення багатьох управлінських питань, інновацій, технологій, інженерно-технічних рішень, розширення міжрегіонального співробітництва тощо. Програма є надзвичайно перспективною в економічному плані як для німецьких підприємств, так й для підприємств, регіонів, субрегіонів країн-партнерів. Результатом стає укріплення та розширення економічних зв'язків між країнами-партнерами, зокрема між Україною та Німеччиною.

Проте одним з ключових аспектів економічного розвитку українських регіонів є нарощування їхнього експортного потенціалу та залучення прямих іноземних інвестицій. У цьому питанні цікавий досвід Канади, яка послідовно підтримує реформи в нашій країні. У сфері експорту та залучення інвестицій ця підтримка реалізується Канадсько-українським проектом з підтримки торгівлі та інвестицій (Canada-Ukraine Trade Investment support – CUTIS). CUTIS – це 5-річна ініціатива уряду Канади, спрямована на зменшення бідності в Україні шляхом збільшення експорту з України до Канади та інвестицій з Канади до України. Проект технічної допомоги стартував у 2016 році й реалізується Конференційною Радою Канади спільно з Канадсько-українською Торговою Палатою [2].

Проект спрямований на підтримку малого та середнього бізнесу у всіх регіонах України через співпрацю з торгово-промисловими палатами, бізнес-асоціаціями, а також урядом та проектними офісами реформ. Проект також орієнтований на розвиток в Україні дружнього до навколишнього середовища бізнесу. Головними партнерами проекту є Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Проект загалом має декілька основних напрямків діяльності. По-перше, це інформаційна та мережева робота з бізнесом.

Команда проекту в Торонто (Канада) займається пошуком інвесторів, готових підтримати український бізнес, зокрема на регіональному рівні. CUTIS налагоджуватиме контакти з канадськими партнерами та знайомитиме їх з інвестиційними пропозиціями від українського бізнесу. Для полегшення доступу бізнесу з усіх регіонів України до цієї інформації планується створення експортного та інвестиційного онлайн-порталів. Проект також надаватиме системну допомогу щодо експорту пріоритетних товарних груп до Канади. На жаль, CUTIS не може забезпечити пряму підтримку усім підприємцям, які прагнуть вийти на канадський ринок. Проект допомагатиме обраним компаніям брати участь у торгових ярмарках та заходах, спрямованих на розширення бізнес-зв'язків у Канаді. Вони будуть отримувати безпосередні професійні консультації від канадських спеціалістів, разом з ними готуватимуть свій товар до канадських вимог. Така системна підтримка створить реальні прецеденти успішного виходу українських товарів на канадський ринок та стимулює значне зростання торгівлі між двома країнами. Ще одним аспектом роботи проекту є розвиток

контракти/угоди щодо секторальних реформ. Підтримка секторальних реформ та покращення надання послуг. Використовуються під конкретні цілі, які є дещо звужені до підтримки конкретної галузі/сектору або конкретної реформи. Додана вартість такої підтримки полягає у прискоренні реформ, покращенні ефективності використання коштів у певному секторі, зміцненні інституційної спроможності бенефіціарів;

контракти/угоди щодо державного будівництва. Підтримка слабким державам та в умовах перехідних періодів. Використовуються в ситуаціях слабкості державних структур та утворень, підтримка протягом перехідного періоду до демократичного врядування, включно зі сталими змінами в перехідних суспільствах. Допомога країнам партнерам забезпечити життєво важливі функції державного управління та надавати базові послуги населенню. Залежно від конкретних умов в конкретних країнах-партнерах Європейська Комісія використовує різні типи програм бюджетної підтримки [3].

Проте основним документом підтримки Євросоюзом розвитку регіональному (міжрегіональному) співробітництву в Україні залишається угода про фінансування програми підтримки секторальної політики — підтримка регіональної політики України

Заклучення Угоди з ЄС стала можливою завдяки тому, що в 2014 році Україна затвердити Державну стратегію регіонального розвитку України на період до 2020 року (ДСРР 2020). На відміну від попередніх подібних документів ДСРР 2020 передбачала значні зміни в ДРП України, перехід до нової державної регіональної політики, орієнтованої на підвищення спроможності регіонів шукати, знаходити та ефективно використовувати внутрішні резерви, сильні сторони власного потенціалу. Впроваджено нове розуміння регіональної політики як політики розвитку, стимулювання економічної, інвестиційної діяльності, заохочення інновацій та створення нових робочих місць, посилення міжрегіональної співпраці, що сприяє загальноукраїнській солідарності та згуртованості. Обраний Україною вектор щодо ДРП відповідає ключовим принципам та підходам, як це бачить і впроваджує у власній політиці Європейський Союз, що і було головним фактором рішення ЄС надати нам допомогу у вигляді СБП для впровадження державної регіональної політики на нових підходах. Слід зазначити, що основні положення Угоди/ Контракту спрямовані на вирішення завдань, що сформульовані саме у тексті ДСРР 2020. Варто підкреслити, що у документі відображені/матеріалізовані загальні засадничі принципи бюджетної підтримки ЄС, як інструменту надання допомоги з реформування країнам-партнерам. Загальною мета запропонованого Контракту на реформу сектору є підтримка соціальної, економічної та територіальної згуртованості України і підвищення добробуту громадян по всій країні. Контракт підтримує цілі як їх визначено у Державній стратегії

регіонального розвитку України на період до 2020 року. Стратегія визначає три конкретні цілі:

підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів;

територіальна соціально-економічна інтеграція і просторовий розвиток;

ефективне державне управління у сфері регіонального розвитку.

Очікувані результати Контракт надає додаткове фінансування для реформ у сфері регіонального розвитку та децентралізації в Україні. Це відноситься, зокрема, до Державної стратегії регіонального розвитку України на період до 2020 року.

Очікувані результати Контракту є наступні:

удосконалено нормативно-правову базу регіональної політики;

забезпечено стабільне і передбачуване фінансування регіонального розвитку;

зміцнено фінансову автономію місцевого самоврядування;

запроваджено ефективну систему моніторингу та оцінки ефективності реалізації, забезпечуючи регулярне надання інформації щодо ефективності політики у контексті досягнення трьох зазначених цілей;

зміцнено конкурентоспроможність регіонів;

покращено територіальну соціально-економічну згуртованість.

Крім того, зокрема через заплановану додаткову підтримку, Контракт буде сприяти: зміцненню потенціалу центральних та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування щодо розробки, реалізації, моніторингу та оцінки регіональних стратегій розвитку та операційних програм, що зміцнюватиме конкурентоспроможність регіонів та зменшуватиме регіональні диспропорції; підвищенню потенціалу центральних та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування щодо розробки, реалізації та моніторингу адміністративно-територіальних реформ.

Загальні умови для виплати всіх траншів є наступні: досягнення задовільного прогресу в реалізації регіональної політики, яка продовжує бути актуальною та користується довірою; впровадження надійної, орієнтованої на стабільність, макроекономічної політики; задовільний прогрес в реалізації програми реформи управління державними фінансами; задовільний прогрес щодо публічної доступності своєчасної, повної і ґрунтовної бюджетної інформації [3].

У разі значного погіршення фундаментальних цінностей, виплати щодо бюджетної підтримки можуть бути офіційно призупинені або тимчасово припинені або скорочені. Наступні особливі умови будуть розглядатися для змінних траншів: суттєво вдосконалена нормативно-правова база регіональної політики; здійснюється стабільне і передбачуване фінансування регіонального розвитку фінансову автономію місцевого самоврядування; створена ефективна система моніторингу та оцінки, забезпечуючи

регулярне представлення інформації про ефективність впровадження регіональної політики із досягнення трьох стратегічних цілей; підвищено рівень конкурентоспроможності регіонів; покращено територіальну соціально-економічну згуртованість.

З метою забезпечення реалізації Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року відповідно до проектного, програмного підходів і методики та практик ЄС сформовано 5 Програм регіонального розвитку, які мають інвестиційну та розвиткову спрямованість:

Програма регіонального розвитку «Інноваційна економіка та інвестиції»;

Програма регіонального розвитку «Сільський розвиток»;

Програма регіонального розвитку «Розвиток людського потенціалу»;

Програма регіонального розвитку «Розвиток туризму»;

Програма регіонального розвитку «Загальноукраїнська солідарність».

У кожній Програмі визначено напрями діяльності, які відповідають операційним цілям та окремим завданням або сукупності завдань Стратегії, очікувані результати та показники результативності проектів регіонального розвитку, що можуть бути профінансовані у рамках Програми за рахунок секторальної бюджетної підтримки ЄС відповідно до укладеної між Урядом України та Європейським Союзом, представленим Європейською Комісією, Угоди про фінансування Програми підтримки секторальної політики.

Висновки. Отже, вивчення досвіду щодо світового сприяння розвитку регіонального (міжрегіонального) співробітництва України дозволив прийти до висновку, що існують різні форми підтримки, як-то: досвід організації розвитку регіонального (міжрегіонального) співробітництва в державі (Шотландія), використання Програм різної спрямованості та статусності (Канада, Німеччина), використання проектного підходу до розвитку регіонального (міжрегіонального) співробітництва (Канада) тощо. Але подальші дослідження мають бути проведені задля пошуку оптимальних форм, методів та інструментів розвитку регіонального (міжрегіонального) співробітництва в світі.

Література

1. Таппер С. Регіональний розвиток та участь громади – деякі спостереження з Шотландії. /С. Таппер // Журнал «Стратегія розвитку» - 2017 р. – №2 - С. 14-19
2. Максименко С. Бюджетна підтримка ЄС. Інформаційно-експертний огляд. /С. Максименко // Журнал «Стратегія розвитку» - 2017 р. – №3 - С. 39-43
3. Ціпенко О. Нова ініціатива ЄС: «Мери за економічне зростання» / О. Ціпенко // Журнал «Стратегія розвитку» - 2017 р. – №4 - С. 22-28

References

1. Tapper S. Regional'nyj rozvytok ta uchast' hromady – deiakі sposterezhenia z Sho-tlandii. /S. Tapper // Zhurnal «Stratehiia rozvytku» - 2017 r. – №2 - S. 14-19
2. Maksymenko S. Biudzhetna pidtrymka YeS. Informatsijno-ekspertnyj ohliad. /S. Maksymenko // Zhurnal «Stratehiia rozvytku» - 2017 r. – №3 - S. 39-43
3. Tsipenko O. Nova initsiatyva YeS: «Mery za ekonomichne zrostantia» / O. Tsapenko // Zhurnal «Stratehiia rozvytku» - 2017 r. – №4 - S. 22-28

Заблодская Д.В. Мировое содействие развитию регионального (межрегионального) сотрудничества в Украине: Шотландия, Германия, Канада.

В статье даны результаты анализа мирового опыта по содействию развитию регионального (межрегионального) сотрудничества в Украине. Исследован опыт Шотландии, Канады и Германии. Установлено, что содействие развитию регионального (межрегионального) сотрудничества может происходить путем использования программ, проектов, организационных форм и т.д.

Ключевые слова: мировой опыт, развитие, региональное и межрегиональное сотрудничество.

Zablodska D.V. The world promotion of regional development (interregional) cooperation in Ukraine: Scotland, Germany, Canada

The article gives the results of world experience analysis in promotion of regional development (interregional) cooperation in Ukraine. The experience of Scotland, Canada and Germany had been studied. It established that the promotion of regional (interregional) cooperation could occur by the programs, projects, organizational forms, etc.

Key words: world experience, development, regional and interregional cooperation.

Заблодська Д.В. – аспірант Інституту економіко-правових досліджень НАН України (м. Київ) zablodin@gmail.com

Рецензент: к.е.н., доц., **Галгаш Р.А.**

Стаття подана 09.12.2017.

УДК 351.711

МІЖКУЛЬТУРНА КОМУНІКАЦІЯ ЯК ЧАСТИНА МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**Зима О.Г., Гвозденко Є., Тарасова Д.****INTERCULTURAL COMMUNICATION AS PART OF INTERNATIONAL RELATIONS****Zyma O., Hvozdenko Ye., Tarasova D.**

На сьогоднішній день розвиток інформаційних технологій став головним фактором для розвитку світового співтовариства. На суб'єктів спілкування комунікативний простір впливає не лише безпосередньо, загальною інформацією, яка утворилася в процесі її обміну, але й через засоби комунікації (вербальні чи невербальні), встановлені в конкретному соціально-психологічному середовищі правила спілкування, моральні норми взаємодії, звичаї, мовленнєві ритуали тощо. Взаємозв'язок учасників комунікативного процесу з комунікативним простором виражаються, по-перше, в безпосередньому зв'язку й постійній залежності між ними, що позначається на системі кодування й декодування знаків, змісті повідомлення; по-друге, у цілеспрямованому впливі суб'єктів спілкування на комунікативний простір і останнього на них, що спричиняє зміни й розвиток кожного з них; по-третє, у виникненні суперечностей і антагонізмів між комунікативним простором і особою в разі відсутності в ньому умов для задоволення інформаційних потреб особи; по-четверте, у виникненні в комунікативному просторі механізмів, які сприяють або не сприяють взаєморозумінню між суб'єктами інформації; по-п'яте, у впливі комунікативного процесу на комунікативний простір і навпаки, що веде до змін кожного з них; по-шосте, у виникненні суперечностей між учасниками комунікативного процесу й комунікативним простором у разі відсутності в останньому умов для ефективного обміну інформацією, налагодження взаєморозуміння та діалогу. Саме тому у статті розглянуті основні особливості міжкультурних комунікацій з огляду на міжнародні відносини та їх становлення у сучасних умовах глобалізаційного простору.

Ключові слова: міжнародні відносини, культурні комунікації, міжнародне співробітництво, міжкультурні комунікації.

Вступ. В умовах стрімкого технологічного та економічного розвитку міжнародні відносини є важливою сферою діяльності, яка має вирішувати конфлікти міжнародного рівня, питання торгових зв'язків, розподілення праці, проблеми правового та соціального характеру. Враховуючи різноманітність великої кількості народів та їх культур, міжнародні

відносини не можуть існувати без налагодженої системи міжкультурних комунікацій. При зіткненні представників соціумів з різними мовами, традиціями, релігією та історією виникають конфлікти та проблеми, які мають бути досліджені та вирішені.

Такі важливі та глобальні питання, як права людини, охорона навколишнього світу, торгівля, зупинення тероризму, запобігання воєн, боротьба з економічною кризою, допомога тим народам, які не в змозі впоратися самостійно, а також технологічний розвиток потребують порозуміння та домовленості країн світу.

Міжкультурні відмінності – простір для створення професійної та духовної взаємодії й обміну. Обмін інформацією, досвідом, дослідженнями та ідеями важливі для розвитку, політичного та економічного успіху країн. Наприклад, у сферах мистецтва, науки та освіти міжнародні комунікації сприяють розвитку не тільки окремих людей, але й призводять до появи інновацій, технологічного прогресу та збагаченню культурної спадщини.

Головною проблемою міжкультурної комунікації як частини міжнародних відносин є існування конфліктів різних народів, через неспроможність прийняти та зрозуміти інші погляди, інтереси, традиції, почути один одного, знайти компроміси у вирішенні важливих міжнародних питань за допомогою обговорення, співпраці, примирення та діалогу без втрати індивідуальності культури.

Аналіз основних досліджень та публікацій. У ході дослідження були використані роботи таких науковців, як Н. Ю. Гутарева, Н. М. Боголюбова, Кочетков В. В., Хантингтон С., Николаева Ю. В., Лебедева Н. М., Лунева О. В., Стефаненко Т. Г. та інших.

Мета. Метою досліджень цього питання є обґрунтування важливості міжкультурних комунікацій, виявлення головних проблем

впровадження діалогу у сферу міжнародних відносин та знаходження шляхів їх вирішення.

Матеріали та результати дослідження. У сучасному світі існують різні реакції представників одного народу на іншу культуру. З числа негативних реакцій можна виділити повне заперечення культурних відмінностей, впевнене наполягання на перевазі своєї нації, що може бути викликано вірою в можливість існування єдиних цінностей та норм. Також в умовах глобалізації та еміграції причиною такої реакції може стати страх за збереження ідентичності своєї культури, її приниження, обмеження та утиск з боку інших народів.

Позитивною реакцією, до якої повинні прагнути всі країни, можна назвати адаптацію та інтеграцію, які мають виключати конфлікти та агресивні суперечки.

Сьогодні питання міжкультурних комунікацій як частини міжнародних відносин є актуальним та потребує детального вивчення політологами, культурологами, психологами та соціологами. Проблема зовнішньої культурної політики, яка також розглянута в роботі, недостатньо розкрита в наукових дослідженнях. Тому база літературних джерел не є повною та потребує постійного оновлення та доповнення.

Міжкультурні комунікації – це ознака розвитку спілкування на різних рівнях. Звернувшись до історії, можна побачити, що вони тісно пов'язані з розвитком торгівлі, культури, політичними релігійними сферами. Під впливом різних факторів та з різних причин міжкультурні комунікації стали основою та важливим інструментом розвитку міжнародних відносин.

Ще з давніх давен, коли почала розвиватися торгівля, виникла необхідність в укладенні договорів про повноваження та обов'язки всіх учасників торгівельної діяльності. Це сприяло міжкультурному спілкуванню та майбутньому з'явленню такого терміну як «дипломатія». Деякі договори згадуються ще у Старому Заповіті.

Саме завдяки добре налагодженим торгово-дипломатичним відносинам у XV столітті Італія зайняла передові позиції у Європі. З'явилися перші представництва, метою яких стало встановлення міцних торгових контактів із країнами Близького Сходу. Все це супроводжувалося обміном досвіду, знайомством з культурою інших країн, що свідчить про розвиток міжкультурних комунікацій у рамках не тільки недержавного рівня, а й міжнародному.

Але загалом у Середньовіччі міжкультурному спілкуванню не надавали великого значення. Також це було ускладнено великими відмінностями культур різних народів, їх релігій та традицій. Неспроможність людей відійти від ствердження та віри у «неперевершеність» та «перевагу» своєї культури над іншими.

Так тільки у період Нового часу, у XIX столітті у рамках міжнародних відносин почалась активна робота з розвитку міжнародних комунікацій,

популяризації діалогу як ефективного інструмента у вирішенні важливих питань та укладенні договорів. Це було би неможливим без втручання держави. Державні служби почали утворювати спеціальні організації, метою яких було поширення культури країни за її межами. Першим прикладом стала Паризька некомерційна установа Alliance Francaise, яка сьогодні налічує представництва майже у 140 країнах світу. Ідея створення таких організацій дійшла до Німеччини, про що говорить відкриття Інституту Гете. Він займається популяризацією німецької культури та мови за кордоном.

Однією з найвпливовіших та найактивніших організацій Європи є Британська Рада.

З огляду на діяльність країн у сфері міжнародних відносин можна побачити, що сьогодні не існує країни з розвинутою економікою, яка б не мала подібних організацій. Це викликано бажанням побудувати міцні відносини з іншими країнами, а також розумінням важливості правильного ведення дипломатичних відносин у різних сферах життя.

Згодом була створена Ліга Націй, яка зіграла велику роль у вирішенні багатьох питань, у тому числі питання з культурного обміну. За її ініціативи було створено Міжнародний інститут інтелектуального співробітництва, діяльність якого продемонструвала важливість дослідження, вивчення та розвитку міжкультурних комунікацій. У майбутньому цей довід було використано у рамках діяльності міжнародної організації у сфері культури ЮНЕСКО. До неї увійшло 186 країн.

Сьогодні у всіх країнах підписуються договори та угоди з культурного співробітництва, розробляються нові програми, які визначають форму та зміст міжкультурних комунікацій. Така діяльність є запорукою стабільних та тривалих міжнародних відносин.

Дипломатія внесла вагомий внесок у вирішення політичних питань та становлення країн на світовій арені. Також просування національної культури сприяє формуванню позитивного зовнішньополітичного іміджу країни, яке досягається через культурний обмін та налагодження добрих відносин. Це неможливо без толерантного та відкритого ставлення до інших країн та їх культур, традицій та релігій. Створення доброго іміджу держави допомагає у вирішенні політичних та економічних питань, що є невід'ємною частиною міжнародних відносин.

Однією з сучасних проблем суспільства міжнародного рівня є культурна експансія, коли діяльність однієї країни може зачепити на інтереси іншої культури, негативно вплинути на розвиток її культури та мови. В умовах світової глобалізації цей вплив може посилюватися, що призведе до появи нових конфліктів та протиріч.

До переліку головних завдань міжнародних відносин можна віднести збереження національних традицій, мови, культурного різноманіття.

Висновки. без міжнародних комунікацій, бо головним інструментом розвитку країн, вирішення питань та створення міцних, дружніх відносин між народами залишається діалог. Налагодження комунікацій важливе не тільки для сфери культури, а стосується всіх сфер життя. Тому ця тема потребує детального вивчення, аналізу та дослідження. Добре налагоджена зовнішня культурна політика країни сприяє формуванню позитивного іміджу, що в свою чергу призводить до покращення стосунків з іншими державами, економічного зростання та привернення іноземного капіталу. Якщо розглядати це питання на світовому рівні, то міжкультурні комунікації допоможуть поліпшити життя людей не тільки окремої людини, а й усього світу.

Л і т е р а т у р а

1. Боголюбова Н. М., Миколаєва Ю. В. Міжкультурна Комунікація І Міжнародний Культурний Обмін [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.kniga.com/books/preview_txt.asp?sku=ebooks330784
2. Іванов В. Основні теорії масової комунікації і журналістики : навч. посібник \ за ред. В. В. Ризуна / Валерій Іванов. — К. : Центр вільної преси, 2010. — 258 с.
3. Міжнародний культурний обмін та його вплив на розвиток національної культури [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.dissercat.com/content/mezhdunarodnyi-kulturnyi-obmen-i-ego-vliyanie-na-razvitie-natsionalnoi-kultury>
4. Николаева Ю.В., Боголюбова Н.М. Межкультурная коммуникация и международный культурный обмен / Николаева Ю.В., Боголюбова Н.М. // СПб: СПбКО, 2009. — 416 с. — ISBN: 978-5-903983-10-0.
5. Основні форми і напрямки міжнародного культурного обміну на рубежі ХХ-ХХІ ст. [Електронний ресурс]: <https://studfiles.net/preview/3197608/page:25/>
6. Хантінгтон С. Зіткнення цивілізацій. Проблеми міжкультурної комунікації в сучасному соціумі [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://moluch.ru/archive/89/17982/>
7. Квіт С. Масові комунікації. — Електронна бібліотека. — Журналістика : [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://textbooks.net.ua/content/category/46/87/52/>
8. Світ соціальних комунікацій : науковий журнал. — Київський міжнародний університет : [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.kymu.edu.ua/svit-soc-comunicaciy.html>
9. Центр комунікативних трансформацій. — Києво-Могилянська академія : [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukma.edu.ua/index.php/science/tsentri-ta-laboratoriji/tsentrkomunikativnikh-transformatsi>

References

1. Bogolyubova N. M., Mikolaeva YU. V. Mizhkul'turna Komunikatsiya I Mizhnarodniy Kul'turniy Obmin [Yelektronniy resurs] - Rezhim dostupa: http://www.kniga.com/books/preview_txt.asp?sku=ebooks330784

2. Ívanov V. Osnovnyye teorii masovoï komunikatsii i zhurnalistiki: navch. posibnik \ za red. V. V. Rizuna / Valeriy Ívanov. - K. : Tsentr vil'noi presi, 2010. - 258 s.
3. Mizhnarodniy kul'turniy obmin ta yogo vpliv na rozvitok natsional'noi kul'turi [Yelektronniy resurs] - Rezhim dostupa: <http://www.dissercat.com/content/mezhdunarodniy-kulturnyi-obmen-i-ego-vliyanie-na-razvitie-natsionalnoi-kultury>
4. Nikolayeva YU.V., Bogolyubova N.M. Mezhkul'turnaya kommunikatsiya i mezhdunarodniy kul'turniy obmen / Nikolayeva YU.V., Bogolyubova N.M. // SPb: SPbKO, 2009. - 416 s. - ISBN: 978-5-903983-10-0.
5. Osnovnyye formy obrazovaniya v mire XX-XXI st. [Yelektronniy resurs]: <https://studfiles.net/preview/3197608/page:25/>
6. Khantington S. Zitknennya tsivilizatsiy. Problem mizhkul'turnoi komunikatsii v suchasnomu sotsiumi [Yelektronniy resurs] - Rezhim dostupa: <https://moluch.ru/archive/89/17982/>
7. Kvit S. Masovi komunikatsii. - Yelektronna biblioteka. - Zhurnalistika: [Yelektronniy resurs]. Rezhim dostupa: <http://textbooks.net.ua/content/category/46/87/52/>
8. Svit sotsial'nikh komunikatsiy: naukoviy zhurnal. - Kiïvs'kiy mizhnarodniy universitet: [Yelektronniy resurs]. Rezhim dostupa: <http://www.kymu.edu.ua/svit-soc-comunicaciy.html>
9. Tsentr komunikativnikh transformatsiy. - Kiïvo-Mogilyans'ka akademiya: [Yelektronniy resurs]. Rezhim dostupa: <http://www.ukma.edu.ua/index.php/science/tsentri-ta-laboratoriji/tsentrkomunikativnikh-transformatsi>

Зима А.Г., Гвозденко Е.М., Тарасова Д.А.
Межкультурная коммуникация как часть перед международной отношений.

На сегодняшний день развитие информационных технологий стал главным фактором для развития мирового сообщества. На субъектов общения коммуникативный пространство влияет не только непосредственно, общей информацией, которая образовалась в процессе ее обмена, но и через средства коммуникации (вербальные или невербальные), установленные в конкретном социально-психологической среде правила общения, моральные нормы взаимодействия, обычаи, речевые ритуалы и тому подобное. Взаимосвязь участников коммуникативного процесса с коммуникативным пространством выражаются, во-первых, в непосредственной связи с постоянной зависимости между ними, что сказывается на системе кодирования и декодирования знаков, содержания сообщения; во-вторых, в целенаправленном воздействии субъектов общения на коммуникативное пространство и последнего на них, что вызывает изменения и развитие каждого из них; в-третьих, в возникновении противоречий и антагонизмов между коммуникативным пространством и лицом при отсутствии в нем условий для удовлетворения информационных потребностей личности; в-четвертых, в возникновении в коммуникативном пространстве механизмов, которые способствуют или не способствуют взаимопониманию между субъектами информации; в-пятых, во влиянии коммуникативного процесса на коммуникативное пространство и наоборот, что ведет к изменениям каждого из них; в-шестых, в возникновении противоречий между участниками коммуникативного процесса и коммуникативным

пространством при отсутствии в последнем условий для эффективного обмена информацией, налаживания взаимопонимания и диалога. Именно поэтому в статье разгледити основные особенности межкультурных коммуникаций учитывая международные отношения и их становление в современных условиях глобализационного пространства.

Ключевые слова: международные отношения, культурные коммуникации, международное сотрудничество, межкультурные коммуникации.

Zyma O., Hvozdenko Ye., Tarasova D. Intercultural communication as part of international relations.

To date, the development of information technology has become the main factor for the development of the world community. The subjects of communication communicative space affects not only directly, the general information that was formed in the process of its exchange, but also through means of communication (verbal or non-verbal), established in a particular social-psychological environment rules of communication, moral norms of interaction, customs, speech rituals, etc. The interconnection of the participants in the communicative process with the communicative space is expressed, firstly, in the direct connection and constant dependence between them, which affects the system of coding and decoding of the signs, the content of the message; secondly, in the purposeful influence of subjects of communication on the communicative space and the latter on them, which causes changes and development of each of them; thirdly, in the emergence of contradictions and antagonisms

between the communicative space and the person in the absence of conditions for it to meet the information needs of the person; Fourth, in the emergence in the communicative space of mechanisms that promote or not promote mutual understanding between the subjects of information; fifth, the influence of the communicative process on the communicative space and vice versa, which leads to changes in each of them; sixth, in the emergence of contradictions between the participants in the communicative process and the communicative space in the absence of the last conditions for the effective exchange of information, the establishment of mutual understanding and dialogue. That is why in the article the main features of intercultural communications are overthrown in view of international relations and their formation in the present conditions of the globalization space.

Key words: international relations, cultural communications, international co-operation, intercultural communication.

Зима О.Г. – к. е. н., професор кафедри туризму ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Гвозденко Є.М. – студентка 3 курсу спеціальності «Журналістика»

Тарасова Д.О. – студентка 1 року навчання магістратури спеціальності «Журналістика»

Рецензент: д. е. н., проф. **Чернявська Є.І.**

Стаття подана 15.12.2017.

УДК 351.863

ДОСЛІДЖЕННЯ ПАТОЛОГІЙ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК РЕЗУЛЬТАТ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Івченко Є.А.

RESEARCH OF PATHOLOGY IN THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE AS RESULT OF TRANSFORMATIONS

Ivchenko Y.

В статті досліджено, що трансформації у системі економічної безпеки підприємства не є самоціллю, вони призначені (у разі їхнього керованого характеру) для удосконалення стану системи, набуття нею нових функціональних можливостей, виконання її основних завдань тощо. Визначено, що консеквенти, результати трансформацій у системі економічної безпеки підприємства можуть бути причинами дисфункцій, відхиленням від норми, тобто викликати стійке порушення нормального функціонування системи. Розглянуто імплементацію організаційних патологій для дослідження консеквентів, результатів трансформацій у системі економічної безпеки підприємства. Визначено сутність і розуміння патологій в системі економічної безпеки як результат трансформацій. Запропоновано можливі патології в системі економічної безпеки як результат трансформацій. Проаналізовано причини виникнення та наслідки визначених патологій в системі економічної безпеки підприємства як результат трансформацій.

Ключові слова: трансформація, економічна безпека, система економічної безпеки, консеквент, відхилення, дисфункція, патології.

Постановка проблеми. Важливість аналізу питань економічної безпеки на рівні підприємства зумовлена тим, що підприємство як соціально-економічна система має виключну роль у забезпеченні сталого розвитку та є передумовою досягнення, збереження сталих фінансових результатів діяльності підприємства. У тому числі актуалізація категорії економічної безпеки підприємства зумовлена тим, що новий характер економічних відносин в умовах глобалізації розвиває межі ринку, на яких діє підприємство. Перед вітчизняними підприємствами виникають нові виклики, які потребують їхньої адаптації. Мінливість та непередбачуваність середовища діяльності підприємства, загрози зовнішнього та внутрішнього порядку потребують впровадження сучасних методів і підходів діагностики та моделювання трансформаційних процесів в системі економічної безпеки підприємства. Система економічної

безпеки підприємства досягає мети свого функціонування за допомогою трансформацій, які є не тільки процесом перетворення, а й процесом становлення системи. Тому потребує вивчення питання консеквентів, результатів трансформацій у системі економічної безпеки підприємства, оскільки такі результати можуть викликати дисфункції системи, тобто стійке порушення нормального функціонування, що впливає на здатність досягнення мети яка стоїть перед системою.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Актуальність дослідження системи економічної безпеки викликає зацікавленість багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Проблематиці дослідження системи економічної безпеки багато уваги було присвячено у працях таких вітчизняних вчених: Г.А. Пастернак-Таранушенко, М.М. Єрмошенко, Г.В. Козаченко, Ю.С. Погорєлов, Є.І. Овчаренко, О.М. Ляшенко, А.М. Гуменюк, Г.П. Ситник, Т.Г. Васильців та ін. Теоретичні підходи до визначення природи трансформаційних процесів висвітлені у працях таких зарубіжних науковців, як Е. Шилза, Т.І. Заславської, П. Штомки, Н.В. Паніної, Т. Загороднюк, О. О. Долженкова, П. С.А. Єрохіна.

Теоретичні положення та практичні аспекти дослідження трансформацій на підприємстві знайшли відображення в наукових розробках багатьох вітчизняних та зарубіжних учених-економістів. Втім, дослідженням консеквентів, результатів трансформацій у системі економічної безпеки підприємства, які можуть бути причинами дисфункцій, відхиленням від норми, тобто викликати стійке порушення нормального функціонування системи не приділено багато уваги.

Метою статті є дослідження теоретичних підходів та методологічних засад щодо опису причин виникнення та наслідків патологій в системі економічної безпеки підприємства як результату трансформацій.

Матеріали і результати досліджень. Стан економічної безпеки підприємства не виникає сам по собі. Навпаки він потребує цілеспрямованих зусиль з боку певних суб'єктів. Основним суб'єктом забезпечення економічної безпеки підприємства на окремому підприємстві є система економічної безпеки. Розуміння системи економічної безпеки також не є єдиним, й зазвичай її розглядають в такий спосіб:

комплекс взаємопов'язаних заходів організаційно-правового характеру, що здійснюються спеціальними органами, службами, підрозділами суб'єкта господарювання та спрямовані на захист життєво важливих інтересів особистості, підприємства та держави від протиправних дій з боку реальних або потенційних фізичних чи юридичних осіб, що можуть призвести до істотних економічних збитків та відсутності економічного зростання в майбутньому [1];

сукупність вибірково залучених до соціально-економічної взаємодії суб'єктів й об'єктів економічної безпеки підприємства; правил, принципів та процедур такої взаємодії, що визначаються безпечно-забезпечувальними потребами, здібностями та функціями суб'єктів безпеки [2];

сукупність організаційних стосунків суб'єктів захисту, які відображають логіку їхньої поведінки при здійсненні взаємопов'язаних цільових дій організаційно-правового та економічного характеру для захисту об'єктів безпеки підприємства з використанням різноманітних способів відповідно до прийнятої на підприємстві концепції економічної безпеки та відповідної політики, що реалізує її положення [3].

Для забезпечення своєї дієздатності система економічної безпеки на підприємстві не залишається незмінною: вона еволюціонує, у ній відбуваються трансформації, які зумовлені змінами на підприємстві, змінами рівня, характеру та природи загроз у внутрішньому та зовнішньому середовищі тощо. Система економічної безпеки підприємства, як особливий різновид соціально-економічної системи, прагне до незмінності свого стану, тобто має інерційність. Тому відсутність адекватної протидії небезпеці, яка генерується в результаті виникнення і розвитку протиріч в системі у кінцевому випадку, може призвести до розпаду або знищення самої системи. Так система економічної безпеки підприємства, як і будь-яка інша система, рано чи пізно припиняє своє існування. Економічна безпека як відкрита система не може не мати внутрішніх та зовнішніх протиріч, або нейтралізовувати протиріччя на нескінченно низькому рівні їх розвитку.

Система економічної безпеки підприємства здатна до трансформації в іншу систему з новими властивостями. У свою чергу, це здійснюється у часі та просторі за рахунок адекватної протидії небезпеці, яка генерується в результаті виникнення і розвитку протиріч в системі. В роботі Г. М. Поченчук [4] зазначає, що трансформація є складним процесом перетворень, внаслідок яких змінюються кількісні та якісні параметри систем та їхніх складових. Отже,

внаслідок трансформації можуть відбуватися не тільки суто зміни, але й генезис нової системи економічної безпеки підприємства, нових відносин або явищ.

Очевидно, що трансформації у системі економічної безпеки підприємства не є самоціллю, вони призначені (у разі їхнього керованого характеру) для удосконалення стану системи, набуття нею нових функціональних можливостей, виконання її основних завдань тощо. Тому представляє інтерес вивчення питання консеквентів, результатів трансформації у системі економічної безпеки підприємства.

Розглядаючи питання результатів трансформації у системі економічної безпеки підприємства, не можна оминати увагою питання організаційних патологій. Первинно поняття патології має походження з медицини де розглядаються закономірності виникнення, розвитку і завершення захворювань. На думку Я. І. Федонюка, Л. С. Білика, Н. Х. Микули [5] у широкому розумінні термін «патологія» включає клініку захворювання, його етіологію (причину), патогенез (механізм розвитку), принципи лікування і профілактики, а також вивчення структурних змін в органах та тканинах [5, с. 61].

Пізніше поняття патології було імплементовано у соціологію та економіку у працях Я. Станішкіс [9] та А. І. Прігожина [6] й розглядаються як організаційні патології. В роботі [7] зазначається, що феноменологічною ознакою патологічного стану організації є нездатність досягнення мети яка стоїть перед нею. Так А. І. Прігожин [6] під організаційною патологією розуміє дисфункцію організацій, тобто стійке порушення нормального функціонування, коли в організації з якихось дуже важливих і важко іскорених причин виявляються збої. Тобто визначення поняття «патології» (за А. І. Прігожиным) майже тотожне та синонімічне поняттю «дисфункції». Взагалі в науковій літературі [6, 7] всі підходи до визначення організаційних патологій поділені на дві принципово різні групи:

1) ті, що розглядаються як відхилення від норми;

2) ті, що розглядаються як дисфункція.

Тому цілком логічним та методологічно правомірним представляється імплементация організаційних патологій для дослідження консеквентів, результатів трансформацій у системі економічної безпеки підприємства,

Сценарний аналіз дає змогу виділити такі патології в системі економічної безпеки підприємства, що можуть виникати як результат трансформацій в ній (рис.).

Пояснюючи зміст запропонованих можливих патологій в системі економічної безпеки підприємства як результат трансформацій слід сказати таке. На нашу думку, надмірна пріоритизація економічної безпеки є можливою патологією в системі економічної безпеки підприємства. Сутністю такої патології є домінування функцій й завдань щодо забезпечення економічної безпеки підприємства над іншими.

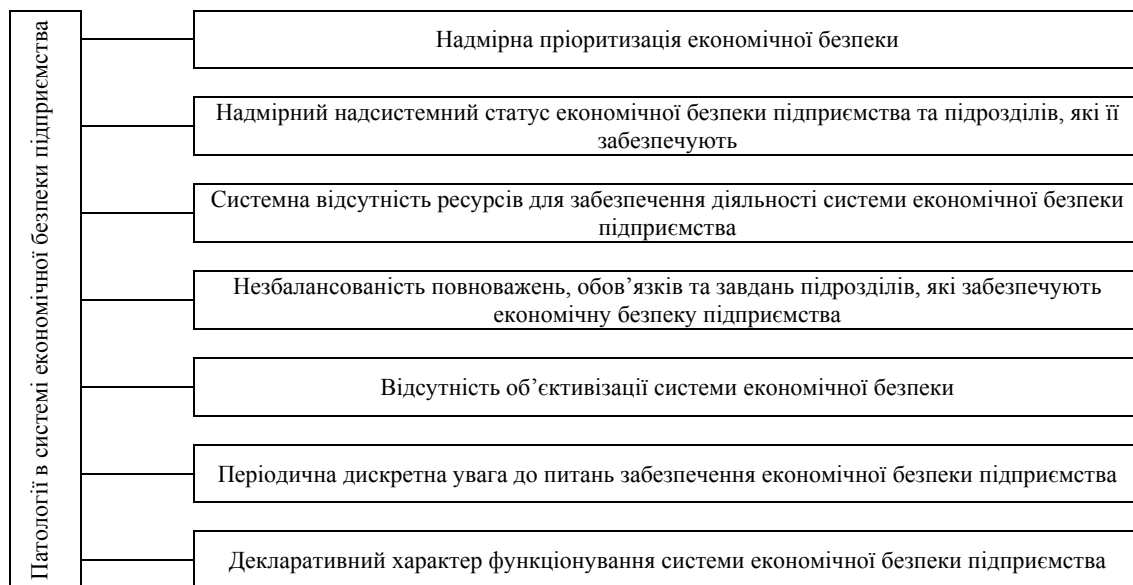


Рис. Можливі патології в системі економічної безпеки підприємства як результат трансформацій (сформовано на основі [3, 8])

Формою прояву зазначеної патології в результатах трансформації може бути кон'югація системи економічної безпеки та системи управління підприємством. Тобто не просто імплементації системи економічної безпеки у систему управління підприємством, а заміщення такої системи.

Визнання системи економічної безпеки надсистемою означає підпорядкованість управління підприємством меті його діяльності. Але надмірний надсистемний статус охоплює усю систему управління і практично віддзеркалювати її, що є визнанням безпекоорієнтованості управління підприємством щодо забезпечення економічної безпеки підприємства у складі інших завдань в діяльності підприємства призводить до її абсолютизації. Отже, наступною патологією нами запропоновано надмірний надсистемний статус економічної безпеки підприємства та підрозділів, які її забезпечують.

Наступною можливою патологією є системна відсутність ресурсів для забезпечення діяльності системи економічної безпеки підприємства. Формою прояву зазначеної патології є обмеженість або відсутність необхідних ресурсів (фінансових, технічних, матеріальних, кадрових, інформаційних) для виконання системою своїх безпекозабезпечувальних функцій.

Уповільнення процесу прийняття управлінських рішень щодо забезпечення економічної безпеки, збільшення тривалості основних та безпекозабезпечувальних процесів є за своєю сутністю дисфункцією системи економічної безпеки підприємства, тобто стійким порушенням нормального функціонування. Такою патологією нами запропоновано визнавати незбалансованість повноважень, обов'язків та завдань підрозділів, які забезпечують економічну безпеку підприємства. Низький рівень повноважень, низька функціональність підрозділу, відсутність чіткого роз-

межування повноважень щодо забезпечення економічної безпеки між певними підрозділами підприємства призводить до прояву зазначеної патології.

Система економічної безпеки підприємства є абстрактною системою, тому її практична реалізація потребує її об'єктивізації. Отже, відсутність у складі підприємства конкретного суб'єкту, підрозділу, посадових осіб, які б на практиці забезпечували виконання завдань щодо економічної безпеки підприємства необхідно визначити як патологію в результатах трансформації такої системи. Формою прояву такої патології є: постановка завдань щодо економічної безпеки без уточнення суб'єкту їхнього виконання; відсутність посадових осіб з питань забезпечення економічної безпеки у штатному розкладі підприємства; відсутність закріплення завдань щодо забезпечення економічної безпеки у посадових інструкціях персоналу підприємства.

Однією з патологій в системі економічної безпеки підприємства, що можуть виникати як результат трансформацій в ній є періодична дискретна увага до питань забезпечення економічної безпеки підприємства. Це проявляється у безпекозабезпечувальній діяльності на підприємстві, яка проводиться періодично або не виконується в повному обсязі. При такій патології діяльність конкретного суб'єкту, підрозділу, посадових осіб щодо забезпечення економічної безпеки не системна, періодична або відсутня взагалі.

Важливою патологією в результатах трансформації є декларативний характер функціонування системи економічної безпеки підприємства. Формою прояву такої патології є формальний та абстрактний характер функціонування або відсутність взагалі системи економічної безпеки. Діяльність конкретного суб'єкту, підрозділу, посадових осіб щодо забезпечення економічної безпеки обмежена, виконуються

Таблиця

**Опис причин виникнення та наслідків патологій в результатах трансформацій
в системі економічної безпеки підприємства (сформовано на основі [3, 8])**

Патологія	Причини виникнення	Наслідки
Надмірна пріоритизація економічної безпеки	Збільшення абстрактності у визнанні економічної безпеки пріоритетом в діяльності підприємства	Акцент виключно на економічній безпеці без уваги до інших аспектів діяльності підприємства може згодом привести до стагнації підприємства та його дегресії, або до абсолютизації
Надмірний надсистемний статус економічної безпеки підприємства та підрозділів, які її забезпечують	Широкі повноваження, практично повне дублювання функцій управління підприємством	Прагнення абсолютизувати безпекозабезпечувальну діяльність на шкоду іншим видам діяльності. Зростання рівня бюрократизму
Системна відсутність ресурсів для забезпечення діяльності системи економічної безпеки підприємства	Не раціональне використання коштів направлених на забезпечення економічної безпеки	Неможливість досягнення цілей системи економічної безпеки на її поточному рівні та за її поточного складу
Незбалансованість повноважень, обов'язків та завдань підрозділів, які забезпечують економічну безпеку підприємства	Децентралізації повноважень, підвищення неузгодженості функціонування підсистем. Розмивання межі локалізації процесів забезпечення економічної безпеки в діяльності	Несвоечасність та неповне реагування на ризики та загрози через незбалансованість повноважень, обов'язків та завдань підрозділів, які забезпечують економічну безпеку підприємства
Відсутність об'єктивізації системи економічної безпеки	Організація та формування системи економічної безпеки на підприємстві без формування конкретного суб'єкту у складі підприємства, який буде займатися виконанням завдань щодо економічної безпеки	Неможливість повноцінно виконувати безпекозабезпечувальні функції системи економічної безпеки на ризики та загрози, які виникають у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства
Періодична дискретна увага до питань забезпечення економічної безпеки підприємства	Функції та завдання щодо питань забезпечення економічної безпеки підприємства виконуються частково, нерегулярно, в обмеженому обсязі	Відсутність системної роботи щодо виявлення та протидії загрозам.
Декларативний характер функціонування системи економічної безпеки підприємства	Ігнорування або нехтування економічною безпекою внаслідок низької обізнаності керівництва та власників підприємства про неї	Відсутність механізмів захисту та реакції системи економічної безпеки підприємства на ризики та загрози.

фактично охоронні функції та вирішуються мінімальні необхідні завдання щодо забезпечення економічної безпеки підприємства.

Більш докладно причини виникнення та наслідки визначених патологій в системі економічної безпеки підприємства представлені у табл.

Висновки. Таким чином, трансформації в системі економічної безпеки підприємства не є самоціллю, вони призначені (у разі їхнього керованого характеру) для удосконалення стану системи, набуття нею нових функціональних можливостей, виконання її основних завдань тощо. В статті запропоновано імплементацію організаційних патологій для дослідження консеквентів, результатів трансформацій у системі економічної безпеки підприємства. Проведене дослідження дозволяє стверджувати, що дійсно патології можливі в результатах трансформацій системи економічної безпеки підприємства. Очевидно, що патології не виникають самі по собі, вони мають певні причини виникнення та є результатами трансформацій. В роботі розглянуто можливі патології в системі економічної безпеки як результат трансформацій, які можуть бути причинами дисфункцій, відхиленням від норми, тобто викликати

стійке порушення нормального функціонування системи.

Отже, вивчення причин виникнення патологій в системі економічної безпеки підприємства є корисним для розуміння їхнього протікання у часі та забезпечення керованого характеру таких трансформацій, що потребує подальших досліджень.

Л і т е р а т у р а

1. Камлик М. І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект : навч. посіб. / М. І. Камлик. — К.: Атіка, 2005. — 432 с.
2. Овчаренко Є. І. Система економічної безпеки підприємства: формування та цілепокладання : [монографія] / Є. І. Овчаренко. — Лисичанськ: "ПромЕнерго", 2015. — 483 с.
3. Ілляшенко О. В. Механізми системи економічної безпеки підприємства [Текст] : [монографія] / Ілляшенко О. В. - Харків : Мачулін, 2016. - 503 с.
4. Поченчук, Г. М. Закономірності трансформаційних процесів національної економіки [Текст] / Галина Михайлівна Поченчук // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. —

Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2014. – Том 16. – № 1. – С. 123-129.

5. Анатомія та фізіологія з патологією / За ред. Я.І. Федонюка, Л.С. Білика, Н.Х. Микули. – Тернопіль: Укрмедкнига, 2001. – 680 с.
6. Пригожин А.И. Социология организаций. М.: Наука, 1980. С. 123.
7. Комаров С. В. Организационная патология с точки зрения социолога, менеджера и консультанта по управлению [Текст] / С. В. Комаров, С. И. Кордон // Социологические исследования. - 2000. - 1. - С. 44-50
8. Рудніченко Є. М. Опінювання та моделювання впливу суб'єктів митного регулювання на систему економічної безпеки підприємства: [монографія] / Є.М. Рудніченко. — Луганськ: Промдрук, 2014. — 389 с.
9. Staniszkis J. Patologie struktur organizacyjnych. - Wroclaw - Warszawa - Krakow, 1972.

References

1. Grazhevs'ka N. I. Evolyuciya suchasny'x ekonomichny'x sy'stem : navch. posib. / N. I. Grazhevs'ka ; Ky'yiv. nacz. un-t im. T. Shevchenka. – K. : Znannya, 2011. – 287 s.
2. Ovcharenko Ye. I. Sy'stema ekonomichnoyi bezpeky' pidpr'yemstva: formuvannya ta cilepokladannya: monografiya / Ye. I.Ovcharenko. – Ly'sy'chans'k : vy'd-vo «PromEnergo», 2015. – 483 s.
3. Illyashenko O. V. Mexanizmy' sy'stemy' ekonomichnoyi bezpeky' pidpr'yemstva [Tekst] : [monografiya] / Illyashenko O. V. - Xarkiv : Machulin, 2016. - 503 s.
4. Pochenchuk, G. M. Zakonomirnosti transformacijny'x procesiv nacional'noyi ekonomiky' [Tekst] / Galy'na My'xajlivna Pochenchuk // Ekonomichny'j analiz : zb. nauk. prac' / Ternopil's'ky'j nacional'ny'j ekonomichny'j universy'tet; redkol. : V. A. Derij (golov. red.) ta in. – Ternopil' : Vy'davny'cho-poligrafichny'j centr Ternopil's'kogo nacional'nogo ekonomichnogo universy'tetu "Ekonomichna dumka", 2014. – Tom 16. – # 1. – S. 123-129.
5. Anatomiya ta fiziologiya z patologiyeyu / Za red. Ya.I. Fedonyuka, L.S. Bily'ka, N.X. My'kuly'. – Ternopil': Ukrmedkny'ga, 2001. – 680 s.
6. Prigozhin A.I. Sociologiya organizacij. M.: Nauka, 1980. S. 123.
7. Komarov S. V. Organizacionnaja patologija s točki zrenija sociologa, menedžera i konsultanta po upravleniju [Tekst] / S. V. Komarov, S. I. Kordon // Sociologicheskie issledovanija. - 2000. - 1. - S. 44-50
8. Rudnichenko Ye. M. Ocinyuvannya ta modelyuvannya vply'vu sub'yektiv my'tnogo reguluvannya na sy'stemu ekonomichnoyi bezpeky' pidpr'yemstva: [monografiya] / Ye.M. Rudnichenko. — Lugans'k: Promdruk, 2014. — 389 s.
9. Staniszkis J. Patologie struktur organizacyjnych. - Wroclaw - Warszawa - Krakow, 1972.

Ивченко Е. А. Исследования патологии в системе экономической безопасности предприятия как результат трансформаций.

В статье исследовано, что трансформации в системе экономической безопасности предприятия не являются самоцелью, они предназначены (в случае их управляемого характера) для совершенствования состояния системы, вступления новых функциональных возможностей, выполнения ее основных задач. Определено, что консеквенты, результаты трансформаций в системе экономической безопасности предприятия могут быть причинами дисфункций, отклонением от нормы, то есть вызвать стойкое нарушение нормального функционирования системы. Рассмотрено имплементацию организационных патологий для исследования консеквентов, результатов трансформаций в системе экономической безопасности предприятия. Определена сущность и понимание патологии в системе экономической безопасности как результат трансформаций. Предложены возможные патологии в системе экономической безопасности как результат трансформаций. Проанализированы причины возникновения и последствия определенных патологий в системе экономической безопасности предприятия как результат трансформаций.

Ключевые слова: трансформация, экономическая безопасность, система экономической безопасности, консеквент, отклонения, дисфункция, патологии.

Ivchenko Y. Research of pathology in the system of economic security of the enterprise as result of transformations

The article studies that transformations in the system of economic security of an enterprise are not an end in themselves, they are intended (in the case of their controlled nature) to improve the state of the system, acquire new functional capabilities, perform its main tasks, and so on. It is determined that the results of transformations in the system of economic safety of an enterprise can be caused by dysfunctions, deviations from the norm, that is, causing a permanent violation of the normal functioning of the system. The implementation of organizational pathologies for the study of records, the results of transformations in the system of economic security of the enterprise is considered. The essence and understanding of pathology in the system of economic security as a result of transformations are determined. Possible pathologies in the system of economic security as a result of transformations are proposed. The causes of the occurrence and consequences of certain pathologies in the system of economic security of the enterprise as a result of transformations are analyzed.

Key words: transformation, economic security, system of economic safety, current, deviation, dysfunction, pathology.

Івченко Є. А. – доцент кафедри менеджменту і маркетингу Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Северодонецьк, к.е.н., доц.

Рецензент: д. е. н., проф. **Овчаренко Є. І.**

Стаття подана 11.12.2017.

УДК 338.512

СИНТЕЗ МЕТОДІВ ОБЛІКУ ЗАТРАТ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НИМИ

Клюс Ю. І.

SYNTHESIS OF METHODS OF ACCOUNT OF EXPENSES OF INDUSTRIAL ENTERPRISE FOR EFFECTIVE MANAGEMENT BY THEM

Klius Y.

У статті розкрито можливість синтезу методів обліку затрат для ефективного управління ними на промисловому підприємстві, розглянуто методи, що пропонуються для синтезу, та наведено їх позитивні і негативні сторони. Визначено проблеми, що виникають при синтезі методів обліку затрат. Розроблено шляхи усунення виявлених проблем та підвищення ефективності відбору і узгодження методів управління затратами на підприємстві.
Ключові слова: затрати, методи управління затратами, підприємство, синтез управління затратами

Вступ. Сучасне підприємство постійно знаходиться в пошуку шляхів підвищення ефективності власної фінансово-господарської діяльності з метою максимального задоволення переваг споживачів, і, як наслідок, максимізації власного прибутку. Одним з основних напрямків такої управлінської роботи є виявлення проблем та оптимізація управління власними затратами. В процесі оптимізації управління затратами особливої уваги заслуговує процедура відбору і узгодження методів управління затратами підприємства, оскільки вибір неефективного методу (методів) такого управління може привести до зростання затрат з подальшим зниженням прибутку або переходу до збиткової діяльності і навіть банкрутства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями ефективності затрат підприємства хоча й займаються багато науковців [1–7], проте їхні напрацювання з цього питання не мають системного характеру. Зокрема, Ю.С. Цал-Цалко [1] виділяє значну кількість показників ефективності управління витратами, серед яких: валова рентабельність виробничих витрат, рентабельність операційних витрат, коефіцієнти окупності виробничих витрат, адміністративних витрат і витрат на збут тощо. У праці [2, с.14] крім перерахованих показників ефективності витрат підприємства, значна увага приділяється коефіцієнтам окупності постійних витрат, ефек-

тивності загальногосподарського управління та витратомісткості збутової діяльності підприємства. Проте і на сьогоднішній день питання узгодження (синтезу) методів обліку затрат на промисловому підприємстві є недостатньо розкритими.

На основі вищевикладеного можна сформулювати **мету** дослідження, яка полягає в розробці заходів щодо синтезу методів обліку затрат для ефективного управління ними.

Матеріали і результати досліджень. В машинобудуванні найбільш актуальним вважається застосування методу обліку затрат «Standard Costing», при оперативному використанні якого виникає можливість не тільки обліку затрат, а й дієвого управління ними. На жаль, в даний час, коли конкурентна боротьба досягла свого піку, застосування даного методу є необхідним, але не цілком достатнім інструментом в арсеналі будь-якого промислового підприємства. Це викликано тим, що саме по собі створення продукту ще не забезпечує його конкурентоспроможність продукції і реалізацію в обсягах, рівних виробничим потужностям промислового підприємства.

Трьома китами будь-якого бізнесу були і будуть такі показники як: ціна, собівартість і прибуток. Саме співвідношення цих показників або гарантує успіх і процвітання, або веде до банкрутства [3]. Отже, пошук гармонійного поєднання цих показників є запорукою стабільності господарської діяльності будь-якого підприємства.

Природа методу «стандарт-кост» така, що він оперує інформацією всередині діючої системи, забезпечуючи її всіма необхідними стандартами (нормами і нормативами). При використанні методу «стандарт-кост» здійснюється традиційне ціноутворення: собівартість + прибуток = ціна. У цьому випадку, на жаль, ніхто не може гарантувати реалізацію продукції, якщо ціна виявиться вищою за ринкову. В результаті підприємство або буде жертвувати

ти значною часткою прибутку, або зазнавати збитків і реалізовувати продукцію нижче собівартості до тих пір, поки ціна реалізації не впаде нижче змінних затрат, після чого випуск продукції втратить всякий сенс. Насправді, ми не намагаємося когось залякати або відбити бажання займатися виробництвом [5]. Підприємства, які «беруть на озброєння» лише традиційні методи обліку затрат, з одного боку забезпечують собі надійний зв'язок з бухгалтерським обліком, з іншого боку купують «кота в мішку». Це викликано тим, що методи обліку затрат за своєю природою позбавлені можливості впливати на рівень собівартості продукції. Метод «стандарт-кост» не є винятком, хоча і має особливість коригування собівартості в рамках відхилень від стандартів і їх змін. В сучасних умовах господарювання підприємству необхідні такі методи управління собівартістю, які забезпечать підприємству досягнення оптимальної собівартості та одержання прибутку в розмірах, необхідних для розширеного відтворення.

Сутність методу «стандарт-кост» виражається оперативним розкладанням фактичних затрат, пов'язаних з виготовленням продукції, на затрати, обґрунтовані існуючими умовами виробництва, мірою яких виступають діючі стандарти видатку коштів виробництва та праці, і на затрати, що відхиляються від цих стандартів. Постійне порівняння затрат з діючими стандартами, а через них з планом, і їх оперативний аналіз відрізняють даний метод пізнання затрат виробництва від інших методів їх обліку.

У більш широкому сенсі сутність методу «стандарт-кост» характеризує наступне [3]:

1) оперативний облік відхилень від норм споживання матеріалів, заробітної плати та інших затрат на виготовлення продукції, з встановленням розміру відхилення, місця виникнення, причин і винуватців їх утворення;

2) системний облік змін норм затрат по виробам з метою: а) контролю економічної ефективності впроваджених організаційно-технічних заходів; б) контролю за рівнем норм затрат в порівнянні з планом; в) дотримання принципу єдності нормативів, необхідного для калькулювання собівартості продукції методом «стандарт-кост»;

3) відображення фактичних затрат на виробництво з розкладанням їх на затрати за нормами, відхилень від норм і змін норм.

Метод «стандарт-кост» є важливим засобом управління затратами на виробництво. Він забезпечує рішення цілого ряду завдань:

1) створення системи діючих прогресивних норм і нормативів і на їх основі визначення раціонального нормативного рівня затрат на виробництво продукції;

2) отримання інформації про затрати по нормам на окремі види продукції в розрізі калькуляційних статей затрат;

3) реєстрація та облік в оперативному порядку змін норм і нормативів, відхилень від норм по міс-

цях виникнення, центрам затрат, центрам відповідальності і причин їх виникнення;

4) контроль і узагальнення даних про фактичні втрати і непродуктивних затратах;

5) обчислення фактичної собівартості продукції (робіт, послуг) на основі попередньо розрахованих нормативних затрат (калькуляції);

6) збір даних про виробничі затрати для формування раціональної техніко-економічної політики на підприємствах;

7) створення звітної бази для нормування і планування затрат;

8) постійне підвищення достовірності, точності та оперативності обліку затрат;

9) оцінка результатів роботи виробничих підрозділів і підприємства в цілому.

Метод «стандарт-кост» не може повісти за собою технологію, він сам залежить від характеру і рівня технології та організації виробництва. Він повинен слідувати за ними, використовуючи технологічну документацію і діючі норми для організації обліку. Даний метод повинен впливати на організацію виробництва, його первинний і оперативний облік в інтересах вдосконалення всієї системи інформації та управління підприємством.

Інформація, отримана в результаті застосування даного методу, оперативно вказує на відхилення в технології виробництва і сприяє її вдосконаленню.

Нормативна база і порядок її відображення в системі обліку методом «стандарт-кост» є одними з найважливіших умов, які забезпечують його переростання в елемент організації виробництва. Розрахунки стандартів, норм і нормативів в обліку необхідно здійснювати синхронно, в міру внесення відповідних змін до конструкторськ і технологічну документацію і, по можливості, по тим же самим виробничим документам, не допускаючи паралельного первинного документообігу про зміни в нормах в системі обліку «стандарт-кост» [4]. При автоматизованій обробці даних слід мати єдиний масив нормативно-довідкової інформації для оперативного управління технологією і організацією виробництва і для обліку затрат на виробництво методом «стандарт-кост».

Слід відзначити, що «стандарт-кост» приділяє невинуватливо мало уваги обліку зміни норм. Облік зміни норм об'єднують з урахуванням відхилень, що призводить до втрати інформації про зниження собівартості за рахунок зміни норм і причини таких змін. Головна перевага обліку зміни норм в тому, що він створює єдино можливу систему стеження за зниженням собівартості під впливом науково-технічного прогресу. З його допомогою можна отримати достовірну інформацію про ефективність науково-технічних і організаційних заходів, про фактичне зниження собівартості по техніко-економічним чинникам, за якими планується її зниження.

В сучасних умовах інтенсифікації виробництва і посилення конкуренції зниження собівартості мо-

жливе тільки на планомірній основі постійного вдосконалення техніки, технології та організації виробництва. Екстенсивні фактори в значній міру вичерпані, і на їх зміну приходять інтенсивні чинники зростання виробництва. Тому планування зниження собівартості повинне бути погоджене з планом науково-технічних і організаційних заходів через планування зміни норм. Тільки планування та облік зміни норм забезпечують контроль за плановим зниженням собівартості. Розробку, планування та впровадження заходів здійснюють функціональні відділи і служби підприємства: технологічні, конструкторські, відділи праці та заробітної плати, енергетики та ін. Вони несуть відповідальність і за зміну норм виробничих затрат.

Отже, необхідно домагатися більшої ефективності обліку зміни норм, систематизувати і накопичувати дані про зміни норм з початку року, а при уgrupованню по видам продукції – з початку її випуску. Таким чином, загальна сума нормативних затрат по будь-якому підрозділу і в цілому по підприємству може бути обчислена по наступного формулю:

$$S_n = \sum_{i=1}^{31} \sum_{j=1}^m Q_{ij} N_{ij} + \sum_{i=1}^{31} \sum_{j=1}^m Q_{ij} \Delta N_{ij}; \quad (1)$$

де S_n – загальна сума нормативних затрат по підприємству (структурному підрозділу, відділу) з початку звітного періоду; i – числа місяця від 1 до 31, при обліку з початку року – від 1 до 366; j – види планово-облікових одиниць продукції (деталей, вузлів, виробів, робіт); Q – кількість планово-облікових одиниць; N – норма затрат на планово-облікову одиницю; ΔN – зміна норм затрат [5].

Інформація про змінах стандартів, норм і нормативів повинна оперативно надходити на всі рівні управління, що забезпечують розробку і впровадження заходів з розвитку виробництва і контроль за рівнем виробничого споживання.

В окремих галузях промисловості рівень виробничого споживання змінюється не тільки під впливом заходів з розвитку виробництва, але і в залежності від якості сировини, що надходить і зміни природних умов виробництва.

Таким чином, головне в обліку затрат методом «стандарт-кост» – його оперативні можливості з виявлення відхилень від норм виробничих затрат, а для оперативного регулювання виробництва і управління підприємства цим методом необхідна дієва система оперативного обліку відхилень від норм.

Не можна обходити стороною сучасні досягнення економічної думки. Система «Target Costing» є сьогодні одним з найбільш перспективних шляхів вирішення задачі оптимізації діяльності підприємства. Ідея, покладена в основу концепції «Target Costing», викликала революцію в ціноутворенні. Даний метод всього лише перевернув традиційну формулу ціноутворення. Це просте рішення дозволило отримати прекрасний інструмент превентивного ко-

нтролю та економії затрат ще на стадії проектування та розробки.

Система «Target-Costing», на відміну від традиційних способів ціноутворення, передбачає розрахунок собівартості виробу, виходячи з попередньо встановленої ціни реалізації. Ця ціна визначається за допомогою маркетингових досліджень, тобто фактично є очікуваною ринковою ціною продукту. Отже, спочатку повинна бути визначена ринкова ціна на даний вид продукції, потім встановлено бажаний розмір прибутку, і лише потім розрахований максимально допустимий розмір собівартості. Іншими словами, цей метод передбачає наявність такої собівартості продукції, яка при ціні, жорстко заданої ринком, дозволить підприємству отримати прибуток. При цьому розроблені продукти повинні відповідати вимогам ринку за якістю, термінами поставки і ціною.

У методі «Target-Costing» ринкова ціна називається цільовою ціною (target price), прибуток називається цільовою прибутком (target profit), а собівартість, по якій виріб має бути виготовлено, називається цільовою собівартістю (target cost).

Для визначення цільової собівартості виробу (послуги) величина прибутку, яку бажає отримати підприємство, віднімається з очікуваної ринкової ціни. Далі всі учасники виробничого процесу – від менеджера до простого робітника – працюють над тим, щоб спроектувати і виготовити виріб, відповідне цільової собівартості.

Переваги цього підходу полягають в наступному. По-перше, ітеративний підхід до розробки продукту забезпечує поетапне осмислення кожного нюансу, що стосується собівартості. Робітники і службовці, прагнучи наблизитися до цільової собівартості, часто знаходять нові, нестандартні рішення в ситуаціях, що вимагають інноваційного мислення. По-друге, необхідність постійно утримувати в голові цільову собівартість захищає інженерів від спокуси застосувати більш дорогу технологію або матеріал, так як це неминуче призведе лише до виходу на новий виток перепроєктування продукту. Таким чином, весь виробничий процес, починаючи з задуму нового продукту, набуває інноваційного характеру, не виходячи за рамки заздалегідь встановлених затратних обмежень.

Якщо схематично зобразити процес управління за цільовою собівартістю («Target Costing»), можна побачити, що рух до цільової собівартості – процес двосторонній (рис.).

Переваги системи «таргет-костинг», які роблять її прекрасним засобом передвиробничої оптимізації затрат в інноваційних галузях, полягають у наступному.

По-перше, в концепції «таргет-костинг» маркетинг немов «накладається» зверху на управлінський облік, тобто функції маркетингу і проектування реалізуються спільно, а на «виході» системи виходить продукт, який має максимально відповідати очікуванням споживачів характеристикою і найбільш

ймовірною ціною реалізації. При використанні системи «таргет-костинг» вся виробнича діяльність підприємства координується і контролюється відповідно до важливого стратегічного орієнтиру – цільової собівартості.

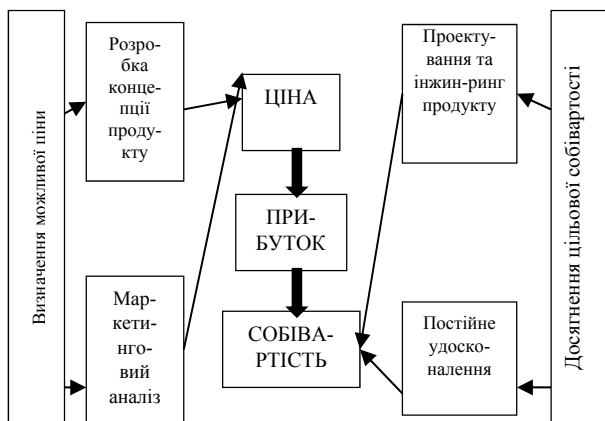


Рис. Управління за цільовою собівартістю

По-друге, він чудово поєднується з бюджетуванням, плануванням прибутку, формуванням центрів відповідальності, різними стратегіями ціноутворення і оціночними процедурами. Взагалі слід зазначити, що «таргет-костинг» прекрасно інтегрується в стратегічний управлінський облік – відносно новий і перспективний напрямок управлінського обліку.

По-третє, концепція «таргет-костинг», що народилася в Японії, істотно відрізняється від популярного американського методу «стандарт-кост», відомого у нас в країні завдяки численним перекладам американських підручників з управлінського обліку. «Стандарт-кост» використовується в основному для контролю затрат і оцінки результативності, а «таргет-костинг» в першу чергу підтримує стратегію зниження затрат на стадії проектування продукту, тобто є стратегічним, а не суто операційним, інструментом.

По-четверте, безумовно позитивною характеристикою «таргет-костинг» є фокусування уваги на зовнішніх (ринкових), а не виключно на внутрішніх чинниках. «Таргет-костинг» забезпечує відділу маркетингу непогані можливості приймати рішення не тільки на основі спочатку заданого рівня затрат, але і на основі параметрів ринкового оточення.

По-п'яте, «таргет-костинг» допомагає мотивувати орієнтовану на ринок поведінку співробітників, вказуючи на допустиму з точки зору ринку собівартість, яка повинна бути усвідомлена, якщо компанія хоче опинитися прибутковою в умовах конкуренції. Свого часу в японських компаніях «Таргет-костинг» впроваджувався швидше з метою мотивації своїх співробітників, щоб ті діяли відповідно довгостроковими стратегіями, ніж з метою забезпечення топ-менеджерів точною і детальною інформацією про прибуток, цільових затратах і відхиленнях.

Усього перерахованого вище, на наш погляд, повинно бути цілком достатньо, щоб зрозуміти цінність «таргет-костинг» і «кайзен-костинг» і прийняти рішення про впровадження цієї системи у себе на підприємстві.

Концепція управління затратами «Target Costing» і метод обліку затрат «Standard Costing» дозволяють організовано, цілеспрямовано, а головне – оперативно реагувати, як на позитивні, так і негативні зміни собівартості, здійснювати політику зниження затрат, раціонально інвестувати кошти в нові продукти, координувати дії безлічі людей, залучених у виробничий процес, і спільними зусиллями домагатися досягнення поставлених цілей. Отже, ці два способи можуть співіснувати в рамках одного підприємства, так як вони мають єдине завдання – зниження собівартості і, як результат, максимізація прибутку, але область застосування у них різна: «Target Costing» відповідає за стадію створення продукту і досягнення цільової собівартості, а «Standard Costing» – за управління відхиленнями від стандартів, вироблених в рамках цільової собівартості, на стадії виробництва.

Висновки. Усього перерахованого вище, на наш погляд, повинно бути цілком достатньо, щоб оцінити значимість спільного використання «Target Costing» та «Standard Costing» для обліку затрат. Варто пам'ятати, що саме застосування «Target Costing» дозволяє спрогнозувати і оцінити рівень прибутку і рентабельність товару, тобто робить майбутнє підприємства прозорим і передбачуваним. У той же час «Standard Costing» в цій системі набуває нового значення і починає вирішувати саме ті завдання, заради яких він був спочатку створений.

Література

1. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства: Навч. посібник. – К.: ЦУЛ, 2002. – 656 с.
2. Холод З.М., Бачик А.Я. Аналіз витрат підприємства: актуальність, пріоритетні напрямки, проблеми і завдання // Наукові записки, 2005. – №8. – с.9-15.
3. Керимов В.Э. Современные системы и методы учета и анализа затрат в коммерческих организациях: Учебн. пособие. – М.: Изд-во “Эксмо”, 2005. – 144с.
4. Ковтун С., Ткачук Н., Савлук С. Управление затратами. – Харків: Фактор, 2007. – 272 с.
5. Либерман И.А. Управление затратами. – М.: ИКЦ “МарТ”, 2006. – 624с.
6. Шанк Д., Говиндараджан В. Стратегическое управление затратами / Пер. с англ. – СПб.: ЗАО “Бизнес Микро”, 1999. – 288 с.
7. Панасюк В.М. Витрати виробництва: управлінський аспект. – Тернопіль: Астон, 2005. – 288с.

References

1. Czal-Czalko Yu.S. Vy`traty` pidpry`yemstva: Navch. posibny`k. – K.: CzUL, 2002. – 656 s.
2. Xolod Z.M., Bachy`k A.Ya. Analiz vy`trat pidpry`yemstva: aktual`nist`, priory`tetni napryamky`, problemy` i zavdannya // Naukovi zapy`sky`, 2005. – #8. – s.9-15.

3. Kery'mov V.Э. Sovremennyye sy'stemy y' metody ucheta y' analy'za zatrat v kommerchesky'x organy'zacy'yah: Uchebn. posoby'e. – M.: Y'zd-vo "Эksmo", 2005. – 144s.
4. Kovtun S., Tkachuk N., Savluk S. Upravleny'e zatratamy'. – Xarkiv: Faktor, 2007. – 272 s.
5. Ly'berman Y'.A. Upravleny'e zatratamy'. – M.: Y'KCz "MarT", 2006. – 624s.
6. Shank D., Govy'ndaradzhan V. Strategy'cheskoe upravleny'e zatratamy' / Per. s angl. – SPb.: ZAO "By'znes My'kro", 1999. – 288 s.
7. Panasyuk V.M. Vy'traty' vy'robny'czstva: upravlins'ky'j aspekt. – Ternopil': Aston, 2005. – 288s.

Клюс Ю. И. Синтез методов учета затрат промышленного предприятия для эффективного управления ними

В статье раскрыта возможность синтеза методов учета затрат для эффективного управления ими на промышленном предприятии, рассмотрены методы, которые предлагаются для синтеза, и приведены их положительные и негативные стороны. Определены проблемы, которые возникают при синтезе методов учета затрат. Разработаны пути устранения выявленных проблем и по-

вышения эффективности отбора и согласования методов управления затратами на предприятии.

Ключевые слова: *затраты, методы управления затратами, предприятие, синтез управления затратами*

Klius Y. Synthesis of methods of account of expenses of industrial enterprise for effective management by them

In the article possibility of synthesis of methods of account of expenses is exposed for an effective management by them on an industrial enterprise, methods that is offered for a synthesis are considered, and they over are brought positive and negative parties. Problems that arise up at the synthesis of methods of account of expenses are certain. The ways of removal of the educed problems and increase of efficiency of selection and concordance of methods of management expenses are worked out on an enterprise.

Keywords: *expenses, methods of management expenses, enterprise, synthesis of management expenses*

Клюс Ю. І. – завідувач кафедри обліку і оподаткування СНУ ім. В. Даля, д.е.н., доцент

Рецензент: д. е. н., проф. **Костирко Л.А.**

Стаття подана 23.11.2017.

УДК 338.45

**ЕВОЛЮЦІЯ ЕЛЕМЕНТІВ ТЕОРІЇ ЩОДО РОЗУМІННЯ ТА ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТЬ
“ПОДАТКОВЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ” ТА “ПОДАТКОВЕ АДМІНІСТРУВАННЯ”****Кудріна О.Ю., Саєнко О.О.****EVOLUTION OF THE ELEMENTS OF THEORY OF CONCEPTING
AND TRANSPORTATION "TAX SERVICE" AND "TAX ADMINISTRATION"****Kudrina Olga Y., Saienko O.A.**

У статті досліджено еволюцію елементів теорії щодо розуміння та трактування понять “податкове обслуговування” та “податкове адміністрування”, як вітчизняними та зарубіжними науковцями. Зазначено, що в науці існують певні вимоги до визначення термінів (об’єктивність, чіткість визначення, завершеність пояснення).

Ключові слова: податкове обслуговування, податкове адміністрування, обслуговування платників податків, фіскальне адміністрування.

Постановка проблеми. Запорукою повноцінного надання державою суспільних благ є реалізація фіскального потенціалу податків і як наслідок, наповнення бюджету. У вирішенні цього завдання домінує не податок, а суб’єкт – платник, на якого покладається відповідальність за перерахування обов’язкових платежів до бюджету. Проте його поведінка формується під впливом різних факторів, зокрема й тих, що зумовлюють порушення податкової дисципліни. Зростаючі потреби держави у фінансових ресурсах та активізація поведінки платників, що відхиляється від прийнятих у суспільстві ціннісно-нормативних стандартів, суттєво актуалізували питання щодо вдосконалення взаємодії фіскальних органів з тими категоріями платників податків, які більшою мірою наповнюють бюджет держави, а саме – з великими платниками. Водночас реалізація основних напрямів модернізації Державної фіскальної служби України, а також впровадження передових європейських стандартів взаємодії з платниками податків зумовили посилення сервісно-партнерської складової роботи податкових органів, виражене у супроводженні особливих суб’єктів податкових відносин – великих платників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У фаховій літературі знайшло своє відображення дослідження ролі великих платників у наповненні бюджету, підходи до налагодження їх партнерських відносин

із податковими органами, а саме в роботах Т. Василькової, І. Горленко, В. Гоя, Ю. Махиніча, А. Пислиці, Н. Рубан, Л. Соловйова, А. Славкової, О. Тімарцева.

Однак слід зауважити, що, незважаючи на вагомість науково-методологічних розробок у даній галузі, вони не охоплюють усього кола проблем, що стосуються обслуговування великих платників податків. Практика адміністрування податків, що сплачуються великими платниками, головним чином ґрунтується на досвіді розвинених країн та сформована відповідно до рекомендацій міжнародних організацій. Це підкреслює важливість вивчення прагматики супроводження великих платників податків в Україні з метою його подальшого вдосконалення.

Метою статті є виявлення взаємозв’язку між обслуговуванням платників податків і податковим адмініструванням, при цьому важливого значення набуває дослідження економічної сутності та складових цих понять.

Матеріали і результати досліджень. Розвиток економічних відносин та вдосконалення технологій роботи фіскальних органів з платниками податків зумовили поширення у фаховій та нормативній літературі поняття “податкове супроводження” як діяльності податкових органів, пов’язаної із обслуговуванням платників податків.

Поняття “податкове адміністрування” є широко розповсюдженим у фаховому спілкуванні та науковому світі, а дослідженню його сутності та складових елементів присвячено десятки наукових праць, найбільш видатними авторами яких є В. Андрущенко [1], З. Варналій [25], В. Марченко [13], В. Мельник [14], Л. Тарангул [25] та ін.

На противагу цьому, понятійний апарат “податкового обслуговування” є недостатньо розробленим у вітчизняній науковій фінансовій літературі, а даний термін вживається переважно у контексті до-

слідження проблеми взаємодії податкових органів із великими платниками у працях В. Гоя [6], Л. Соловйова [30] та ін.

Як уже зазначалося, поняття “податкове обслуговування” у фаховій літературі у сфері оподаткування вживається, як правило, для позначення видів діяльності та послуг, які надаються фіскальними органами великих платників податків. Зокрема, Л.О. Соловйова зазначає, що процес податкового обслуговування великих платників податків здійснюється шляхом реалізації загальних та спеціальних функцій, характерних лише для спеціалізованих податкових інспекцій, а саме: відбір платників до категорії великих, індивідуальний підхід до кожного платника, податкові послуги тощо [30].

Із даним поглядом погоджується також В.П. Гой, який вказує на те, що функція податкового обслуговування властива виключно інспекціям, які обслуговують великих платників. Науковець також звертає увагу на те, що єдине визначення податкового обслуговування великих платників податків відсутнє і пропонує розуміти дане поняття як передбачену та регламентовану нормами чинного законодавства професійну діяльність осіб, які працюють з великими платниками податків з питань оподаткування, направлену на забезпечення залучення платежів до бюджету, та яка передбачає здійснення уповноваженими працівниками податкової інспекції системи дій (спеціалізованих послуг), починаючи від надання консультацій щодо змісту податкового законодавства в цілому і до реалізації матеріалів податкового аудиту [6].

У нормативно-правових документах України термін “податкове обслуговування” з’являється у 2000-х роках супутньої появи спеціалізованих державних податкових інспекцій. У наказі ДПА України “Про затвердження Порядку розподілу платників податків за категоріями уваги та їх супроводження” зазначається, що супроводження платників податків здійснюється під час виконання всіх функцій працівниками ДПС і, в залежності від категорії платника, може включати [16]:

1) просвітницьку роботу з платниками податків, направлену на попередження порушення податкового законодавства, а також покращення і оновлення технологій, які спрямовані на лібералізацію відносин з сумлінними платниками податків;

2) постійне спостереження за платниками податків, які мають податкові ризики, що не підлягають усуненню, шляхом проведення кабінетного аудиту та обов’язкового виїзного аудиту після здійснення відшкодування;

3) постійне спостереження за платниками податків, які регулярно порушують податкове законодавство, шляхом проведення обов’язкового виїзного аудиту;

4) збір інформації для ініціювання ліквідації господарюючого суб’єкта в судовому порядку, виявлення, попередження та руйнування схем мінімізації податкових зобов’язань та ухилень від сплати

податків, збір необхідної доказової бази з метою притягнення до кримінальної відповідальності винних осіб і таке інше.

Положення даного документу є особливо важливими з огляду на те, що вони не втратили своєї актуальності й на сьогоднішній день. Крім цього, як бачимо, окремі види окресленої у наказі діяльності, які охоплює податкове супроводження, мають попереджувальний характер – просвітницька робота, збір інформації і таке інше.

На сьогодні ж, ні головний податковий закон, ні підзаконні нормативні акти України не містять законодавчого трактування терміну “податкове обслуговування”, однак контекст, у якому він вживається, наводить на думку, що головне завдання податкового обслуговування – не збір податків, а створення сприятливих умов для реалізації пов’язаних із ним дій.

Звернувшись до Великого тлумачного словника сучасної української мови з метою виявлення семантичного значення слова “обслуговування” з’ясовуємо, що “обслуговувати” означає – виконувати роботу для задоволення чітких-небудь потреб [4].

Як бачимо з розглянутих джерел, справді, податкове обслуговування можна визначити як доповнювану діяльність до безпосередніх процесів справляння обов’язкових платежів з платників податків.

Доцільно також зауважити, що поряд із поняттям “податкове обслуговування” у нормативній та науковій літературі досить поширеними є поняття “супроводження” та “сервіс”. Зокрема податкові органи часто оперують словосполученням “супроводження платника податків”, а вітчизняні науковці зазначають, що “податкова служба має бути сформованою передусім як сервісна служба, яка діятиме за європейськими зразками”, і у відносинах з якою платник податку має бути партнером, а служба повинна працювати для задоволення його, а не власних потреб [7].

Загалом, будь-які послуги – це діяльність щодо задоволення певних потреб особи, яка здійснюється за зверненням останньої [23]. Оскільки ж обслуговування платників здійснюється державними органами, цілком очевидно, що надавані їм послуги належать до категорії адміністративних. Відповідно до українського законодавства адміністративна послуга – це результат здійснення владних повноважень суб’єктом надання адміністративних послуг за заявою фізичної або юридичної особи, спрямований на набуття, зміну чи припинення прав та/або обов’язків такої особи відповідно до Закону України від 6 вересня 2012 року № 5203-VI “Про адміністративні послуги” [9]. З огляду на те, що дане визначення є досить складним для сприйняття, у широкому розумінні адміністративну послугу можна розглядати як взаємодію державного органу та фізичної або юридичної особи як члена суспільства [19].

Крім того, у наказі Міністерства доходів і зборів України від 30 вересня 2013 року № 519 “Про затвердження Концепції та документів для забезпе-

чення ефективної організації роботи з надання адміністративних послуг та сервісів центрами обслуговування платників” зазначається, що обслуговування громадян та суб’єктів господарювання – це комплекс послуг, що надаються податковими органами переважно через центри обслуговування платників, який включає:

- надання адміністративних послуг;
- надання консультаційних послуг;
- надання інформаційних послуг;
- прийняття звітності;

- прийняття вхідної кореспонденції та видачу ключів електронного цифрового підпису (у даному контексті до розряду адміністративних віднесено такі послуги як видача довідки про відсутність зборгованості з платежів до бюджету, видача документів про взяття на облік платника податків, реєстрація розрахункових книжок і таке інше) [17].

На думку Л.Г. Олейнікової, надання послуг платникам податків є особливою складовою роботи із ними. Мета даної діяльності проявляється у зміцненні партнерських відносин між платниками податків та податківцями, збільшенні обсягів самооподаткування, зміцненні податкової дисципліни платників. Вона здійснюється з використанням певних форм і методів, до найбільш важливих з яких належать:

- розгляд запитів платників податків;
- проведення консультацій платників;
- організація навчання платників у формі проведення лекцій, семінарів, виступів, обговорень тощо [20].

Що ж стосується поняття “сервіс”, то в етимологічному словнику української мови знаходимо, що сервіс – це “обслуговування населення”, запозичене від англійського “service” - “обслуговування, служба” [37, с. 216]. У зарубіжних виданнях сервіс може також означати і вид послуги, яка надається платникам податків, і вживатися у назві головного податкового відомства країни, наприклад, Служба внутрішніх доходів США (від англ. The Internal Revenue Service) [38, с. 210].

Розглядаючи податковий сервіс як структурований процес управління щодо технологічного та адміністративного забезпечення конкретних процедур податкової роботи, О.В. Бречко зауважує, що основне призначення розширення податкових сервісів полягає в доступності адміністративних послуг, відповідно до світових стандартів якості обслуговування платників податків. Під час розвитку технологій податкового сервісу, а особливо інформаційно-комунікаційних та адміністративних послуг, стосунки між суб’єктами оподаткування переходять на якісно новий рівень, на якому зростає відповідальність платників за виконання своїх конституційних обов’язків щодо сплати податків та запроваджується інтенсивний розвиток сервісних технологій [2, с. 118-119].

Враховуючи викладене, обслуговування і сервіс як дія є тотожними поняттями. При цьому пого-

джуємося із думкою науковця Гой В.П., що податкове обслуговування є складовою податкового супроводження [6, с. 10]. Очевидно, що друге поняття є ширшим за змістом, адже окрім безпосереднього надання послуг платникам податків, зокрема прийому звітності за допомогою електронних сервісів та здійснення консультативної допомоги, податкове супроводження відображає усі специфічні способи взаємодії фіскальних органів та платників податків.

Отже, обслуговування представляє собою сукупність процесів щоденного податкового сервісу і контролю за діяльністю платників податків, спрямованих на створення умов для забезпечення повноти та своєчасності сплати ними обов’язкових платежів до бюджетів.

Податкове обслуговування передбачає дотримання фахівцями фіскальної служби таких принципів як:

- 1) компетентність;
- 2) орієнтованість на платника податків;
- 3) неупередженість, тобто недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації;
- 4) об’єктивність – врахування усіх факторів, що впливають на оподаткування та поведінку платника податків;
- 5) доступність – забезпечення платникам податків можливості отримання повного комплексу адміністративних послуг [10].

У міру вияву своїх сутнісних характеристик податкове обслуговування проявляється, насамперед, у виконанні частини функцій фіскальних органів, що стосуються сервісу та супроводу платників, зокрема надання їм консультативної допомоги і роз’яснень з податкового законодавства, а тому має рекомендаційний, а не керівний характер. Таким чином, контролюючи виконання платниками податкових зобов’язань, податкові органи створюють зручні умови сплати податків, допомагають уникнути помилок у їх нарахуванні [24, с. 84]. Саме у цьому, проявляється головна відмінність обслуговування платників податків від податкового адміністрування – діяльності податкових органів, регламентованої наказами і розпорядженнями.

Свідченням керівної спрямованості адміністрування податків є те, що у результаті аналізу українських економічних енциклопедичних видань останньої третини ХХ ст. [36] було виявлено, що поняття “адміністрування” ототожнювалася вітчизняними науковцями із поняттями “керувати” та “управляти” і у більшості випадків розглядалося через призму командно - адміністративного устрою, а в окремих фахових словниках трактування терміну “адміністрування” взагалі було відсутнє. Останнє свідчило про низьку вживаність цього терміну саме в економічній літературі та надання йому негативного політичного забарвлення: “адмініструвати – керувати за допомогою наказів і розпоряджень замість конкретного керівництва” [31, с. 21].

Стає зрозумілим, що державно-владна ознака є однією із ключових у розкритті сутності поняття “адміністрування” [13, с.121], а етимологія цього терміну нерозривно пов’язана із управлінням, тобто свідомим впливом людини на процеси, об’єкти та інших людей з метою спрямування їх діяльності у необхідному напрямі та одержання бажаного результату. Підтвердження цієї тези знаходимо в “Економічному словнику”, автори якого визначають адміністрування як управлінську діяльність керівників та органів управління, за якої головними важелями впливу є письмові й усні накази і розпорядження [21, с. 7].

Одним із науковців, який вперше у вітчизняній фінансовій науці наголосив на необхідності обґрунтування сутності податкового адміністрування як управлінської діяльності органів державної виконавчої влади, пов’язаної з організацією процесу оподаткування та заснованої на державних законодавчих і нормативних актах, був професор В. М. Мельник. При цьому автор численних праць у галузі оподаткування наголошує на важливості податкового обліку як елементу податкового адміністрування, який сприятиме виконанню громадянином податкового обов’язку [14, с. 41].

Податкове адміністрування як організаційну та управлінську діяльність визначають також С. А. Корнієнко та Т. Н. Корнієнко, акцентуючи при цьому увагу на законодавчій регламентації такої діяльності уповноваженими органами влади, спрямованої на виконання платниками податків обов’язку перерахування обов’язкових платежів до бюджету [12, с. 114].

Цікавим, на нашу думку, видається також визначення терміну “податкове адміністрування”, запропоноване Т.Л. Томнюк. Науковець розуміє під цим поняттям сукупність взаємопов’язаних управлінських процедур, операцій та функцій прикладного характеру, які здійснюються органами виконавчої влади в безперервному циклічному процесі реалізації податкової політики держави з метою забезпечення мобілізації податків і податкових платежів до централізованих фондів грошових коштів держави та органів місцевого самоврядування [35, с. 61].

Особливістю даного трактування є поєднання у ньому поглядів управлінського і так званого прикладного аспекту податкового адміністрування.

Отже, процес адміністрування податків априорі передбачає існування суб’єктів управління, зокрема, спеціально уповноважених у сфері оподаткування органів виконавчої влади [27, с. 53], а тому сама по собі система податкового адміністрування не може координувати діяльність податкових органів і платників. З цих причин суперечливим вважаємо твердження М.В. Романовського та О.В. Врубльовської про те, що податкове адміністрування є самостійним процесом, який передбачає управління податковою системою загалом [18, с. 346].

Розширюючи коло економічних відносин, які охоплює податкове адміністрування, враховуємо

напрацювання професора В.Л. Андрушенка, який досліджує сутність поняття “фіскальне адміністрування”. На думку науковця, це явище поєднує у собі ознаки науки, політики і мистецтва. Як наука, фіскальне адміністрування формулює принципи ефективного управління податковою системою держави, як політика – являє собою дії органів влади, за допомогою яких державні фінансові ресурси розподіляються через механізм оподаткування між приватним і публічним секторами економіки, між державою та населенням і, нарешті, мистецьке призначення фіскального адміністрування полягає в успішному забезпеченні та функціонуванні податкової системи на основі професійних знань, досвіду і високої виконавської майстерності [1, с. 28]. Дане визначення, на наш погляд, наділяє фіскальне адміністрування функціями, притаманними одночасно податковому адмініструванню й податковому менеджменту, що вважаємо досить суперечливим.

Крім цього, окремі представники вітчизняної наукової думки вказують на відмінність між поняттями “податкове адміністрування” й “фіскальне адміністрування”, визначаючи адміністрування податків складовою фіскального адміністрування. Зокрема, фінансово-економічний словник А.Г. Загороднього та Г.Л. Вознюка містить наступне твердження: “Найважливішою і визначальною складовою адміністрування фіскального є податкове адміністрування, домінуюче місце якого обумовлене як часткою податкових надходжень у доходах бюджету, так і єдиними принципами обліку, обчислення, сплати (стягнення) податкових платежів, а також відповідальності платників податків” [11, с. 13]. При цьому автори трактують фіскальне адміністрування як окреслену нормами законодавства діяльність фіскальних органів щодо забезпечення надходжень до бюджетів та цільових державних фондів.

Досліджуючи сутність податкового адміністрування, науковці, також розглядають його як складову фіскального адміністрування, обумовлену не лише організаційною структурою та функціональними повноваженнями контролюючих органів у сфері регулювання податкових правовідносин, але і єдиними принципами обліку, порядку обчислення, сплати податків, зборів, відповідальності платників податків за порушення податкового законодавства, що покликані систематизувати масово-роз’яснювальну, консультативну і прогностно-аналітичну роботу, побудовану на демократичних орієнтирах розвитку суспільства [8].

Зародження терміну “фіскальний” (“фіск”) сягає корінням у часи існування Римської імперії, коли поряд із державною скарбницею (“aerarium”) було утворено скарбницю, яка надійшла у повне та незалежне розпорядження Цезаря і одержала назву “fiscus” [32, с. 13].

У більшості сучасних словників сутність поняття “фіск” науковці пов’язують із фінансовими ресурсами, що перебувають у розпорядженні держави або, іншими словами, державною казною – схови-

щем грошей, коштовностей та інших матеріальних цінностей [4, с. 15; 39, с. 104].

Таким чином, застосовуючи термін “фіскальний”, ми посилаємося на явища, що стосуються інтересів державної скарбниці, тобто пов’язані із загальною сукупністю державних доходів, а не лише із їх важливою складовою – податковими надходженнями.

По суті, фіскальне адміністрування разом із податковими має охоплювати і неподаткові платежі, що зосереджуються у державному бюджеті, а отже, логічним є поділ фіскального адміністрування на податкове адміністрування та формування неподаткових платежів [33, с. 21].

Мельник П. В., Тарангул Л. Л., Варналій З. С., виділяють такі елементи адміністрування як:

- організація податкових відносин;
- прогнозування і планування податкових надходжень;
- податковий контроль;
- регулювання податкових відносин, яке, зокрема, передбачає облік платників, консультативну роботу, введення податкових преференцій і т. ін. [25, с. 239-240].

Крім того, автор Проскура К. П. доповнює вказаний перелік такими елементами, як адміністрування податкового боргу та впровадження сучасних технологій податкового адміністрування, тобто, інформатизацію процесів податкового адміністрування, впровадження ризик-орієнтованих методик, спрощення податкового обліку і звітності, уніфікація оподаткування, електронне звітування тощо. При цьому науковець зазначає, що організація податкових відносин передбачає законодавче регулювання податкової системи, визначення правових засад формування та реалізації податкової політики, організацію загального управління у сфері оподаткування, розроблення проектів законодавчих змін тощо [28, с. 26-27].

Найбільш доцільним на сьогодні є підхід, запропонований професором О. М. Тимченко, яка визначає наступні складові адміністрування:

- облік платників податків;
- облік податкових надходжень;
- податковий контроль;
- управління податковим боргом.

Крім того, до елементів податкового адміністрування даний науковець відносить також консультативне обслуговування платників податків [34, с. 154].

Розглядаючи структуру податкового адміністрування більш узагальнено, професор В. М. Мельник, окрім облікової, прогнозно-аналітичної та контрольної-первірої роботи, до його складу включає також і масово-роз’яснювальну [14, с. 40]. Як елемент системи податкового адміністрування масово-роз’яснювальну роботу із платниками визначають і В. А. Савчук [29] та Р. Ю. Паславська, яка до складових процесу адміністрування відносить безпосе-

редню роботу податкових органів з платниками податків [22, с. 19].

Весь комплекс послуг, які є супутніми для процесу адміністрування податків, починаючи від первинної реєстрації, надання консультацій з податкового законодавства до видачі довідок і проведення податкового аудиту, є складовими податкового обслуговування. Отже, податкове обслуговування, на відміну від податкового адміністрування, яке передбачає реалізацію законодавчо регламентованих процедур справляння податкових платежів, є діяльністю, що сприяє максимальному досягненню цілей податкового адміністрування.

З урахуванням зазначеного вбачається помилковим визначення Податковим кодексом трактування адміністрування податків та інших платежів як сукупності рішень та процедур контролюючих органів і дій їх посадових осіб, що у тому числі, забезпечують сервісне обслуговування платників податків, організацію та контроль за сплатою податків [26], адже очевидно, що сервіс не може бути елементом адміністрування.

Неабияке значення у податковому обслуговуванні також має проведення податковими органами масово-роз’яснювальної та консультативної роботи із платниками податків, основною метою якої є створення у свідомості платників добровільного/терплячого ставлення до діяльності фіскальних органів та формування податкової культури.

Отже, підсумовуючи викладене, доречно включати до складових адміністрування податків - облік платників, облік податкових надходжень, податковий контроль і управління податковим боргом, тоді як масово-роз’яснювальну та консультативну роботу – до складових обслуговування платників податків.

Слід зауважити, що у свій час абстрактно-теоретичне розмежування податкового адміністрування і податкового обслуговування певною мірою здійснив В.Б. Марченко, який припускає, що весь спектр адміністративної діяльності уповноважених органів у сфері справляння податків можна умовно поділити на позитивне та примусове адміністрування.

Якщо позитивне адміністрування спрямоване на створення умов для виконання обов’язків суб’єктами податкових правовідносин і містить функції організаційно-виконавчого характеру, зазначає В.Б. Марченко, то адміністративно-примусова діяльність уповноважених органів передбачає втручання у сферу правових інтересів суб’єктів податкових правовідносин для спонукання їх до виконання вимог податкових норм [13, с. 122].

Саме тому на сучасному етапі трансформаційного періоду національної економіки надзвичайно гостро постають проблеми створення максимально сприятливих умов для платників податків при виконанні ними податкового обов’язку та налагодження фіскальними органами партнерської співпраці із платниками через вдосконалення процедур податкового обслуговування, спрямованого на подолання

суб'єктивних факторів порушення податкового законодавства та підвищення рівня свідомої сплати податків до бюджету.

У сучасному світі рівень обслуговування платників податків визнається головним індикатором розвитку податкової служби країни, а тому в контексті розвитку партнерства, фіскальні органи першочергово повинні бути зорієнтовані на надання оперативних спеціалізованих послуг платникам податків, розвитку ініціатив щодо впровадження електронних та веб-сервісів, створення стратегії електронного обслуговування й активної реклами, використання веб-ресурсів та засобів електронного зв'язку [3, с. 234].

Отже, посилення ролі сервісної складової у діяльності фіскальної служби характеризує загальну зміну орієнтирів в Україні, яка на думку І. В. Венедиктової, проявляється у виникненні розуміння того, що держава існує для людини, а не навпаки, тож держава повинна служити, тобто виконувати роль постачальника публічних послуг [5, с. 88]. Крім цього, відзначається, що у зв'язку із кардинальними змінами в політичній системі України та конституційно-правовому статусі головних суб'єктів суспільних відносин, вдосконалення механізмів надання якісних адміністративних послуг фіскальними органами виступає вагомим чинником, що характеризує ефективність державного управління [15, с. 149].

Саме по собі провадження податкового адміністрування без податкового обслуговування, як і навпаки, позитивного результату не принесуть, зважаючи на першочергові завдання цих діяльностей.

Якщо податкове обслуговування направлене, насамперед, на виявлення потенційних ризиків, моніторинг діяльності платника та попередження ситуацій, що призводять до порушення податкового законодавства, то податкове адміністрування передбачає застосування визначених у чіткому алгоритмі важелів і санкцій за тих чи інших умов, як от у випадку заниження податкового зобов'язання до винних осіб застосовується фінансова відповідальність у вигляді штрафу.

Ефективність управління у сфері оподаткування великих платників, тобто оптимальне співвідношення якості наданих послуг ВПП та рівня виконання податкового обов'язку платниками, залежить від того, наскільки вміло податковим органом було налагоджено взаємозв'язок податкового адміністрування і податкового обслуговування між ними.

Висновки. За підсумками проведеного аналізу розуміння та трактування понять "обслуговування платників податків" та "податкове адміністрування", ознак та функцій великих платників податків як особливих суб'єктів податкових відносин, а також обґрунтування необхідності їх супроводження у фіскальних органах нами сформовано такі висновки:

1) одержання державою позитивного ефекту в оподаткуванні є можливим лише за умови взаємодоповнення елементів податкового обслуговування та податкового адміністрування. Адміністрування

податків можна узагальнено визначити як процес, чітко регламентований розпорядчими документами, який має керівний характер, у той же час податкове обслуговування являє собою діяльність, якій притаманний рекомендаційний характер;

2) податкове обслуговування, на відміну від податкового адміністрування, яке передбачає реалізацію законодавчо регламентованих процедур справляння податкових платежів, покликане сприяти максимальному досягненню цілей податкового адміністрування, отже, більш доречним вважаємо до складових адміністрування податків включати облік платників, облік податкових надходжень, податковий контроль і управління податковим боргом, тоді як масово-роз'яснювальну та консультаційну роботу – до складових обслуговування платників податків.

Література

1. Андрущенко В.Л. Фіскальне адміністрування як наука і мистецтво/В.Л. Андрущенко // *Фінанси України*. – 2003. – № 6. – 342 с.
2. Бречко О. Сучасні технології податкового сервісу / О. Бречко // *Світ фінансів*. – 2014. – № 3. – 118-125 с.
3. Бречко О.В. Нові реалії побудови стратегії партнерських відносин в оподаткуванні / О. В. Бречко // *Інноваційна економіка*. – 2013. – № 7 (45). – 229-234 с.
4. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
5. Венедиктова І. Юридична природа публічних послуг / І.Венедиктова // *Вісник Харківського національного університету*. – 2009. – № 841. – 88-91 с.
6. Гой В. П. Правове забезпечення діяльності органів державної податкової служби України по роботі з великими платниками податків: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : 12.00.07 / Гой Віктор Петрович; Нац. ун-т держ. податк. служби України. – Ірпінь, 2011. – 18 с.
7. Журавський В. Л. Модернізація податкової служби у контексті реформування державного управління / В. Л. Журавський, М. М. Касьяненко // *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. – 2012. – № 2. – 154-161 с.
8. Житна І. П. Адміністрування податку на додану вартість в Україні: організація та напрямки розбудови [Електронний ресурс] / І. П. Житна, В. О. Корецька-Гармаш // *Наукові вісті Дніпровського університету*. – 2010. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/Nvdu/2010_1/10giponp.htm.
9. Закон України від 6 вересня 2012 року № 5203-VI «Про адміністративні послуги» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5203-17>.
10. Завгороднев В. Податкове супроводження великих платників податків [Електронний ресурс] / В. Завгороднев, С. Серветник, Л. Бондар // *Вісник Міністерства доходів і зборів України*. – 2011. – № 3. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/3210>.
11. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.
12. Корнієнко С. А. Основи сучасного адміністрування податків / С. А. Корнієнко, Т. Н. Корнієнко // *Вісник економічних наук*. – 2010. – № 1. – 112-118 с.

13. Марченко В. Б. Щодо застосування терміна «адміністрування податків, зборів (обов'язкових платежів)» у Податковому кодексі України / В. Б. Марченко // Часопис Київського університету права. – 2011. – № 1. – 120-123 с.
14. Мельник В.М. Проблеми теорії та практики адміністрування податків в Україні / В. М. Мельник // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 5. – 40-43 с.
15. Мордвін І. А. Якість надання адміністративних послуг як чинник ефективності діяльності податкових органів України / І.А. Мордвін // Південноукраїнський правничий часопис. – 2012. – № 4. – 148-150 с.
16. Наказ Державної податкової адміністрації України від 18 серпня 2004 року № 471 «Про затвердження Порядку розподілу платників податків за категоріями уваги та їх супроводження» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cons.parus.ua/map/doc/02CVO050EA/Pro-zatverdzhennya-Poryadku-rozpodilu-platnikov-podatkov-za-kategoriyami-uvagi-ta-yikh-suprovodzhennya.html>.
17. Наказ Міністерства доходів і зборів України від 30 вересня 2013 року № 519 «Про затвердження Концепції та документів для забезпечення ефективної організації роботи з надання адміністративних послуг та сервісів центрами обслуговування платників» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/diyalnist/zakonodavstvo-pro-diyalnis/nakazi-pro-diyalnist/62852.html>.
18. Налоги и налогообложение / под. ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской. – СПб.: Питер, 2003. – 576 с.
19. Оболенський О. Ю. Адміністративні послуги у сфері управління фінансами [Електронний ресурс] / О. Ю. Оболенський, В. І. Горбатюк // Державне управління: теорія та практика. – 2013. – № 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Dutp_2013_1_18.pdf.
20. Олейнікова Л. Г. Створення умов та сприяння добровільній сплаті податків як елемент удосконалення податкової політики України / Л. Г. Олейнікова // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 4 (8). – 273-278 с.
21. Осовська Г.В. Економічний словник: наукове видання / Осовська Г.В., Юшкович О. О., Завадський Й. С. – К.: Кондор, 2007. – 358 с.
22. Паславська Р. Ю. Система адміністрування податків в Україні : дис. канд. ек. наук : 08.00.08 / Паславська Роксолана Юріївна – Львів, 2014. – 220 с.
23. Писаренко Г. М. Адміністративні послуги в Україні / Г. М. Писаренко // Актуальні проблеми держави і права. – 2005. – Вип. 26. – 160-165 с.
24. Пислиця А. В. Теоретичні засади адміністрування акцизів / А. В. Пислиця // Фінанси, облік і аудит. – 2014. – Вип. 2. – С. 79-94. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Foa_2014_2_8.pdf.
25. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи: монографія / П. В. Мельник, Л. Л. Тарангул, З. С. Варналій. – К.: Знання, 2008. – 675 с.
26. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]: Закон України, Кодекс від 02 грудня 2010 року № 2755-VI. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
27. Проскура К. П. Особливості адміністрування податків в Україні / К.П. Проскура // Економічний часопис-XXI. – 2012. – № 3/4. – 53-55 с.
28. Проскура К. П. Податкове адміністрування в Україні в посткризовий період: ефективність та напрями модернізації: монографія. – К.: ТОВ «Емкон», 2014. – 376 с.
29. Савчук В. А. Теоретичні засади організації адміністрування податків [Електронний ресурс] / В. А. Савчук // Ефективна економіка. – 2013. – № 3. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1852>.
30. Соловйова Л. О. Державний податковий менеджмент великих платників податків в Україні: монографія / Л. О. Соловйова; В. о. Кам'янець-Подільський нац. ун-т ім. Івана Огієнка. – Кам'янець-Подільський : Сисин О. В., 2012. – 186 с.
31. Словник української мови: в 11 тт. / АН УРСР. Інститут мовознавства; за ред. І. К. Білодіда. – К.: Наукова думка, 1970-1980. – Т. 1 / [ред. П. Й. Горещкий, А. А. Бурячок, Г. М. Гнатюк, Н. І. Швидка]. – К.: Наукова думка, 1970. – 799 с.
32. Соколовська А. М. Основи теорії податків: навч. посібник / А. М. Соколовська. – К.: Кондор, 2010. – 326 с.
33. Сибірянська Ю. В. Адміністрування доходів бюджету: реалії та перспективи [Електронний ресурс] / Ю. В. Сибірянська // Економіка та держава. – 2008. – № 11. – 20-23 с.
34. Тимченко О. М. Дискусійні питання сутності та складових податкового менеджменту / О. М. Тимченко // Фінанси, облік і аудит : зб. наук. пр. – К.: КНЕУ, 2003. – Вип. 5 – 2005. – 150-157 с.
35. Томнюк Т. Л. Дефініція «адміністрування податків»: сутність та специфічні особливості в управлінській діяльності податкових органів / Т. Л. Томнюк // Науковий Вісник Буковинської державної фінансової академії: збірник наукових праць. – Чернівці, Технодрук, 2009. – Вип. 4 (17): Економічні науки. – 56-62 с.
36. Універсальний економічний словник: менеджмент, маркетинг, реструктуризація / [авт.-уклад. Хом'як Р.]. – К.: Пошуково-видавниче агентство «Книга пам'яті України», 1999. – 392 с.
37. Етимологічний словник української мови: У 7 т. / Редкол. О.С. Мельничук (голов. ред.) та ін. – К.: Наук. думка, 1983 – Т. 5. – Р. Р. – Т / Уклад.: Р. В. Болдирев та ін. – 2006. – 704 с.
38. Економічний форум - OECD (2015), Tax Administration 2015: Comparative Information on OECD and Other Advanced and Emerging Economies, OECD Publishing, Paris. – 384 с.
39. Етимологічний словник української мови: У 7 т. / Редкол. О. С. Мельничук (голов. ред.) та ін. – К.: Наук. думка, 1983. – (Словники України). – Т. 6: У – Я / Уклад.: Г. П. Півторак та ін. – 2012. – 568 с.

References

1. Andrushhenko V.L. Fiskal'ne administruvannya jak nauka i mystectvo/V.L. Andrushhenko // Finansy Ukrainy. – 2003. – № 6. –342 s.
2. Brechko O. Suchasni tehnologii' podatkovogo servisu / O. Brechko // Svit finansiv. – 2014. – № 3. – 118-125 s.
3. Brechko O.V. Novi realii' pobudovy strategii' partners'kyh vidnosyn v opodatkuvanni / O. V. Brechko // Innovacijna ekonomika. – 2013. – № 7 (45). – 229-234 s.
4. Velykyj tlumachnyj slovnyk suchasnoi' ukrai'ns'koi' movy (z dod. i dopov.) / Uklad. i golov. red. V. T. Busel. – К.; Irpin': VTF «Perun», 2005. – 1728 s.
5. Venedyktova I. Jurydychna pryroda publichnyh poslug / I.Venedyktova // Visnyk Harkivs'kogo nacional'nogo universytetu. – 2009. – № 841. – 88-91 s.
6. Goj V. P. Pravove zabezpechennja dijalt'nosti organiv derzhavnoi' podatkovoi' sluzhby Ukrainy po roboti z velykymy platnykamy podatkov: avtoref. dys. na zdobuttja nauk. stupenja kand. juryd. nauk : 12.00.07 / Goj Viktor

- Petrovych; Nac. un-t derzh. podatk. sluzhby Ukrainy. – Irpin', 2011. – 18 s.
7. Zhuravskiy V. L. Modernizacija podatkovoi' sluzhby u konteksti reformuvannya derzhavnogo upravlinnja / V. L. Zhuravskiy, M. M. Kas'janenko // Zbirnyk naukovykh prac' Nacional'nogo universytetu derzhavnoi' podatkovoi' sluzhby Ukrainy. – 2012. – № 2. – 154-161 s.
 8. Zhytna I. P. Administruvannya podatku na dodanu vartist' v Ukraini: organizacija ta naprijamky rozbudovy [Elektronnyj resurs] / I. P. Zhytna, V. O. Korec'ka-Garmash // Naukovi visti Daliv'skogo universytetu. – 2010. – Rezhym dostupu: http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/Nvdu/2010_1/10giponp.htm.
 9. Zakon Ukrainy vid 6 veresnja 2012 roku № 5203-VI «Pro administratyvni poslugy» [Elektronnyj resurs]:. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5203-17>.
 10. Zavgorodnjev V. Podatkove suprovodzhennja velykykh platnykiv podatkov [Elektronnyj resurs] / V. Zavgorodnjev, S. Servetnyk, L. Bondar // Visnyk Ministerstva dohodiv i zboriv Ukrainy. – 2011. – № 3. – Rezhym dostupu: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/3210>.
 11. Zagorodnij A. G. Finansovo-ekonomichnyj slovnyk / A. G. Zagorodnij, G. L. Voznjuk. – K. : Znannja, 2007. – 1072 s.
 12. Kornijenko S. A. Osnovy suchasnogo administruvannya podatkov / S. A. Kornijenko, T. N. Kornijenko // Visnyk ekonomichnykh nauk. – 2010. – № 1. – 112-118 s.
 13. Marchenko V. B. Shhodo zastosuvannya termina «administruvannya podatkov, zboriv (obov'язkovykh platezhiv)» u Podatkovomu kodeksi Ukrainy / V. B. Marchenko // Chasopys Kyi'vs'kogo universytetu prava. – 2011. – № 1. – 120-123 s.
 14. Mel'nyk V.M. Problemy teorii' ta praktyky administruvannya podatkov v Ukraini / V. M. Mel'nyk // Aktual'ni problemy ekonomiky. – 2003. – № 5. – 40-43 s.
 15. Mordvin I. A. Jakist' nadannja administratyvnykh poslug jak chynnyk efektyvnosti dijal'nosti podatkovykh organiv Ukrainy / I.A. Mordvin // Pivdenoukrai'ns'kyj pravnychyj chasopys. – 2012. – № 4. – 148-150 s.
 16. Nakaz Derzhavnoi' podatkovoi' administracii' Ukrainy vid 18 serpnja 2004 roku № 471 «Pro zatverdzhennja Porjadku rozpodilu platnykiv podatkov za kategorijamy uvagy ta i'h suprovodzhennja» [Elektronnyj resurs]:. – Rezhym dostupu: <http://cons.parus.ua/map/doc/02CVO050EA/Pro-zatverdzhennja-Poryadku-rozpodilu-platnykiv-podatkov-za-kategorijami-uvagi-ta-yikh-suprovodzhennja.html>.
 17. Nakaz Ministerstva dohodiv i zboriv Ukrainy vid 30 veresnja 2013 roku № 519 «Pro zatverdzhennja Konceptii' ta dokumentiv dlja zabezpechennja efektyvnoi' organizacii' roboty z nadannja administratyvnykh poslug ta servisiv centramy obslugovuvannya platnykiv» [Elektronnyj resurs]:. – Rezhym dostupu: <http://sfs.gov.ua/diyalnist/-zakonodavstvo-pro-diyalnis/nakazi-pro-diyalnist/62852.html>.
 18. Nalogy y nalogooblozhenye / pod. red. M. V. Romanovskogo, O. V. Vrublevskoj. – SPb.: Pyter, 2003. – 576 s.
 19. Obolens'kyj O. Ju. Administratyvni poslugy u sferi upravlinnja finansamy [Elektronnyj resurs] / O. Ju. Obolens'kyj, V. I. Gorbatjuk // Derzhavne upravlinnja: teorija ta praktyka. – 2013. – № 1. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Dutp_2013_1_18.pdf.
 20. Olejnikova L. G. Stvorennja umov ta spryannja dobrovil'nij splati podatkov jak element udoskonalennja podatkovoi' polityky Ukrainy / L. G. Olejnikova // Visnyk Zaporiz'kogo nacional'nogo universytetu. – 2010. – № 4 (8). – 273-278 s.
 21. Osovs'ka G.V. Ekonomichnyj slovnyk: naukovye vydannja / Osovs'ka G.V., Jushkovych O. O., Zavads'kyj J. S. – K. : Kondor, 2007. – 358 s.
 22. Paslavs'ka R. Ju. Systema administruvannya podatkov v Ukraini : dys. kand. ek. nauk : 08.00.08 / Paslavs'ka Roksolana Jurii'vna – L'viv, 2014. – 220 s.
 23. Pysarenko G. M. Administratyvni poslugy v Ukraini / G. M. Pysarenko // Aktual'ni problemy derzhavy i prava. – 2005. – Vyp. 26. – 160-165 s.
 24. Pyslycja A. V. Teoretychni zasady administruvannya akcyziv / A. V. Pyslycja // Finansy, oblik i audyt. – 2014. – Vyp. 2. – S. 79-94. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Foa_2014_2_8.pdf.
 25. Podatkova polityka Ukrainy: stan, problemy ta perspektivy: monografija / P. V. Mel'nyk, L. L. Tarangul, Z. S. Varnalij. – K.: Znannja, 2008. – 675 s.
 26. Podatkovyj kodeks Ukrainy [Elektronnyj resurs]: Zakon Ukrainy, Kodeks vid 02 grudnja 2010 roku № 2755-VI. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
 27. Proskura K. P. Osoblyvosti administruvannya podatkov v Ukraini / K.P. Proskura // Ekonomichnyj chasopys-HHL. – 2012. – № 3/4. – 53-55 s.
 28. Proskura K. P. Podatkove administruvannya v Ukraini v postkryzovyj period: efektyvnist' ta naprijamy modernizacii': monografija. – K.: TOV «Emkon», 2014. – 376 s.
 29. Savchuk V. A. Teoretychni zasady organizacii' administruvannya podatkov [Elektronnyj resurs] / V. A. Savchuk // Efektyvna ekonomika. – 2013. – № 3. – Rezhym dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1852>.
 30. Solovjova L. O. Derzhavnyj podatkovyj menedzhment velykykh platnykiv podatkov v Ukraini: monografija / L. O. Solovjova; V. o. Kam'janec'-Podil's'kyj nac. un-t im. Ivana Ogijenka. – Kam'janec'-Podil's'kyj : Sysyn O. V., 2012. – 186 s.
 31. Slovnnyk ukrai'ns'koi' movy: v 11 tt. / AN URSR. Instytut movoznavstva; za red. I. K. Bilodida. – K. : Naukova dumka, 1970-1980. – T. 1 / [red. P. J. Gorec'kyj, A. A. Burjachok, G. M. Gnatjuk, N. I. Shvydka]. – K. : Naukova dumka, 1970. – 799 s.
 32. Sokolov'ska A. M. Osnovy teorii' podatkov: navch. posibnyk / A. M. Sokolov'ska. – K. : Kondor, 2010. – 326 s.
 33. Sybirjans'ka Ju. V. Administruvannya dohodiv bjudzhetu: realii' ta perspektivy [Elektronnyj resurs] / Ju. V. Sybirjans'ka // Ekonomika ta derzhava. – 2008. – № 11. – 20-23 s.
 34. Tymchenko O. M. Dyskusijni pytannja sutnosti ta skladovykh podatkovogo menedzhmentu / O. M. Tymchenko // Finansy, oblik i audyt : zb. nauk. pr. – K: KNEU, 2003. – Vyp. 5 – 2005. – 150-157 s.
 35. Tomnjuk T. L. Definicija «administruvannya podatkov»: sutnist' ta specyfichni osoblyvosti v upravlin's'kij dijal'nosti podatkovykh organiv / T. L. Tomnjuk // Naukovyj Visnyk Bukovyn's'koi' derzhavnoi' finansovoi' akademii': zbirnyk naukovykh prac'. – Chernivci, Tehnodruk, 2009. – Vyp. 4 (17): Ekonomichni nauky. – 56-62 s.
 36. Universal'nyj ekonomichnyj slovnyk: menedzhment, marketyng, restrukturyzacija / [avt.-uklad. Hom'jak R.]. – K.: Poshukovo-vydavnyche agentstvo «Knyga pam'jati Ukrainy», 1999. – 392 s.
 37. Etymologichnyj slovnyk ukrai'ns'koi' movy: U 7 t. / Redkol. O.S. Mel'nychuk (golov. red.) ta in. – K.: Nauk.

dumka, 1983 – Т. 5. – Р. R. – Т / Uklad.: R. V. Boldyrjev ta in. – 2006. – 704 s.

38. Ekonomichnyj forum - OECD (2015), Tax Administration 2015: Comparative Information on OECD and Other Advanced and Emerging Economies, OECD Publishing, Paris. – 384 s.
39. Etymologichnyj slovnyk ukrai'ns'koi' movy: U 7 t. / Red. kol. O. S. Mel'nychuk (golov. red.) ta in. – K.: Nauk. dumka, 1983. – (Slovnyky Ukrai'ny). – Т. 6: U – Ja / Uklad.: G. P. Pivtorak ta in. – 2012. – 568 s.

Кудрина О. Ю., Саенко О.А. Эволюция элементов теории к пониманию и трактовке понятий “налоговое обслуживание” и “налоговое администрирование”

В статье исследована эволюция элементов теории относительно понимания и трактовки понятий “налоговое обслуживание” и “налоговое администрирование”, как отечественными и зарубежными учеными. Отмечено, что в науке существуют конкретные требования к определению сроков (объективность, четкость определения, завершенность объяснение).

Ключевые слова: налоговое обслуживание, налоговое администрирование, обслуживание налогоплательщиков, фискальное администрирование.

Kudrina Olga Y., Saienko O.A. Evolution of the elements of theory of concepting and transportation "tax service" and "tax administration"

The article investigates the evolution of the elements of the theory of understanding and interpretation of the concepts of "tax service" and "tax administration" as domestic and foreign scientists. It is noted that in science there are certain requirements for the definition of terms (objectivity, clarity of definition, completeness of explanation).

Keywords: tax administration, tax administration, taxpayer service, fiscal administration.

Кудріна О. Ю. – завідувач кафедри економіки та бізнесу Сумського державного педагогічного університету імені А.С.Макаренка, д.е.н., професор

Саєнко О.О. – кандидат економічних наук, доцент кафедри публічної служби й управління навчальними та соціальними закладами, ДЗ “Луганський національний університет імені Тараса Шевченка”

Рецензент: д.е.н., проф. **Заблодська І.В.**

Стаття подана 19.12.2017.

УДК 331.1

ЗНАННЯ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ РЕСУРС ЛЮДИНИ ТА ДЕРЖАВИ**Малюкіна А.О.****KNOWLEDGE AS A STRATEGIC RESOURCE OF MAN AND STATE****Maliukina A.**

У статті розглядається специфіка знань. Зроблено висновки про те, що знання є основою моральних переконань, естетичних поглядів, світогляду. Зроблено акцент на стратегічному ресурсі знань. Досліджено різні види знань. Додаткову увагу було приділено особливостям класифікації знань. Цінним досягненням статті є обґрунтування різних точок зору щодо видів знань.

Ключові слова: знання, види знань, класифікація знань, специфіка знань

Постановка проблеми. Знання є найважливішою складовою змісту освіти, його ядром. На основі знань формуються вміння, навички, розумові і практичні дії. Знання виступають своєрідним «інструментом», який дозволяє людині засвоювати нову інформацію, знаходити нові зв'язки, формувати нові судження, тобто оволодівати новими знаннями. Вони також є основою моральних переконань, естетичних поглядів, світогляду. На сучасному етапі переходу від індустріального до інформаційно-технологічного суспільства, знання стають стратегічним ресурсом як для самої людини, так і для держави в цілому.

На думку В. Аванесова, «про знання ми зараз знаємо не на багато більше того, що було відоме про це тисячоліття тому. Педагогічна наука цим феноменом не займалася, або займалася дуже мало, як це не дивно. Підтвердження тому – відсутність у більшості підручників педагогіки визначення самого поняття «знання» і конструктивних матеріалів з даного питання» [1]. Тим часом, формування системи знань в учнів – найважливіша мета освітнього процесу, кардинальна проблема педагогіки [3].

Тому проблема знань, їх глибокого і якісного засвоєння та практичного використання і на сьогодні знаходиться в центрі уваги і науковців, і вчителів. Проблему формування знань у своїх працях досліджували В. Аванесов, Б. Айсмонтас, В. Гінецинський, І. Лернер, Д. Тхоржевський, Б. Эльконін.

Мета даного дослідження: здійснити аналіз відомих у науці класифікацій видів знань, запропонованих різними авторами для того, щоб визначити

місце та роль описових і пояснювальних знань, способів оволодіння ними.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спробуємо розібратися в суті самого поняття «знання», з'ясувати його види.

Знання – явище багатовимірне та багатоаспектне. Кожну зі сторін знання вивчають різні науки: філософія, психологія, педагогіка, логіка, методологія, теорія пізнання, наукознавство, соціологія. Тому не варто й чекати, що існує єдина характеристика цього поняття.

У визначеннях, даних у словниках, енциклопедіях, працях різних авторів, поняття «знання» пов'язується з відомостями про навколишню дійсність і людину, інформацією про ту чи іншу предметну галузь [1 – 4].

Знання існують як поняття, теорії, які є основою формування світогляду людини, розвитку її творчих здібностей і загального розвитку [3 – 5].

Знання виявляються в судженнях, умовиводах, різних концептуальних схемах і розроблених на їх основі наукових теоріях, фактах, поняттях, правилах, принципах, законах, гіпотезах, ідеях, теоріях [2 – 4].

Труднощі визначення поняття «знання» можна пояснити його багатозначністю. Так, на думку Б. Айсмонтаса [2] «...у дидактиці знання може виступати і як таке, що має бути засвоєно, тобто як цілі навчання, і як результат здійснення дидактичного задуму, і як зміст, і як засіб педагогічної дії. Як засіб педагогічної дії знання... міняє і перетворює структуру минулого індивідуального досвіду і тим самим піднімає рівень психічного розвитку того, хто навчається. Знання не тільки формує новий погляд на світ, але й міняє відношення до нього».

Ці ознаки стосуються знань у цілому, проте вони неоднорідні. У контексті нашого дослідження доцільно з'ясувати, які види знань виділяються в науковій літературі.

Психолог Б. Эльконін [6, с. 96] зазначає, що «життєві знання, що ґрунтуються на здоровому глу-

зді та буденній свідомості, є важливою орієнтовною основою повсякденної поведінки людини. Буденне знання формується у повсякденному досвіді, на основі якого відбиваються головним чином зовнішні сторони та зв'язки з навколишньою дійсністю. Ця форма знань збагачується і розвивається в міру прогресу наукових знань. Одночасно самі наукові знання вбирають у себе досвід життєвого знання». Слід зазначити, що на основі життєвих знань можуть з'являтися наукові, а наукові – переходити у життєві.

Б. Айсмонтас [2, с. 67] підкреслює, що потрібно розрізняти наукове та навчальне знання, бо у своїх абстрактних формах наукове знання не всім і не завжди доступне, тому воно припускає такі зміни форми його презентації, які забезпечують адекватність його сприйняття, розуміння і засвоєння, тобто виступає у такій формі як навчальне знання. Останнє є похідним від наукового, але на відміну від нього, є пізнанням уже відомого або пізнаного наукою.

Разом з тим, слід відзначити, що взаємовідносини наукових і навчальних знань є більш складними. Так, Д. Тхоржевський [5, с. 36] стверджує, що засвоєння учнями наукових знань не може бути не пов'язаним з процесом їх одержання в науці, а шкільні знання не якась спрощена форма наукового знання, а складна логіко-психологічна реконструкція процесу наукового пізнання та його результатів – теоретичного знання.

Д. Тхоржевський [5, с. 58] розробив класифікацію знань за галузями наук та визначив види знань на основі логічної структури науки:

- 1) основи науки, або загальні теоретичні положення;
- 2) закони;
- 3) основні поняття;
- 4) теорія;
- 5) ідеї.

Це дозволило виокремити в системі всіх наукових знань поняття, закони, принципи, ідеї, правила, які розглядаються як відносно самостійні категорії в дидактичних цілях і які є тією цеглою, з якої складаються навчальні предмети [5].

У процесі перетворення наукового знання в навчальне відбувається спеціально організована зміна, реорганізація наукового знання, спрощення або скорочення предметної різноманітності, враховуються психологічні можливості учнів у освоєнні знань. Такі знання знаходяться лише на початковому ступені наукового пізнання, виражені доступною для учнів мовою та представлені в навчальних текстах [1].

В аспекті проведеного дослідження нас цікавлять саме навчальні знання, оскільки вони передбачають певну адаптацію наукових знань до умов цілеспрямованого навчання.

Слід відзначити, що наукові знання, які отримують учні у школі, не завжди узгоджуються з їхніми життєвими знаннями, а іноді навіть прямо суперечать їм. Це трапляється через обмеженість або односторонність досвіду суб'єкта, на який ці знання спи-

раються. У шкільній практиці такі випадки зустрічаються часто і вимагають значної роботи з переосмислення тими, хто навчається, знань, що вже склалися у них. Важливо, щоб учні усвідомлювали своєрідності нового для них, достовірно наукового змісту знання, його відмінності від побутових знань, що вже є в учнів [5].

З погляду традиційної логіки виділяються знання істинні та помилкові. Дійсне знання – це результат правильного віддзеркалення об'єктивних властивостей речей і явищ. Оволодіння учнями об'єктивно істинними знаннями через правильне виконання навчального завдання – одна з найважливіших цілей освіти.

За способом одержання, структурою, формою існування та іншими ознаками знання поділяють на: емпіричні (засновані на досвіді) та теоретичні.

У логіці та методології існує низка підходів до визначення змісту емпіричного та теоретичного знання. «Специфіка емпіричного знання полягає саме в тому, що воно є знання про окремі явища чи окремі відношення, взяті порізно, а теоретичне знання – про сутність, про таке відношення, яке складає основу окремих відносин» [3, с. 127].

Виділяють також явні знання, які мають чітку форму і тим чи іншим чином можуть бути пред'явлені, та неявні (латентні) знання, що зосереджуються в структурах соціокультурного досвіду людства та підсвідомості людини; особистісні знання (схожі на неявні знання та уміння), їх передача у знаковій формі ускладнена; декларативні (знання про те, що саме людина знає), процедурні (знання про те, що людина вміє робити зі знаннями), експериментальні й епістемічні; безпосередні (ці знання одержуються шляхом спостереження) та опосередковані (одержуються та підтверджуються експериментальними дослідженнями або виводяться шляхом логічних міркувань); визначені (точні, ясні) та невизначені – здогадки, припущення [6].

Б. Айсмонтас виділяє два види знань, але не визначає основи на такий поділ: знання з предметної галузі та знання закономірностей пізнавальної діяльності [2].

Вивчення праць науковців дозволяє узагальнити такі види знань:

- методологічні знання, які включають знання про методи, процес і історію пізнання, конкретні методи науки, про різні способи діяльності;
- оцінні знання, що характеризують норми відношення до тих або інших об'єктів дійсності. Цей вид знань важливий для формування системи цінностей особистості;
- терміни і поняття;
- закони, які відображають зв'язки між окремими явищами і фактами дійсності;
- теорії охоплюють значну сукупність фактів і законів, що пов'язують їх, відбиваючи систему, яка дозволяє підводити під загальне значні класи конкретних явищ, пояснюючи їх і допомагаючи усвідомити.

При сучасному рівні знань, підкреслює І. Лернер [4], їх види взаємопов'язані, впливають один на одного та на особистість, що засвоїла їх. Тільки в сукупності всі види знань забезпечують виконання ними своїх функцій у житті людей.

Слід відзначити актуальний для організації навчання поділ І. Лернера [4, с. 14] знань на основні та допоміжні.

До основного блоку входять основні структурні елементи науки і навчального предмета: наукові факти, поняття, закони, гіпотези, теорії та їх зв'язки.

До допоміжних знань відносять міждисциплінарні (філософські, логічні, методологічні), історично-наукові, оцінні, міжпредметні знання [4, с. 11].

В. Аванесов [1] розробив класифікацію видів знань за якістю здобутих результатів. До неї він включає:

знання назв, імен;
знання сенсу назв, імен;
актуальні знання;
знання визначень;
порівняльні, зіставні знання;
знання протилежностей, суперечностей, антонімів і т. п.;
асоціативні;
класифікаційні;
знання причинно-наслідкових стосунків, знання підстав;
процесуальні, алгоритмічні, процедурні;
технологічні;
імовірнісні;
абстрактні;
методологічні.

Висновки. Таким чином, можна зауважити, що оскільки знання вивчаються різними науками, то і класифікацію знань потрібно розглядати з погляду кожної з них. «Як і будь-який інший продукт (об'єкт), знання може бути охарактеризоване з погляду чотирьох аспектів: онтологічного, гносеологічного, аксіологічного і прагматичного.

В онтологічному (тобто з погляду на вчення про буття), оскільки в самій дійсності наявні тільки речі, властивості та стосунки, знання можна поділити на три види: мереологічне, реляційне й операційне».

Основною особливістю мереологічних (класифікаційно-описових) знань є розбиття множин на підмножини. Цей вид знань передбачає розбиття ансамблів предметів на підкласи речей-елементів.

Основною особливістю реляційних знань є підстановка елементів у всю ту безліч оточень, у яких вони зустрічаються, що дозволяє виділити відношення цих елементів.

«Операційне знання характеризується широким використанням процедур перетворення, що визначаються як встановлення відповідності між безліччю початкових елементів та похідних» [6, с. 18-19].

Знанням у семіотичному аспекті В. Гінецинський пропонує називати усвідомлений, або інакше кажучи, зв'язний текст в єдності з його адекватним

розумінням. Текст будь-якого розміру зводимо до однієї пропозиції, а елементарною одиницею знання є судження [3].

Л і т е р а т у р а

1. Аванесов В. Знания как предмет педагогического измерения [Электронный ресурс] / Вадим Аванесов // Педагогические измерения. – № 3. – Режим доступа: <http://testolog.narod.ru/EdMeasmt5.html>. – Название с экрана.
2. Айсмонтас Б. Б. Педагогическая психология : задания и упражнения : учебное пособие для студентов / Б. Б. Айсмонтас. – Москва : Московский городской психолого-педагогический университет, 2004. – 240 с.
3. Гинецинский В. И. Знание как категория педагогики: опыт педагогической когнитологии. – Л. : ЛГУ, 1989. – 144 с.
4. Лернер Ю. И. Проблемы принятия экономических решений в современных условиях : монография / Ю. И. Лернер. – Х. : Торсинг, 2003. – 689 с.
5. Тхоржевский Д. О. Методика трудового та професійного навчання / Д. О. Тхоржевський. – [4-е видання, перероблене і доповнене]. – К. : РННЦ "ДІНІТ", 2000. – Ч. 1 : Теорія трудового навчання. – 2000. – 248 с.
6. Эльконин Б.Д. Психология развития : учеб. пособ. / Б. Д. Эльконин. – М. : Академия, 2008. – 144 с.

References

1. Avanesov V. Knowledge as an object of pedagogical measurement [Electronic resource] / Vadim Avanesov // Pedagogical measurements. – №. 3. – Access mode: <http://testolog.narod.ru/EdMeasmt5.html>. – Screen title.
2. Aysmontas B. B. Pedagogical psychology: tasks and exercises: a textbook for students / BB Aysmontas. – Moscow: Moscow City Psychological and Pedagogical University, 2004. – 240 p.
3. Ginetsinsky VI Knowledge as a category of pedagogy: the experience of pedagogical cogitology. – Leningrad: Leningrad State University, 1989. – 144 p.
4. Lerner Yu. I. Problems of making economic decisions in modern conditions: monograph / Yu. I. Lerner. – H.: Thorsing, 2003. – 689 p.
5. Thorzhevsky, D.O. The Technique of Labor and Professional Navicana / DO O. Thorzhevsky. – [4 th Vidanna, crushed and dopovene]. – K.: RNNC "DINIT", 2000. – Part 1: Theory of the labor Navchan. – 2000. – 248 p.
6. El'konin B.D. Developmental Psychology: Textbook. Help. BD El'konin. – M.: Academy, 2008. – 144 p.

Малюкина А.А. Знания как стратегический ресурс человека и государства

В статье рассматривается специфика знаний. Сделан вывод о том, что знания являются основой моральных убеждений, эстетических взглядов, мировоззрения. Сделан акцент на стратегическом ресурсе знаний. Исследованы различные виды знаний. Дополнительное внимание было уделено особенностям классификации знаний. Ценным достижением статьи является обоснование различных точек зрения по видам знаний.

Ключевые слова: знания, виды знаний, классификация знаний, специфика знаний

Maliukina A. Knowledge as a strategic resource of man and state

The article deals with the specificity of knowledge. It is concluded that knowledge is the basis of moral beliefs, aesthetic views, worldview. The emphasis is on the strategic resource of knowledge. Various kinds of knowledge are investigated. Additional attention was paid to the peculiarities of the classification of knowledge. A valuable achievement of the article is the justification of different points of view on types of knowledge.

Key words: *knowledge, types of knowledge, classification of knowledge, specific knowledge*

Малюкіна А.О. – к.е.н., доцент кафедри економіки та соціальних наук ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Рецензент: д. е. н., проф. **Чернявська Є.І.**

Стаття подана 07.12.2017.

УДК 338.31

УПРАВЛІННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИМИ АКТИВАМИ НА ЗАСАДАХ КОМПЕТЕНТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ

Манухіна М.Ю.

MANAGEMENT OF INTANGIBLE ASSETS ON THE BASIS OF COMPETENCY-BASED APPROACH

Manukhina M.

У статті досліджено роль нематеріальних активів для забезпечення функціонування та розвитку підприємств. Обґрунтовано необхідність здійснення управління нематеріальними активами та виділено основні етапи процесу управління нематеріальними активами на засадах компетентісно-орієнтованого підходу. Визначено основні критерії компетентісно-орієнтованого управління нематеріальними активами.

Ключові слова: нематеріальні активи, управління нематеріальними активами, компетентісно-орієнтована стратегія.

Вступ. Успішне функціонування підприємства в ринкових умовах передбачає широке використання в господарській практиці не тільки матеріальних і трудових ресурсів, а також і нематеріальних ресурсів. В сучасних умовах нематеріальні ресурси є важливою частиною потенціалу підприємства, визначальним фактором підвищення його конкурентоспроможності. Сьогодні практика діяльності вітчизняних підприємств вказує на те, що нематеріальним активам та ресурсам приділяється незначна функція. Більшість підприємств не розвивають інтелектуальний капітал, що призводить до зниження якості продукції, послаблення конкурентоспроможності, втрати частки ринку.

Незважаючи на наукові здобутки, існує ціла низка проблемних питань, які потребують подальших досліджень, зокрема, формування комплексної системи управління нематеріальними активами на підприємствах з урахуванням специфіки їх діяльності та чинників зовнішнього середовища. Достатньо слабе висвітлення таких важливих управлінських аспектів як побудова цілісної інформаційної системи забезпечення управління нематеріальними активами, гнучкої системи контролю реалізації управлінських рішень стосовно цих об'єктів, обґрунтування методичного інструментарію оцінки та формування системи оціночних показників нематеріальних активів.

Управління нематеріальними активами це складний процес, який потребує проведення їх оцінки, структурування, розробки стратегії розвитку.

Відсутність єдиного підходу до визначення змісту нематеріальних активів як об'єкта управління, зокрема стратегічного, ідентифікації складових нематеріальних активів, різноплановість їх класифікаційних ознак та групувань з метою управління вимагає подальших наукових розробок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління нематеріальними активами на підприємстві в сучасних умовах господарювання є доволі актуальними. Цією проблемою цікавляться як провідні науковці, так і практики - керівники підприємств. Проблематику управління нематеріальними активами розглянуто у працях вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як, І. Бланк, Е. Брукінг, О. Бутнік-Сіверський, М. Дишкант, О. Мельнік, М. Мелоун, О. Мних, К. Свейбі, Н. Слободянюк, І. Стояненко, А. Чухно. Проте ще залишається чимало невирішених питань, пов'язаних із визначенням, використанням, оцінкою та управлінням нематеріальними активами в діяльності підприємств, які потребують ретельного дослідження і розробки пропозицій для практичної діяльності.

Тому актуальним є дослідження щодо систематизації основних наукових розробок із проблематики управління нематеріальними активами промислових підприємств.

Формулювання мети статті. Мета статті полягає у розвитку теоретико-методологічних положень щодо управління нематеріальними активами підприємств на засадах компетентісно-орієнтованого підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для забезпечення ефективного функціонування підприємства все більшого значення набувають нематеріальні

активи, саме вони виступають формою реалізації знань та дозволяють підприємству не тільки ефективно функціонувати, а й розвиватися. Нематеріальні активи є специфічним об'єктом управління, завдяки якому на підприємстві створюються умови, необхідні для забезпечення і підвищення ефективності діяльності.

Згідно з МСФЗ 3 «Об'єднання бізнесу» та МСБО 38 «Нематеріальні активи» нематеріальний актив – це ресурс:

- немонетарний;
- який не має матеріальної форми;
- ідентифікований;
- який контролюється компанією;
- від якого компанія очікує отримати економічні вигоди[1].

Практично тотожне визначення нематеріальних активів наведене і в національному Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи»: нематеріальні активи є немонетарним активом, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований [2]. Даний вид активів контролюється підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, для адміністративних потреб чи надання в оренду іншим юридичним або фізичним особам.

Відповідно до Міжнародних стандартів оцінки (МСО 2011) нематеріальний актив представляє собою «неденежний актив, который обладает экономическими свойствами». Він не має фізичної субстанції, але надає певні права та можливість отримувати економічні вигоди своєму правовласнику.

У сучасному економічному словнику нематеріальні активи визначаються як цінності, які належать підприємствам і організаціям та не являються фізичними матеріальними об'єктами, що уособлюють цінність в своїй фізичній суті, але мають вартісну та грошову оцінку завдяки можливості використання та отримання від них доходу.

Дослідження літературних джерел з даної проблеми виявило відсутність єдиної точки зору науковців щодо трактування сутності цього поняття, а аналіз існуючих дефініцій даної економічної категорії засвідчив, що, як правило, нематеріальні активи підприємства розглядаються в науково-методичній літературі з бухгалтерської чи юридичної точок зору.

Нематеріальним активам притаманна ціла низка специфічних ознак, зокрема: відмінність об'єктів за природою виникнення та сферами використання, відсутність матеріальної форми існування; використання активів протягом тривалого часу та складність оцінки та визначення терміну корисного використання; реальну участь у фінансово-економічних процесах; високий ступень невизначеності розмірів майбутнього прибутку від їх використання; суттєву роль в інноваційних процесах. Таким чином, сутність нематеріальних активів доцільно розглядати як сукуп-

ність усіх наявних у підприємства прав на різні види власності, які мають певну цінність для суб'єкта господарювання і забезпечують йому можливість отримання вигоди чи доходу.

Нематеріальні активи є однією з найбільш важливих і значимих складових світових компаній, вони є основою для їх присутності, конкурентоспроможності та домінування на ринку, а також забезпечення постійної прибутковості провідних корпорацій.

Для ефективного використання інтелектуальних ресурсів, наприклад отримання додаткових оборотних коштів, додаткових прибутків від передачі прав на використання об'єктів інтелектуальної власності, необхідно дотримуватись певної методики управління нематеріальними активами.

Управління інтелектуальними активами – сукупність стратегічно узгоджених і пов'язаних між собою методів і засобів управління інтелектуальним капіталом, спрямована на збільшення вартості та результативності інтелектуального капіталу і бізнесу в цілому [3].

Існує ряд проблем, які необхідно враховувати в процесі управління нематеріальними активами.

Проблеми управління нематеріальними активами:

- протиріччя в нормативних актах;
- недостатня кваліфікація і відсутність мотивації персоналу щодо надання об'єктивної інформації про вартість компанії;
- навмисне заниження вартості для використання сірих схем при продажу бізнесу;
- нерозуміння природи активів і факторів, що впливають на їх вартість;
- суб'єктивність оцінки;
- залежність вартості нематеріальних активів від якості управління.

Управління розвитком нематеріальними активами розглядається як безперервний процес, що має циклічний характер. Процес управління нематеріальними активами повинен відповідати корпоративним цілям загальної стратегії розвитку підприємства.

Базова модель управління нематеріальними активами на підприємстві дає можливість приймати обґрунтовані і конструктивні рішення та передбачає такі етапи:

1. Формування стратегії вкладення в нематеріальні активи.
2. Оцінка стратегії нематеріальних активів і конкурентоспроможності.
3. Класифікація всіх об'єктів інтелектуальної власності підприємства, аналіз використання та правової охорони даних об'єктів.
4. Прийняття рішення про майбутні капіталовкладення за рахунок накопичених або зовнішніх джерел.
5. Формування портфеля нематеріальних активів.
6. Аналіз ефективності використання нематеріальних активів.

7. Прийняття управлінських рішень щодо інновацій[4].

Процес управління НМА повинен бути системним і підпорядковуватись інноваційним цілям підприємства.

Під управлінням нематеріальними активами підприємства на засадах компетентісно-орієнтованого підходу пропонуємо розуміти як одну з складових економічного управління підприємством, що представляє собою сукупність заходів щодо оцінки обсягів наявних нематеріальних активів підприємства, аналізу та контролю ефективності їх використання у поточному періоді, виявлення потенційних джерел їх формування у перспективі і забезпечення умов подальшого розвитку та корисного використання відповідно до фактичного стану та можливих змін зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування господарюючого суб'єкта, з метою зростання соціально-економічної цінності останнього та набуття ним стійких конкурентних переваг у довгостроковій перспективі.

Відповідно *головною метою* управління нематеріальними активами підприємства має стати підвищення ефективності функціонування останнього, яке передбачає максимізацію добробуту його власників у поточному та перспективному періодах, що виражається у зростанні ринкової вартості та соціально-економічної цінності підприємства, і набуття стійких конкурентних переваг на ринку.

Суб'єктами управління нематеріальними активами підприємства виступають:

1) залежно від рівня управління: власники бізнесу та управлінський персонал підприємства (стратегічний рівень управління); керівники функціональних підрозділів підприємства (на тактичному рівні) та відповідальні за бізнес-процеси, керівники центрів відповідальності (на оперативному рівні).

2) залежно від об'єкту управління: аналітики, експерти, консультанти, новатори.

Об'єктом управління є нематеріальні активи підприємства в розрізі їх речово-вартісної структури: нематеріальні активи, що відображаються на балансі підприємства та нематеріальні активи, що не відображаються на балансі підприємства.

Управління нематеріальними активами на засадах *компетентісно-орієнтованого підходу* передбачає такі етапи:

1. Формування цілей розвитку нематеріальних активів - на цьому етапі необхідно визначити такі цілі розвитку складових інтелектуального капіталу, які підпорядковувалися загальним (корпоративним) цілям та не суперечили стратегії розвитку підприємства.

2. Оцінка вартості та структури нематеріальних активів - необхідно оцінити структуру портфеля нематеріальних активів (які

види нематеріальних активів є у наявності), їх вартість (визначення фінансового еквіваленту нематеріальних активів), згрупувати за змістом та проранжувати за ступенем важливості.

3. Розроблення стратегії розвитку нематеріальних активів, яка передбачатиме формування напрямів їх розвитку на підприємстві.

4. Розроблення комплексу заходів щодо забезпечення розвитку нематеріальних активів - передбачає заходи які забезпечать розвиток за видами нематеріальних активів.

5. Реалізація комплексу заходів - введення в дію комплексу заходів за напрямками забезпечення розвитку нематеріальних активів.

6. Контролювання та корегування стратегії розвитку нематеріальних активів - найвідповідальніший етап, який передбачає нагляд за реалізацією компетентісно-орієнтованої стратегії (Рис.).

Управління розвитком нематеріальних активів має циклічний характер, оскільки досягнення поставлених цілей потребує розроблення нових пріоритетних орієнтирів, до яких прямуватиме підприємство.

Розроблення комплексу заходів щодо забезпечення розвитку нематеріальних активів, як один із етапів управління розвитком нематеріальних активів, передбачає розроблення напрямів для забезпечення функціонування ринкових, людських та інфраструктурних активів, об'єктів інтелектуальної власності [6].

Формування комплексу заходів щодо забезпечення розвитку нематеріальних активів передбачає розроблення певних управлінських рішень для кожної із складових нематеріальних активів (об'єктів інтелектуальної власності, ринкових активів, людських та інфраструктурних активів). В нашому дослідженні увага акцентується більшою мірою на ринкових, людських та інфраструктурних активах. На нашу думку, такі активи як патенти, ліцензії, авторське право тощо, може придбати підприємство або створити власними силами за рахунок вкладення коштів за доволі короткий термін. Проте таким активом, як людські, потрібно приділяти значно більше уваги та часу, вкладати значні кошти, застосовувати успішний менеджмент, але не завжди витрачені зусилля та старання дають бажаний результат.

Важливим аспектом управління нематеріальними активами підприємства є вибір адекватних методів та аналітичних процедур для проведення їх стратегічної діагностики. За її допомогою з'являється можливість визначати стратегічні напрями діяльності, цілі, пріоритети, а також виявляти активи, що формують конкурентні переваги для підприємства, формують слабкі і сильні сторони по відношенню до кожного ресурсу; ідентифікують стратегічний простір організації та розкривають стратегічні можливості зовнішнього середовища. На цьому етапі доцільно проводити: постійний моніторинг місця і положення підприємства на ринку в зовнішньому середовищі; визначати напрямки формування цілей та

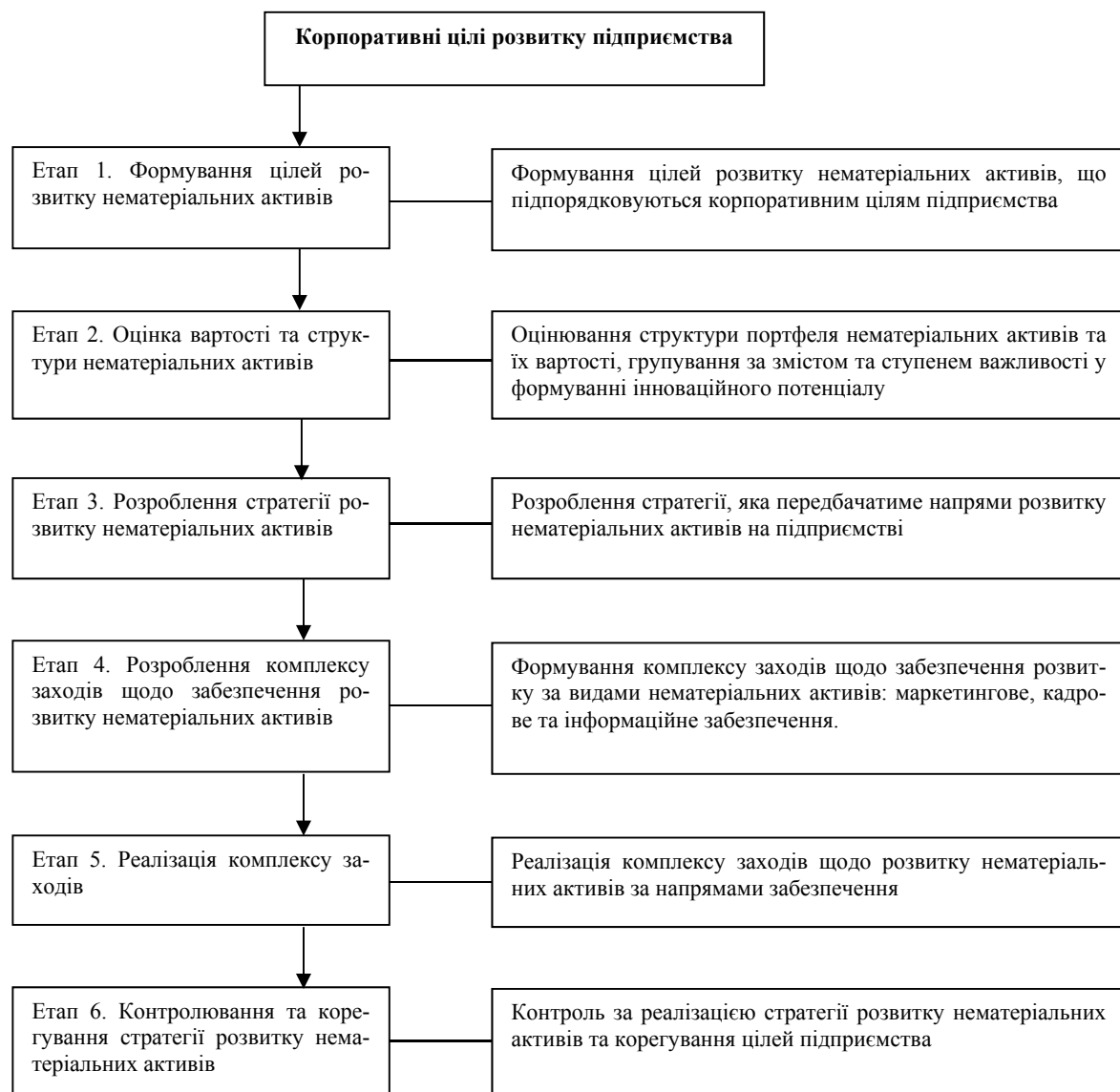


Рис. Управління розвитком нематеріальних активів на засадах компетентісно-орієнтованого підходу

завдань удосконалення управління; передбачувати можливі кризові ситуації, пропанувати заходи щодо усунення або пом'якшення їх негативних наслідків; обґрунтовувати можливості застосування виявлених стратегічних активів для досягнення визначених цілей та стратегії підприємства.

Висновки. У сучасних умовах господарювання відбувається істотне зростання ролі нематеріальних активів у функціонуванні підприємств і перетворення цих активів у суттєвий чинник, що впливає на ринкову вартість підприємства, його конкурентоспроможність на ринку, створення нової вартості у формі технологічних, продуктових та управлінських інновацій, сприяє їх сталому розвитку і потребує формування ефективної системи управління.

Застосування на практиці підходів до управління нематеріальними активами на засадах компетентісно-орієнтованого підходу дозволить підприємст-

вам генерувати та акумулювати інтелектуальний капітал, підвищувати ринкову вартість активів, покращувати якість продукції та її конкурентоспроможність, завойовувати нові ринки збуту, покращити ділову репутацію, просувати нові торгові марки та закріпити на ринку успішний бренд.

Подальші дослідження будуть спрямовані на детальніше формування окремих елементів системи управління нематеріальними активами.

Література

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи» (IAS 38 «Intangible Assets») [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929_050.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» : із змінами, згідно з Наказами Міністерства фінансів N 627 (з1242-13) від

27.06.2013 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.

3. 3.Мельник О.В. Управління нематеріальними активами: стратегічний аспект [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / О.В. Мельник. – Київський національний економічний університет. — К., 2014. — 22 с.
4. 4.Стоянченко І.В. Управління нематеріальними активами підприємств: сучасний стан і перспективи розвитку [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2196>.
5. Слободянюк Н.А. Системный подход к управлению нематериальными активами [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.confcontact.com/2009new/3-slobod.php>.
6. Мірошник Р.О. Методика позиціонування машинобудівних підприємств у матриці «нематеріальні активи-інноваційна активність» / Мірошник Р.О., Сорочак О.З. //Збірник наукових праць «Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики» - Харків: Видавництво Національного аерокосмічного університету ім. М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут». - 2010. - № 3(10). - с. 101-117.

References

1. International Accounting Standard 38 «Intangible assets» (IAS 38 «Intangible Assets») [Electronic resource]. – Access mode : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929_050.
2. National Accounting Standard (Standard) 8 «Intangible Assets» : with changes, in accordance with the orders of the Ministry of Finance N 627 (z1242-13) 27.06.2013 [Electronic resource] – Access mode: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.
3. Melnyk O.V. Management of intangible assets: the strategic aspect [Text]: author's abstract. PhD. econ Sciences: 08.00.04 / O.V. Melnyk - Kyiv National Economic University. - K., 2014. - 22 p.
4. Stoyanenko I.V. Management of intangible assets of enterprises: current state and prospects of development [Electronic resource] / Access mode:<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2196>.
5. Slobodyanyuk N.A. Systemic approach to the management of intangible assets [Electronic resource] / Access mode: <http://www.confcontact.com/2009new/3-slobod.php>.
6. Miroshnik R.O. Methodology of positioning machine-building enterprises in the matrix "intangible assets-innovation activity" / Miroshnik R.O., Sorochak O.Z. // Collection of scientific works "Economics and manage-

ment of enterprises of the machine-building industry: problems of theory and practice" - Kharkiv: Publishing house of the National Aerospace University named after. M.E. Zhukovsky "Kharkiv Aviation Institute". - 2010. - No. 3 (10). - with. 101-117.

Манухина М.Ю. Управление нематериальными активами на основе компетентностно-ориентированного подхода

В статье исследована роль нематериальных активов для обеспечения функционирования и развития предприятий. Рассмотрены методические подходы к управлению развитием нематериальных активов. Обоснована необходимость осуществления управления нематериальными активами и выделены основные этапы процесса управления нематериальными активами на основе компетентностно-ориентированного подхода. Определены критерии компетентностно-ориентированного управления нематериальными активами.

Ключевые слова: нематериальные активы, управление нематериальными активами, компетентностно-ориентированная стратегия.

Manukhina M. Management of intangible assets on the basis of competency-based approach

The role of intangible assets for the operation and development of the enterprises is studied. The necessity of management of intangible assets is justified. The main stages of the intangible assets management are obtained. The methods of intangible assets evaluating and newly created value determining are defined. Status of enterprises' intangible assets in Ukraine is analyzed; basic laws of enterprise's intangible assets management in today's competitive environment are researched; internal and external factors which determine trends of organizational change in the process of intangible assets management are identified; principles of organization and effective functioning of the system of intangible assets management, using of which will help to create objective fundamental basis to form and develop organizational and economic enterprise's intangible assets management mechanism.

Keywords: intangible assets, intangible assets management, competency-based strategy.

Манухіна Марта Юрійвна - к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування Східноукраїнського національного університету ім. В.Даля, e-mail: marta.manukhina@gmail.com

Рецензент: д.е.н., проф. **Чернявська Є.І.**

Стаття подана 04.12.2017.

УДК 339.5

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ІНТЕГРОВАНОЇ ОЦІНКИ РИЗИКУ ВТРАТИ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ

Мартинова Л.В.

TOOLS OF THE INTEGRATED ASSESSMENT OF RISK OF LOSS OF SOLVENCY OF THE ENTERPRISES OF A GRAINPRODUCT SUBCOMPLEX

Martynova L.

У статті досліджено інтегральні фінансові моделі оцінки ризику втрати платоспроможності підприємств агропромислового сектору економіки. Обґрунтовано доцільність поєднання результатів статичної оцінки ризику втрати платоспроможності підприємства із оцінкою динаміки показників ризику. Запропоновано інструментарій інтегрованої оцінки ризику втрати платоспроможності для підприємств зернопродуктового підкомплексу, що поєднує використання інтегральних фінансових моделей оцінки ризику втрати платоспроможності із методами рейтингової оцінки.

Ключові слова: ризик, платоспроможність, зернопродуктовий підкомплекс, інтегральні фінансові моделі, рейтингова оцінка

Вступ. Особливості виробничо-господарської діяльності на підприємствах зернопродуктового підкомплексу, обумовлені сезонним характером виробництва, впливом численних слабо прогнозованих факторів, в тому числі визначених мінливими природно-кліматичними умовами, на стан і динаміку ринку сировини, створюють ситуацію нестабільності зовнішніх економічних умов діяльності зернопереробних підприємств. Державне регулювання зернопродуктового підкомплексу не повною мірою вирішує визначені проблем. В умовах системної фінансово-економічної кризи в Україні та гострого дефіциту фінансових ресурсів бюджету можливості державної фінансової підтримки зернового підкомплексу значно обмежені. За таких умов фінансування діяльності підприємств зернопереробного сектору агропромислового комплексу є нестабільним. Ці фактори обумовлюють високий ступінь впливу на фінансово-економічний стан підприємств факторів ризику нестачі фінансових ресурсів для забезпечення основної діяльності та виконання зобов'язань підприємства.

Постановка проблеми. Окреслені проблеми визначають пріоритетний характер заходів, пов'яза-

них із управлінням ризиком втрати платоспроможності на підприємствах зернопродуктового підкомплексу. В системі антиризикового управління з метою нейтралізації ситуації ризику, обумовленої впливом факторів невизначеності, ключову роль відіграє формування адекватної системи інформаційно-аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень. В цьому аспекті актуальним науковим завданням є формування адекватного сучасним економічним умовам та особливостям функціонування агропромислового сектору господарювання аналітичного інструментарію забезпечення системи управління ризиком втрати платоспроможності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем ідентифікації стану неплатоспроможності підприємств присвячені численні дослідження науковців в сфері антикризового менеджменту, серед яких: Е. Альтман, В.В. Ковальова, О.О. Терещенко, О.В. Бородинка, В.Т. Смирнова, Л.А. Лігоненко, І.А. Жулега, Є.В. Мних, П. Саблук, А. Чупіс, У. Шарп та інші. Питання оцінки та аналізу платоспроможності підприємств розглядаються в межах наукових досліджень, присвячених проблемам діагностики економічної кризи на підприємстві та фінансової санації підприємства. Однак, не зважаючи на широкі наукові дослідження проблем діагностики платоспроможності підприємств, проблема формування інструментарію ідентифікації ризику втрати платоспроможності для агропромислового підприємства в умовах сучасних трансформацій економічної системи не є остаточно вирішеною. Відсутні цілісні дослідження, присвячені формуванню єдиного наукового підходу до аналітичного забезпечення ідентифікації ризиків втрати платоспроможності в межах антиризикового управління для підприємств зернопродуктового підкомплексу АПК.

Мета статті. Метою представленого дослідження є вибір ефективних інструментів ідентифі-

кації ризику втрати платоспроможності підприємств агропромислового комплексу як базового елементу системи управління економічними ризиками підприємства на прикладі суб'єктів господарювання зернопродуктового підкомплексу АПК.

Результати досліджень. Під антиризиковим управлінням в межах представленого дослідження розуміється комплекс заходів щодо виявлення, всебічного оцінювання та мінімізації ризиків економічної діяльності підприємства. При цьому, на наш погляд, ключовими стадіями є виявлення (ідентифікація) та оцінювання ризиків. Саме від правильного виявлення та оцінки ризиків залежить своєчасність та адекватність управлінських впливів, спрямованих на мінімізацію ризиків. Слід визначити, що виникнення ситуації ризику пов'язано із нестачею інформації щодо розвитку окремих сфер діяльності підприємства, вірогідного характеру результатів здійснення окремих операцій, можливістю несприятливого ісходу реалізації комерційного проекту. Адекватне існуючим фінансово-господарським умовам інформаційно-аналітичне забезпечення управління ризиками забезпечує зменшення невизначеності в процесі здійснення господарських операцій та мінімізацію негативного впливу факторів ризику на результати діяльності підприємства.

Як вказує І.А. Бланк, однією з базових концепцій фінансового ризик-менеджменту є характеристика співвідношення рівня дохідності та ризику, відповідно до якого рівень дохідності фінансових операцій за інших рівних умов завжди супроводжується підвищенням рівня ризику та навпаки [1, с. 103]. Таке співвідношення є характерним не тільки для фінансової сфери, а й для інших сфер господарювання. Відповідно до цього положення формування ризиків в діяльності підприємства є невід'ємним елементом господарської діяльності, а рівень прийнятності ризиків виражає політику підприємства в сфері управління ризиками фінансово-господарської діяльності.

Недостатня увага до управління ризиками на підприємстві, відсутність системи ранньої діагностики ризиків економічної діяльності та комплексної системи попередження кризових явищ в діяльності підприємства обумовлює виникнення кризового стану суб'єкта господарювання.

Для діагностики кризової ситуації на підприємстві використовуються: традиційні методи аналізу фінансово-економічного стану підприємства, інтегральні показники і моделі оцінки платоспроможності, нормативно-закріплені методики оцінки платоспроможності підприємства [2, с. 137].

Отже, показники фінансово-економічного стану підприємства поряд із іншими інструментами виступають в якості індикаторів, що характеризують рівень економічної безпеки підприємства та ступінь впливу факторів ризику на фінансово-господарську діяльність підприємства, зокрема, рівень його платоспроможності.

Характеризуючи існуючий інструментарій оцінювання ризиків втрати платоспроможності підприємств слід визначити, що в науковій літературі велика увага приділяється аналізу фінансових коефіцієнтів та інших фінансових аналітичних інструментів, оскільки саме вони є основою для визнання підприємства неплатоспроможним (тобто банкрутом).

Враховуючи багатосторонність фінансових процесів, яка не завжди відображається в коефіцієнтах платоспроможності, відмінності в рівнях їх нормативних оцінок та складності, що виникають в зв'язку із цим в загальній оцінці стану підприємства, багато аналітиків рекомендують здійснювати інтегральну або комплексну оцінку фінансового стану підприємства на основі одного критерію. В якості такого критерію використовується мала вірогідність банкрутства підприємства [3, с. 135].

На наш погляд, найбільш репрезентативними інтегральними моделями оцінки ризику виникнення стану неплатоспроможності підприємств є такі: двофакторна та п'ятифакторна моделі Альтмана, модель Таффлера, модель Ліса, модель Бівера, модель О.О. Терещенка та чотирьохфакторна R-модель, загальна характеристика яких наведена в табл. 1.

Проведемо дослідження використання визначених моделей для діагностики ризику виникнення стану неплатоспроможності на прикладі таких підприємств зернопродуктового підкомплексу: ПрАТ «Агротон», ПАТ «Старобільський елеватор» та ТОВ «КХП «Айдар-Борошно».

Загальні результати оцінки ризику втрати платоспроможності на прикладі підприємств зернопродуктового підкомплексу Луганської області ПрАТ «Агротон», ПАТ «Старобільський елеватор» та ТОВ «КХП «Айдар-Борошно» із використанням інтегральних фінансових моделей (двофакторної та п'ятифакторної моделей Альтмана, моделі Таффлера, Іркутської моделі (4-х факторної R-моделі), моделі Ліса, моделі О.О. Терещенка) та оцінку динаміки показників протягом періоду з 2014 по 2016 рр. наведено в табл. 2.

Характеризуючи представлені моделі, слід зазначити, що моделі Альтмана, Таффлера та Ліса розроблені для умов розвиненої ринкової економіки, в свою чергу, Іркутська модель та модель О.О. Терещенка більшою мірою враховують особливості транзитивної економіки України. В цілому, представлені моделі надають близькі за інтерпретацією результати.

Аналіз представлених моделей дозволив зробити висновки про недостатньо високу чутливість моделей. Так, двофакторна модель Альтмана, модель Таффлера та модель Ліса мають лише два значення - негативне та позитивне. Модель О.О. Терещенка має три значення, 5-ти факторна модель Альтмана – 4 значення та найбільш чутливою виявилася Іркутська модель (4-х факторна R-модель), яка має 5 значень.

Таблиця 1

Характеристика інтегрованих фінансових моделей оцінки ризику втрати платоспроможності підприємства

№	Модель	Порядок розрахунку	Інтерпретація результатів розрахунку
1	Двохфакторна модель Альтмана [4]	$Z = -0,3877 - 1,0736x_1 + 0,0579x_2$, де x_1 – коефіцієнт поточної ліквідності (покриття); x_2 – коефіцієнт концентрації позикового капіталу (капіталізації).	для підприємств, у яких $Z = 0$, вірогідність втрати платоспроможності складає 50%, Якщо $Z < 0$, то вірогідність втрати платоспроможності менше 50% та далі зменшується за мірою зменшення Z . Якщо $Z > 0$, то вірогідність банкрутства більше 50% й збільшується із збільшенням показника Z [5, с. 158]
2	П'ятифакторна модель Альтмана [5, с. 159]	$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 0,99X_5$, де X_1 – оборотний капітал / сума активів; X_2 – нерозподілений прибуток / сума активів; X_3 – операційний прибуток / сума активів; X_4 – ринкова вартість акцій / сума заборгованості; X_5 – виручка / сума активів.	якщо $Z < 1,8$, вірогідність втрати платоспроможності дуже висока; якщо $Z = 1,81-2,7$ – вірогідність втрати платоспроможності висока; якщо $Z = 2,71-2,99$ – втрата платоспроможності можлива; якщо $Z = 3$, вірогідність втрати платоспроможності дуже низька [5, с. 159]
3	Модель Таффлера	$Z = 0,53x_1 + 0,13x_2 + 0,18x_3 + 0,16x_4$, де X_1 – операційний прибуток / короткострокові зобов'язання; X_2 – оборотні активи / загальна сума зобов'язань; X_3 – короткострокові зобов'язання / сума активів; X_4 – виторг / сума активів.	якщо величина Z -рахунку більше 0,3, це свідчить, що підприємство має позитивні довгострокові перспективи, а якщо менше 0,2, втрата платоспроможності є більш ніж вірогідною [5, с. 160]
4	Чотирифакторна R-модель (Іркутська модель) [6, с. 73]	$R = 8,38x_1 + x_2 + 0,054x_3 + 0,63x_4$, де X_1 – оборотний капітал / активи; X_2 – чистий прибуток / власний капітал; X_3 – виторг від реалізації / активи; X_4 – чистий прибуток / інтегральні затрати	Ступінь ризику втрати платоспроможності при наступних значеннях R : $R < 0$ – максимальний; $R = 0 - 0,18$ – високий; $R = 0,18 - 0,32$ – середній; $R = 0,32 - 0,42$ – низький; $R > 0,42$ – мінімальний
5	Модель Ліса	$Z = 0,063x_1 + 0,092x_2 + 0,057x_3 + 0,001x_4$, де X_1 – обіговий капітал / сума активів; X_2 – прибуток від реалізації / сума активів; X_3 – нерозподілений прибуток / сума активів; X_4 – власний капітал / позиковий капітал.	якщо $Z < 0,037$ – вірогідність банкрутства є високою, а якщо $Z > 0,037$ – вірогідність банкрутства мала.
6	Модель О.О. Терещенка	$Z_{\text{ТЕР}} = 1,5X_1 + 0,08X_2 + 10X_3 + 5X_4 + 0,3X_5 + 0,1X_6$, де X_1 – відношення грошових надходжень до зобов'язань, X_2 – відношення валюти балансу до зобов'язань, X_3 – відношення чистого прибутку до середньорічної суми активів, X_4 – відношення прибутку до виручки, X_5 – відношення виробничих запасів до виручки, X_6 – відношення виручки до основного капіталу.	якщо $Z_{\text{ТЕР}} > 2$ – втрата платоспроможності підприємству не загрожує, за умов $1 < Z_{\text{ТЕР}} < 2$ – фінансова стійкість підприємства порушена, у випадку $0 < Z_{\text{ТЕР}} < 1$ – існує загроза втрати платоспроможності [7]

Суттєвою вадою представлених моделей є відсутність критеріїв оцінювання динаміки зміни показників з часом. Тому, з метою удосконалення інструментарію оцінки ризику втрати платоспроможності підприємств зернопродуктового підкомплексу пропонуємо ввести в систему оцінки ризиків критерії оцінювання динаміки їх зміни.

Наприклад, якщо за нормативною інтерпретацією показників оцінки ризику втрати платоспроможності підприємства позитивним вважається значення яке прагне до мінімального значення, то динаміка зниження цього показника оцінки ризику

втрати платоспроможності в аналізованому періоді вважається позитивною.

Відповідно за цих умов збільшення показника оцінки ризику втрати платоспроможності вважається негативною динамікою. У випадку, якщо позитивним вважається значення, яке прагне до максимізації показника оцінки ризику втрати платоспроможності підприємства, позитивна оцінка динаміки надається за умов збільшення показника в аналізованому періоді, а негативна оцінка динаміки зміни показника оцінки ризику втрати платоспроможності надається у випадку зменшення показника.

Таблиця 2

Результати оцінки ризику втрати платоспроможності підприємств зернопродуктового підкомплексу аналізованих підприємств на основі використання моделей Альтмана, Таффлера, Ліса, Терещенка та 4-х факторної R-моделі

Роки	Інтегральні фінансові моделі оцінки ризику втрати платоспроможності					
	2-х факторна Альтмана	5-ти факторна Альтмана	Таффлера	Ліса	О.О. Терещенка	4-х факторна R-модель
ПрАТ «Агротон»						
2014	-1,5266	1,3	0,5854	0,0561	6,8177	3,7957
2015	-1,2036	3,0138	0,5595	0,0497	6,8603	3,3506
2016	-1,6659	5,0410	0,8014	0,0685	14,4309	4,9892
2015-2014	0,3230	1,7138	-0,0259	-0,0064	0,0426	-0,4451
2016-2015	-0,4623	2,0272	0,2419	0,0188	7,5706	1,6386
2016-2014	-0,1393	3,7410	0,2160	0,0124	7,6132	1,1935
ПАТ «Старобільський елеватор»						
2014	-1,3399	0,62	0,2438	0,0187	6,0536	0,2368
2015	-1,6049	2,5735	0,3717	0,0305	4,4098	1,9564
2016	-1,8330	3,3129	0,4284	0,0868	7,0113	1,9692
2015-2014	-0,2650	1,9535	0,1279	0,0118	-1,6438	1,7196
2016-2015	-0,2281	0,7394	0,0567	0,0563	2,6015	0,0128
2016-2014	-0,4931	2,6929	0,1846	0,0681	0,9577	1,7324
ТОВ «КХП «Айдар-Борошно»						
2014	-1,6910	6,3452	1,0681	0,0591	13,25	6,5864
2015	-1,6641	2,59	0,5937	0,0647	4,6239	2,1116
2016	-3,7644	4,1084	0,6462	0,0721	10,6672	5,1066
2015-2014	0,0269	-3,7552	-0,4744	0,0056	-8,6261	-4,4748
2016-2015	-2,1003	1,5184	0,0525	0,0074	6,0433	2,9950
2016-2014	-2,0734	-2,2368	-0,4219	0,0130	-2,5828	-1,4798

Таблиця 3

Інтерпретація та бальна оцінка результатів статичної оцінки та оцінки динаміки показників, отриманих в результаті розрахунку інтегральних моделей оцінки ризику втрати платоспроможності підприємств

Моделі	Інтерпретація результатів статичної оцінки		Оцінка динаміки	
	Область значень	Інтерпретація / бали	Характер змін	Інтерпретація / бали
1	2	3	4	5
2-х факторна модель Альтмана	$Z < 0$	Вірогідність банкрутства $< 50\%$ / 56	$\downarrow Z$	Позитивна динаміка (+) / 16
	$Z > 0$	Вірогідність банкрутства $> 50\%$ / 106	$\uparrow Z$	Негативна динаміка (-) / 26
5-ти факторна модель Альтмана	$Z < 1,8$	Вірогідність банкрутства дуже висока / 106	$\downarrow Z$	Негативна динаміка (-) / 26
	$Z = 1,81-2,7$	Вірогідність банкрутства висока / 7,56		
	$Z = 2,71-2,99$	Банкрутство можливе / 56	$\uparrow Z$	Позитивна динаміка (+) / 16
	$Z \geq 3$	Вірогідність банкрутства низька / 2,56		
Модель Таффлера	$Z > 0,3$	Позитивні перспективи розвитку / 3,36	$\downarrow Z$	Негативна динаміка (-) / 26
	$Z = 0,2-0,3$	Нейтральна позиція / 6,66	$\uparrow Z$	Позитивна динаміка (+) / 16
	$Z < 0,2$	Банкрутство є вірогідним / 106		
Модель Ліса	$Z < 0,037$	Вірогідність банкрутства висока / 106	$\downarrow Z$	Негативна динаміка (-) / 26
	$Z > 0,037$	Вірогідність банкрутства мала / 56	$\uparrow Z$	Позитивна динаміка (+) / 16
Модель О.О. Терещенко	$Z_{\text{ТЕР}} > 2$	Банкрутство не загрожує / 3,36	$\uparrow Z_{\text{ТЕР}}$	Позитивна динаміка (+) / 16
	$1 < Z_{\text{ТЕР}} < 2$	Фінансову стійкість порушено / 6,66	$\downarrow Z_{\text{ТЕР}}$	Негативна динаміка (-) / 26
	$0 < Z_{\text{ТЕР}} < 1$	Існує загроза банкрутства / 106		
4-х факторна R-модель	$R < 0$	Максимальний ступінь ризику банкрутства / 106	$\uparrow R$	Позитивна динаміка (+) / 16
	$R = 0 - 0,18$	Високий ступінь ризику банкрутства / 86		
	$R = 0,18 - 0,32$	Середній ступінь ризику банкрутства / 66	$\downarrow R$	Негативна динаміка (-) / 26
	$R = 0,32 - 0,42$	Низький ступінь ризику банкрутства / 46		
	$R > 0,42$	Мінімальний ступінь ризику банкрутства / 26		

Оцінку показників, отриманих в результаті розрахунку інтегральних моделей оцінки ризику втрати платоспроможності на підприємствах зернопродуктового підкомплексу, на наш погляд, доцільно здійснювати у площинах інтерпретації статичних показників шляхом зіставлення їх із нормативними даними та у динаміці їх зміни за аналізований період. При цьому, оцінка динаміки показників здійснюється шляхом визначення характеру зміни по відношенню до нормативних показників.

На наш погляд, передумовою отримання більш узагальненого показника оцінки ризику втрати платоспроможності аналізованих підприємств може стати використання методу рейтингової оцінки в поєднанні із інтегральними фінансовими моделями оцінки ризику втрати платоспроможності підприємства.

Вихідною передумовою застосування методу рейтингової оцінки в межах представленого дослідження є інтерпретація та ранжування значень показників інтегральних фінансових моделей оцінки ризику втрати платоспроможності (здійснені експертним шляхом). При цьому ранжування здійснюється за результатами статичної оцінки та на основі оцінки динаміки показників. Рейтингову оцінку показників, що характеризують результати статичної оцінки, пропонуємо здійснювати в межах десятибальної шкали з розбиттям шкали у відповідності до кількості можливих варіантів інтерпретації показника, а рейтингову оцінку динаміки пропонуємо здійснювати за двоохальною шкалою.

Нормативна інтерпретація та бальна оцінка результатів статичної оцінки та оцінки динаміки показників ризику втрати платоспроможності для підприємств зернопродуктового підкомплексу наведені в табл. 3.

Таким чином, в табл. 3 запропоновано удосконалення інструментарію оцінки ризику втрати платоспроможності підприємств зернопродуктового підкомплексу на основі застосування інтегральних моделей із введенням критерію оцінки динаміки зміни показників та із застосуванням методу рейтингової оцінки для формування узагальнюючого інтегрального показника оцінки ризику втрати платоспроможності підприємства.

Інтегрована рейтингова оцінка ризику втрати платоспроможності здійснюється шляхом складання результатів бальної оцінки статичних показників та результатів бальної оцінки характеру їх динаміки за всіма наведеними вище моделями.

Результати інтегральної рейтингової оцінки ризику втрати платоспроможності підприємств зернопродуктового підкомплексу АПК Луганської області: ПрАТ «Агротон», ПАТ «Старобільський елеватор» та ТОВ «КХП «Айдар-Борошно» за період з 2014 по 2016 рр., наведено в табл. 4. При цьому рейтингову оцінку динаміки показників здійснено за даними табл. 2 шляхом порівняння показників за трьома періодами: 2014-2015 рр., 2015-2016 рр. та 2014-2016 рр.

Таблиця 4

Результати інтегрованої рейтингової оцінки ризику втрати платоспроможності підприємств зернопродуктового підкомплексу АПК Луганської області: ПрАТ «Агротон», ПАТ «Старобільський елеватор» та ТОВ «КХП «Айдар-Борошно» за період з 2014 по 2016 рр.

№	Модель	Бальна оцінка результатів статичної оцінки показника			Бальна оцінка динаміки показника			Сума балів
		2014	2015	2016	2015 - 2014	2016 - 2015	2016 - 2014	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
ПрАТ «Агротон»								
1	2-х факторна модель Альтмана	5	5	5	2	1	1	19
2	5-ти факторна модель Альтмана	10	2,5	2,5	1	1	1	18
3	Модель Таффлера	3,3	3,3	3,3	2	1	1	13,9
4	Модель Ліса	5	5	5	2	1	1	19
5	Модель О.О. Терещенко	3,3	3,3	3,3	1	1	1	12,9
6	4-х факторна R-модель	2	2	2	2	1	1	10
	Інтегрований показник	28,6	21,1	21,1	10	6	6	92,8
ПАТ «Старобільський елеватор»								
1	2-х факторна модель Альтмана	5	5	5	1	1	1	18
2	5-ти факторна модель Альтмана	10	7,5	2,5	1	1	1	23
3	Модель Таффлера	6,6	3,3	3,3	1	1	1	16,2
4	Модель Ліса	10	10	5	1	1	1	28
5	Модель О.О. Терещенко	3,3	3,3	3,3	2	1	1	13,9
6	4-х факторна R-модель	6	2	2	1	1	1	13
	Інтегрований показник	40,9	31,1	21,1	7	6	6	112,1
ТОВ «КХП «Айдар-Борошно»								
1	2-х факторна модель Альтмана	5	5	5	2	1	1	19
2	5-ти факторна модель Альтмана	2,5	7,5	2,5	2	1	2	17,5
3	Модель Таффлера	3,3	3,3	3,3	2	1	2	14,9
4	Модель Ліса	5	5	5	1	1	1	18
5	Модель О.О. Терещенко	3,3	3,3	3,3	2	1	2	14,9
6	4-х факторна R-модель	2	2	2	2	1	2	11
	Інтегрований показник	21,1	26,1	21,1	11	6	10	95,3

В цілому, оцінка динаміки показників оцінки ризику втрати платоспроможності підприємств зернопродуктового підкомплексу Луганської області (ПрАТ «Агротон», ПАТ «Старобільський елеватор» та ТОВ «КХП «Айдар-Борошно») за період з 2014 по 2016 рік дозволяє зробити наступні висновки: для ПрАТ «Агротон» та ПАТ «Старобільський елеватор» виявлено позитивну динаміку за всіма показниками, а для ТОВ «КХП «Айдар-Борошно» позитивну динаміку показників оцінки ризику втрати платоспроможності виявлено лише за 2-х факторною моделлю Альтмана, Ліса, О.О. Терещенка, за іншими моделями динаміка зміни показників є негативною.

Інтерпретацію результатів інтегрованої рейтингової оцінки ризику втрати платоспроможності підприємства зернопродуктового підкомплексу, на наш погляд, доцільно здійснювати за наступною шкалою (табл. 5).

Таблиця 5

Інтерпретація результатів інтегрованої рейтингової оцінки ризику втрати платоспроможності підприємства зернопродуктового підкомплексу

Рівень ризику втрати платоспроможності	Інтервал значень показника
Дуже високий	189,06 - 216
Високий	162,12 - 189,06
Середній	135,18 - 162,12
Низький	108,24 - 135,18
Дуже низький	81,3 - 108,24

Таким чином, відповідно до отриманих в таблиці 4 результатів розрахунку інтегрованої рейтингової оцінки ризику втрати платоспроможності та інтерпретації отриманих результатів відповідно до таблиці 5 можемо зробити наступні висновки:

1) результати розрахунку інтегрованого показника ризику втрати платоспроможності для підприємства ПрАТ «Агротон» у значенні 92,8 свідчить, що для даного підприємства ризик втрати платоспроможності є дуже низьким;

2) для підприємства ПАТ «Старобільський елеватор» значення інтегрованого показника втрати платоспроможності дорівнює 112,1, що відповідає низькому рівню ризику втрати платоспроможності;

3) значення інтегрованого показника втрати платоспроможності для підприємства ТОВ «КХП «Айдар-Борошно» дорівнює 95,3, що свідчить про дуже низький рівень ризику втрати платоспроможності.

Висновок. В ході проведеного дослідження зроблено інструментарій інтегрованої рейтингової оцінки ризику втрати платоспроможності для підприємств зернопродуктового підкомплексу на основі використання результатів статичної оцінки показників та оцінки динаміки їх зміни протягом аналізованого періоду.

Перевагою запропонованого інструментарію є поєднання аналітичних можливостей інтегрованих фінансових моделей оцінки ризику втрати платоспроможності підприємства зернопродуктового під-

комплексу та методу рейтингової бальної оцінки, що дозволяє узагальнити результати оцінки ризику втрати платоспроможності за такими моделями: 2-х факторна модель Альтмана, 5-ти факторна модель Альтмана, модель Таффлера, модель Ліса, модель О.О. Терещенко, 4-х факторна R-модель. Отриманий в результаті застосування запропонованого інструментарію узагальнюючий інтегральний показник значно розширює можливості аналітичного інструментарію управління ризиками та створює передумови для підвищення ефективності управління господарською діяльністю підприємства зернопродуктового підкомплексу.

Л і т е р а т у р а

1. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками: [учеб. курс.] / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2006. – 448 с.
2. Кризис-менеджмент: [учеб. пособ.] / Под ред. проф. А.М. Букреева и проф. В.Н. Гончарова. – Новочеркасск: ЮРГТУ (НПИ), 2012. – 400 с.
3. Антикризисное управление: [учеб. пособ.] / Под ред. проф. А.М. Букреева и проф. В.Н. Гончарова. – Луганск: Элтон-2, 2012. – 416 с.
4. Федотова М.А. Как оценить финансовую устойчивость предприятия? / М.А. Федотова // Финансы. – 1995. - №6. – с. 25-27.
5. Сарбаш Л.Д. Оценка методов диагностики банкротства предприятий в условиях финансового кризиса / Л.Д. Сарбаш // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ, 2010. - №3(23). – с. 70-74.
6. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2000. – 412 с.

Refereses

1. Blank I.A. Upravleniye finansovymi riskami: [ucheb. kurs.] / I.A. Blank. – K.: Nika-Tsentr, 2006. – 448 s.
2. Krizis-menedzhment: [ucheb. posob.] / Pod red. prof. A.M. Bukreyeva i prof. V.N. Goncharova. – Novocherkassk: YuRGU (NPI), 2012. – 400 s.
3. Antikrizisnoye upravleniye: [ucheb. posob.] / Pod red. prof. A.M. Bukreyeva i prof. V.N. Goncharova. – Lugansk: Elton-2, 2012. – 416 s.
4. Fedotova M.A. Kak otsenit finansovuyu ustoychivost predpriyatiya? / M.A. Fedotova // Finansy. – 1995. №6. – s. 25-27.
5. Fedotova M.A. Kak otsenit finansovuyu ustoychivost predpriyatiya? / M.A. Fedotova // Finansy. – 1995. №6. – s. 25-27.
6. Sarbash L.D. Otsenka metodov diagnostiki bankrotstva predpriyatiy v usloviyakh finansovogo krizisa / L.D. Sarbash // Visnyk Kryvorizkoho ekonomichnoho instytutu KNEU, 2010. - №3(23). – s. 70-74.
7. Tereshchenko O.O. Finansova sanatsiia ta bankrutstvo pidpriemstv / O.O. Tereshchenko. – K.: KNEU, 2000. – 412 s.

Мартинова Л.В. Інструментарій інтегрованої оцінки ризику втрати платоспроможності підприємств зернопродуктового підкомплексу

В статті досліджено інтегральні фінансові моделі оцінки ризику втрати платоспроможності підприємств зернопродуктового підкомплексу економіки.

Обоснована целесообразность объединения результатов статической оценки риска потери платежеспособности предприятия с оценкой динамики показателей риска. Предложен инструментарий интегрированной оценки риска потери платежеспособности для предприятий зернопродуктового подкомплекса, который объединяет использование интегральных финансовых моделей оценки риска потери платежеспособности с методами рейтинговой оценки.

Ключевые слова: риск, платежеспособность, зернопродуктовый подкомплекс, интегральные финансовые модели, рейтинговая оценка.

Martynova L.V. Tools of the integrated assessment of risk of loss of solvency of the enterprises of a grainproduct subcomplex

In article integral financial models of assessment of risk of loss of solvency of the enterprises of a grainproduct subcomplex of economy are investigated.

In scientific research the expediency of combination of results of static assessment of risk of loss of solvency of the enterprise with assessment of dynamics of indexes of risk is proved.

By results of a research tools of the integrated assessment of risk of loss of solvency for the enterprises of a grainproduct subcomplex are offered. This of tools unites use of integral financial models of assessment of risk of loss of solvency with methods of rating assessment.

Keywords: risk, solvency, grainproduct subcomplex, integral financial models, rating assessment.

Мартінова Л.В. – старший викладач кафедри господарського права Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, e-mail: mar-sofi@ukr.net

Рецензент: д.е.н., проф. **Костирко Л.А.**

Стаття подана 07.12.2017.

УДК 338.24

НЕОБХІДНІСТЬ УДОСКОНАЛЕННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ РОЗВИТКУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОЇ САМОЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ І РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Моргачов І.В.

THE NECESSITY OF IMPROVING INFRASTRUCTURE OF THE HIGH- TECHNOLOGICAL MIGRITY OF THE POPULATION AT NATIONAL AND REGIONAL LEVEL

Morhachov I.V.

В роботі обґрунтована необхідність удосконалення інфраструктури розвитку високотехнологічної самозайнятості населення на національному і регіональному рівнях. Здійснено аналіз тенденції прихованого безробіття в Україні, причинно-наслідкових зв'язків цього безробіття, та поняття «високотехнологічної самозайнятості». Розглянуто переваги та проблеми України на шляху концентрації високотехнологічних самозайнятих фахівців в країні, необхідність глобальної та регіональної конкуренції за таких осіб. Уточнено сучасні елементи інфраструктури розвитку високотехнологічної самозайнятості населення в Україні.

Ключові слова: високотехнологічна самозайнятість, інфраструктура, безробіття, працевдатне незайняте населення, деіндустріалізація, національне господарство.

Вступ. В умовах кризового стану в промисловості України, зменшення кількості робочих місць на вітчизняних підприємствах та зростання рівня безробіття актуальним питанням виникає самозайнятість працевдатного незайнятого населення як шлях вирішення соціальних протиріч та альтернативного використання важливого чинника виробництва – праці. Відповідна самозайнятість може бути велими різноманітною за видами та корисністю для національного господарства особливо в частині сплати податків. В сучасних умовах науково-цікавим питанням є організація високотехнологічної самозайнятості, а також державна підтримка цього процесу у вигляді удосконалення інфраструктури її розвитку.

Аналіз останніх досліджень за напрямом [1 - 5] дозволяє виявити зростання наукового інтересу до питань самозайнятості населення за умов поступового зменшення робочих місць на промислових підприємствах. Науковці відмічають позитивну роль відповідної самозайнятості в умовах існування безробіття як засобу зняття соціальної напруги та підви-

щення попиту на товари і послуги національних суб'єктів господарювання.

На жаль, дослідження питань удосконалення інфраструктури розвитку високотехнологічної самозайнятості населення на національному і регіональному рівнях з точки зору глобальної та регіональної конкуренції за високотехнологічних самозайнятих фахівців - практично відсутні.

Метою досліджень є обґрунтування необхідності удосконалення інфраструктури розвитку високотехнологічної самозайнятості населення на національному і регіональному рівнях з точки зору посилення глобальної та регіональної конкуренції за високотехнологічних самозайнятих фахівців.

Результати. Згідно офіційних даних статистики [6] динаміка безробіття в Україні мала наступну тенденцію:

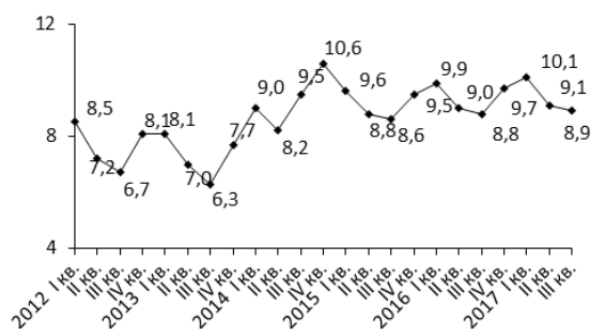


Рис. 1. Рівень безробіття населення віком 15–70 років (у % до економічно активного населення відповідного віку)

Згідно даних рис. 1 протягом останніх років в Україні показник безробіття коливався на рівні близько 8 %, що в порівнянні з іншими країнами є високим значенням. Наприклад, в США цей показник

коливається на рівні 4 %. Однак щодо України ситуація погіршується наявністю прихованого безробіття, тобто осіб, які офіційно не зареєстровані в якості безробітних, але за фактом такими є (рис. 2).

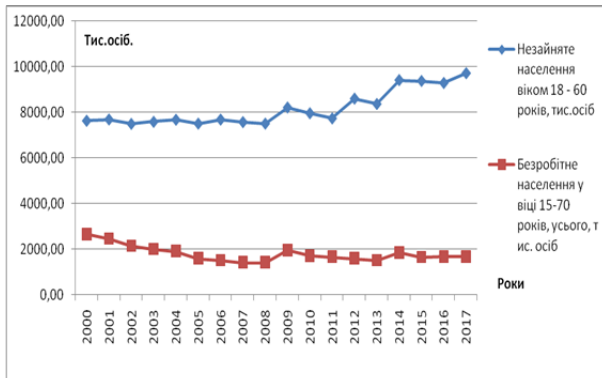


Рис. 2. Динаміка безробітного населення в Україні [6]

За даними рис. 2 кількість незайнятого населення віком від 18 до 60 років в Україні зросла з 7,6 до 9,7 млн. осіб (2000 – 2017 роки) при тому, що загальна кількість осіб цього віку в країні зменшилася з 27,8 млн. у 2000р. до 25,3 млн. у 2017 році.

Однотимчасне зменшення кількості населення досліджуваного віку та збільшення кількості незайнятої її частини стрімко проявилася в останні роки:

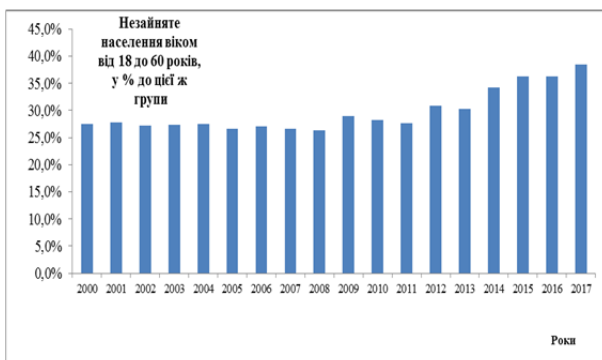


Рис. 3. Динаміка частки незайнятого населення в Україні

Уточнимо, що до складу незайнятого населення віком від 18 до 60 років входять студенти, інваліди, жінки, що знаходяться у декретних відпустках, та інші, які не працюють внаслідок поважних причин. Також до цієї групи входять підприємці, що ухиляються від офіційної реєстрації, фрілансери та інші самозайняті особи, які працюють, але не завжди офіційно. Суттєву частку займають фактично безробітні особи, що офіційно такими не зареєстровані, та не мають можливості використати свої здібності і енергію за різними обставинами, а саме: кількість робочих місць на промислових підприємствах постійно зменшується, що призводить і до зменшення робочих місць в інфраструктурі, яка обслуговує ці підприємства.

Звернути увагу на цю проблему слід тому, що безробіття свідчить про недовикористання важливого чинника виробництва – праці, внаслідок чого національне та регіональне господарство зазнає прямих та непрямих втрат у вигляді несплачених податків, зростання виплати різних видів державної допомоги. Річ вже не йде про загрозу соціальних вибухів та політичних криз.

Для України ситуація погіршується тим, що безробіття стало системною довготерміновою проблемою, яка з часом тільки загострюється. Системність кризового стану з рівнем зайнятості в країні пояснюється програванням України за багатьма сферами економічної діяльності у міжнародному поділу праці при одночасній глобалізації світової економіки та постійними торгівельно-економічними та політичними суперечками з деякими країнами СНД.

Неспроможність оперативної спеціалізації та знаходження «свого місця» в глобальному розподілі праці та гармонійного вистроювання економічних відносин з певними країнами, що були основними торгівельними партнерами – є додатковою причиною кризового стану, результатом якого стає недовикористання національного чинника виробництва – праці в суттєвих масштабах. Вивільнення значних мас працездатного населення є наслідком деіндустріалізації країни.

Поступова деіндустріалізація в Україні призвела і до змін в характері наукових праць вітчизняних вчених: якщо до 2014 року багато наукових робіт, як, наприклад, [7, 8] - були присвячені проблемам розвитку промислових підприємств, то к 2020 року слід очікувати збільшення кількості наукових робіт, що присвячені питанням самозайнятості населення, як, наприклад [1-5].

Аналогічну ситуацію слід прогнозувати і з відповідною інфраструктурою. Якщо в 90-х роках майже в кожному місті країни з кількістю мешканців більше 50 тис. осіб були проектні організації, науково-дослідні інститути та інші види науково-технічних систем, які обслуговували замовлення промислових підприємств. То к 2020 року слід прогнозувати зростання масштабів інфраструктури, яка націлена на обслуговування інтересів самозайнятого населення та його гармонізацію з інтересами держави в частині сплати податків. Крім інертного очікування також є корисним цілеспрямоване створення та удосконалення такої інфраструктури на державному та регіональному рівнях. Деіндустріалізація країни призводить до якісної зміни як зайнятого населення, так і науково-технічних систем: «класичні» науково-дослідні інститути та проектні організації відчувають зниження попиту на свої послуги, в той час як виникає потреба в інфраструктурі розвитку високотехнологічної самозайнятості.

Якщо зростання прихованого безробіття в країні свідчить про наявність і загострення економічної кризи в національному господарстві, то на рівні регіонів цей показник можна використовувати в якості міри їх депресивності порівняно один одного.

Наслідком зростання частки незайнятого працездатного населення в країні є зростання кількості самозайнятого населення, частина якого ухиляється від податків. З іншого боку самозайнятість зменшує соціальну напругу, стимулює внутрішній попит і активізацію ділової активності (в результаті чого зростають податкові надходження), а з іншого – постає проблема контролю за сплатою податків з таких осіб.

Криза також проявляється в міграції населення в інші країни, в результаті чого національне господарство безповоротно втрачає суттєвий чинник виробництва. Якщо самозайнятість без реєстрації в якості суб'єкта підприємницької діяльності можна розглядати в якості тимчасових і часткових втрат національного господарства внаслідок ухилення від сплати податків, то міграцію працездатного населення – в якості більш суттєвих втрат, оскільки національне господарство втрачає їх в якості споживачів товарів і послуг вітчизняних підприємств. Самозайнятість навіть за умов ухилення від сплати податків є «меншим злом» в порівнянні з відтоком працездатного населення за кордон.

В таких умовах сприяння самозайнятості населення має бути державною політикою на національному і регіональному рівнях. Уточнимо, що така політика в Україні є, в тому числі вона оформлена законодавчо, див. [9]. Ми спробуємо конкретизувати напрями її удосконалення і торкнутися питання не тільки сприяння самозайнятості працездатного населення країни, а і залучення високотехнологічних самозайнятих фахівців із-за кордону. Розглядаючи інфраструктуру підтримки самозайнятості населення слід відмітити, що в Україні є міські та обласні центри зайнятості, які різним чином сприяють знаходженню безробітними свого місця на ринку праці. Однак в сучасних умовах відповідна інфраструктура має не тільки допомагати людині знайти напрям використання своєї праці, наприклад, займатися традиційними народними промислами, але й зробити самозайнятість високотехнологічною з використанням сучасних інформаційних технологій та засобів роботи з Інтернет.

Нажалу, у Вікіпедії відсутнє визначення терміну «високотехнологічна самозайнятість», тому ми спробуємо уточнити це поняття. Згідно [10] «З економічної точки зору, самозайнятість (в англомовній економічній науці — «Self-employment») є однією з форм трудової зайнятості, що передбачає самостійну організацію власної трудової діяльності, самостійне розпорядження вигодами від цієї діяльності та несення всіх пов'язаних із нею ризиків».

Високотехнологічна самозайнятість передбачає використання сучасних технологій, які дозволяють отримувати особі дохід, достатній для оплати продуктів, комунальних послуг, одягу, здійснення накопичень, формування попиту на інші товари та послуги. Нас цікавлять такі особи з точки зору їх корисності для національного господарства в частині формування попиту на товари і послуги національних

суб'єктів господарювання. До того ж, такі особи можуть відносно вільно переміщуватися регіонами та країнами з метою вибору місця постійного проживання. При цьому вони здатні оплачувати такі переміщення та разом із собою переміщувати своє високотехнологічне робоче місце.

Високотехнологічна самозайнятість сприяє науково-технічному прогресу в регіоні. Наприклад, такі особи користуються послугами провайдерів Інтернет та фінансових установ, які, отримуючи додаткові кошти, удосконалюють свої послуги.

В якості результату високотехнологічної самозайнятості нами розглядається дохід в грошовому вимірі на рівні, що не обов'язково має бути значно вище середньостатистичного в регіоні. Самозайнятість є альтернативою роботи за наймом де умови праці можуть бути пов'язані з ризиком та (або) незручним графіком, несприятливим психологічним кліматом та (або) іншими несприятливими умовами праці. В той час, як в основному за умов самозайнятості такі несприятливі умови відсутні. Згідно ринкових умов господарювання роботодавці мають доплачувати за несприятливі умови праці, тому на таких підприємствах рівень заробітної плати може перевищувати середньостатистичний поріг. Саме тому дохід високотехнологічної самозайнятої особи навіть за умов використання сучасних технологій може бути на середньостатистичному рівні, оскільки вони свідомо відмовляються від несприятливих умов праці, за які на інших підприємствах передбачена доплата.

Повертаючи до основної проблеми системної кризи щодо спеціалізації країни у міжнародному розподілу праці слід виявити конкурентні переваги України, і особливо ті, які дозволять не тільки сприяти самозайнятості серед працездатних безробітних осіб в країні, але й приїзду в країну вже самозайнятих високотехнологічних фахівців з інших країн. В більшості випадків такі фахівці, які не прив'язані до певної території, працюють за допомогою мережі Інтернет. За певними перевагами саме Україна може стати для них привабливим місцем проживання.

В переліку даних переваг України можна визначити наступні:

- клімат (більш м'який в порівнянні з північними областями Росії);
- вартість проживання: ціни на продукти харчування, ціни на житло, комунальні послуги (є меншою в порівнянні з рядом країн СНД);
- наявність щільної мережі доступу до Інтернет;
- відсутність мовних бар'єрів для осіб з країн СНГ;
- наявність фінансової інфраструктури (банки, платіжні системи, біржі).

Наявність в Україні об'єктивних переваг в глобальній конкуренції в міжнародному поділі праці та тенденція зниження кількості робочих місць на промислових підприємствах в країні зумовлює необхідність використання державою цих переваг з метою

створення, залучення та концентрації високотехнологічних самозайнятих фахівців в її регіонах.

Для того, щоб бути науково-об'єктивним слід виділити і сучасні проблеми на шляху залучення високотехнологічних самозайнятих фахівців з інших країн. Такими недоліками в Україні є:

- проблеми використання платіжної системи Web-money внаслідок певних обмежень з боку НБУ;
- припинення діяльності в країні ряду зарубіжних банків, що знижує конкуренцію фінансових послуг і установ та можливості вибору банків з боку клієнтів;
- проблематичність в'їзду громадян окремих країн СНД, особливо чоловіків призовного віку.

Нажаль, діюча сьогодні інфраструктура підтримки самозайнятості населення, наприклад, міські центри зайнятості, не в стані вирішити наведені проблеми, але може покращити інші умови. Сучасні економічні реалії зумовлюють глобальну і регіональну конкуренцію не тільки за робочі місця, кількість яких в світі може навіть зменшуватися, але і за самозайнятих високотехнологічних фахівців. В такій конкуренції міські і обласні центри зайнятості не повній мірі є «профільною інфраструктурою» оскільки займаються допомогою в працевлаштуванні незайнятому населенню.

Внаслідок кризи перевиробництва та зростання продуктивності праці в індустріально розвинених країнах, використання інноваційних технологій - кількість робочих місць взагалі в світі може знижуватися, оскільки зменшується попит на малокваліфіковану працю. В той час, як зростає кількість осіб, які самостійно працюють без прив'язки до певного місця в ІТ-сфері, фінансах, науці, електронній торгівлі, сфері розваг тощо. Такими особами є програмісти, трейдери, фахівці реклами, логістики, електронних продаж, копірайтери, блогери, кореспонденти, науковці тощо. Вони є самозайнятими високотехнологічними фахівцями, які працюють з використанням мережі Інтернет за принципом віддаленого доступу. Вони можуть проживати там де зручніше або дешевше, тоді як їх замовники знаходяться на значній відстані, в тому числі в іншій країні.

Сьогодні країнам і їх регіонам конкурувати вже необхідно не тільки за створення робочих місць внаслідок формування виробничих потужностей (їх територіальне розміщення в країні) та їх завантаження, але і за самозайнятих високотехнологічних фахівців. Інфраструктура та окремі державні або регіональні програми, які би були націлені на залучення таких осіб із-за кордону, в Україні знаходяться ще на стадії формування.

На сучасному етапі в Україні до важливих елементів інфраструктури підтримки саме високотехнологічної самозайнятості можна віднести не стільки центри сприяння зайнятості населення, скільки вищі навчальні заклади. Саме в останніх може здійснюватися якісна підготовка здобувачів вищої освіти

використовувати сучасні технології самозайнятості. Можливим є впровадження навчальної дисципліни: «Основи високотехнологічної самозайнятості», а в подальшому – якісне професійне поглиблення цього напрямку включаючи формування окремої спеціальності. Залучення студентів із-за кордону до таких вузів може сприяти притоку і концентрації високотехнологічних самозайнятих осіб в Україні (її окремих регіонах).

Висновки. Доведено тенденцію зростання кількості та частки незайнятого працездатного населення в Україні, а також необхідність удосконалення інфраструктури розвитку високотехнологічної самозайнятості населення на національному і регіональному рівнях з урахуванням глобальної конкуренції за високотехнологічних самозайнятих фахівців.

В результаті проведених досліджень уточнено наявність як позитивних об'єктивних переваг України так і проблем в процесі концентрації в країні таких фахівців. Конкретизовано характерні особливості високотехнологічної самозайнятості.

Збільшення кількості високотехнологічних самозайнятих фахівців є глобальною світовою тенденцією, що не залежить від економічних криз в Україні.

В якості важливих елементів інфраструктури розвитку високотехнологічної самозайнятості в Україні на сучасному етапі визначені вищі навчальні заклади, хоча в цілому відповідна інфраструктура в країні ще знаходиться на стадії формування.

Перспективою подальших досліджень за напрямом є розробка організаційно-економічних механізмів розвитку високотехнологічної самозайнятості в країні та її регіонах.

Л і т е р а т у р а

1. Варга Н.І. Самозайнятість населення як форма соціально-економічної адаптації: регіональний аспект / Н.І. Варга // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2013. – Випуск 28. – С. 25 – 30.
2. Держак Н.О. Територіальні громади як площина формування індивідуальних зростань / Н.О. Держак // Вісник СХУ ім. В. Даля. – 2016. – №3(227) – С. 30-34.
3. Заблудська І.В. Обґрунтування бюджетних витрат для фінансового забезпечення реалізації пілотного проекту з розвитку підприємництва в регіонах України / І.В. Заблудська, М.В. Плетнев, Ю.С. Рогозян // Вісник СХУ ім. В. Даля. – 2016. – №3(227) – С.35-40.
4. Сердюк В. Р., Заюков І. В. Сучасні підходи до професійної підготовки економічно активного населення як складової інноваційного розвитку економіки України: [монографія]. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2007. – 177 с.
5. Міненко В.Л. Співвідношення активних і пасивних методів державного регулювання ринку праці на регіональному рівні / В.Л. Міненко // Актуальні проблеми державного управління. – 2013. – 1(43). – С. 170 – 176.
6. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Гончаров В.Н. Повышение конкурентоспособности предприятия посредством реализации перспективных

организационно-управленческих мероприятий / В.Н. Гончаров, Н.В. Зось-Киор, Н.Н. Кальченко, Н.С. Соколова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. № 6 (Т2.) - С.19-25.

8. Державна науково-технічна політика розвитку проєктних організацій: [монографія] / [В.М. Гончаров, І.В. Моргачов, М.В. Рябоконь / Під загальною редакцією д.е.н., проф. В.М. Гончарова] - Донецьк: СПД Купріянов В.С., 2010 – 212с.
9. Закон України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні». - Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001, N 7, ст.35.
10. Вікіпедія [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki>

References

1. Varha N.I. Samozaunyatist' naselennya yak forma sotsial'no-ekonomichnoyi adaptatsiyi: rehional'nyy aspekt, Naukovyy visnyk Uzhhorods'koho natsional'nogo universytetu, 2013, Vypusk 28, P. 25 – 30.
2. Derzhak N.O. Terytorial'ni hromady yak ploshchyna formuvannya individual'nykh zrostan', Visnyk SNU im V. Dala, 2016, №3(227), P. 30-34.
3. Zablods'ka I.V., Pletnev M.V., Rohozyan U.S. Obgruntuvannya byudzhetnykh vytrat dlya finansovoho zabezpechennya realizatsiyi pilotnoho proektu z rozvytku pidpryyemnytstva v rehionakh Ukrainy, Visnyk SNU im V. Dala, 2016, №3(227), P. 35-40.
4. Serdyuk V. R., Zayukov I. V. Suchasni pidkhody do profesynoyi pidhotovky ekonomichno aktyvnoho naselennya yak skladovoyi innovatsiynoho rozvytku ekonomiky Ukrainy: monohrafiya, Vinnytsya, UNIVERSUM-Vinnytsya, 2007, 177 p.
5. Minenko V.L. Spivvidnoshennya aktyvnykh i pasyvnykh metodiv derzhavnoho rehulyuvannya rynku pratsi na rehional'nomu rivni, Aktual'ni problemy derzhavnoho upravlinnya, 2013, 1(43), P. 170 – 176.
6. Sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrainy, Elektronnyy resurs, Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Goncharov V.N., Zos'-Kior N.V., Kal'chenko N.N., Sokolova N.S. Povysheniye konkurentosposobnosti predpriyatiya posredstvom realizatsii perspektivnykh organizatsionno-upravlencheskikh meropriyatiy, Visnik Khmel'nits'kogo natsional'nogo universitetu, 2009, № 6 (T2.), P.19-25.
8. Goncharov V.M., Morhachov I.V., Ryabokon' M.V. Derzhavna nauково-tekhnichna polityka rozvytku proektnykh orhanizatsiy: monohrafiya [Pid zahal'noyu redaktsiyeyu d.e.n., prof. V.M. Goncharova], Donets'k: SPD Kupriyanov V.S., 2010, 212 p.
9. Zakon Ukrainy «Pro Natsional'nu prohramu spryannya rozvytku maloho pidpryyemnytstva v Ukraini», Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrainy (VVR), 2001, N 7, st.35.
10. Vikipediya, Elektronnyy resurs, Rezhym dostupu: <https://uk.wikipedia.org/wiki>

Моргачёв И.В. Необходимость совершенствования инфраструктуры развития высокотехнологической самозанятости населения на национальном и региональном уровне

В работе обоснована необходимость совершенствования инфраструктуры развития высокотехнологической самозанятости населения на национальном и региональном уровнях. Осуществлен анализ тенденции скрытой безработицы в Украине, причинно-следственные связи этой безработицы, а также понятия "высокотехнологической самозанятости". Рассмотрены преимущества и проблемы Украины на пути концентрации высокотехнологических самозанятых специалистов в стране, необходимость глобальной и региональной конкуренции за таких специалистов. Уточнены современные элементы инфраструктуры развития высокотехнологической самозанятости населения в Украине.

Ключевые слова: высокотехнологическая самозанятость, инфраструктура, безработица, трудоспособное незанятое население, деиндустриализация, национальное хозяйство.

Morhachov I.V. The necessity of improving infrastructure of the high-technological migrity of the population at national and regional level

The need of improvement of the infrastructure for the development of high-tech self-employment of the population at the national and regional levels was grounded, taking into account global competition for high-tech self-employed specialists.

An analysis of the trends of hidden unemployment in Ukraine, the causal links of this unemployment, and the concept of "high-tech self-employment" are carried out.

Advantages and problems of Ukraine on the way of concentration of high-tech self-employed specialists in the country, and the need for global and regional competition for such specialists are considered.

Modern elements of the infrastructure for the development of high-tech self-employment in Ukraine are specified.

The aim of the research is to substantiate the need to improve the infrastructure of high-tech self-employment of the population at the national and regional levels in terms of increasing global and regional competition for high-tech self-employed professionals.

Characteristic features of high-tech self-employment are specified.

An increase in the number of high-tech self-employed professionals is a global trend that does not depend on economic crises in Ukraine.

Higher educational institutions at the present stage in Ukraine are identified as important elements of the infrastructure of supporting high-tech self-employed specialists, although in general the relevant infrastructure in the country is still in the stage of formation.

Key words: high-tech self-employment, infrastructure, unemployment, able-bodied unemployed population, deindustrialization, national economy.

Моргачов Ілля Вікторович – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та маркетингу ШУ ім.В.Даля

Рецензент: д.е.н., проф. **Овчаренко Є.І.**

Стаття подана 13.12.2017.

УДК 336.77

МОДЕЛІ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ**Омельченко О.В., Закладний О.А.****MODELS OF MORTGAGE LENDING IN UKRAINE****Omelchenko O.V., Zakladniy O.A.**

Статтю присвячено аналізу сучасного стану ринку іпотечного кредитування в Україні. Проаналізовано діяльність банків на іпотечному ринку України, визначено її особливості та проблеми. Встановлено роль іпотечного кредитування для розвитку економічного зростання країни в довгостроковій перспективі. Проведено аналіз умов кредитування фізичних та юридичних осіб у банках України.

Ключові слова: іпотека, іпотечне кредитування, економіка нерухомості, іпотечний ринок, інвестування, інвестиційний ринок.

Вступ. Іпотечне житлове кредитування відіграє важливу роль у соціально-економічному розвитку будь-якої держави, оскільки, по-перше, є ефективним інструментом об'єднання фінансового ринку з ринком нерухомості, що сприяє капіталізації ресурсів, а по-друге, сприяє розвитку ринку нерухомості, вирішенню житлової проблеми, підтримці соціальної стабільності.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день перед національними економічними системами різних країн традиційно стоять завдання розширення ємності інвестиційного ринку, що змушує їх активно працювати над розробкою ефективних механізмів, здатних акумулювати вільні фінансові ресурси на фінансовому ринку та спрямовувати їх в сегменти економіки, які формують потенційний попит на інвестиційний ресурс.

Становлення іпотечного ринку в Україні є однією з важливих проблем на сучасному етапі, що потребує невідкладного розв'язання. Все це обумовлює актуальність досліджень щодо особливостей іпотечного житлового кредитування, розвитку іпотечного ринку в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями визначення проблем та перспектив розвитку іпотечного кредитування займалися багато вітчизняних та зарубіжних дослідників. Зокрема, О.В. Нагорний, Т.П. Каблук, І.О. Лютий, М.М. Фе-

дорова, О.І. Костюкевич, Я.М. Шалімова, О.В. Жук, О.П. Ніверська, І.В. Пастернак, О.М. Юркевич та багато інших. Але на сьогодні ще залишаються недостатньо вивченими питання щодо перспектив розвитку іпотечного кредитування.

Мета статті. Метою даного дослідження є виявлення, наукове осмислення й аналіз існуючих моделей іпотечного кредитування в Україні, пошук шляхів удосконалення моделей іпотечного кредитування та прогнозування розвитку ринку іпотечного кредитування в Україні.

Основними задачами дослідження виступають: характеристика видів іпотечного кредитування в Україні, аналіз умов кредитування фізичних та юридичних осіб у банках України, визначення дій для отримання іпотечного кредиту, порівняльна характеристика механізмів кредитування різними банками України.

Результати досліджень. Ефективність функціонування такого важливого інституту як іпотека, в першу чергу, визначається рівнем законодавчого забезпечення його становлення та функціонування. В системі факторів середовища, в якому функціонують іпотечні механізми, правова база є основоположною. Вона, як правило, оформлює вже існуючі відносини або ж визначає напрями та параметри розвитку відносин, які ще не склалися (дворівнева модель вторинного іпотечного ринку, іпотека сільськогосподарських земель тощо).

Іпотекою є застава землі, нерухомого майна, за якої земля та (або) майно, що становить предмет застави, залишається у заставодавця або у третьої особи.

Закон України «Про іпотеку» [2] так визначає це поняття: «Іпотека – вид забезпечення виконання зобов'язання нерухомим майном, що залишається у володінні і користуванні іпотекодавця, згідно з яким іпотекодержатель має право в разі невиконання боржником забезпеченого іпотекою зобов'язання одержати задоволення своїх вимог за рахунок предмета іпотеки переважно перед іншими кредиторами цього

боржника в порядку, встановленому Законом». Своєю чергою, кредит, отриманий під заставу нерухомого майна, називається іпотечним кредитом.

Зараз в Україні використовується три основні види іпотечних кредитів:

1. Іпотечні кредити, які видаються банками для будівництва і/або інвестування в будівництво.

2. Іпотечні кредити, які надаються банками під забезпечення готової нерухомості.

3. Іпотечні кредити, які надаються для придбання готової нерухомості.

У рамках розмежування даних видів іпотечних кредитів і функціонує іпотечне кредитування в банках. Найбільш динамічним та ресурсомістким є перший вид іпотечного кредитування. По суті, це кредити для придбання нерухомості на первинному ринку у фірм-забудовників.

Найбільш яскравий та успішний приклад: тандем банк «Аркада» – «Київміськбуд», а з недавнього часу до них приєднався «Аркада-фонд» як додаткове джерело ресурсів.

Банк «Аркада» першим в Україні запровадив довгострокову програму кредитування будівництва житла. Для клієнтів банку існують такі варіанти придбання житла [5]:

інвестування будівництва власними коштами в повному обсязі шляхом оплати загальної площі квартири поступово до закінчення будівництва;

інвестування будівництва частково власними коштами з наступним кредитуванням.

У першому випадку необхідно оплатити 30% загальної площі вибраної квартири, а потім щомісяця рівними частинами викуповувати площу, що залишилася, за ціною на день оплати. За три місяці до здавання будинку квартира має бути проінвестована в повному обсязі.

При цьому інвестор повинен знати:

що залежно від вибраного поверху ціна одного квадратного метра може бути вище або нижче від базової (5-10%);

якщо в процесі спорудження будинку вимоги інвестора до житла змінилися, можна вибрати іншу квартиру в іншому будинку, але за цю операцію необхідно заплатити банку 1% суми проінвестованої частини квартири;

можна переуступити право власності на користь третіх осіб, зменшити обсяг інвестування (забрати частину грошей), цілком розірвати контракт.

У другому випадку, оплативши 35% площі вибраної квартири, інвестор може розраховувати на кредит від 1 до 30 років під 14% річних в ОДІНах (умовних одиницях):

кредит надається громадянам, що досягли 18 років (але не старше 60 років), і з розрахунком на те, що клієнт погасить заборгованість до того, як йому виповниться 60 (необхідні документи – паспорт та ідентифікаційний код податкової інспекції). Якщо людина, яка бере кредит, є

одруженою, потрібна письмова згода дружини (чоловіка);

оплата відсотків за користування кредитом здійснюється щоквартально з моменту підписання кредитного договору;

заставою (до моменту погашення кредиту і відсотків по ньому) є передана інвестору у власність квартира.

Усі програми банку «Аркада» є довгостроковими. Природно, що за таких умов необхідно захищати інтереси своїх вкладників. Тому дуже важливо мати точне уявлення про вартість зобов'язань, що виплачує позичальник кредиту. З цією метою і введена умовна розрахункова одиниця – ОДІН, курс якої встановлюється щотижня на основі даних Держкомстату України про рівень інфляції за попередній місяць. ОДІН урахує інфляцію, тому кількість товарів в умовному «споживчому кошику» коштуватиме в кожний момент часу одну й ту саму кількість ОДІНів. Але така прив'язка валюти кредиту в сьогоднішніх економічних умовах може призвести до значного подорожчання квартири, що одержується. Приміром, якщо офіційний рівень інфляції в 2016 році становив 12,4%, то річна сумарна ставка по кредиту в 2017 році могла бути не менше 26,4%.

Загалом для одержання іпотечного кредиту пропонується така послідовність дій:

пройти попередню кваліфікацію в компанії або банку;

одержати попереднє рішення про можливість надання іпотечного кредиту;

приступити до вибору квартири з урахуванням умов іпотечного кредитування, узгоджених з банком.

Для отримання іпотечного кредиту, крім названих документів, банки можуть ще затребувати у клієнта довідку із психоневрологічного диспансеру (не всі банки) і документ про доходи (довідку з місця роботи, свідоцтво підприємця й інші). Банк приймає рішення про можливість видачі позичальнику іпотечного кредиту на основі наданої інформації про постійні доходи і затрати. У щомісячний дохід може входити заробітна плата, доходи по депозитах у банках, по цінних паперах, від здавання нерухомості в оренду і т. ін. Банкам потрібні платоспроможні клієнти, і питання застави цікавить їх, як правило, у другу чергу. При ухваленні рішення про надання кредиту додатково враховуються стабільність трудової зайнятості, наявність доброї кредитної історії, справне погашення комунальних платежів та інших обов'язкових регулярних виплат, наявність у власності клієнта активів у виді рухомого і нерухомого майна (заміський будинок, квартира, дача, земельна ділянка, гараж, машина).

Потім необхідно укласти відповідні договори: кредитний, договір застави і потрібний договір-порука із забудовником та оплатити перший внесок. Після оплати першого внеску вибрана квартира

належить клієнту. Вона купується на ім'я клієнта, реєструється в Бюро технічної інвентаризації на його ім'я, тобто позичальник має повне право власності. Щоб забезпечити повернення кредиту і відсотків за користування ним, банк бере в заставу майнові права на одержання квартири (поки будинок споруджується), а після заселення й оформлення житла в заставу передається сама квартира. Це позбавляє заставодавця права відчуженості нерухомості будь-яким способом, але у нього залишається право користуватися нерухомістю, робити в ній ремонт і за згодою банку здавати її в оренду. Як правило, банк не заперечує навіть проти продажу нерухомості, якщо у заставодавця виникне така необхідність. Але при цьому майбутній покупець зобов'язаний спочатку погасити залишок клієнта по кредиту, а вже потім купувати житло.

Відрізняється від зазначених механізмів іпотечного кредитування АТ «Ощадбанк». Умови іпотечних кредитів на купівлю житла на вторинному ринку:

- **строк:** до 20 років – для усіх клієнтів; до 30 років – для внутрішньо переміщених осіб (переселенців із зони проведення АТО або Автономної Республіки Крим);

- **мінімальний аванс:** 30% – якщо в заставу надається нерухомість, що буде придбана в кредит; 10% – якщо позичальник додатково може надати в іпотеку інше житло;

- **процентна ставка:** стандартна ставка – 21% річних. При виборі ануїтетного графіку погашення ставка зростає на 0,1% річних. 19% річних – для внутрішньо переміщених осіб (переселенців із зони проведення АТО або Автономної Республіки Крим);

- **вид відсоткової ставки:** фіксована на весь строк кредитування;

- **страхові платежі:** 0,3% від вартості нерухомості щорічно – страхування квартири або будинку; 0,35% від суми кредиту щорічно – страхування позичальника від нещасного випадку. У першому році розраховується від суми отриманого кредиту, у наступні роки – від залишку заборгованості на початок року.

Ощадбанк пропонує досить високу реальну ставку на ринку, маючи одну суттєву перевагу – відсотки є фіксованими на весь строк кредиту.

До запланованої дати введення будинку в експлуатацію клієнт зобов'язаний щоквартально виплачувати відсотки за користування кредитом. Після того, як будинок вводиться в експлуатацію, клієнт зобов'язаний погашати кредит щоквартальними платежами і продовжувати сплачувати відсотки за користування кредитом.

Якщо клієнту не вдасться повернути кредит, він автоматично втрачає свою нову квартиру, і йому повертають гроші, але з відрахуванням відсотків за користування кредитом та судові затрати.

Багато громадян побоюються, що у випадку недотримання виплат банк відбере нерухомість. Це не зовсім так. Реалізація закладеного майна –

процедура досить тривала і неприємна, у тому числі й для банку. Забрати у заставодавця ніхто нічого не може, можливо тільки відсудити. Тому до крайніх заходів банківські службовці вдаються рідко, віддаючи перевагу домовленості з позичальником. Банкам потрібні гроші, а не нерухомість. Якщо ж клієнт не збирається повертати кредит і не з'являється в банк, то раніше або пізніше його нерухомість продадуть, заберуть борг, а суму, що залишилася від продажу, віддадуть заставодавцю. Але це виключно рідкісний випадок. Завжди можна просто продати квартиру і купити іншу на суму, яка залишилася.

Відповідно до законодавства України, у кредит можна придбати тільки одну квартиру.

Залучення ресурсів від населення й розміщення їх у будівництві розширює як первинний, так і вторинний ринки нерухомості. Створюються нові механізми надання іпотечних кредитів, формуються нові взаємовідносини банку-кредитора та клієнта-позичальника.

Існує також ряд інших партнерств банків і будівельних компаній, наприклад, партнерство «Познякижитлобуд» й ПАТ «Укрсоцбанк». Партнерство припускає фінансування будівельних проектів і надання послуг кредитування клієнтам – покупцям нерухомості. Кредити даються як на етапі інвестування, так і на етапі здавання квартири в експлуатацію.

АБ «Укргазбанк» пропонує кредити на придбання житла на первинному ринку в конкретних житлових комплексах, а також в рамках співпраці з будівельними компаніями «Укрбуд» і «Київміськбуд». По кожному з них – різні умови кредитування. Наприклад, в залежності від того чи позичальник найманий працівник або приватний підприємець, встановлюються різні процентні ставки.

Зокрема, за програмою «Житло в кредит (первинний ринок)» прописані умови: кредит надається в гривні, однією сумою в разовому порядку, в національній валюті. Платежі по кредиту здійснюються щомісячно рівними частинами, відсотки нараховуються на фактичний залишок заборгованості. Кредит надається на: придбання нерухомості (квартири) на первинному ринку шляхом: укладення договору купівлі-продажу майнових прав; купівлі-продажу цінних паперів (цільових облігацій, векселів, заставних) участі у ФФБ.

Комунальне комерційне унітарне підприємство «Фінансова компанія «Житло-інвест» співпрацює з багатьма забудовниками. Серед партнерів такі компанії, як КП «Житлоінвестбуд-УКБ», ПрАТ «Будівельна компанія «Укренергобуд», ТОВ «Інекон-Сервіс», ТОВ «КЖБК БМУ-1», ТОВ «КНБ Будінвест» та КП «Спецжитлофонд». З метою забезпечення більшої доступності нового житла для населення, Фінансова компанія співпрацює з банківськими установами щодо кредитування фізичних та юридичних осіб на придбання об'єктів нерухомості, зокрема з такими банками як: ПАТ «Укрсоцбанк»,

ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», АТ «Ощадбанк», ПАТ «Промінвестбанк».

В інвестиційних схемах купівлі житла діє стандартне правило: чим раніше ви почали фінансувати спорудження будинку, тим дешевше коштує 1 м² житла. Якщо клієнт підписує кредитний договір з банком на початку будівництва будинку, загальні витрати на придбання житла, наприклад, за схемою ПАТ «Укрсоцбанку», коливаються на рівні купівлі готового житла. Виходить, що квартира, навіть з урахуванням виплати відсотків по кредиту, не дорожчає. Це зумовлено тим, що за такою схемою будівельна компанія споруджує будинок, відразу використовуючи клієнтські кошти, що, природно, знижує потребу в позикових засобах від банку [6].

Другий вид кредитування, тобто кредитування під заставу готової нерухомості, існує з моменту появи банківської системи. Він є найменш трудовитратним і спрощеним з погляду права. Закон України «Про заставу» фактично цілком прописує механізм виникнення іпотеки і наступне обернення стягнення на предмет іпотеки, права й обов'язки заставодавця і заставодержателя [1]. Сьогодні спостерігається тенденція до збільшення кількості операцій з даного виду іпотечного кредитування. Пояснюється це доступністю й оперативністю одержання кредитів даного виду.

Найбільш численна частина іпотеки – це кредити третього виду або кредити для придбання готової нерухомості, тобто придбання нерухомості на вторинному ринку. Первинний ринок житла, яке пропонується для інвестування громадянам, має суттєве обмеження: пропонуються квартири (через певний час) тільки там, де буде забудовник. Дешевше, ніж на вторинному ринку, квартира покупцеві (інвестору) не обійдеться. Але є перевага – нове житло.

На вторинному ринку покупець може вибрати для купівлі квартиру в будь-якому районі міста. В об'єктивних умовах, що склалися (високі, порівняно із західними банками процентні ставки на кредити для купівлі житла), є можливість узяти кредит у комерційному банку у валюті під 12-26% річних, у гривнях – 26-37% (для порівняння: у західних банках – 7-10%).

Особливістю кредитування фізичних осіб під купівлю житла на вторинному ринку є те, що банки самі оцінюють вартість підібраної клієнтом (за допомогою ріелтера) квартири. Банк страхує свої ризики по зміні вартості квартири шляхом 10-30%-ого зниження ціни, тобто кредит видається в розмірі 60-70% вартості квартири, визначеної банком. Реально клієнт одержить лише на 50-60% фактичної вартості квартири. Це означає: якщо мінімальний початковий внесок – 30%, а кредит – 50-60%, то на відсутні 10-20% збільшується первинний внесок. Отже, при купівлі квартири варто мати на увазі, що фактичний початковий внесок буде вище за мінімальний, що декларується банком.

Практика підтверджує, що останнім часом кількість покупців квартир в Україні, які беруть кредит для купівлі житла, різко збільшилася. Це свідчить про зростання сегмента покупців, які мають частину грошей для купівлі квартири і досить стабільні доходи, з яких можна оплачувати кредит та відсотки по кредиту. Основні причини – економічне зростання в Україні, незважаючи на ситуацію в країні, бажання інвестувати накопичення у валюті внаслідок непевності у стабільності долара.

Як наслідок, усе більше банків починають пропонувати свої послуги з іпотечного кредитування. Схеми іпотечного кредитування у різних банках принципово не відрізняються, хоча є певні відмінності, що стосуються самої процедури отримання кредиту та вартості послуг. Крім того, різні банки по-різному співпрацюють (чи не співпрацюють) з агентствами нерухомості.

Висновок. На теперішній час в Україні існує три основних види іпотечних кредитів. Найбільш динамічним та ресурсомістким є кредитування для будівництва або інвестування в будівництво. Другий вид кредитування, тобто кредитування під заставу готової нерухомості, існує з моменту появи банківської системи. Він є найменш трудовитратним і спрощеним з погляду права. Сьогодні спостерігається тенденція до збільшення кількості операцій з даного виду іпотечного кредитування. Пояснюється це доступністю й оперативністю одержання кредитів даного виду.

Отже, в залежності від того, до якого банку звертається позичальник, процедура надання іпотечних кредитів на придбання нерухомості буде відрізнятися. Але всі банки об'єднує одна особливість: надати забезпечення після проведення процедури реєстрації й одержання спеціальної довідки в органах реєстрації та інвентаризації нерухомого майна, по своїх зобов'язаннях. Для будь-якого банку видача кредиту є суттєвим ризиком, тому кредити надаються лише перевіреним клієнтам, із стабільним прибутком та надійною репутацією. Вирішальним чинником при розгляді заявок на одержання іпотечного кредиту банком є ліквідність об'єкта, що кредитується. Тому обов'язково оцінюють його розташування, інфраструктуру, будівельну якість. Банк приймає рішення про суму й вартість іпотечного кредиту, терміни його повернення на підставі оцінки ліквідності об'єкта застави, платоспроможності клієнта і його фінансової стійкості.

Л і т е р а т у р а

1. Про заставу: Закон України від 2 жовтня 1992 р. №2657-ХІІ (із змін. і доп.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T265400.html
2. Про іпотеку: Закон України від 5 червня 2003 р. №898-IV (із змін. і доп.) [Електронний ресурс]. – Ре-

жим доступу до ресурсу : https://urist-ua.net/закони/про_іпотеку/

3. Інвестиційне кредитування : навч. посібник / О.Д. Вовчак, Н.М. Рушишин, І.П. Андрушків, І.Є. Бучко. – К. : Знання, 2013. – 227 с.
4. Нагорний О.В. Фінансовий механізм іпотечного кредитування в Україні та шляхи його вдосконалення / О.В. Нагорний // Сталій розвиток економіки. – 2011. – №1. – С. 164-169 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2010_1/164.pdf
5. Онисько С.М. Ринок іпотечного кредитування житла в економічному і соціальному розвитку України / С.М. Онисько, Р.І. Содомка // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2014. – №2. – С. 211-215.
6. Юркевич О.М. Сучасний стан ринку іпотечного житлового кредитування в Україні / О.М. Юркевич // Економіка і суспільство. – 2016. – Випуск 4. – С. 327-332.

References

1. Ppo zactavu : Zakon Ukraїni vid 2 jovtnya 1992 r. №2657-XII (iz zmin. i dop.) [Elektronnii resurs]. – Rejim dostupu do resursu : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T265400.html
2. Pro ipoteku : Zakon Ukraїni vid 5 chervnya 2003 r. №898-IV (iz zmin. i dop.) [Elektronnii resurs]. – Rejim dostupu do resursu : https://urist-ua.net/zakoni/pro_ipoteku/
3. Investiciine kredituvannya : navch. posibnik / O.D. Vovchak, N.M. Ruschishin, I.P. Andrushkiv, I.E. Buchko. – K. : Znannya, 2013. – 227 s.
4. Nagornii O.V. Finansovii mehanizm ipotechnogo kredituvannya v Ukraїni ta shlyahi iogo vdoskonalennya / O.V. Nagornii // Stalii rozvitok ekonomiki. – 2011. – №1. – S. 164-169 [Elektronnii resurs]. – Rejim dostupu do resursu : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2010_1/164.pdf
5. Onisko S.M. Rinok ipotechnogo kredituvannya jitla v ekonomichnomu i socialnomu rozvitku Ukraїni / S.M. Onisko, R.I. Sodoma // BIZNESINFORM. – 2014. – №2. – S. 211-215.
6. Yurkevich O.M. Suchasnii stan rinku ipotechnogo jitloвого kredituvannya v Ukraїni / O.M. Yurkevich // Ekonomika i suspilstvo. – 2016. – Vipusk 4. – S. 327-332.

Омельченко Е.В., Закладний А.А. Модели ипотечного кредитования в Украине

Статья посвящена анализу современного состояния рынка ипотечного кредитования в Украине. Проанализирована деятельность банков на ипотечном рынке Украины, определены ее особенности и проблемы. Установлена роль ипотечного кредитования для развития экономического роста страны в долгосрочной перспективе. Проведен анализ условий кредитования физических и юридических лиц в банках Украины.

Ключевые слова: ипотека, ипотечное кредитование, экономика недвижимости, ипотечный рынок, инвестирование, инвестиционный рынок.

Omelchenko O.V., Zakladnyi A.A. Models of mortgage lending in Ukraine

The article is devoted to the analysis of the current state of the mortgage lending market in Ukraine. The activity of banks in the mortgage market of Ukraine is analyzed, its features and problems are determined. The role of mortgage lending for the development of the country's economic growth in the long-term perspective is established. The analysis of crediting conditions of individuals and legal entities in banks of Ukraine is conducted.

Keywords: mortgage, mortgage lending, real estate economy, mortgage market, investment, investment market.

Омельченко Елена Валеріївна – начальник відділу науки, міжнародної діяльності та інклюзивної освіти, старший викладач кафедри економіки та менеджменту, Вінницький соціально-економічний інститут Університету «Україна». 2sciencev@gmail.com

Закладний Олена Анатоліївна – фахівець відділу науки, міжнародної діяльності та інклюзивної освіти, Вінницький соціально-економічний інститут Університету «Україна». alena.zakladnij@mail.ru

Рецензент: д. е. н., проф. **Костурко Л.А.**,

Стаття подана 24.11.2017.

УДК 338.512

РОЗРОБКА АЛГОРИТМУ УПРАВЛІННЯ ЗАТРАТАМИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Персій Ю.О.

DEVELOPMENT OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE DEPARTMENT MANAGEMENT ALGORITHM

Persiy Y.O.

В статті описано процес розробки алгоритму управління затратами на промисловому підприємстві та механізм його впровадження; досліджено стадії реалізації розробленого алгоритму та етапи, з яких вони складаються; визначено цілі та задачі на кожному етапі алгоритму управління затратами промислового підприємства

Ключові слова: *затрати, підприємство, управління, алгоритм, стадія*

Вступ. На більшості підприємств затрати на задоволення очікувань споживача в промисловості складають значні суми, які в дійсності не знижують величину прибутку, тому представляється логічним, що затрати повинні бути виявлені, оброблені і представлені керівництву подібно іншим витратам. На жаль, багато керівників не мають можливості отримувати наочну інформацію про рівень витрат на якість просто тому, що в компанії немає системи для їх збору та аналізу, хоча реєстрація і підрахунок витрат – не складна, уже відпрацьована процедура. Певні один раз, вони забезпечать керівництво додатковим могутнім інструментом управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми вивчення, характеристики і використання методів управління затратами на сучасних підприємствах досліджувалися в наукових роботах Н. А. Артамонової, Д. Брімсона, І. Е. Давидовича, Н. М. Доби, С. І. Дробязко, К. Друрі, А. М. Живець, Т. М. Остапенко, І. В. Пустовий, І. С. Скоропада, Дж. Фостера, І. Д. Якушика та інших. Проте і на сьогоднішній день питання розробки чітко визначеної послідовності етапів і стадій управління затратами залишається об'єктом дискусій.

На основі вищевикладеного можна сформулювати **мету** дослідження, яка полягає в розробці алгоритму управління затратами на промисловому підприємстві.

Матеріали і результати досліджень. В умовах ринкової економіки забезпечення досить високої конкурентоспроможності продукції підприємства

неможливо без ефективно функціонуючої системи управління витратами [2]. Нами запропоновано алгоритм управління затратами, адаптований для більшості машинобудівних підприємств, що є однією з важливих складових системи управління затратами.

Алгоритм описує етапи функціонального змісту діяльності з управління затратами на підприємстві. Реалізація даної моделі дозволить шляхом проведення ряду послідовних аналітичних операцій створити механізм управління затратами.

Процес реалізації даного алгоритму складається з п'яти стадій:

1. Проектування системи управління затратами.
2. Аналіз затрат в попередньому періоді.
3. Оптимізація поточного рівня затрат.
4. Планування затрат підприємства в розрізі видів затрат і напрямків діяльності.
5. Забезпечення ефективного контролю за затратами підприємства.

Кожна з перерахованих стадій складається з послідовних етапів. Розглянемо їх більш детально.

Стадія 1. Проектування процесу управління затратами складається з наступних кроків.

Етап 1. Визначення цілей і завдань системи управління затратами. Перед тим, як розпочати роботи зі створення механізму управління затратами, необхідно представити основну мету його створення. Це буде сприяти усвідомленню керівниками підприємства необхідності управління затратами. Цілі мають бути сфокусовані на визначенні масштабу проблем, пов'язаних з управлінням затратами і виявленням конкретних заходів для його поліпшення. Постановка цілей і завдань на даному етапі здійснюється керівником підприємства або керуючою компанією (далі – керівник).

Етап 2. Створення центральної комісії із залученням директорів по напрямках і їх представників для реалізації поставлених цілей і завдань. Відповідальність за створення комісії покладено на керів-

ника підприємства і директора з економіки та фінансів.

Етап 3. Визначення основних критеріїв управління затратами. Для досягнення поставленої нами мети необхідно визначити основні критерії управління ними. На даному етапі розробляється конкретний їх перелік.

Перелік основних критеріїв встановлюється директорами по напрямках, з визначенням основних критеріїв по кожному напрямку діяльності.

Етап 4. Класифікація затрат підприємства за основними ознаками. На даному етапі розробляється комплексна класифікація затрат підприємства, яка в залежності від поставленої мети дозволяє оцінити певні класифікаційні групи затрат і сфокусувати увагу для управлінського впливу. Класифікація затрат дозволяє цілеспрямовано здійснювати облік, проводити аналіз і планування затрат на підприємстві. Класифікація затрат здійснюється директором по економіці і фінансам разом з планово-економічним управлінням.

Етап 5. Вибір продукції і виробів, що випускаються підприємством з метою розробки заходів щодо управління затратами на продукт. Даний крок виконується планово-економічним управлінням за погодженням з директором з економіки та фінансів.

Етап 6. Вибір підрозділів, відповідальних за надання інформації, аналіз, оптимізацію, планування і контроль за затратами. Вибір підрозділів і розподіл покладених на них функцій здійснюється створеною на другому кроці центральною комісією. На даному етапі необхідно обґрунтувати вибір тієї чи іншої служби, відповідальної за надання даних, а також відповідальних безпосередньо за проведення аналітичної роботи, оптимізацію, планування затрат і контролю за виконанням управлінських рішень в цьому напрямку. Доцільно закріпити ці функції за планово-економічними службами, бухгалтерією і аналітичною службою (якщо така створена на підприємстві), розподіливши обов'язки згідно з наявними можливостями. Безумовно, найбільший ефект від системи управління затратами досягається при взаємодії зазначених підрозділів.

Стадія 2. Аналіз затрат в попередньому періоді.

Етап 7. Визначення джерел інформації. На даному етапі визначаються основні джерела інформації, зовнішні і внутрішні, необхідні для аналізу затрат підприємства. Основними джерелами є бухгалтерська і управлінська звітність, яка формується бухгалтерією і планово-економічними службами. Отримання інформації з зовнішніх джерел може здійснюватися плановими або аналітичними службами, в залежності від особливостей необхідних даних, а також юридичною службою. Визначення джерел інформації проводиться планово-економічним управлінням по узгодженню з директором з економіки та фінансів.

Етап 8. Вертикальний і горизонтальний аналіз затрат підприємства. Даний крок є важливою частиною всього етапу. Безпосереднім об'єктом аналізу є

дані управлінської і бухгалтерської звітності підприємства. Горизонтальний аналіз ґрунтується на розрахунку аналітичних показників по кожній аналізованій статті у формі абсолютних змін і виявленні закономірностей, причин виникнення і зміни. Вертикальний аналіз базується на розгляді структурних змін рівня затрат, а також причин виникнення. Аналіз проводиться економічними службами підприємства, наприклад, планово-економічним управлінням.

Етап 9. Виявлення чинників, що впливають на затрати підприємства. Цей крок полягає в розробці системи чинників, що впливають на затрати, для машинобудівних підприємств. У процесі його здійснення визначаються особливості функціонування підприємства, взаємозв'язок затрат з зовнішнім і внутрішнім середовищем, особливості формування, зниження або зростання затрат в залежності від тих чи інших причин. Розроблена система факторів допоможе визначити об'єкти управлінського впливу. В ході виконання даного кроку, перелік факторів визначається планово-економічним управлінням в ході аналізу і розгляду його підсумків.

Етап 10. Розрахунок економічних показників. На даному етапі розраховуються наступні показники:

- обсяг виробленої та реалізованої продукції;
- вартість використаних матеріальних ресурсів;
- ФОП працівників;
- нарахована амортизація;
- показники прибутку звітного періоду;
- показники матеріалоемності, амортизаційності, енергоемності, зарплатоемності;
- показники оборотності;
- показники рентабельності.

Проводиться порівняння результатів розрахунків окремих показників з граничними верхніми і нижніми межами. Виявляються причини відхилень. Розрахунок показників дозволяє оцінити економічну привабливість підприємства і рівень прибутковості. Розрахунок і узагальнення результатів проводиться планово-економічним управлінням.

Стадія 3. Оптимізація рівня затрат.

Етап 11. Розробка підсистеми оптимізації затрат підприємства. Нами передбачається проводити оптимізацію затрат за трьома напрямками:

1. Ревізія рівня затрат.
2. Оцінка обґрунтованості затрат.
3. Оптимізація рівня виробничих затрат.

Відповідальним за розробку є директор з фінансів та економіки у взаємодії з планово-економічним управлінням.

Нами обрані ці три напрямки, так як, по-перше, рівень затрат і рівень отриманого при цьому прибутку є результативним показником діяльності підприємства, по-друге, певний і обґрунтований рівень затрат за певний період не гарантує досягнення високих показників прибутковості, необхідних для досягнення конкурентних переваг, тому необхідно здійснювати оптимізацію виробничих затрат.

Перший напрямок – ревізія рівня затрат – ґрунтується на виявленні видів затрат на підприємстві, інвентаризації норм і нормативів матеріальних, трудових та інших видів затрат. В рамках даного напрямку проводиться звірка планових нормативів затрат з їх фактичним рівнем. У разі виявлення відхилень, фіксуються причини, що зумовили дану обставину. Інформація, отримана в ході реалізації першого напрямку, використовується для прийняття управлінських рішень.

Другий напрямок – оцінка обґрунтованості затрат – ґрунтується на виявленні та усуненні причин зайвих або необґрунтованих затрат, тому що в цих випадках підприємство стикається з проблемою низького рівня прибутковості і неможливості забезпечити необхідні показники прибутку. При значній величині необґрунтованих і зайвих затрат ми пропонуємо кілька шляхів вирішення даної ситуації:

оцінка реального стану способів і методів калькулювання затрат;

аналіз структури норм і нормативів;

аналіз зміни складових затрат;

забезпечення зростання обсягів виробництва, і, як наслідок, отримання менших показників затрат на 1 грн випуску;

визначення оптимальної величини затрат ресурсів.

Оптимізація рівня виробничих затрат ґрунтується на виявленні та усуненні зайвих і непродуктивних затрат, яких можна було б уникнути при правильній організації виробничого процесу. І навпаки, виявлення тих видів затрат, здійснення яких, принесе підприємству вигоду більшу за розмірами, ніж самі затрати.

Стадія 4. Планування затрат підприємства в розрізі видів затрат і напрямків діяльності. На даному етапі необхідно врахувати всі недоліки, виявлені в процесі аналізу оптимізації затрат.

Етап 12. Розробка документальних форм планування затрат підприємства. На даному етапі розробляється форма плану бюджету затрат. Відповідальним за розробку форм документів є планово-економічне управління.

Етап 13. Складання плану бюджету затрат. Даний документ повинен включати всі види затрат в планованому періоді. Він розробляється на період до одного року з помісячною розбивкою майбутніх видів затрат. План бюджету затрат є складовою частиною економічного планування на підприємстві і складається планово-економічними службами підприємства.

Стадія 5. Забезпечення ефективного контролю за затратами підприємства.

Цей етап має на увазі перевірку виконання всіх управлінських рішень в області управління затратами, спостереження за ходом реалізації економічних завдань, розробка оперативних управлінських рішень по нормалізації затрат підприємства відповідно до поставлених завдань, коригування політики

управління затратами в зв'язку зі зміною різних факторів, що впливають на затрати.

Висновки. Таким чином, в статті розроблений алгоритм управління затратами, що представляє собою послідовність дій з організації системи управління затратами, за допомогою встановлення відповідальних осіб, факторів, що впливають на затрати, проведення ревізії їх рівня, оцінки обґрунтованості і оптимізації рівня затрат, дозволить шляхом підготовки обґрунтованого бюджету затрат і встановлення належного контролю за його виконанням забезпечити необхідний рівень прибутковості бізнесу в процесі його функціонування і розвитку. Це має бути розглянуто автором в подальших дослідженнях.

Л і т е р а т у р а

1. Артамонова Н.С. Впровадження сучасних методів управління витратами задля забезпечення конкурентних переваг / Н.С. Артамонова, Н.М. Доба // Економіка: реалії часу. Економіка промисловості та організація виробництва. – 2013. – №3(8). – С. 16 – 21.
2. Голов С.Ф. Управлінський облік: підручник / С.Ф. Голов. – К.: Лібра, 2008. – 704 с.
3. Давидович І. Є. Управління витратами: навч. посібн. / І.Є. Давидович – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.
4. Дробязко С. І. Основні характерні риси сучасних методів управління витратами / С.І. Дробязко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1 (5). Том 2. – С. 107 – 114.
5. Остапенко Т.М. Економічна сутність управління витратами / Т.М. Остапенко // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2013. – №2. – С. 85-91.
6. Скоропад І.С. Механізм управління витратами підприємства / І.С. Скоропад // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.10. – С. 229 – 232.
7. Пустова І. В. Методи управління витратами в сучасних умовах: ефективність застосування, переваги, недоліки / І. В. Пустова // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 11. – С. 39 – 42.
8. Якушик І.Д. Концептуальні підходи до управління витратами в системі економічної безпеки підприємства / І.Д. Якушик // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Серія. Економічні науки. Науковий журнал. – 2014. – №5 – 6 (76 – 77). – С. 211 – 217.

R e f e r e n c e s

1. Artamonova N.S. Vprovadzheniya suchasny'x metodiv upravlinnya vy'tratamy' zadlya zabezpechennya konkurentny'x perevag / N.S. Artamonova, N.M. Doba // Ekonomika: realiyi chasu. Ekonomika promy'slovosti ta organizaciya vy'robny'cztva. – 2013. – #3(8). – S. 16 – 21.
2. Golov S.F. Upravlins'ky'j oblik: pidruchny'k / S.F. Golov. – K.: Libra, 2008. – 704 s.
3. Davy'dovy'ch I. Ye. Upravlinnya vy'tratamy': navch. posibn. / I.Ye. Davy'dovy'ch – K.: Centr uchbovoyi literatury', 2008. – 320 s.
4. Drobyazko S. I. Osnovni xarakterni ry'sy' suchasny'x metodiv upravlinnya vy'tratamy' / S.I. Drobyazko // Byuleten' Mizhnarodnogo Nobelivs'kogo ekonomichnogo forumu. – 2012. – # 1 (5). Tom 2. – S. 107 – 114.

5. Ostapenko T.M. Ekonomichna sutnist' upravlinnya vy`tratamy` / T.M. Ostapenko // Visny`k Sums'kogo derzhavnogo universy`tetu. Seriya Ekonomika. – 2013. – #2. – S. 85-91.
6. Skoropad I.S. Mexanizm upravlinnya vy`tratamy` pidpry`emstva / I.S. Skoropad // Naukovy`j visny`k NLTU Ukrayiny`. – 2010. – Vy`p. 20.10. – S. 229 – 232.
7. Pustova I. V. Metody` upravlinnya vy`tratamy` v suchasny`x umovax: efekty`vnist' zastosuvannya, perevagy`, nedoliky` / I. V. Pustova // Investy`ciyi: prakty`ka ta dosvid. – 2013. – # 11. – S. 39 – 42.
8. Yakushy`k I.D. Konceptual`ni pidxody` do upravlinnya vy`tratamy` v sy`stemi ekonomichnoyi bezpeky` pidpry`emstva / I.D. Yakushy`k // Zovnishnya torgivlya: ekonomika, finansy`, pravo. Seriya. Ekonomichni nauky`. Naukovy`j zhurnal. – 2014. – #5 – 6 (76 – 77). – S. 211 – 217.

Персій Ю.А. Разработка алгоритма управления затратами промышленного предприятия.

В статье описан процесс разработки алгоритма управления затратами на промышленном предприятии и механизм его внедрения; исследованы стадии реализации разработанного алгоритма и этапы, из которых они состоят; определены цели и задачи на каждом этапе алго-

ритма управления затратами промышленного предприятия

Ключевые слова: *затраты, предприятие, управление, алгоритм, стадия*

Persiy Y.A. Development of the algorithm for managing the costs of an industrial enterprise.

The article describes the process of developing an algorithm for cost management at an industrial enterprise and the mechanism for its implementation; the stages of implementation of the developed algorithm and stages from which they are composed are researched; the goals and objectives are defined at each stage of the algorithm of management of expenses of the industrial enterprise

Keywords: *costs, enterprise, management, algorithm, stage*

Персій Ю.О. – аспірант кафедри обліку і оподаткування СНУ ім. В. Даля

Рецензент: д.е.н., проф. **Костирко Л.А.**

Стаття подана 26.11.2017.

УДК 351.711

ЕЛЕКТРОННИЙ УРЯД ЯК ЗАСІБ МОДЕРНІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ**Птащенко О.В., Гончарова К.Ю., Шутенко В.П.****ELECTRONIC GOVERNMENT AS A MEANS OF MODERNIZING
PUBLIC ADMINISTRATION****Ptashchenko O.V., Goncharova K.Yu., Shutenko V.P.**

На сьогоднішній день розвиток інформаційних технологій став головним фактором для розвитку світового співтовариства. Такі зміни призводять до глобальних зрушень у економічній, соціальній, політичній та культурній сферах. Актуальність обраної теми є обумовленою наступними причинами: по-перше, інформаційно-комунікативні технології все більше стали впливати на громадський розвиток та думку, тож у результаті, з даних агентства «Semantrum» кількість інтернет користувачів в Україні з кожним роком збільшується і зараз ця цифра становить близько 21,6 користувачів, по-друге, в таких умовах більшість централізованих структур не в змозі реагувати на стрімкі зміни у зовнішньому середовищі, тож виникає потреба у збільшенні мобільності державних служб. Перш за все, для просування інформаційного суспільства необхідна єдиної системи законодавства, різні інформаційно-комунікаційні технології і загальнодержавні інформаційно-аналітичні системи різного рівня та призначення. На сьогодні пріоритетних завданням для України є створення такого суспільства, яке допоможе безперешкодно створювати та накопичувати інформацію та знання, забезпечить вільний доступ до них. Таким чином, кожен громадянин отримає можливість в повній мірі реалізувати свій творчий потенціал і тим самим сприяти суспільному і особистому розвитку.

Ключові слова: електронний уряд, держава, інформаційно-комунікативні технології, централізовані структури, електронне управління, Україна.

Вступ. Український ринок інформаційних технологій активно розвивається. Положення України в рейтингу країн за Індексом мережевої готовності на 2015 рік у порівнянні з рейтингом 2012 року покращився на 4 позиції (71 місце серед 143 країн). Обсяги інвестицій в сфері інформатизації поступово зростають. Але на сьогоднішній день і досі немає ефективної взаємодії громадян з державою. Тому створення «електронного уряду» передбачає побудову загальнодержавної розподіленої системи громадського управління, що реалізує рішення повного спектра задач, пов'язаних з управлінням документами і процесами їх обробки

- автоматизовані державні служби, основними функціями яких є забезпечення вільного доступу громадян до всієї необхідної державної інформації, збирання податків, реєстрація транспортних засобів і патентів, надання необхідної інформації, укладання угод і оформлення поставок необхідних державному апаратові матеріалів і оснащення. Це може призвести до зниження витрат і економії коштів платників податків на утримання і фінансування діяльності державного апарату, збільшення відкритості та прозорості діяльності органів управління.

Та незважаючи на позитивну динаміку в розвитку ринку інформаційних технологій, положення України в сфері електронного уряду погіршується. За індексом електронного уряду ООН 2014 (UN E-Government Index) Україна зайняла 87 місце серед 193 можливих, тоді як за 2011-2012 рр. - 68 з 193. Це може бути пов'язано з нерівномірністю розвитку ІКТ в регіонах, а також відсутністю цілісної системи міжвідомчого обміну даними в електронній формі. Проблеми, що перешкоджають впровадженню електронного уряду в Україні носять міжвідомчий, міжрегіональний характер, а значить, не можуть бути вирішені окремими органами виконавчої влади. Всі ці фактори зводять нанівець досягнення в ІКТ-сфері.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Дослідження електронного уряду, як способу модернізації електронного управління в Україні присвячують увагу наступні автори Т.В. Меркулова, К.О. Линьов, І.А. Биков та ін.

Мета. Мета статті полягає в тому, щоб дослідити централізовану модель регулювання інформаційних потоків завдяки формуванню системи електронного врядування.

Матеріали та результати дослідження. Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) в сучасному світі повсюдно тягне за собою багатосторонні тенденції, в тому числі трансформацію сфер людської діяльності і

суспільних інститутів. У контексті трансформації політичних інститутів і державного управління з урахуванням вимог інформаційної епохи національні уряди ставлять перед собою актуальну сьогодні і на перспективу завдання - забезпечення ефективного формування, функціонування та розвитку системи «Електронний уряд». Впровадження ІКТ в органи державної влади дозволяє підвищити результативність їх діяльності, сформувати нові, засновані на довірі, взаємної відповідальності і співпраці, взаємини між державою, громадянами та бізнес-структурами. У більшості передових країн світу розроблені та реалізуються комплексні програми, що передбачають стратегії інформаційного розвитку країни. Також світове співтовариство приділяє особливу увагу цій сфері і проводить величезну роботу по ефективному міжнародному співробітництву, дослідницької діяльності та реалізації глобальних інноваційних проектів.

Згідно з «Концепцією розвитку електронного урядування в Україні», затвердженої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 20 вересня 2017 р. № 649-р, «Електронне урядування - форма організації державного управління, яка сприяє підвищенню ефективності, відкритості та прозорості діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування з використанням інформаційно-телекомунікаційних технологій для формування нового типу держави, орієнтованої на задоволення потреб громадян». Впровадження електронного урядування передбачає не тільки використання ІКТ в державному управлінні, а також і організаційні зміни і придбання нових навичок з метою підвищення якості державних послуг і розвитку демократичних процесів.

Згідно з останніми дослідженнями ООН (United Nations E-government Survey 2016) щодо розвитку електронного урядування (E-Government Development Index) Україна посіла 62 місце серед 193 країн. Це свідчить про значне відставання України від світових темпів розвитку електронного урядування та необхідність удосконалення державної політики у даній сфері.

На сьогоднішній день існує неурядовий ресурс iGov.org.ua. Реалізаторами виступили топ-менеджер ПриватБанку Дмитро Дубілет і экс-радник Мінекономрозвитку Яника Мірило. Щоб скористатися послугами порталу, необхідна наявність електронного цифрового підпису або оформлена банківська карта, а також обліковий запис в системі ідентифікації громадянина BankID. До системи підключені: ПриватБанк, Ощадбанк, Банк «Михайлівський», Platinum Bank та Fidobank.

Також можемо бачити систему електронних державних закупівель під назвою ProZorro. Система забезпечує прозорість процесу держзакупівель і значно економить бюджетні кошти. При цьому за торгами може спостерігати кожен охочий. З 1 квітня 2016 року введено в дію Закон України «Про

публічні закупівлі», метою якого є забезпечення ефективного та прозорого здійснення закупівель, створення конкурентного середовища у сфері публічних закупівель, запобігання проявам корупції у цій сфері, розвиток добросовісної конкуренції. Прийняття цього закону дозволило перейти на електронний формат вибору постачальників товарів і послуг для державних органів.

19 червня 2017 року стартував пілотний проект «eHealth» - єдина електронна система, яка об'єднує всі документи та процеси охорони здоров'я. Електронна система «eHealth» дає пацієнту більше можливостей обирати лікаря, записатися на прийом та уникнути черг, зберігати медичні дані, які можна використати в потрібний момент будь-де в Україні. Процедура запуску «eHealth» прописана у законопроекті «Про державні фінансові гарантії».

З 29 серпня 2015 р. на сайті голови держави запровадив спеціальний розділ для електронних петицій, що дозволяє українцям вносити свої пропозиції главі держави. Щоб петицію розглянули, вона повинна набрати 25 тисяч підписів протягом трьох місяців.

Відповідно до Закону України «Про відкритість використання публічних коштів» запустили портал «E-data» для прозорого відстеження усіх державних витрат на якому оприлюднюється інформація про використання публічних коштів та реалізується ідея «Прозорого бюджету».

Для забезпечення виконання норм Закону України від 02.07.2015 № 577-VIII щодо електронної петиції створено Єдину систему місцевих петицій створено в рамках програми «Електронне урядування задля підзвітності влади та участі громади» (EGAP), що фінансується Швейцарською Конфедерацією та виконується Фондом Східна Європа, Фондом InnovaBridge у партнерстві з Державним агентством з питань електронного урядування.

Висновок. Таким чином, можна зробити висновок про те, що процедура впровадження електронного урядування не стоїть на місці. Та існують проблеми, пов'язані більш з населення України. Головною проблемою в реалізації українського електронного уряду є ідентифікація громадянина при використанні онлайн-послуг. Не всі українці мають електронним цифровим підписом, яка необхідна для підтвердження особи, і навіть при достатній популярності банківських карт не всі володіють обліковим записом в BankID. Ще одна з проблем - інтернет-неосвіченість старшого покоління. Багато пенсіонерів не готові звикати до особливостей сучасних технологій і не розуміють своїх вигод від цього. Втім, для них залишається звичайні відомства з можливістю обговорити всі негаразди сучасного життя в тісних коридорах адміністративних будівель. Інша проблема - фінансування таких проектів. В основному вони формуються на волонтерському рівні. Наприклад, той же iGov.org.ua. Надалі ініціативу може

перехопити держава. Не всі чиновники раді змінам і не хочуть просувати цю ідею, розуміючи, якими збитками обернеться для них e-government.

Література

1. «Концепція розвитку електронного урядування в Україні», затверджена розпорядженням КМУ від 20 вересня 2017 р. № 649-р.- Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/250287124>
2. Закон України «Про публічні закупівлі» (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2016, № 9, ст.89) – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/922-19>
3. Закон України «Про відкритість використання публічних коштів» (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2015, № 16, ст.109) – [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/183-19>
4. Закон України "Про звернення громадян" (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, № 47, ст.256) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/393/96-%D0%B2%D1%80>
5. ПОРЯДОК оприлюднення на єдиному веб-порталі використання публічних коштів інформації про платіжні трансакції на єдиному казначейському рахунку (ЗАТВЕРДЖЕНО постановою Кабінету Міністрів України від 14 вересня 2015 р. № 676) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/676-2015-%D0%BF>
6. Електронна система «eHealth» - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://www.ehealth-ukraine.org/>
7. Портал державних послуг «iGov» - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://igov.org.ua/>
8. ЕЛЕКТРОННІ ПЕТИЦІЇ - Офіційне інтернет-представництво Президента України - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://petition.president.gov.ua/>
9. Система електронних державних закупівель «ProZorro» [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://prozorro.gov.ua/>
10. Портал використання публічних коштів «E-data» - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://spending.gov.ua/>
11. Єдина система місцевих петицій [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://e-dem.in.ua/>
12. E-GOV у світі. Світовий досвід е-урядування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nc.gov.ua/menu/e_gov/
13. Принципи організації електронного уряду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/12210605/politologiya/printsipi_organizatsiyi_elektronnogo_uryadu

References

1. «Kontseptsiya rozvytku elektronnogo uryaduvannya v Ukraini», zatverdzhena rozporядzhenniam KМУ vid 20 veresnya 2017 r. № 649-r.- Rezhym dostupu: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/250287124>
2. Zakon Ukrainy «Pro publichni zakupivli» (Vidomosti Verkhovnoyi Rady (VVR), 2016, № 9, st.89) – Rezhym dostupu: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/922-19>
3. Zakon Ukrainy «Pro vidkrytist' vykorystannya publichnykh koshtiv» (Vidomosti Verkhovnoyi Rady (VVR), 2015, № 16, st.109) – [Elektronnyy resurs] - Rezhym dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/183-19>

4. Zakon Ukrainy "Pro zvernennya hromadyan" (Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrainy (VVR), 1996, № 47, st.256) [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/393/96-%D0%B2%D1%80>
5. PORYADOK opriyudnennya na yedynomu veb-portali vykorystannya publichnykh koshtiv informatsiyi pro platizhni transaktsiyi na yedynomu kaznacheys'komu rakhunku (ZATVERDZHENO postanovoyu Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 14 veresnya 2015 r. № 676) [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/676-2015-%D0%BF>
6. Elektronna systema «eHealth» - [Elektronnyy resurs] - Rezhym dostupu: <https://www.ehealth-ukraine.org/>
7. Portal derzhavnykh posluh «iGov» - [Elektronnyy resurs] - Rezhym dostupu: <https://igov.org.ua/>
8. ELEKTRONNI PETYTSIYI - Ofitsiyne internet-predstavnytstvo Prezydenta Ukrainy - [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: <https://petition.president.gov.ua/>
9. Systema elektronnykh derzhavnykh zakupivel' «ProZorro» [Elektronnyy resurs] - Rezhym dostupu: <https://prozorro.gov.ua/>
10. Portal vykorystannya publichnykh koshtiv «E-data» - [Elektronnyy resurs] - Rezhym dostupu: <https://spending.gov.ua/>
11. Yedyna systema mistsevykh petytsiy [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: <http://e-dem.in.ua/>
12. E-GOV u sviti. Svitovyy dosvid e-uryaduvannya [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : http://nc.gov.ua/menu/e_gov/
13. Pryntsypy orhanizatsiyi elektronnogo uryadu [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://pidruchniki.ws/12210605/politologiya/printsipi_organizatsiyi_elektronnogo_uryadu

Птащенко Е.В., Гончарова Е.Ю., Шутенко В.П.
Электронное правительство как средство модернизации государственного управления.

На сегодняшний день развитие информационных технологий стал главным фактором для развития мирового сообщества. Такие изменения приводят к глобальным сдвигам в экономической, социальной, политической и культурной сферах. Актуальность выбранной темы является обусловленной следующими причинами: во-первых, информационно-коммуникативные технологии все больше стали влиять на общественный развитие и мнение, поэтому в результате, по данным агентства «Semantrum» количество интернет пользователей в Украине с каждым годом увеличивается и сейчас эта цифра составляет около 21,6 пользователей, во-вторых, в таких условиях большинство централизованных структур не в состоянии реагировать на стремительные изменения во внешней среде, поэтому возникает потребность в увеличении мобильности государственных служб. Прежде всего, для продвижения информационного общества необходимо единой системы законодательства, различные информационно-коммуникационные технологии и общегосударственные информационно-аналитические системы различного уровня и назначения. Сегодня приоритетных задач для Украины является создание такого общества, которое поможет беспрепятственно создавать и накапливать информацию и знания, обеспечит свободный доступ к ним. Таким образом, каждый гражданин получит возможность в полной мере реализовать свой творческий

потенциал и тем самым способствовать общественной и личной развития.

Ключевые слова: электронное правительство, государство, информационно-коммуникативные технологии, централизованные структуры, электронное управление, Украина.

Ptashchenko O.V., Goncharova K.Yu., Shutenko V.P.
Electronic government as a means of modernizing public administration.

To date, the development of information technology has become the main factor for the development of the world community. Such changes lead to global changes in the economic, social, political and cultural spheres. The urgency of the chosen topic is due to the following reasons: firstly, information and communication technologies have become increasingly influenced by social development and opinion, and as a result, according to the agency *Semantrum*, the number of Internet users in Ukraine increases every year; and now this figure is about 21.6 users, and secondly, under such conditions, most centralized entities are not able to respond to rapid changes in the external environment, hence the need to increase the mobility of public services. First of all, in order to promote the information society, a unified system of

legislation, various information and communication technologies and nation-wide information and analytical systems of different levels and purposes are needed. Today, the priority task for Ukraine is the creation of such a society, which will help to easily create and accumulate information and knowledge, and will provide free access to them. Thus, every citizen will have the opportunity to fully realize his creative potential and thus contribute to social and personal development.

Key words: e-government, state, information and communication technologies, centralized structures, electronic management, Ukraine.

Птащенко О.В. – к. е. н., доцент кафедри управління соціальними комунікаціями ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Гончарова К.Ю. – студентка 3 курсу спеціальності «Журналістика»

Шутенко В.П. – студентка 3 курсу спеціальності «Журналістика»

Рецензент: д. е. н., проф. **Чернявська Є.І.**

Стаття подана 15.12.2017.

УДК 339.138

ВИБІР ЗАСОБІВ МАРКЕТИНГОВОЇ КОМУНІКАЦІЇ ВИЩИМИ НАВЧАЛЬНИМИ ЗАКЛАДАМИ

Салогубова В.М., Козловський Д.С.

CHOICE OF MARKETING COMMUNICATION MEANS IN HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS

Salogubova V., Kozlovsky D.

У статті розглянуто питання щодо використання певних засобів маркетингової комунікації у діяльності вищих навчальних закладів. Ця стаття заснована на дослідженні, у відповідності з яким абітурієнти відповідали на запитання анкети, розробленої приймальною комісією СНУ ім. В. Даля. Це дослідження спрямоване на вивчення форм і видів комунікацій, що використовуються університетами. Результати узагальнюються в письмовій та графічній формах. Дослідження довело, що ВНЗ використовують не завжди ефективні засоби маркетингової комунікації.

Ключові слова: маркетингові комунікації, засоби маркетингової комунікації, реклама, заклади вищої освіти.

Вступ. Конкуренція між університетами в Україні постійно зростає. Це головним чином викликано великою кількістю університетів. Але є кілька інших факторів, які спонукають вищі навчальні заклади проводити необхідні реформи, такі як:

- а) інтернаціоналізація;
- б) глобалізація;
- г) негативний прогноз демографічних тенденцій;
- д) аскетизм, викликаний економічною кризою;
- е) зміни у фінансуванні університетів.

У таких умовах ВНЗ повинні ретельніше обирати засоби маркетингової комунікації й тим самим залучати більшу кількість студентів.

Постановка проблеми. У даний час засоби маркетингової комунікації використовуються в багатьох сферах. Через розмаїття цих сфер необхідно знайти особливі засоби маркетингової комунікації для кожної з них, у тому числі і для сфери надання освітніх послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми використання засобів маркетингової комунікації у діяльності ВНЗ розглядали у своїх роботах Н.А. Крахмальова, О.О. Саєнко, Н.А. Зінчук, В.М. Салогубова, О.П. Єгоршин, О.П. Панкрухін. Деякі автори зосереджені на конкретних засобах маркетингової комунікації. Наприклад, інтернет мар-

кетинг, на який звернув увагу В. Кастро [1]. Він робить висновок, що саме інтернет маркетинг є найефективнішим засобом маркетингової комунікації для ВНЗ, а більш висока складність веб-сайтів знижує їх доступність для студентів. М.С. Андрощук пропонує ВНЗ використовувати рекламу в соціальних мережах та приймати участь у освітніх виставках [2]. А. Лоурі бачить головним засобом маркетингової комунікації для ВНЗ фірмовий стиль та пропонує впливати на ідентичність цих установ [3]. Однак і сьогодні, не до кінця є зрозумілим, які засоби маркетингової комунікації більше впливають на абітурієнтів.

Мета статі. Проаналізувати доцільність використання певних засобів маркетингової комунікації у вищих навчальних закладах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш ніж розпочати дослідження було наведено структуру можливих засобів маркетингової комунікації, що зображено на рис. 1.

З рис. 1 ми бачимо, що у ВНЗ є великий арсенал засобів маркетингової комунікації, які мають змогу використовуватися.

Однак невідомо, як саме вони впливають на абітурієнтів. Тому було проведено дослідження вже використаних засобів маркетингової комунікації.

Для проведення дослідження була оброблена 221 анонімна анкета абітурієнта СНУ ім. В. Даля. Основна увага приділялася питанню №3 «Чи Ви відвідували дні відкритих дверей СНУ ім. В. Даля?» з варіантами відповіді «Так» чи «Ні», та питанню №4 «Як Ви дізналися про СНУ ім. В. Даля?» з наступними варіантами: «Від рідних, друзів, знайомих», «У школі (коледжі, училищі, технікумі)», «У соціальній мережі Facebook», «У соціальній мережі Vkontakte», «На сайті СНУ ім. В. Даля», «Із статей ЗМІ (в тому числі із статей в Інтернеті)», «Із телебачення», «Із радіо», «З іншої реклами (листівки, буклети, біл-борди)», «Інше».

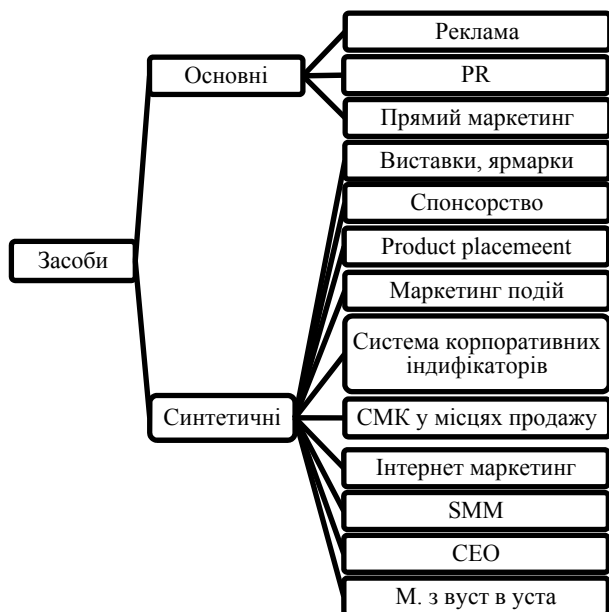


Рис. 1. Блок-схема можливих засобів маркетингової комунікації у ВНЗ

Ці питання анкети були обрані, оскільки відповіді респондентів на них відображають ефективність впливу засобів маркетингової комунікації, використаних у діяльності СНУ ім. В. Даля.

Відповіді на третє питання графічно зображені у вигляді діаграми (рис. 2).

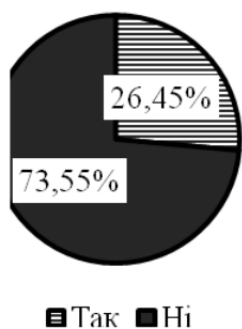


Рис. 2. Діаграма відповідей на третє питання анкети абітурієнта СНУ ім. Даля

Відповіді на четверте питання графічно зображені у вигляді графіка (рис. 3).

Відповідно до відповідей, зображених на рис. 1 можна зробити висновок, що дні відчинених дверей у ВНЗ є не ефективним засобом маркетингової комунікації, оскільки цей захід відвідує лише чверть респондентів.

З рис. 2 ми бачимо, що більшість засобів маркетингових комунікацій використаних СНУ ім. В. Даля продемонстрували свою неефективність, ці засоби не подолали бар'єр у 15%. До них належать класичні засоби маркетингової комунікації, такі як:

1. Друкована реклама;
2. Реклама на радіо;

3. Реклама на телебаченні;
4. Реклама у друкованих ЗМІ.

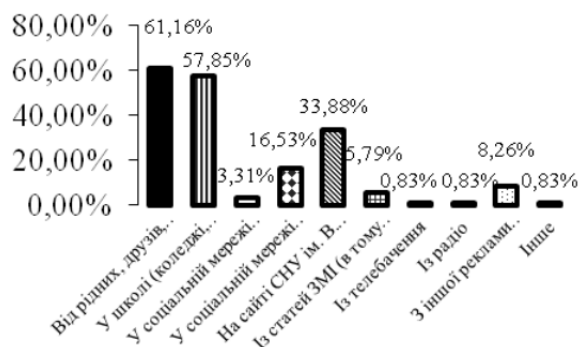


Рис. 3. Графік відповідей на четверте питання анкети абітурієнта СНУ ім. Даля

Тому ВНЗ повинні двічі подумати, перш ніж обирати конкретну форму реклами з точки зору витрат та точності націлювання.

Неоднозначна ситуація складається з маркетингом у соціальних мережах (SMM), оскільки одночасно на двох майданчиках (VK та Facebook) ми бачимо кардинально різні результати. 33,88% та 3,31% відповідно.

Варто звернути увагу, що більшість респондентів надало перевагу майданчику VK на тлі санкційної політики відносно цієї соціальної мережі [4].

Такі показники можуть бути зумовлені не лише зацікавленістю ВНЗ у певному майданчику, а, загалом, прихильністю українських абітурієнтів до соціальної мережі VK.

Більшість абітурієнтів відмітила наступні варіанти відповіді:

а. «Від рідних, друзів, знайомих», що керується таким засобом маркетингової комунікації, як маркетинг з вуст в уста;

б. «У школі (коледжі, училищі, технікумі)», який керується прямим маркетингом та маркетингом подій;

в. «На сайті СНУ ім. В. Даля», що керується завдяки інтернет маркетингу та пошуковій оптимізації сайту (SEO).

Висновки. Після виконаного дослідження виокремлено ефективні засоби маркетингової комунікації для ВНЗ, серед них:

- SMM;
- маркетинг з вуст в уста;
- прямий маркетинг;
- маркетинг подій;
- інтернет маркетинг;
- SEO.

Визначається що, як правило, студенти не вважають рекламу важливим джерелом інформації про навчання.

Відкритим залишається питання доцільності використання ВНЗ основних та синтетичних засобів маркетингової комунікації, таких як:

- а) PR;

- б) виставки;
- в) спонсорство;
- г) використання елементів фірмового стилю;
- д) бренд-менеджмент, тощо.

Для відповіді на ці запитання доцільним є проведення більш глибоке дослідження.

Л і т е р а т у р а

1. Орієнтований на користувачів метод моделювання веб-інформаційних систем: матеріали 5-ї міжнародної конференції з інженерії веб-інформаційної системи / Брісбен, 2004. – С. 22-24.
2. Андрощук М.С. Маркетингові комунікації в розвитку освітнього ринку польщі / Андрощук М.С. // Науковий вісник Херсонського державного університету – Херсон: 2017 – Вип. 22/1. – 76 с.
3. Лоурі, А. Брендинг вищої освіти: еквівалентність та різниця у розвитку ідентичності. // Журнал бізнес-досліджень. – 2007. – Вип. 60/9. С. 990-999
4. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 28 квітня 2017 року "Про застосування персональних спеціальних економічних та інших обмежувальних заходів (санкцій)": указ Президента України від 15 травня 2017 р. № 133/2017 // Офіційний вісник Президента України. – 2017. – № 11. – С. 16.

R e f e r e n c e s

1. A user services-oriented method to model web information systems: proceedings of the 5th international conference on web information system engineering / Brisbane, 2004. – P. 22-24.
2. Androschuk M.S. Marketing communications in the development of Polish educational market / Androschuk M.S. // Scientific Bulletin of the Kherson State University - Kherson: 2017 - issue 22/1. - 76 p.
3. Lowrie, A. Branding higher education: equivalence and difference in developing identity. // Journal of Business Research. – 2007. – issue 60/9. P. 990-999.
4. On the decision of the national security and defense Council of Ukraine dated April 28, 2017 "On the application of personal special economic and other restrictive measures (sanctions)": Decree of the President of Ukraine dated May 15, 2017 № 133/2017 // Official bulletin of the President of Ukraine. - 2017. - № 11. - P. 16

Салогубова В.М., Козловский Д.С. Выбор средств маркетинговой коммуникации высшими учебными заведениями

В статье рассмотрен вопрос использования определенных средств маркетинговой коммуникации в деятельности высших учебных заведений. Эта статья основана на исследовании, в соответствии с которым абитуриенты отвечали на вопросы анкеты, разработанной приемной комиссией ВНУ им. В. Даля. Это исследование направлено на изучение форм и видов коммуникаций, используемых университетами. Результаты обобщаются в письменной и графической формах. Исследование показало, что ВУЗы используют не всегда эффективные средства маркетинговой коммуникации.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, средства маркетинговой коммуникации, реклама, высшие учебные заведения.

Salogubova V., Kozlovsky D. Choice of marketing communication means in higher educational institutions

The article considers the use of certain means of marketing communications in the activity of higher education institutions. This article is based on a research in which applicants responded to questions from a questionnaire developed by the admissions authority V. Dahl East Ukrainian National University. This research is aimed at studying the forms and types of communications used by universities. The results are summarized in written and graphical forms. The research has shown that universities use not always effective means of marketing communications.

Keywords: marketing communications, means of marketing communication, advertising, higher educational institutions.

Салогубова В.М. – доцент кафедри «Менеджменту та маркетингу» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля,
e-mail: VMSalogubova@gmail.com

Козловський Д.С. – магістр кафедри «Менеджменту та маркетингу» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Рецензент: д. е. н., проф. **Заблудська І.В.**

Стаття подана 22.11.2017.

УДК 658.5

МЕТОДИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ЩОДО ФОРМУВАННЯ ОПЕРАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ КОНЦЕПЦІЙ ЛОГІСТИКИ

Сіґаєва Т. Є.

METHODOLOGICAL PROPO ON THE FORMATION OF OPERATING STRATEGY OF THE ENTERPRISE ON THE BASIS OF LOGISTICS CONCEPTS

Sigaieva T.E.

Стаття присвячена аналізу використання концепції логістики в операційному менеджменті підприємств. Автором пропонується використовувати деякі елементи управління запасами сировини та готової продукції для підвищення ефективності функціонування підприємства.

Ключові слова: операційний менеджмент, логістика, концепція, операційна стратегія, логістика.

Вступ. В умовах загострення конкурентної боротьби і нестабільності зовнішнього та внутрішнього середовища, в якому функціонують підприємства і доводиться працювати менеджерам, суттєво змінилися завдання, які стоять перед суспільним виробництвом. Ринок вимагає виробляти і розподіляти у відповідності з поточними потребами і врахуванням обмежених ресурсів.

Головною метою підприємств, а також організацій, що надають послуги, стало отримання прибутку і задоволення потреб споживачів. Особлива увага приділяється управлінню запасами на всіх етапах виконуваних операцій від постачання до збуту; кількості та якості виробничих ресурсів, що використовується в процесі виконання операцій; гнучкості виробництва, якої можна досягти за рахунок раціональної організації виробництва та використання нової техніки і технологій тощо.

Як показує досвід розвинених країн, підвищення конкурентоспроможності підприємств лежить у галузі операційного менеджменту, який являє собою нову концепцію управління підприємства.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Реалізація соціально-економічних перетворень, які відбуваються в Україні вимагає врахування досвіду зарубіжних країн та об'єднання знань, накопичених українськими та зарубіжними вченими у сфері логістики й операційного менеджменту: В.П.Галушко, О.Д.Гудзинського, Д.Б.Ділворса, Й.С.Завадського, Л.Д.Залевського, В.О.Козловського, С.Д.Ільєнкової, М.В.Макаренка, В.М.Макарова, В.М.Малеса,

Т.В.Маркіної, О.М.Махаліної, А.П.Мухлеманна, В.М.Нелепа, Г.В.Осовської, І.Н.Пашенко, Я.Д.Плоткіна, В.Д.Стівесона, І.Х.Степаненко, І.Г.Ушачева, Р.Фахутдінова, Р.Б.Чейза, Н.Д.Еквілайна, Р.Ф.Якобса та інших. У той же час, на відміну від управління виробництвом, методологічні підходи до управлінської діяльності з погляду операційного менеджменту та логістики, не були предметом детального дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених.

Мета. Метою дослідження є комплексний аналіз операційної стратегії, а також розробка та обґрунтування пропозицій щодо впровадження в господарську діяльність ефективного менеджменту операцій та логістики у відповідності зі змінами зовнішнього та внутрішнього середовища.

Матеріали та результати дослідження. Теоретичні аспекти операційного менеджменту з позицій системного підходу узагальнено теоретичні аспекти формування, розвитку й функціонування операційного менеджменту, визначено місце, яке займає операційний менеджмент в менеджменті організації.

В результаті проведеного аналізу різних поглядів, операційний менеджмент розглядається як управлінська діяльність, насамперед, менеджерів нижчого ступеня управління, що полягає у безпосередньому керівництві роботою працівників, виконанні оперативних планів і графіків випуску продукції та надання послуг. Операційний менеджмент відповідає за управління продуктивними системами, тобто системами, які створюють товари або надають послуги. Подібно до управління персоналом, маркетингу та фінансів, операційний менеджмент є сферою бізнесу з явно вираженими управлінськими функціями.

Суб'єктом операційного менеджменту є сукупність органів управління, управлінських працівників та весь колектив, в основі якого лежить філософія організації. Об'єктом операційного менеджменту є

операції та операційні системи, а також поведінка і діяльність людей.

Під операційною функцією треба розуміти дії, в результаті яких виготовляються товари або надаються послуги. Суть її полягає в створенні в процесі трансформації доданої вартості. В залежності від того надає підприємство послуги, чи виробляє продукцію, операційна функція додає корисності, або конкретної вартості. Одним з основних способів збільшення доданої вартості є забезпечення високої продуктивності.

Операційна діяльність є базовою сферою функціонування організації, а правильне та ефективне управління операціями призводить до значного підвищення якості та продуктивності. Інші напрямки діяльності організації забезпечують оптимальну роботу по виробництву товарів або наданню послуг. Операційний менеджмент на оперативному рівні використовує інструментарій менеджменту організації [7].

Теорія і практика операційного менеджменту слідом за економічними і соціальними змінами пройшла декілька взаємопов'язаних стадій розвитку, що вказує на постійний пошук нових форм і методів раціоналізації управління операціями.

Для побудови системи операційного менеджменту організації використовують різні принципи (цілеспрямованості управління, високої економічної ефективності діяльності, загальної зацікавленості всіх учасників управління в досягненні цілей, послідовності, єдиначальності, науковості та ін.) і методи, які реалізуються у комплексі, і поєднання яких залежить від конкретних умов функціонування організації [8].

В наш час, на підприємствах України, розробці операційної стратегії, а також відповідних завдань та програм особливої уваги не приділяється і менеджери нижчого ступеня управління участі в ній не беруть. Ці функції, а також визначення показників та критеріїв ефективності функціонування операційної системи, покладено на економічні відділи.

В більшості підприємств інформаційна система не створює передумов для достатнього економічного обґрунтування управлінських рішень. Організаційні недоліки пояснюються, в основному, нечітким розподілом обов'язків, прав і відповідальності між структурними підрозділами підприємств та окремими виконавцями.

Забезпечення належного технічного стану виробництва є найважливішою проблемою розвитку економіки, який не дозволяє ефективно використовувати інші складові ресурсного потенціалу країни.

Однією з причин потреби в складанні довготермінових планів є необхідність розрахунку можливостей організації у відповідності із зміною умов. Прийняття рішень в таких сферах, як набір та навчання персоналу, вибір обладнання та розміщення потужностей повинно бути сумісне із загальною стратегією організації. Такі рішення не можуть бути втілені у життя протягом короткого терміну часу –

зміни такого роду повинні проводитись поступово, використовуючи повний потенціал операційних ресурсів для досягнення цілей та здійснення місії організації.

В більшості підприємств, на сучасному етапі, стратегічні плани взагалі не розробляються; на тактичному рівні розробляються поточні (річні) плани економічного і соціального розвитку. На оперативному рівні аграрні підприємства в своїй роботі повинні більше уваги приділяти розробці календарних планів. При плануванні процесів технічної підготовки виробництва найефективнішими в сільському господарстві є системи сіткового планування та управління. Ці системи доцільно використовувати для координації роботи відділків, як єдиної системи.

Система планування потреби в матеріалах – це система на основі бази даних, яка розроблена для управління і планування виробничих запасів залежно попити.

Обов'язковою умовою ефективного функціонування операцій є менеджерський облік та один з найбільш ефективних методів менеджерського обліку, функціонально-вартісний аналіз (ABC) та система “точно в строк” як одного з шляхів скорочення витрат за рахунок усунення втрат від надлишкових виробничих запасів.

Логістичний менеджмент підтримує – „ЛТ”, оскільки вона гармонізує інтереси постачальників і споживачів та розширює застосування стратегій управління потоками поставок. Метод „точно, своєчасно” ґрунтується на логістичній концепції – „нічого не буде вироблено, коли у цьому не виникне необхідність” [8, с. 273]. Логістика передбачає виконання конкретних завдань, серед яких найактуальнішими є мінімізація рівня запасів, прискорення руху матеріального потоку, мінімізація загальних витрат у логістичному каналі, підвищення рівня обслуговування споживачів. Розширення поняття „ЛТ” виявляє сім основних типів витрат, які підлягають усуненню [8, с. 274]:

непотрібні витрати на перевиробництво;

витрати від простоювань (часу очікування); транспортні витрати; складські витрати; технологічні витрати; витрати, які залежать від тривалості виробничого циклу;

витрати від дефектів продукції. Принцип „точно, своєчасно” слугує поштовхом для зміни структури перебігу процесів, тобто точності і своєчасності функціонування всіх систем управління виробництвом, постачанням сировини, матеріалів та готових виробів.

Оскільки операційна функція відіграє важливу роль у здійсненні операційної стратегії, будучи тією частиною організації, що створює товари та надає послуги, які купують кінцеві споживачі, велике значення вона має і при формуванні стратегії організації. Операційна функція встановлює рівень якості як на продукцію, що виробляється, так і на послуги, що надаються, а також залучає більшу частину людських та капітальних ресурсів організації. Так, пере-

важна частина вартості продукту створюється під час процесу трансформації, і ця вартість впливає на формування ціни та, в подальшому, величину прибутку. З рештою, здатність операційної функції виготовляти товари, або надавати послуги визначає, значною мірою, здатність організації виготовляти, або мати потрібну кількість продукції для того, щоб дотримуватися зобов'язань із поставок.

Одним з аспектів використання концепції логістики в операційному менеджменті підприємств є управління запасами сировини та готової продукції. Для підвищення ефективності функціонування підприємств виробничої та переробної галузей слушно було б використовувати деякі елементи управління системами складування запасів фірм. Варто організувати склади загального користування на правах приватної власності, основним джерелом доходів яких була б плата, яку стягують з власників продукції у вигляді оплати добової вартості використання вантажної площі складу або певного відсотку від вартості запасів. Послуги, що їх надають склади загального користування, відрізняються гнучкістю оплати та забезпечують економію за рахунок масштабів операцій. Управлінський персонал має бути професійним, досвідченим, повинен розуміти ризики, які мають місце в складському господарстві, а також він має бути націлений на максимальне використання ринкових можливостей.

На складах загального користування змінні витрати часто бувають нижчі, ніж в приватних, тобто таких, якими володіє і управляє та сама організація, якій належать і товари, що в них зберігаються. Це можна пояснити більш високою продуктивністю праці або економією за рахунок масштабів операцій. Користування послугами такого типу складів призводить до менших капітальних витрат і тим самим сприяє підвищенню рентабельності інвестованого капіталу.

Здатність складів загального користування забезпечувати економію за рахунок масштабів операцій пояснюється також тим, що об'єм запасів кожного конкретного клієнта доповнюється запасами інших користувачів і це створює кумулятивний ефект. В результаті цього досягається масовий масштаб операцій, на який і розподіляються постійні витрати, що економічно виправдовує застосування більш продуктивного обладнання вантажопереробки. Такі склади також дають можливість економити на транспортних витратах завдяки великим вантажним відправкам, які комплектуються з запасів різних клієнтів.

Звісно, мова не йде про повний перехід на використання складів загального користування – кожне підприємство має визначити оптимальну стратегію складування запасів. Приватний склад можна використовувати для покриття основних потреб аграрних підприємств протягом цілого року, користуючись послугами складів загального користування тільки під час сезонного зростання ділової активності.

Необхідною вимогою ефективного функціонування таких складів є додання до традиційних економічних і сервісних операцій інших послуг з доданою вартістю. Головним чином сервіс з доданою вартістю може бути зорієнтований на упаковку та на виробництво.

Висновок. Операційна діяльність є технічним ядром, базовою сферою функціонування організації яка прямо відповідає за випуск товарів або надання послуг. Інші напрямки діяльності організації забезпечують оптимальну її роботу. Тобто, в системі менеджменту організації операційний менеджмент займає центральне місце і використовує його інструментарій на оперативному рівні. Під час вибору стратегії розвитку виробничим підприємствам варто спиратись на логістичну стратегію як її концептуальну основу. Логістична стратегія та її інструменти можуть забезпечити як оптимізацію внутрішнього середовища підприємств, так і конкурентні переваги і стійке положення на ринку. Розуміння того, що основною метою управління запасами на підприємстві є зниження загальних щорічних витрат на їхнє утримання до мінімуму за умови задовільного обслуговування споживачів, нагальною вимогою часу є створення складів загального користування з розширенням їхніх функціональних сфер діяльності. Необхідною вимогою ефективного функціонування таких складів є додання до традиційних економічних і сервісних операцій інших послуг з доданою вартістю.

Л і т е р а т у р а

1. Вумек Дж., Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании; / Дж. Вумек, Д. Джонс, Пер. с англ. 5-е изд. - М.: Альпина Паблишерз, 2010. – 471с.
2. Гэлловэй Л. Операционный менеджмент. Принципы и практика /Л.Гэлловэй –СПб.: Питер. 2000. – 320 с.
3. Джеймс, П. Вумек. Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / П. Вумек Джеймс, Дэниел Джонс. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 268 с.
4. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия: научное издание / Ю. Б. Иванов, А. Н. Тищенко, Н. А. Дробитько и др. – Х.: Изд. ХНЭУ, 2004. – 256 с.
5. Лайкер Д. Дао Toyota: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира / Джеффри Лайкер; Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 402 с.
6. Плоткин Н.В., Организация и планирование производства на машиностроительном предприятии / Н.В. Плоткин, О.П. Якушкевич – Львов., "Світ", 2006г. – 230 с.
7. Салун М. М. Розвиток українських промислових підприємств: тенденції та проблеми відтворення і модернізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-311/business-economics-and-production-management-311/7696-ukrainian-news-rozvitok-promyslova-pdprimstv-tendents-an-issue-vdtvorennya-s-modernizats>

8. Чейз Ричард Б. Производственный и операционный менеджмент : Ричард Б. Чейз, Николас Дж. Эквилан, Роберт Ф. Якобе; пер. с англ. – 8-е изд. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2006. – 704 с.
9. Elg, M., Gremyr, I., Hellstrom, A., & Witell, L.. The role of quality managers in contemporary organisations. Total Quality Management & Business Excellence, 22(8), 795. Retrieved October 22, 2011, from ABI/INFORM Global. (Document ID: 2466510151).
10. Mark Tabachnick. The impacts of lean production and continental economic integration on the geography and organizational structure of the Canadian automotive parts industry / ProQuest Dissertations and Theses (PQDT); 1998. – p. 151.

References

1. Woomeck J., Wasteful Production: How to get rid of losses and achieve prosperity of your company; / J. Woomeck, D. Jones, Per. from english 5th ed. – M.: Alpina Publishers, 2010. – 471p.
2. Halloway L. Operational Management. Principles and Practice / L. Galloway – P.B.: Piter. 2000. – 320 p.
3. James, P. Wumék. Wasteful Production: How To Get Rid Of Loss And Prosperity Of Your Company / P. Woomack James, Daniel Jones. – M.: INFRA-M, 2004. – 268 p.
4. Ivanov Y.B. Competitiveness of the enterprise: assessment, diagnostics, strategy: scientific publication / Yu.B. Ivanov, A.N. Tishchenko, N.A. Drobitko, etc. – Kh. Izd. KhNUU, 2004. – 256 pp.
5. Lycer D. Dao Toyota: 14 Principles of Managing Leading Company / Jeffrey Lycer; Per. from english - M.: Alpina Business Busks, 2005. – 402 p.
6. Plotkin NV, Organization and production planning at the machine-building enterprise / N.V.Plotkin, O.P. Yakushkevich – Lvov, "Light", 2006. – 230 s.
7. Salun M. M. Development of Ukrainian Industrial Enterprises: Trends and Problems of Reproduction and Modernization [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://www.sworld.com.ua/index.php/en/economy-311/business-economics-and-production-management-311/7696-ukrainian-news-rozvitok-promyslova-pdprimstv-trend-an-issue-vdtvorenniya-s-modernzats>
8. Chase Richard B. Production and Operations Management: Richard B. Chase, Nicholas J. Equivalon,

Robert F. Jacob; per. from english – 8th ed. – Moscow: Publishing House "William", 2006. – 704 p.

9. Elg, M., Gremyr, I., Hellstrom, A., & Witell, L.. The role of quality managers in contemporary organizations. Total Quality Management & Business Excellence, 22 (8), 795. Retrieved on October 22, 2011, from ABI / INFORM Global. (Document ID: 2466510151).
10. Mark Tabachnick. The Impact of Lean Production and Continental Economic Integration on the Canadian Automotive Parts Industry / ProQuest Dissertations and Theses (PQDT); 1998. – p. 151

Сигаев Т.Е. Методические положения формирования операционной стратегии предприятия на основе концепций логистики

Статья посвящена анализу использования концепции логистики в операционном менеджменте предприятий. Автором предлагается использовать некоторые элементы управления запасами сырья и готовой продукции для повышения эффективности функционирования предприятия.

Ключевые слова: операционный менеджмент, логистика, концепция, операционная стратегия, логистика.

Sigaeva T.E. Methodological proposition on the formation of an operational strategy of the enterprise based on the concepts of logistics

The article is devoted to the analysis of the use of the concept of logistics in the operational management of enterprises. The author suggests using some elements of inventory control of raw materials and finished products to improve the efficiency of the enterprise.

Key words: operational management, logistics, concept, operational strategy, logistics

Сіґаєва Тетяна Євгенівна – к.е.н., доцент кафедри економіки, управління підприємствами та логістики ХНЕУ ім.С.Кузнеця

Рецензент: д. е. н, проф. **Чернявська Є.І.**

Стаття подана 16.11.2017.

УДК 659.118.5:316.774

МЕХАНІЗМИ СОЦІАЛЬНОГО ВПЛИВУ В КОМУНІКАТИВНОМУ ПРОСТОРІ СУЧАСНОЇ РЕКЛАМИ

Сорокіна Г.В.

MECHANISMS OF SOCIAL INFLUENCE IN THE COMMUNICATIVE AREA OF MODERN ADVERTISING

Sorokina H.V.

Стаття присвячена аналізу комунікативного простору реклами та основним механізмам соціального впливу, що активно використовуються в сучасній рекламній діяльності. Автором пропонується в якості головних механізмів соціального впливу розглядати стереотипи, соціальні міфи та створення іміджу.

Ключові слова: реклама, рекламна комунікація, соціальний вплив, соціально-комунікативний простір реклами.

Вступ. Реклама – одне з найбільш помітних явищ сучасного суспільства, а тому цілком природньо, що вона звертає на себе увагу представників різних дослідницьких спрямувань. В самому широкому сенсі рекламу можна визначити як заснований на вивченні ринку процес інформаційного впливу на цільову аудиторію з метою збільшення збуту продукції, підвищення престижу фірми й формування позитивного ставлення до даної фірми й продукції. Особливого значення набуває розгляд реклами як форми комунікації між рекламодавцем та споживачем, яка поширює інформацію про товари та послуги за допомогою як традиційних засобів масової інформації так і спеціалізованих рекламних каналів. Вивчення особливостей процесу рекламної комунікації, механізмів соціального впливу, що активно використовуються у рекламі, становлять фундаментальну основу для управління рекламно-інформаційною діяльністю.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Теоретичною основою для вивчення рекламних комунікацій послужила теорія комунікацій, що представляє собою різні способи передачі повідомлень. З точки зору комунікації рекламу можна розглядати як вплив, що контролюється та здійснюється певним рекламодавцем за допомогою засобів масової комунікації. Автори підручника “Сучасна реклама” К. Бове та У. Аренс визначають рекламу як “неперсоніфіковану передачу інформації, зазвичай оплачувану і зазвичай таку, що має характер переконання про продукти, послуги або ідеї відомими рекламодавця-

ми за допомогою різних носіїв” [1, с.5]. Інші американські автори Ч. Сендідж, В. Фрайбургер, Р. Ротцол зазначають, що реклама — це “форма комунікації, яка намагається перевести якість товарів і послуг, а також є приналежність реклами до масової комунікації” [2, с. 64]. При цьому сама масова комунікація розуміється як “форма комунікації, що розвивається на основі використання технічних засобів розповсюдження та передачі повідомлень, особливістю якої є поєднання централізованого, інституційно організованого виробництва інформації з розосередженим масовим споживанням” [3 с. 288]. Реклама як комунікаційний процес є різновидом соціальної комунікації, а тому необхідно визначити, що розуміється під цим терміном. Різними дослідниками соціальна комунікація трактується по-різному. Так Соколов А. В. під соціальною комунікацією розуміє “рух змістів у соціальному часі і просторі” [4, с. 27]. На його думку, всі інформаційні процеси в суспільстві можна позначити терміном “соціальна комунікація”. Бориснев С. В. соціальну комунікацію трактує як “комунікативну діяльність людей, що обумовлена цілим рядом соціально значущих оцінок, конкретних ситуацій, комунікативних сфер і норм спілкування, прийнятих у даному суспільстві” [5, с.9]. В. Різун під соціальними комунікаціями розуміє “таку систему суспільної взаємодії, яка включає визначені шляхи, способи, засоби, принципи встановлення і підтримання контактів на основі професійно-технологічної діяльності, що спрямована на розробку, провадження, організацію, удосконалення, модернізацію відносин у суспільстві, які складаються між різними соціальними інститутами, де, з одного боку, у ролі ініціаторів спілкування найчастіше виступають соціальні комунікаційні інститути, служби, а з іншого — організовані спільноти (соціум, соціальні групи) як повноправні учасники соціальної взаємодії” [6]. Ці комунікації є соціально маркованими, бо передбачають взаємодію з соціально визначеними групами людей.

Мета. Метою статті є аналіз комунікативного простору реклами та механізмів соціального впливу у цьому просторі.

Матеріали та результати дослідження. Дослідники виділяють особливий комунікативний простір суспільства, який можна визначити як “систему різноманітних комунікативних зв'язків, що виникають між різними агентами комунікації” [7, с. 9]. Суспільство створює свій комунікативний простір – соціальний комунікативний простір, агентами якого виступають окремі люди, групи людей (великі і малі), соціальні інститути.

Розглядаючи комунікативний простір реклами можна виділити наступні складові елементи:

1) Мета рекламної комунікації. Реклама спрямована не тільки на досягнення економічних (маркетингових) цілей, що полягають у зростанні показників збуту продукції, але й на формування лояльності споживачів, що позначається такими показниками як пізнаваність торгової марки, її позитивне сприйняття споживачами, націленість на покупку.

2) Предмет рекламної комунікації. Реклама, як відомо, продає не просто товар, але й імідж, стиль життя споживача, його власну ідентичність та культурні цінності. Вчені зазначають, що на сучасному етапі реклама все виразніше функціонує як “один зі значущих компонентів комунікативного простору, який суттєво визначає його параметри, перебираючи на себе функції, пов'язані з формуванням не лише споживчих пріоритетів аудиторії, але і її цінностей, світоглядних орієнтирів, стереотипів, масової культури” [8, с. 39].

3) Передавач (відправник) інформації. Це сторуна, від імені якої звернення надсилається адресату. Відправником звернення є компанія, яка визначає цілі комунікації та цільову аудиторію, уточнює очікувану реакцію адресата на звернення.

4) Адресат (отримувач інформації) — цільова аудиторія, якій призначається рекламне звернення. Передусім це споживачі, яким передається інформація про товари та послуги. Цільовою аудиторією є не тільки безпосередні споживачі, а й ті, хто впливає на прийняття рішення про купівлю товарів.

5) Засоби рекламної комунікації – рекламовані продукти, способи і форми донесення рекламної інформації до споживача.

6) Умови передачі рекламної інформації. Важливу роль тут грає ступінь розвитку мас-медіа, а останнім часом все більше уваги приділяють так званім “новим медіа” (до яких відносяться не тільки соціальні мережі, але й усі цифрові канали комунікації), які змінюють умови передачі рекламної інформації завдяки персоналізації рекламного впливу.

Таким чином, у рекламній діяльності комунікація стає головним діючим фактором.

Якщо покласти в основу класифікації соціальної комунікації ролі учасників у комунікаційному процесі, то можна виділити такі її типи: спілкування (діалог рівноправних акторів), наслідування (запозичення зразків і стилів поведінки, спілкування й т.п. одних членів суспільства з іншими людьми), ке-

рування (цілеспрямований вплив відправника на адресата повідомлення) [9].

Реклама, незважаючи на об'єктивну незалежність адресата від відправників, може бути віднесена до засобів керування. Пояснюється це тим, що відправник намагається виробити в адресата конкретну психологічну установку на здійснення певної дії. Наслідування може бути використане як один з інструментів впливу на одержувача рекламного повідомлення.

Соціальний вплив можна спостерігати у двох різних сферах взаємодії: міжособистісному середовищі, у якій реципієнтом впливу є індивідуальний актор, і в опосередкованому середовищі, де посередниками виступають засоби масової інформації і вплив спрямований на корпоративного актора — аудиторію. Ці дві сфери взаємодії створюють спеціально середовище переконання, у якій реалізуються механізми соціального впливу.

В якості основних механізмів соціального впливу в рекламі найчастіше використовують: стереотипи, соціальні міфи, створення іміджу. Також, згідно класифікації соціального впливу, що запропонована Дж. Френчем й Б. Рейвенем, в рекламі використовуються такі механізми, як винагорода, покарання, експертний та референтний вплив, а також вплив відомої популярної особистості [10].

Найбільш поширено в рекламі використовується імідж як засіб демонстрації зовнішньої форми рекламованого об'єкта. Реклама використовує як імідж компанії, так і імідж товару. Задля цього реклама апелює до таких іміджевих цінностей як: потреби в значущості і самореалізації людини, уподібнення значущій соціальній групі (референтний вплив), коли об'єкт впливу (споживач) ідентифікує себе з певною соціальною групою, прагне до дотримання однакового з нею іміджу. Також в рекламі використовуються символи для підкреслення іміджу престижу та значущості товарів.

Використання соціальних міфів передбачає такі прийоми як:

1) Апелювання до архетипів — вродженим психічним структурам, що становлять для кожних націй власне колективне несвідоме. При створенні міфологічної моделі враховуються цінності, які поділяються більшістю людей. Це саме ті цінності й почуття, які сходять до архетипів. Реклама широко експлуатує почуття любові, надії, сили, традиції, самозбереження, прагнення до домашнього затишку;

2) Використання чарівності. Реклама обіцяє кожному чудесне збільшення своїх ресурсів, що пов'язане із володінням якимсь предметом.

3) Використання антропоморфізму — товари набувають рис людей, тобто відбувається одухотворення об'єктів навколишнього світу.

4) Спотворення світогляду — використання метафори (зв'язку за подібністю) і метонімії (зв'язку за суміжністю).

Далі за ступенем поширення механізмів соціального впливу в рекламі йде використання стереотипів — типових, стандартних сценаріїв, що описують схеми психологічного сприйняття тих або інших

явищ, суб'єктів. В рекламі часто використовуються: гендерні стереотипи (закріплюються стереотипи жіночих і чоловічих ролей), класові стереотипи (стереотипізовані мотиви уподібнення, престижу, коли формується стійка думка про те, що модно, престижно та стильно, створюється якийсь стандартизований стиль життя, слідувати якому й призиває реклама), лінгвістичні стереотипи (використовуються стандартні, стереотипні фрази, але перероблені під назву рекламованого товару. "Мій сейф — моя фортеця", "Клімат — справа техніки" (реклама кондиціонерів).

Висновок. Таким чином, зосереджуючи увагу на комунікативних складових формування рекламного образу, можна стверджувати, що у процесі його створення використовуючи механізми соціального впливу, рекламісти все активніше орієнтуються не на акт споживання, а на комунікативний ефект актуалізації й залучення значущих для аудиторії смислів, що змінює саму природу прагматичного спрямування реклами як форми соціальної комунікації. Реклама рідко намагається впливати на глибинні, ціннісно-змістовні складові сутності людини, більшою мірою залучаючи поверхневі шари його свідомості, використовуючи емоційно-почуттєві, ситуативні, емпіричні, повсякденні уявлення. Сучасна реклама використовує широкий спектр механізмів соціального впливу, апелює до певних стереотипів, соціальних міфів, використовує іміджі, щоб за допомогою цих механізмів соціального впливу вразити скоріше уяву, ніж розум, створюючи у споживачів потребу в нових мотиваціях їх економічної поведінки.

Л і т е р а т у р а

1. Бове К.Л., Арнс У.Ф. Современная реклама / К. Л. Бове, У. Ф. Арнс — М., Довгань. — 1995. — 704 с.
2. Сэндидж Ч., Фрайбургер В., Ротцолл К. Реклама: теория и практика / Ч. Сэндидж, В. Фрайбургер, К. Ротцолл — М.: Прогресс, 1989. — 630 с.
3. Энциклопедический социологический словарь / Общая редакция академика РАН Осипова Г. В. — М., 1995. — 939 с.
4. Соколов А. В. Общая теория социальной коммуникации: Учебное пособие / А. В. Соколов — СПб.: Изд-во Михайлова В. А., 2002. — 461 с.
5. Бориснев С. В. Социология коммуникации: Учеб. пособие для вузов / С. В. Бориснев — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 270 с.
6. Різун В. Начерки до методолгії досліджень соціальної комунікації [Електронний ресурс] /В. Різун. — Режим доступу: journalib.univ.kiev.ua/Nacherky_do_metodologiyi.pdf
7. Основы теории коммуникации. Учебник для вузов / Под ред. М. А. Василика — М.: Гардарики, 2003. — 615 с.
8. Хавкіна Л. Сучасний український рекламний міф: монографія / Л. Хавкіна — Х. : Харківське історико-філологічне товариство, 2010. — 352 с.
9. Ромат Е. В. Реклама. 5-е изд. / Е. В. Ромат — СПб.: Питер, 2002. — 544 с.
10. Власть: Очерки современной политической философии Запада / В.В. Мшвенирадзе, И.И. Кравченко, Е.В. Осипова и др. — М.: Наука, 1989. — 328с.

References

1. Bove K. L., Arens U.F. Modern advertising / K. L. Bove, W. F. Arens - M., Dovgan. - 1995 - 704 pp.
2. Sondidge C., Freiburger V., Rottzoll K. Advertising: Theory and Practice / C. Sondidge, V. Freiburger, K. Rottzoll - M.: Progress, 1989. - 630 p.
3. Encyclopedic sociological dictionary / General editors of the academicians of the Russian Academy of Sciences Osipova GV - M., 1995. - 939 p.
4. Sokolov A. V. General theory of social communication: Textbook / A. V. Sokolov - SPb.: Izdv Mikhailova VA, 2002. - 461c.
5. Borisnev SV Communication Sociology: Textbook. manual for high schools / SV Borisnev - Moscow: UNITI-DANA, 2003. - 270 p.
6. Ryzun V. Essays on the methodology of research on social communication [Electronic resource] / V. Ruffian. - Mode of access: journalib.univ.kiev.ua/Nacherky_do_metodologiyi.pdf
7. Fundamentals of the theory of communication. Textbook for high schools / Ed. M. A. Vasiliika - M.: Gardariki, 2003. - 615 p.
8. Havkina L. Modern Ukrainian Advertising Myth: Monograph / L. Khavkina - Kh.: Kharkiv Historical and Philological Society, 2010. - 352 p.
9. Romat E. V. Advertising. 5 th ed. / E. V. Romat - St. Petersburg: Peter, 2002. - 544 p.
10. Power: Essays on the modern political philosophy of the West / V.V. Mshveniradze, I. I. Kravchenko, E.V. Osipova et al. - Moscow: Nauka, 1989. - 328p.

Сорокина А. В. Механизмы социального влияния в коммуникативном пространстве современной рекламы.

Статья посвящена анализу коммуникативного пространства рекламы и основным механизмами социального влияния которые активно используются в современной рекламной деятельности. Автором предлагается в качестве главных механизмов социального влияния рассматривать стереотипы, социальные мифы и создание имиджа.

Ключевые слова: реклама, рекламная коммуникация, социальное влияние, социально-коммуникативное пространство рекламы.

Sorokina H. V. The mechanisms of social influence in the communicative area of modern advertising.

The article is devoted to the analysis of communicative advertising space and the main mechanisms of social influence that are actively used in modern advertising activities. The author suggests to consider as the main mechanisms of social influence stereotypes, social myths and image creation.

Keywords: advertising, advertising communication, social influence, social-communicative advertising area.

Сорокіна Г. В. — к. соц. н., доцент кафедри управління соціальними комунікаціями ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Рецензент: д. е. н., проф. **Чернявська Є.І.**

Статья подана 15.12.2017.

УДК 681.51:519.876

ОЦІНКА ІНФОРМАЦІЙНИХ РИЗИКІВ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА

Степанова О.М., Волков А.А.

ASSESSMENT OF THE INFORMATION RISKS IN THE CONDITIONS OF THE ENTERPRISE INFORMATION SYSTEM DEVELOPMENT

Stepanova E.M., Volkov A.A.

У статті визначені етапи процесу оцінювання ризиків, обґрунтовано використання ймовірнісного підходу щодо оцінки інформаційних ризиків. Запропонована методика оцінки сукупного впливу загроз на рівень інформаційного ризику на основі їх ієрархічної класифікації за допомогою ймовірнісних показників, виокремлені етапи управління інформаційними ризиками.

Ключові слова: інформаційна система, інформаційний ризик, оцінка, ієрархічна класифікація, ймовірність

Вступ. Інформаційні системи в сучасних умовах перетворюються на інструмент підвищення ефективності управління і створення нових конкурентних переваг і тому займають не останнє місце у всіх галузях бізнесу. Невід'ємною частиною будь-якого підприємства стають інформаційні системи, які забезпечують управління виробництвом, фінансами, персоналом, документами та ін. Як наслідок, все більше критично важливою для підприємства інформації зберігається і оброблюється в таких системах. Окрім того, підприємства неухильно розвивають свої інформаційні системи. Разом з цим поступово підвищується їх складність і, відповідно, збільшується кількість уразливостей і загроз інформації (як випадкових, так і умисних), збитків (фінансових та інших) від реалізації цих загроз. Все це призводить до зростання інформаційних ризиків.

Таким чином однією з найбільш серйозних проблем, що ускладнюють розвиток інформаційної системи підприємства є забезпечення інформаційної безпеки. При формуванні ефективної системи захисту необхідно передбачити виконання робіт щодо управління ризиками, суть яких полягає в тому, щоб оцінити розмір ризиків, виробити ефективні і економічні заходи зі зменшення їх розміру і потім переконатися, що ризики знаходяться в прийнятних рамках.

Аналіз останніх досягнень і публікацій. В науковій літературі велика увага приділяється про-

блемам оцінки ризиків, що пов'язані з впровадженням нових інформаційних технологій в діяльність підприємства. Так питання оцінювання ризику в автоматизованій інформаційній системі досліджується Астаховим А.М. [2], який використовує системний підхід до управління інформаційними ризиками, що ґрунтується на міжнародних стандартах BS 7799-3 та ISO/IEC 27005. При розробці сучасних перспективних систем захисту інформації наразі широко використовується теоретичний апарат експертних систем, нейронних мереж [1,5,7,8]. При врахуванні ризиків різних типів існує спроба використання нечіткої логіки, яка є одним з засобів моделювання в умовах невизначеності [1,7]. Застосування ймовірнісного підходу висвітлено в роботі Гончара С.Ф. [4], Черней Г.А. [11] поєднує експертний та ймовірнісний підходи щодо аналізу інформаційних ризиків, Белов В.М. [9] використовує експертний підхід з урахуванням міжнародних стандартів тощо. Але слід зазначити, що для більшості запропонованих методик характерна складність використаного апарату і висока коштовність, що знижує їх переваги при практичному використанні. Відкритим поки є питання оцінки сукупної дії загроз на систему або ресурс, поза межами залишається можливість оцінки ризиків при різноманітних сценаріях реалізації множини загроз.

Постановка проблеми. На основі результатів кількісної оцінки ризиків здійснюється оптимізація витрат на створення системи захисту інформації в умовах розвитку інформаційної системи підприємства. **Метою дослідження** є розробка методики оцінки сукупного впливу загроз на рівень інформаційного ризику на основі їх ієрархічної класифікації за допомогою ймовірнісних показників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Використання інформаційних систем пов'язане з певною сукупністю ризиків. Ризик характеризує небез-

зпеку, якій може піддаватися система і організація, що використовує її [8]. Ризик залежить від:

- показників цінності ресурсів;
- вірогідності нанесення збитку ресурсам (які виражені через вірогідність реалізації загроз для ресурсів);

ступені легкості, з якою уразливості можуть бути використані при виникненні загроз (уразливості системи захисту);

дійсних або планованих засобів забезпечення інформаційної безпеки.

Коли ризик неприйнятно великий, необхідно застосувати економічно виправдані захисні заходи. Періодична переоцінка ризиків необхідна для контролю ефективності діяльності в області безпеки і для обліку змін у інформаційних системах.

Процес оцінювання ризиків містить наступні етапи [8]:

- опис об'єкту і засобів захисту;
- ідентифікація ресурсу і оцінювання його кількісних показників (визначення потенційної негативної дії на бізнес);
- аналіз загроз інформаційної безпеки;
- оцінювання уразливостей;
- оцінювання дійсних і передбачуваних засобів забезпечення інформаційної безпеки;
- оцінювання ризиків.

З кількісної точки зору розмір ризику є функцією вірогідності реалізації певної загрози, а також величини можливого збитку. Для оцінки інформаційних ризиків підприємства пропонуємо захищеність кожного цінного ресурсу визначати за допомогою аналізу загроз, що можуть діяти на конкретний ресурс. Оцінюючи вірогідність реалізації актуальних для цінного ресурсу загроз і ступінь впливу реалізації загрози на ресурси, аналізуються інформаційні ризики підприємства. Важливим для даної процедури є вибір такої класифікації загроз, яка надає можливість зручного практичного використання і забезпечує можливість зв'язку цієї класифікації з подіями безпеки [3]. Слід зазначити, що закріпленого законодавчим чином виду класифікації загроз інформаційної безпеки не існує, а питання їх класифікації до цих пір активно досліджуються. Формалізація завдання опису повної множини загроз значно ускладнена у зв'язку з тим, що інформація, яка зберігається і оброблюється в сучасних інформаційних системах, схильна до впливу надзвичайно великого числа чинників. Так в даний час існує обширний перелік загроз інформаційної безпеки, який містить сотні позицій. Тому для системи, що захищається, доцільно визначати не повний перелік загроз, а перелік класів загроз.

Дослідження довели доцільність розробки і використання ієрархічної системи класифікації. Ієрархічна структура дозволить спростити процес оцінки ризиків, зробити його більш прозорим, а також чітко визначити критичні фактори.

Розглянемо одну з класифікацій, за якою виокремлені крупні класи загроз інформаційної безпеки:

несанкціонований доступ і копіювання інформації;

інформаційна фальсифікація (нав'язування помилкової інформації);

порушення початкової функціональності (програм і апаратно-програмних засобів).

Клас несанкціонованого доступу і копіювання інформації містить ряд підкласів, що описують засоби процесу здійснення доступу:

доступ до аутентифікаційної інформації (для подальшого доступу в ІС у якості легітимного користувача);

несанкціонований доступ і копіювання службової інформації (про роботу системи);

несанкціоноване копіювання призначеної для користувача інформації;

доступ до механізмів управління обробкою і зберіганням інформації;

доступ до каналу передачі даних.

Клас інформаційної фальсифікації містить наступні підкласи:

в процесі аутентифікації;

модифікація інформації, що зберігається;

в процесі штатної взаємодії з системою (наприклад, XSS-атака).

Клас загроз порушення початкової функціональності містить підкласи:

повне руйнування функцій управління;

знищення інформації, що зберігається і оброблюється;

блокування можливості управління (знищення/модифікація ключів, паролів і так далі);

цілеспрямована зміна початкової функціональності (наприклад, внесення інженерного пароля або проведення SQL ін'єкції, включення стороннього PHP-коду).

Розглянемо засіб оцінювання інформаційних ризиків, спираючись на наведену вище ієрархічну класифікацію загроз.

Доцільність застосування методів теорії ймовірностей для прогнозування суттєвості впливу загроз на рівень ризиків випливає із самого поняття ризиків. Для оцінки і урахування комплексного впливу загроз на рівень ризику застосуємо поняття умовної ймовірності та формули повної ймовірності [6], які реалізуються через такі умови:

Нехай A, B - дві події. Умовною ймовірністю появи події A за умови впливу події B назвемо вираз $P(A/B)$.

Послідовність подій $\{H_i\}_{i=1}^n$, $H_i \subseteq U$ утворює повну групу подій, якщо: $H_i \cap H_j = \emptyset$, $(i \neq j)$; $\bigcup_{i=1}^n H_i = \Omega$, $(n \leq \infty)$, де $\emptyset$ - неможлива подія, Ω - вірогідна подія.

Будемо вважати, що $\{H_i\}$ - повна група подій, кожна з яких має ненульову ймовірність $P(H_i) \neq 0$, $P\left(\frac{A}{H_i}\right)$ - умовна ймовірність (подія A відбувається

при появі події H_i). Ймовірність появи події A при $A \subseteq U$, визначимо формулою повної ймовірності:

$$P(A) = \sum_{i=1}^n P(H_i) \cdot P\left(\frac{A}{H_i}\right) \quad (1)$$

Приймаючи до уваги класифікацію загроз, алгоритм їхнього оцінювання представимо у вигляді трирівневої ієрархічної класифікації та перезданемо загрози (рис.).

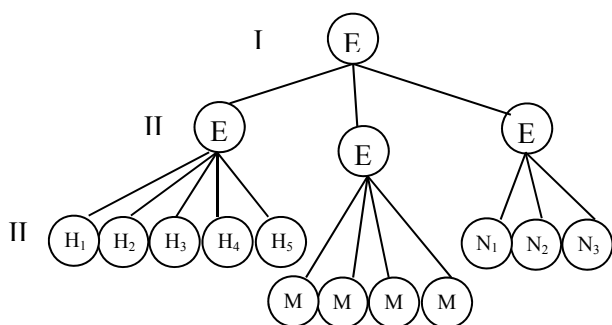


Рис. Позначення елементами загроз у ієрархічній класифікації

де E - рівень сукупного ризику;

E_1, E_2, E_3 - оцінка суттєвості впливу загроз на рівень інформаційного ризику;

H_1, H_2, H_3, H_4, H_5 - оцінка суттєвості впливу загроз класу несанкціонованого доступу і копіювання інформації;

M_1, M_2, M_3, M_4 - оцінка суттєвості впливу загроз порушення початкової функціональності;

N_1, N_2, N_3 - оцінка суттєвості впливу загроз інформаційної фальсифікації.

Визначаємо повні групи подій на кожному рівні ієрархії впливу загроз на рівень ризиків:

для E повною групою подій є E_1, E_2, E_3 ;

для E_1 повною групою подій є

H_1, H_2, H_3, H_4, H_5 ;

для E_2 повною групою подій є M_1, M_2, M_3, M_4 ;

для E_3 аналогічно - N_1, N_2, N_3 .

Використовуючи методи теорії ймовірностей [6], запишемо формулу повної ймовірності для визначення в нашому випадку повних груп подій на кожному рівні ієрархії впливу загроз на рівень інформаційного ризику.

На I рівні ієрархічної класифікації формула повної ймовірності для визначення впливу загроз на рівень ризику набудуватиме вигляду:

$$P(E) = \sum_{i=1}^3 P(E_i) \cdot P\left(\frac{E}{E_i}\right) = P(E_1) * P\left(\frac{E}{E_1}\right) + P(E_2) \cdot P\left(\frac{E}{E_2}\right) + P(E_3) \cdot P\left(\frac{E}{E_3}\right), \quad (2)$$

де $P(E)$ - ймовірнісна оцінка рівня ризику виражена за допомогою формули повної ймовірності - I рівень ієрархії у моделі;

$\sum_{i=1}^n P(E_i) \cdot P\left(\frac{E}{E_i}\right)$, при $n=3$ - умовні ймовірності сукупного впливу чинників II рівня ієрархії на I рівень ієрархії у класифікації на рівень ризику.

На II рівні ієрархічної класифікації вплив чинників на вищий рівень ієрархії визначається за допомогою формули повної ймовірності у такому вигляді:

$$P(E_1) = \sum_{j=1}^s P\left(\frac{E_1}{H_j}\right) \cdot P(H_j), \quad (3)$$

де $P(E_1)$ - значення суттєвості впливу загроз класу несанкціонованого доступу виражене через вплив чинників нижчого рівня ієрархії;

H_j - чинники, що впливають на чинник E_1 на II рівні ієрархії;

$P(H_j)$ - ймовірнісна оцінка впливу чинника H_j на рівень ризику;

j - порядковий номер чинників II рівня ієрархії;

s - кількість чинників впливу на чинник E_1 на II рівня ієрархії ($s=5$).

Аналогічно можна записати формули повної ймовірності для визначення впливу чинників II рівня ієрархії на інші чинники I рівня ієрархії класифікації, відповідно $P(E_2)$ через вплив чинників групи M_j ($j=4$) та $P(E_3)$ через вплив чинників групи N_j ($j=3$).

Для визначення ймовірнісного показника сукупного впливу загроз на рівень ризику через оцінки впливу загроз I та II рівня ієрархічної класифікації з урахуванням умовних позначень запишемо формулу повної ймовірності таким чином:

$$P(E) = \sum_{j=1}^5 P(H_j) \cdot P\left(\frac{E_1}{H_j}\right) \cdot P\left(\frac{E}{E_1}\right) + \sum_{j=1}^4 P(M_j) \cdot P\left(\frac{E_2}{M_j}\right) \cdot P\left(\frac{E}{E_2}\right) + \sum_{j=1}^3 P(N_j) \cdot P\left(\frac{E_3}{N_j}\right) \cdot P\left(\frac{E}{E_3}\right), \quad (4)$$

де повні ймовірності впливу груп загроз є складовими формули 4:

$$\sum_{j=1}^n P(H_j) \cdot P\left(\frac{E_1}{H_j}\right), \quad n=5, \quad - \text{повні ймовірності впливу}$$

групи загроз несанкціонованого доступу і копіювання інформації нижчого рівня ієрархії на чинники вищого рівня ієрархії;

$$\sum_{j=1}^n P(M_j) \cdot P\left(\frac{E_2}{M_j}\right), \quad n=4, \quad - \text{повні ймовірності}$$

впливу групи загроз порушення початкової функціональності нижчого рівня ієрархії на чинники вищого рівня ієрархії;

$$\sum_{j=1}^n P(N_j) \cdot P\left(\frac{E_3}{N_j}\right), \quad n=3 - \text{повні ймовірності впли-}$$

ву групи загроз інформаційної фальсифікації нижчого рівня ієрархії на чинники вищого рівня ієрархії; $P(E_1)$, $P(E_2)$, $P(E_3)$ - ймовірнісні оцінки впливу загроз II рівня ієрархії на показник інформаційного ризику;

$$P\left(\frac{E}{E_k}\right), \quad k=3 - \text{умовна ймовірність впливу загроз}$$

II рівня ієрархії на рівень інформаційного ризику.

В процесі управління ризиками можна виокремити наступні етапи: вибір аналізованих об'єктів і рівня деталізації їх розгляду, вибір методики оцінки ризиків, ідентифікація активів, аналіз загроз і їх наслідків, визначення уразливостей в захисті, оцінка ризиків, вибір захисних засобів, реалізація і перевірка вибраних засобів, оцінка залишкових ризиків. Шостий і сьомий етапи відносяться до процедури вибору захисних засобів (нейтралізація ризиків), останні — до оцінки ризиків. Аналіз складових процесу управління ризиками також доводить, що управління ризиками — процес циклічний. За суттю, останній етап — це оператор кінця циклу, який дає наказ повернутися до початку. Ризики потрібно контролювати постійно, періодично проводячи їх переоцінку, тому запропонований засіб має незаперечні переваги завдяки простоті та відносно низькій коштовності реалізації моделі на відміну від запропонованих раніше.

Висновки. Інформаційна безпека є місткою, складною і актуальною проблемою. В умовах постійних змін та розвитку інформаційної системи підприємства побудова комплексу інформаційної безпеки повинна ґрунтуватись на застосуванні оцінки інформаційних ризиків. Розроблені методичні рекомендації реалізують ієрархічну класифікацію ранжування загроз і дають змогу оцінити їх сукупний вплив на рівень інформаційного ризику за допомогою ймовірнісних показників. Такі рекомендації є основою для побудови системи захисту інформації та вибору адекватних методів регулювання інформаційної безпеки. Розробка методики формування комплексу інформаційної безпеки за визначеними підходами є напрямком наступних досліджень.

Л і т е р а т у р а

1. Архипов А.Е., Куш С.М., Шутовский В.О. Сравнение количественных оценок рисков при использовании теории нечетких множеств // «Технології безпеки інформації» Збірка тез доповідей учасників. — К.: 2007. — с. 30.
2. Астахов А.М. Искусство управления информационными рисками / А.М. Астахов. — М.: ДМК Пресс, 2010. — 312 с.
3. Бармен С. Разработка правил информационной безопасности. Пер. с англ. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. - 208 с.
4. Гончар С.Ф. Аналіз ймовірності реалізації загроз захисту інформації в автоматизованих системах управління технологічним процесом / С. Ф. Гончар // Захист інформації. — 2014. — № 1 (16). — С. 40–46.

5. Домарев В.В. Безопасность информационных технологий. Системный подход: - К.: ООО «ТИД «Диасофт», 2004. — 992с.
6. Корольок В.С., Портенко Н.И., Скороход А.В., Турбин А.Ф. Справочник по теории вероятностей и математической статистике. - М.: Наука, 1985. — 262 с.
7. Корченко А.Г. Построение систем защиты информации на нечетких множествах. — К.: «МК-Пресс», 2006. — 316 с.
8. Петренко С.А., Симонов С.В. - Управление информационными рисками. Экономически оправданная безопасность — М.: ДМКпресс, 2004. — 392 с.
9. Плетнев П.В. Методика оценки рисков информационной безопасности : докл. ТУСУРа [Электронный ресурс] / П.В. Плетнев, В.М. Белов. — Режим доступа: www.tusur.ru/filearchive/reports-magazine/2012-25-2/083.p
10. Черныш В.И. Методы оценивания информационных рисков компании [Текст] / В.И.Черныш // Материалы XV Международного юбилейного молодежного форума «Радиоэлектроника и молодежь в XXI веке»: с б. тезисов, 18 – 20 апреля 2011 р., Т.5. - Харьков: ХНУРЭ, 2011. — С. 195.
11. Черней Г.А. Оценка угроз безопасности автоматизированным информационным системам [Электронный ресурс] / Г.А. Черней. — Режим доступа <http://security.ase.md/publ/ru/pubru01.html>

References

1. Arkhipov A.E., Kushch S.M., Shutovsky V.O. Comparison of quantitative risk assessments using the theory of fuzzy sets // "Information Security Technologies" Collection of abstracts from participants' reports. — K.: 2007. — p.30.
2. Astakhov A.M. The art of information risk management / A.M. Astakhov. -M.: DMC Press, 2010. — p.312.
3. Barman S. Writing Information Security Policies.: -IN.: New Riders, 2002, - p.208.
4. Gonchar S.F. Probability analysis of threats realization in information protection of technological processes' automated control systems / S.F.Gonchar // Information protection. - 2014 - No. 1 (16). - P. 40-46.
5. Domarev V.V. Security of information technologies. The system approach: - K.: LLC «TID «Diasoft», 2004. — p.992.
6. Korolyuk V.S., Portenko N.I., Skorokhod A.V., Turbin A.F. A handbook on probability theory and mathematical statistics. — M.: Nauka, 1985. — p.262.
7. Korchenko A.G. Construction of information security systems using fuzzy sets. - K.: "MK-Press", 2006. — p.316.
8. Petrenko S.A., Simonov S.V. Information Risks Management. Economically justified safety - M.: DMC Press, 2004. — p.392.
9. Pletnev P.V. Method of assessing risks to the information security: Dokl. TUSUR [Electronic resource] / P.V. Pletnev, V.M. Belov. - Access mode: www.tusur.ru/filearchive/reports-magazine/2012-25-2/083.p
10. Chernysh V.I. Methods of assessing the company's information risks [Text] / Chernysh V.I. // Proceedings of the XV International Anniversary Youth Forum "Radioelectronics and Youth in the 21st Century": with b. theses, April 18 - 20, 2011, T.5. - Kharkov: KHNURE, 2011. - p.195.
11. Cherney G.A. Estimation of Security Threats to Automated Information Systems [Electronic resource] / G.A. Cherney. - Access mode <http://security.ase.md/publ/en/pubru01.html>

Степанова Е.М., Волков А.А. Оценка информационных рисков в условиях развития информационной системы предприятия

В статье определены этапы процесса оценки рисков, обосновано использование вероятностно подхода к оценке информационных рисков, предложена методика оценки совокупного воздействия угроз на уровень информационного риска на основе их иерархической классификации с помощью вероятностных показателей, выделены этапы управления информационными рисками.

Ключевые слова: информационная система, информационный риск, оценка, иерархическая классификация, вероятность.

Stepanova E.M., Volkov A.A. Assessment of the information risks in the conditions of the enterprise information system development

In this article, we define stages of the risks assessment, substantiate the use of a probabilistic approach to the

assessment of information risks, suggest a methodology for assessing the combined impact of threats on the level of information risk based on their hierarchical classification using probabilistic indicators and identify stages of the information risk management.

Key words: information system, information risk, evaluation, hierarchical classification, probability.

Степанова О.М. – к.е.н., доцент, доцент кафедры менеджменту та маркетингу Східноукраїнського національного університету ім.В.Даля, e-mail: stepelen@gmail.com

Волков А.А. – магістр, менеджер (управитель) з адміністративної діяльності, PR-менеджер, ТОВ «PublBox», e-mail: andrii.volkov.1990@gmail.com

Рецензент: д.т.н, д.е.н, проф. **Рамазанов С.К.**

Стаття подана 15.12.2017.

УДК 330.34.014.2 (ЄС)

СТАЛІЙ РОЗВИТОК І «ЗЕЛЕНА» ЕКОНОМІКА: ПОЛІТИКА ЄС**Тарасенко Д.Л.****SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND GREEN ECONOMY: EU POLICY****Tarasenko D.L.**

У статті висвітлено основні принципи сталого розвитку та розкрито сутність «зеленої економіки» як засобу забезпечення світової стратегії сталого розвитку. Виконано огляд інструментів та стратегій «зеленої економіки», що застосовуються в країнах ЄС, розглянуто її основні тренди та фактори розвитку. Зроблено висновок, що встановлення «зеленої економіки» на території ЄС дозволило суттєво змінити структуру економічних галузей та визначити пріоритетні сфери для інвестицій у найближчі десятиліття. З'ясовано дію мультиплікативного та антикризового ефектів "зеленої" економіки.

Ключові слова: «зелена» економіка, екологічна політика, сталий розвиток

Вступ. Науково-технічний прогрес, якому людство завдячує підвищенням свого матеріального добробуту, здобутий ціною погіршення стану природного середовища планети – такий висновок вперше у 1989 році зробили економісти-екологи для уряду Великобританії в рамках консультацій щодо забезпечення сталого розвитку та його вимірювання [1]. У цьому ж дослідженні вони запропонували засади національної економічної політики для уряду Об'єднаного Королівства, увівши тоді в науковий обіг термін «зелена економіка». За декілька років ці ж економісти опублікували нові еколого-економічні студії [2-3], знову актуалізуючи питання руйнування природного середовища, але вже доводячи, що такі руйнування набули глобальних масштабів і стосуються зміни клімату, виснаження озонового шару, вирубки тропічних лісів, втрати природних ресурсів у країнах, що розвиваються. Їх висновок у результаті цих досліджень був радикальним: світова спільнота потребує докорінного перегляду традиційної економічної моделі розвитку [4].

Відтоді й до сьогодні в світі триває пошук нових шляхів розвитку, які б дали змогу відновити природне середовище та одночасно забезпечували гідний рівень життя населення. Одним з результатів такого пошуку стала концепція „зеленої” економіки, що завдяки підтримці національних урядів та міжнародних організацій набула значної популярності

та стала однією з пріоритетних для реалізації у всьому світі після того, як на Конференції ООН з навколишнього середовища та розвитку у Ріо-де-Жанейро було прийнято „Порядок денний на XXI століття” [5], а пізніше – Рамкову конвенцію ООН про зміну клімату [6]. У цих дороговказях проголошено впровадження в рамках стратегії сталого розвитку „зелених” заходів економічної політики.

Аналіз досліджень і публікацій з проблеми.

Говорячи про розробку засад «зеленої політики» у європейських наукових дослідженнях і соціально-економічних стратегіях національних країн, слід вказати, що незалежно від вихідних дослідницьких підходів до «зеленої» економіки основне значення для неї має таке інтегрування економічної і екологічної політики, при якому на перший план висувається можливість для нових джерел економічного зростання при одночасному недопущенні тиску на природу [7-9]. Все це передбачає застосування широкого набору заходів, починаючи від таких економічних інструментів, як податки, субсидії і схеми торгівлі, а також політики в області нормативного регулювання, включаючи встановлення стандартів і закінчуючи такими неекономічними заходами, як добровільні підходи і надання інформації.

Базовим в цьому сенсі документом для Європи є численні публікації ООН, – зокрема ЮНЕП (екологічної програми ООН), ЮНДЕСА (департаменту з економічних і соціальних питань), ЮНКТАД (конференції по торгівлі й розвитку), ЮНКСД (конференції з питань сталого розвитку) описують концепцію „зеленої” економіки, її основоположні принципи, переваги, ризики та узагальнюють міжнародний досвід у цій сфері. Численні неурядові організації останнім часом також докладають багато зусиль задля сприяння розповсюдженню концепції „зеленої” економіки. Разом із тим, незважаючи на більш, ніж 20-річну історію цієї концепції, вона залишається відкритою для дискусії та продовжує розвиватись.

Метою статті є огляд інструментів та стратегій «зеленої економіки», що застосовуються в країнах ЄС та аналіз проблем формування державної полі-

тики сталого безпечного розвитку на засадах «зеленої» економіки.

Виклад основного матеріалу. *«Зелена» економіка в контексті сталого розвитку.*

Найбільш авторитетне і широко застосовуване визначення поняття «зелена економіка» сформульовано в Програмі ООН з навколишнього середовища (ЮНЕП): «Зелена» економіка - це економіка, яка забезпечує довгострокове підвищення добробуту людей і скорочення нерівності, при цьому дозволяючи майбутнім поколінням уникнути істотних ризиків для навколишнього середовища і її збідніння» [13].

У тому ж документі наголошено на взаємозв'язку між поняттями «зеленої» економіки та сталого розвитку: Концепція «зеленої» економіки не замінює собою концепцію сталого розвитку, проте зараз все більш поширене визнання того, що досягнення стійкості майже повністю залежить від створення правильної економіки. За десятиліття, коли нові багатства створювалися з використанням моделі «коричневої» економіки, суспільство не вирішило таких проблем, як соціальна маргіналізація і виснаження ресурсів, і ми як і раніше далекі від досягнення Цілей Розвитку Тисячоліття. Стійкість залишається найважливішою довгостроковою метою, але для її досягнення ми повинні зробити нашу економіку «зеленою» [13].

Концепція «зеленої» зростання підкреслює важливість інтеграції екологічної та економічної політики таким чином, який дозволить виявити нові потенційні джерела економічного зростання, не створюючи при цьому «нестійкого» навантаження на кількість і якість природних багатств. Перехід до «зеленої» економіки вимагає застосування широкого діапазону заходів, що включають економічні інструменти, наприклад, податки, субсидії і схеми торгівлі викидами, заходи державного регулювання, наприклад, встановлення стандартів, а також заходи неекономічного характеру, такі як добровільні ініціативи і надання інформації.

«Зелена» економіка може також розглядатися як система принципів, цілей і заходів. Перелік основних принципів «зеленої» економіки, викладених у документах *ECLAC* (Економічна комісія ООН по країнах Латинської Америки та Карибського басейну) (2010), *EEA* (Європейського економічного простору) (2010), *UNEP* (Програмі ООН з навколишнього середовища) (2011) *OECD* (Організації з економічного співробітництва й розвитку) (2011) можна узагальнити наступним чином:

- рівність і справедливість як в межах одного покоління, так і між поколіннями;
- відповідність принципам сталого розвитку;
- застосування принципу обережності щодо потенційних впливів на суспільство і навколишнє середовище;
- адекватний облік природного та соціального капіталу, наприклад, за допомогою інтерналізації зовнішніх соціальних і екологічних ефектів, «зеленого» обліку, обліку витрат впродовж всього життєво-

го циклу, а також поліпшення управління за участю зацікавлених сторін;

– стійке і ефективне використання ресурсів, споживання і виробництва;

– внесок в досягнення існуючих макроекономічних цілей за рахунок створення «зелених» робочих місць, викорінювання бідності, підвищення конкурентоспроможності та забезпечення зростання в основних галузях економіки.

Для впровадження цих принципів у життя необхідне створення відповідних умов і тут потрібна відповідна виважена й продумана політика національних урядів, у результаті якої пріоритет отримують ті види і результати господарської діяльності, які поряд з модернізацією та підвищенням ефективності виробництва сприятимуть поліпшенню якості життя та середовища проживання.

Як фундамент «зеленого» зростання основоположні документи з зеленого розвитку розглядають модернізацію енергетичного базису економіки, оскільки:

Енергетика відіграє стратегічну роль у розвитку економіки та забезпеченні безпеки на всіх рівнях (національному, регіональному та міжнародному);

У всьому світі посилюється тенденція до виснаження найбільш доступних і рентабельних запасів традиційних енергоносіїв, насамперед нафти.

Об'єкти енергетики в першу чергу є джерелом найбільшого обсягу техногенних викидів, що призводять до глобальних змін клімату, викликаними зростанням концентрації в атмосфері парникових газів.

Магістральним напрямком модернізації енергетики є розвиток так званої альтернативної (нетрадиційної, чистої або «зеленої») енергетики. Її широка трактовка передбачає використання енергоефективних технологій, а також екологічно чистих, низькокультурних джерел енергії (включаючи поновлювані джерела та атомні електростанції), які все більше витісняють гідро екологічне паливо. У свою чергу, в структурі самого палива відбувається швидке заміщення нафти (мазуту) і вугілля природним газом як екологічно чистою джерелом енергії. Таким чином, диверсифікація та декарбонізація виступають як пріоритетні напрями модернізації енергетики та, беручи до уваги згадану вище її базову роль у розвитку господарського комплексу, стержнем «зеленого» економічного зростання в цілому.

Темпи і тренди розвитку «зеленої економіки» в ЄС

Як відзначають фахівці, для світової зеленої економіки властиві досить швидкі темпи росту, що обумовлено наступними факторами:

- інституційному: на середину 2014 року 96 держав мали нормативно встановлені цілі розвитку поновлюваної енергетики, в тому числі 73 - нормативні акти, що регулюють використання біопалива, а 81 - спеціальні вигідні тарифи на підключення джерел цієї енергії (*feed-in-tariffs*);

– інвестиційному: перш за все завдяки стрімкому зростанню капіталовкладень країн «Великої двадцятки», серед яких лише на розвиток відновлюваних джерел енергії було спрямовано понад 300 млрд дол. у 2014 році [11].

У ЄС лівова частка коштів інвестувалася у розвиток вітрової та сонячної енергетики, в першу чергу в проекти будівництва великих вітроенергетичних установок у Західній Європі (морське базування). До 2020 року практично всі країни ЄС планують, що відновлювані джерела енергії складуть 20% серед усіх енергетичних джерел.

Окрім альтернативної енергетики потужно зростає європейський ринок природозберігаючих технологій та обладнання, який без урахування енергетики перевищив 500 млрд долл.

За останні п'ять років виріс удвічі обсяг продажів так званих органічних продуктів харчування та напоїв (вироблених без використання хімічних добавок). На сьогодні він складає 3,5% всього ринку продовольчих товарів. Одночасно зайнятість на виробництві органічних продуктів харчування та напоїв в ЄС у 2000-х роках (до 2011 р.) зросла в середньому на 19% у рік. Договір 2012 року між ЄС та США про взаємне визнання сертифікації органічних продуктів надав новий імпульс росту органічних продуктів цих ринків, оскільки цим договором було відкрито шлях до усунення торговельних бар'єрів та безперешкодного продажу продукції, сертифікованої як органічна, в США та країнах ЄС.

Відзначена тенденція характерна не тільки для продовольства, але і для більш широкого спектру споживчих товарів, наприклад, продукції з дерева, включаючи меблі. Продажі такого продукту, сертифікованої як екологічно чиста, всього за три попередні роки зросли в чотири рази. До того ж з 2007 року в Великобританії, а в наступні роки в інших країнах Європи застосовується практика так званого карбонерного маркування продовольчих та інших товарів із зазначенням кількості (в грамах) викидів парникових газів при виробництві та транспортуванні одиниць згаданих товарів.

Фактори прискореного розвитку «зеленої економіки» в ЄС

Важливу роль відіграє потужний мультиплікативний та антикризовий ефекти «зеленої» економіки. Перший забезпечується розвитком такого економічного інструменту як екологічні інновації. Наприклад, у «Новій стратегії росту» від 2009 р. / 2010 г.» (Німеччина), ці інновації розглядаються як основний зв'язок між економічною, промисловою та екологічною політикою, а інвестиції в зазначені інновації – як фактор підвищення конкурентоспроможності економіки.

З точки зору антикризового потенціалу екоінновації та «зелена» економіка в цілому дозволяють збільшити зайнятість і пом'якшити безробіття, стимулювати активність в інших сферах господарства. Наприклад, з загального антикризового пакету на

«зелений» сектор у Німеччині від 13% до 16%, у Франції – 21% тощо.

Інші фактори, що визначають швидкий розвиток цієї сфери економіки – фактор екологічної чистоти та екологічної безпеки та фактор зниження ризиків кліматичних змін. Справа в тому, що за інших рівних умов «зелені» технології виробництва менш масштабні та ризиковані, ніж промислові технології XX ст., оскільки при їх застосуванні суттєво скорочуються викиди в навколишнє середовище забруднюючих речовин і парникових газів, знижуються ризики масштабних аварій, подібних до радіаційних катастроф у Чорнобилі (СРСР, 1986 р.) та Фукусимі (Японія, 2011 р.) або промислово-екологічної катастрофи в Мексиканській затоці (США, 2010 г.).

Третій фактор, що обумовлює посилення позицій «зеленої» економіки, пов'язаний з високим рівнем науковості та технологічності «зелених» виробництв, що забезпечують швидкий перехід на новий (шостий) технологічний уклад. Саме він все більше визначає сьогодні конкурентоспроможність національних економік.

Перспективи «зеленої» економіки: очікування та межі зростання

Суттєві інвестиції та швидкі темпи розвитку «зеленої» економіки породили у помітній частині аналітиків і політичних кіл серйозні очікування щодо її упевненого розвитку в найближчі десятиліття. Про це свідчать численні доповіді та прогнози (в тому числі спеціалізованих організацій ООН), підготовлені за участю міжнародних експертів, органів управління і наукових структур [12].

У якості головного сценарію фахівці розглядають варіант трансформації європейського господарства до 2050 р. в низьковуглецеву, ресурсоефективну економіку, а в якості основного механізму реалізації цього сценарію – щорічне інвестування протягом 2012-2050 рр. приблизно 1,3 трлн дол. в десять ключових секторів. До них віднесені: сільське господарство, лісове господарство, водне господарство, рибальство, ЖКГ, енергетика, промисловість, туризм, транспорт, утилізація та переробка відходів. У перші чотири сектори, розвиток яких найбільш залежно від забезпеченості природним капіталом і погодно-кліматичних ризиків, рекомендується направити чверть зазначених «зелених» інвестицій (325 млн дол., або 0,5% світового ВВП).

Необхідні для інвестицій кошти планується залучити за умови реалізації продуманої державної політики та використання інноваційних механізмів фінансування включаючи торгівлю викидами парникових газів і мікрофінансування.

Передбачається, що здійснення зазначеного сценарію забезпечить протягом 5-10 років більш високі річні темпи зростання економіки, ніж інвестиції в нормальний розвиток, при відсутності негативних наслідків для навколишнього середовища. При цьому очікується, що ставлення викидів до екологічної ємності середовища (так званий екологічний слід або відбиток), що становить сьогодні 1,5, знизиться

до 2050 р до 1,2, значно наблизившись до 1 - рівня, що відповідає сталому розвитку, тоді як в сценарії звичайного розвитку він може перевищити 2. Крім того, завдяки істотному підвищенню енергоефективності як віддачі від «зелених» інвестицій прогнозується зниження потреби світової економіки в енергії до 2050 р на 40% в порівнянні з інерційним сценарієм розвитку (т. е. при збереженні обсягів споживання енергії на рівні 2011 р) і зниження обсягів викидів парникових газів в порівнянні з їх нинішнім рівнем на третину.

Але попри те, що сценарій «зеленої економіки» безумовно прогресивний та позитивний для соціально-економічного розвитку світу, зниження його екологічних і кліматичних ризиків, в світі існують фактори та умови, які можуть вплинути на перебіг ефективності прогнозованих глобальних трансформацій. Зокрема такі як нерівномірність економічного розвитку, неоднозначність підтримки «зеленої економіки» ключовими суб'єктами міжнародного співтовариства – національними державами і корпоративними наддержавними утвореннями; недостатньою розробленістю реформ для стимулювання державних інвестицій і витрат на розвиток «зелених» виробництв.

Висновки. Таким чином, «зелена» економіка є засобом забезпечення сталого розвитку, а її формування передбачає перегляд стандартів життя суспільства з метою збереження природного середовища, підвищення ефективності використання ресурсів, розвитку екологоорієнтованої діяльності та структурної перебудови економіки в бік збільшення частки «зелених» секторів.

Розгляд основних трендів та факторів розвитку «зеленої економіки» в країнах Європейського Союзу дозволяє говорити про значні структурні зміни в системоутворюючих секторах економіки, таких як енергетика, будівництво, сільське господарство тощо, у результаті чого оновлюється виробничий апарат, підвищується енергоефективність виробництва, відбувається перехід до альтернативних джерел енергії та знижується рівень викидів парникових газів. Окрім того, розвиток «зеленої» інфраструктури забезпечує активізацію економічного розвитку і з боку пропозиції, і з боку попиту, одночасно розширюючи зайнятість і сприяючи зниженню безробіття.

Література

1. Pearce D. Blueprint for a green economy / David Pearce, Anil Markandya, Edward Barbier. – London : Earthscan Publications Ltd, 1989. – 193 p.
2. Pearce D. Blueprint 2: Greening the world economy / David Pearce. – London : Earth scan Publications Ltd, 1990. – 232 p.
3. Pearce D. Blueprint 3: Measuring Sustainable Development / David Pearce. – London : Taylor & Francis Inc., 1994. – 224 p.
4. Allen C. A guidebook to the Green Economy. Issue 1: Green Economy, Green Growth and Low-Carbon Development – history, definitions and a guide to recent publications Division for Sustainable Development /

- Cameron Allen, Stuart Clouth. – New York : UNDESA, Division for Sustainable Development. – 2012. – 65 p.
5. Agenda 21. Report of the United Nations Conference on Environment and Development Rio de Janeiro, 3 – 14 June. [Document A/CONF.151/26/REV.1(VOL.I)]. – New York : United Nations, 1992. – 492 p.
6. Framework convention on climate change. DOC A/AC.237/18. – New York : United Nations, 1992. – 33 p.
7. Rø pke I. Trends in the development of ecological economics from the late 1980s to the early 2000s. / I. Rø pke // Ecological Economics. – 2005. – № 55 (2). – P. 262 – 290.
8. Commonwealth Secretariat (2014), Transitioning to a Green Economy: Political Economy of Approaches in Small States, Commonwealth Secretariat, London. DOI: 10.14217/9781848599178-en
9. Rossi Vanessa The EU Economy to 2020: Coping with Divergence and Debt / Vanessa Rossi // Global Governance and the Role of the EU. – 2011. – 224 p.
10. Руководящая группа по экологическим оценкам ЕЭК ООН (<http://www.unece.org/env/>)
11. efe/Astana/SGEA/1stMtg/OutlineAoA_e.pdf).
12. Порфирьев Б. «Зеленая» экономика: реалии, перспективы и пределы роста / Борис Порфирьев [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://carnegie.ru/2013/04/04/ru-pub-51414>
13. World Economic and Social Survey 2011: The Great Green Technological Transformation / Department of Economic and Social Affairs of the United Nations Secretariat (DESA). — New York: United Nations, 2011. — E/2011/50/Rev. 1 ST/ESA/333.
14. UNEP (2011), «Towards a Green Economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication», [Online], available at: <http://www.unep.org/greeneconomy>.

References

1. Pearce, D. And Markandya, A. and Barbier, E. (1989). Blueprint for a green economy. Earthscan Publications Ltd, London : 193 p. (eng).
2. Pearce, D. (1990). Blueprint 2: Greening the world economy / David Pearce. Earth scan Publications Ltd, London: 232 p. (eng).
3. Pearce, D. (1994). Blueprint 3: Measuring Sustainable Development. Taylor & Francis Inc., London : 224 p. (eng).
4. Allen, C. and Clouth, S. (2012). A guidebook to the Green Economy. Issue 1: Green Economy, Green Growth and Low-Carbon Development – history, definitions and a guide to recent publications Division for Sustainable Development. UNDESA, Division for Sustainable Development. New York : 65 p. (eng).
5. Agenda 21. Report of the United Nations Conference on Environment and Development Rio de Janeiro, 3 – 14 June. [Document A/CONF.151/26/REV.1(VOL.I)]. – New York : United Nations, 1992. – 492 p.
6. Framework convention on climate change. DOC A/AC.237/18. – New York : United Nations, 1992. – 33 p.
7. Rupke, I. (2005). Trends in the development of ecological economics from the late 1980s to the early 2000s. Ecological Economics. № 55 (2): 262 – 290 (eng).
8. Commonwealth Secretariat (2014), Transitioning to a Green Economy: Political Economy of Approaches in Small States, Commonwealth Secretariat, London. DOI: 10.14217/9781848599178-en

9. Rossi, Vanessa (2011). The EU Economy to 2020: Coping with Divergence and Debt. Global Governance and the Role of the EU. 224 p. (eng).
10. The UNECE Environmental Assessment Steering Group Available at: http://www.unece.org/env/ece/Astana/SGEA/1stMtg/OutlineAoA_e.pdf.
11. Porfiryev, B. (2013). "Green" Economy: Realities, Perspectives and Growth Limits Available at: <http://carnegie.ru/2013/04/04/ru-pub-51414>
12. World Economic and Social Survey 2011: The Great Green Technological Transformation / Department of Economic and Social Affairs of the United Nations Secretariat (DESA). — New York: United Nations, 2011. — E/2011/50/Rev. 1 ST/ESA/333.
13. UNEP (2011), «Towards a Green Economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication», available at: <http://www.unep.org/greeneconomy>.

Тарасенко Д.Л. Устойчивое развитие и «зеленая» экономика: политика ЕС

В статье отражены основные принципы устойчивого развития и раскрыта сущность «зеленой экономики» как средства обеспечения мировой стратегии устойчивого развития. Выполнен обзор применяемых в странах ЕС инструментов и стратегий «зеленой экономики», рассмотрены ее основные тренды и факторы развития. Сделан вывод, что установление «зеленой экономики» на территории ЕС позволило существенно изменить структуру экономических отраслей и определить приоритетные сферы для инвестиций на ближайшие десятилетия. Выяснено действие мультипликативного и антикризисного эффектов «зеленой» экономики.

Ключевые слова: «зеленая» экономика, экологическая политика, устойчивое развитие

Tarasenko D.L. Sustainable development and green economy: EU policy

The purpose of the article is to review the tools and strategies of the "green economy" used in the EU countries and to analyze the problems of the formation of the state policy of sustainable development on the basis of the "green" economy. The main principles of sustainable development are highlighted and the essence of the "green economy" as a means of ensuring the world strategy of sustainable development is revealed. The main trends and factors of the "green economy" used in the EU countries are considered. It is concluded that significant structural changes in the EU's systemic sectors of the economy, such as energy, construction, agriculture, etc., result in the renewal of production equipment, increased energy efficiency of production, the transition to alternative energy sources and the reduction of greenhouse gas emissions. In addition, the development of "green" infrastructure enhances the economic development of both supply and demand, while expanding employment and helping to reduce unemployment.

Key words: "green" economy, ecological policy, sustainable development

Тарасенко Денис Леонідович, кандидат наук з державного управління, доцент, доцент кафедри публічного управління та адміністрування, Донецький державний університет управління, tarasenkodenis81@gmail.com

Рецензент: д. е. н, проф. **Д'яченко Ю.Ю.**

Стаття подана 13.11.2017.

УДК 338.46

**БЛОКУВАННЯ РЕЄСТРАЦІЇ ПОДАТКОВИХ НАКЛАДНИХ:
ПРОБЛЕМИ, НАСЛІДКИ, ПЕРСПЕКТИВИ****Тацій І.В.****BLOCKING REGISTRATION OF TAX APPLICATIONS:
PROBLEMS, CONSEQUENCES, PROSPECTS****Tatsii I.**

У статті проаналізовано систему реєстрації податкових накладних/розрахунку коригувань в Україні, обґрунтовано необхідність покращення системи блокування реєстрації податкових накладних, запропоновано шляхи її удосконалення.

Ключові слова: податкова накладна, ступень ризику, блокування, призупинення реєстрації, розрахунок коригувань, електронне адміністрування, моніторинг.

Постановка проблеми.

Податок на додану вартість (ПДВ) є одним із основних наповнювачів бюджету України та найпроблемнішим з усіх податків, як з точки зору його обліку, так і з позицій його адміністрування.

Система блокування реєстрації податкових накладних/розрахунку коригувань в Україні знаходиться в системній кризі. Ключова проблема не в тому, що система блокує багато податкових накладних (блокується близько 1% від загального валу), а в тому, що комісія ДФС, яка відповідає за розгляд заяв про розблокування, мало розблоковує. Заблокованими за результатами розгляду комісією заяв платників залишаються близько 70% ПН. У результаті число заблокованих накладних зростає, а підприємства, чії накладні заблоковані, опиняються у вкрай складній ситуації через вимивання їхніх обігових коштів.

Це обумовлює важливість та актуальність дослідження цього питання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Треба відзначити, що дослідженням різних аспектів проблем обліку, контролю і аналізу податку на додану вартість займалися і займаються такі автори, як: О.О. Амоша, В.В. Буряковський, В.Д. Волканов, Д.А. Дяковський, Н.М. Ушапівська, М.П. Войнаренко, Г.В. Пухальська, В.М. Сердюк та інших науковців і практиків. Практика свідчить, що в обліку розрахунків по податку на додану вартість виникає багато питань, непорозумінь та суперечностей щодо правильного застосування податкових норм, визнан-

ня в обліку сум податкового зобов'язання та податкового кредиту, адміністрування податку.

Мета. Основною метою статті є аналіз норм чинного законодавства в Україні стосовно процесу реєстрації податкових накладних/розрахунку коригувань, висвітлення проблем та наслідків блокування реєстрації ПН/РК та перспектив удосконалення системи.

Матеріали і результати дослідження. Трохи більше місяця залишилося до повторного запуску системи блокування ПДВ-накладних. За цей час Кабінет Міністрів повинен довести до ладу критерії, на основі яких відбуватиметься блокування, і прийняти до 1 березня 2018 року відповідний порядок.

Утім, бізнес поки що більше хвилює те, як розблокувати вже «заморожені» накладні. Проблема в тому, що закон №2245-VIII, який передбачає припинення дії механізму блокування, набрав чинності лише 31 грудня 2017 року. При цьому його норми припускали, що вже 2 січня 2018 року ПДВ-накладні, які були припинені станом на 1 грудня 2017 року, мають бути розблоковані.[1]

Починаючи з 01.07.2017 р. згідно з п. 201.16 ст.201 Податкового кодексу реєстрацію податкової накладної/розрахунку коригувань могло бути зупинено у порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України, якщо така податкова накладна відповідає сукупності критеріїв оцінки ступеня ризиків, достатніх для зупинення їх реєстрації у ЄРПН. [2]

Зазначені Критерії разом з вичерпним переліком документів, достатніх для прийняття рішення про реєстрацію ПН/РК в ЄРПН, було затверджено наказом Міністерства фінансів України від 13.06.2017 №567. [3]

Період з 01.04.2017 до 01.07.2017 було визначено як перехідний період, протягом якого процедура зупинення реєстрації ПН/РК в ЄРПН здійснювалась без фактичного зупинення. Якщо податкова накладна складена у червні 2017 року, а реєстрація її

відбувається після 01.07.2017, то на таку накладну поширюється процедура зупинення, але лише за умови невідповідності її ознакам, визначених підпунктами 1 – 4 п.5 Критеріїв.

Моніторинг здійснюється ДФС на підставі аналізу даних звітних показників платника податку, наявної податкової інформації, а також інформації, поданої платником за формою згідно із додатком до цих Критеріїв.

Усі податкові накладні/розрахунки коригувань, що подаються на реєстрацію в ЄРПН з метою оцінки ступеня ризиків, достатніх для їх зупинення, до проведення Моніторингу, за результатами якого можливе зупинення їх реєстрації, перевіряються ДФС на відповідність до ознак, визначених підпунктами 1 – 4 п.5 Критеріїв.

Якщо за результатами перевірки ДФС встановлено, що ПН/РК відповідає одній з цих ознак, – така ПН/РК не підлягає Моніторингу.

Не зупиняється реєстрація ПН/РК якщо:

1) податкова накладна не підлягає наданню отримувачу (покупцю). Такі податкові накладні складаються у разі:

здійснення операцій з постачання неплатникам ПДВ;

при умовному продажу (зокрема, при нарахуванні податкових зобов'язань відповідно до п. 198.5 ст. 198 та п. 199.1 ст. 199 Податкового кодексу, анулюванні реєстрації платника податку, у разі перевищення бази оподаткування над договірною вартістю)

при отриманні послуг від нерезидента;

при здійсненні експортних операцій;

зведені податкові накладні за щоденним підсумком реалізації.

2) податкова накладна складена за операцією, що є звільненою від оподаткування (стаття 197; пункти 2, 3, 4¹, 12, 23, 26, 26¹, 27, 28, 32, 38, 45, 46, 47 підрозділу 2 розділу XX Податкового кодексу).

3) обсяг постачання, в ПН/РК, зареєстрованих в поточному місяці, з урахуванням поданої на реєстрацію ПН/РК, становить менше 500 тис. грн. та керівник - посадова особа такого платника податку займає аналогічну посаду не більше ніж у трьох діючих платників податків. При визначенні обсягу постачання не враховується сума ПДВ. За поточний період береться звітний період, в якому складена податкова накладна/розрахунок коригування, що реєструється в ЄРПН.

4) загальна сума сплачених у 2016 р. єдиного внеску та податків і зборів платником та його відокремленими підрозділами становить більше 5 млн грн. При розрахунку суми податків не беруться до уваги суми ПДВ, сплачені при ввезенні товарів на митну територію України (ця ознака використовувалася з 01.04.2017 р. до 01.01.2018 р.).

5) одночасно $D > 0,05$, а $P < P_m \times 1,3$,

де D - розрахункова величина, яка дорівнює S/T ;

S - загальна сума сплачених за останні 12 місяців сум єдиного внеску та податків і зборів (крім су-

ми ПДВ, сплаченої при ввезенні товарів на митну територію України) платником податку та його відокремленими підрозділами;

T - загальна сума постачання товарів/послуг на митній території України, що оподатковуються за основною ставкою та ставкою 7 %, за останні 12 місяців, за зареєстрованими ПН/РК

P - сума ПДВ в зареєстрованих у звітному (податковому) періоді ПН/РК, з урахуванням поданої на реєстрацію ПН/РК;

P_m - найбільша місячна сума ПДВ в зареєстрованих ПН/РК за останні 12 місяців.

Наказом Міністерства фінансів України від 21.07.2017 №654 внесено зміни до наказу №567, зокрема, п.6.1 Критеріїв викладено у новій редакції і вже з 12.08.2017р. податкові накладні блокуються за новими критеріями.

Критерій 1:

обсяг постачання товару/послуги, зазначений у ПН/РК, у 1,5 рази більший залишку різниці обсягу придбання на митній території України такого товару/послуги (крім обсягу придбання товарів/послуг за операціями, які звільнені від оподаткування та підлягають оподаткуванню за нульовою ставкою) та/або ввезення на митну територію України такого товару, зазначеного з 01.01.2017 в отриманих ПН/РК, зареєстрованих в ЄРПН і митних деклараціях, та обсягу постачання відповідного товару/послуги, зазначеного у ПН/РК, зареєстрованих з 01.01.2017. [4]

У попередній редакції різниця визнавалася між обсягом постачання та обсягом придбання, при цьому при обрахунку обсягу постачання не враховувались РК, проте бралися до уваги обсяги придбаних товарів за звільненими від ПДВ операціями.

переважання у такому залишку (більше 75% загального такого залишку) товарів з кодами згідно з УКТ ЗЕД, які визначаються ДФС.

Перелік кодів товарів згідно з УКТ ЗЕД затверджено наказом ДФС від 30.06.2017р. №461.

3) відсутність товару/послуги, зазначеного в податковій накладній, яка подана на реєстрацію в Реєстрі, в інформації, поданій платником податку за встановленою формою, як товару/послуги, що на постійній основі постачається (виготовляється). Мається на увазі Таблиця даних платника податку, що є додатком до Критеріїв.

Зупинення реєстрації податкової накладної / розрахунку коригування за цим критерієм здійснюється за умови, що сума ПДВ, зазначена в зареєстрованих у звітному (податковому) періоді податкових накладних, з урахуванням податкової накладної / розрахунку коригування, поданої на реєстрацію в Реєстрі, які відповідають вимогам підпункту 1 цього пункту, більша за середньомісячну суму сплачених за останні 12 місяців єдиного внеску та податків і зборів (крім суми ПДВ, сплаченої при ввезенні товарів на митну територію України) платником податку та його відокремленими підрозділами.

Критерій 2:

відсутність (анулювання, призупинення) ліцензій, виданих органами ліцензування, які засвідчують право суб'єкта господарювання на виробництво, експорт, імпорт, оптову і роздрібну торгівлю підкацизовими товарами (продукцією), визначеними підпунктами 215.3.1 та 215.3.2 п. 215.3 ст. 215 Податкового кодексу, стосовно товарів, які зазначені платником податку у податковій накладній, поданій на реєстрацію в Реєстрі. (п. 6.2 Критеріїв).

Якщо за результатами моніторингу буде визначено, що податкова накладна / розрахунок коригування відповідає будь-якій одній із умов, наведених у п. 6.2 Критеріїв, реєстрація такої накладної/розрахунку буде зупинена.

Підпунктом 201.16.1 п. 201.16 ст. 201 Податкового кодексу визначено, що у разі зупинення реєстрації податкової накладної / розрахунку коригування в ЄРПН, платнику податку протягом операційного дня контролюючий орган в автоматичному режимі надсилає (в електронному вигляді у текстовому форматі) квитанцію про зупинення реєстрації такої податкової накладної / розрахунку коригування. Така квитанція є підтвердженням зупинення такої реєстрації.

У квитанції про зупинення реєстрації податкової накладної / розрахунку коригування зазначаються:

- порядковий номер та дата складення податкової накладної / розрахунку коригування;
- визначення критерію(ів) оцінки ступеня ризиків, достатніх для зупинення реєстрації податкової накладної / розрахунку коригування в ЄРПН, на підставі яких було здійснено зупинення реєстрації податкової накладної / розрахунку коригування;
- пропозиція щодо надання платником податку пояснень та/або копії документів (за вичерпним переліком), достатніх для прийняття контролюючим органом рішення про реєстрацію такої податкової накладної / розрахунку коригування в ЄРПН.

Пунктом 3 Критеріїв передбачено, що платник податку, який отримав квитанцію про зупинення реєстрації податкової накладної / розрахунку коригування в Реєстрі, має право подати на розгляд Комісії ДФС інформацію за встановленою формою щодо:

видів економічної діяльності відповідно до Класифікатора видів економічної діяльності (КВЕД ДК 009:2010);

кодів товарів згідно з УКТ ЗЕД, що на постійній основі постачаються (виготовляються) та/або придбаваються (отримуються) платником податку;

кодів послуг згідно з Державним класифікатором продукції та послуг (ДК 016-2010) (далі-ДКПП), що на постійній основі постачаються (виготовляються) та/або придбаваються платником податку.

Така інформація згідно п. 4 Критеріїв подається виключно в електронному вигляді у вигляді Таблиці даних платника податку, яка є додатком до Критеріїв (далі – Таблиця). Таблиці платника, подані з пору-

шенням цієї вимоги не приймаються до розгляду та врахування в роботі (Лист № 17830).

Подання Таблиці для платника податку є можливістю упередження зупинення реєстрації ПН/РК за ідентичними операціями. При правильному заповненні платником Таблиці і прийнятті Комісією ДФС в подальшому реєстрація ПН з зазначеними кодами згідно УКТ ЗЕД/ДКПП не зупинятиметься.

Електронні формати Таблиці розміщені на офіційному веб-порталі ДФС у розділі «Електронна звітність»/Платникам податків про електронну звітність/Інформаційно-аналітичне забезпечення /Реєстр електронних форм податкових документів.

При поданні Таблиці відповідно до виду економічної діяльності зазначення кодів товарів згідно з УКТ ЗЕД/послуг згідно з Державним класифікатором продукції послуг (ДК 016-2010), що постачаються (виготовляються) платником податку є обов'язковим, на відміну від зазначення кодів товарів/послуг, що придбаваються (отримуються) таким платником для їх виготовлення.

При отриманні квитанції про зупинення реєстрації ПН/РК в ЄРПН платник податку має право подати на розгляд Комісії ДФС, яка приймає рішення про реєстрацію ПН/РК в ЄРПН або відмову в такій реєстрації письмові пояснення та/або копії документів, зазначені у п.п.«в» п.п.201.16.1 п.201.16 ст.201 ПКУ.

Таке право зберігається за платником протягом 365 календарних днів, що настають за датою виникнення податкового зобов'язання, відображеного у ПН, реєстрацію якої зупинено.

Наказом №567 затверджено вичерпний перелік документів, достатніх для прийняття рішення про реєстрацію ПН/РК в ЄРПН (далі – документи).

Пояснення подається у вигляді Повідомлення щодо подачі документів про підтвердження реальності здійснення операцій по відмовленим ПН/РК за формою J(F)1312602 (далі – Повідомлення).

Всі поля Повідомлення є обов'язковими до заповнення.

Табличну частину Повідомлення необхідно заповнювати відповідно до табличної частини ПН/РК (з відповідними знаками).

Надсилається Повідомлення виключно в електронному вигляді засобами електронного зв'язку з дотриманням умови щодо реєстрації у порядку, визначеному законодавством, електронного цифрового підпису відповідальних осіб. При цьому повідомлення формується по кожній окремо ПН/РК, реєстрацію якої зупинено в ЄРПН.

До Повідомлення по кожній ПН в обов'язковому порядку додаються у вигляді окремих додатків за формою J(F)1360102 у форматі PDF копії всіх первинних документів, зазначених у Вичерпному переліку документів, достатніх для прийняття рішення про реєстрацію податкової накладної/розрахунку коригування в ЄРПН за конкретним критерієм

Сформувати та направити Повідомлення з додатками можна:

- через особистий кабінет електронного сервісу «Електронний кабінет платника»;
- через офіційний веб-портал ДФС за допомогою безкоштовного програмного забезпечення ДФС та будь-якого програмного забезпечення, яке формує вихідний файл відповідно до затвердженого формату (стандарту) – за вибором платника самостійно на власний розсуд.

Перша квитанція, яку отримає платник після відправлення Повідомлення та додатку, підтверджує передачу платником документа в електронному вигляді, у другій квитанції визначається статус документа (Прийнято/Не прийнято).

У разі зупинення РК на зменшення податкових зобов'язань Повідомлення подається платником податків – продавцем, що зазначений в РК та ПН, яка коригується.

Зазначимо, що блокування податкової накладної не звільняє продавця від обов'язку показати податкові зобов'язання за такою податковою накладною в декларації з ПДВ (хіба що за винятком випадку, коли заблокована податкова накладна була складена помилково). На це прямо вказує п. 201.10 ПКУ.

Згідно з п.п. 201.16.4 ПКУ і п. 19 Порядку № 1246 податкова накладна та/або розрахунок коригування, реєстрація яких призупинена, реєструються (у разі позитивного результату) в день прийняття комісією рішення про реєстрацію податкової накладної.[6].

Тобто датою реєстрації податкової накладної буде дата прийняття комісією ДФСУ рішення про її реєстрацію.

А якщо за заблокованими податковими накладними справа дійде до судових розглядів, податкову накладну при позитивному результаті зареєструють днем набуття рішенням суду законної сили або днем, указаним у рішенні.

При цьому для визначення кількості днів прострочення реєстрації податкової накладної для застосування штрафної санкції (ст. 120¹ ПКУ) період блокування не враховується.

Так, у п. 120^{1.2} ПКУ вказано, що в разі призупинення реєстрації податкової накладної / розрахунку коригування штрафні санкції за несвоєчасну реєстрацію не застосовуються на період призупинення такої реєстрації - до прийняття відповідного рішення про відновлення реєстрації такої податкової накладної / розрахунку коригування.

Що буде з лімітом реєстрації при блокуванні податкової накладної? Тут слід пам'ятати про те, що ліміт реєстрації (Σ Накл) можуть зменшувати видані зареєстровані податкові накладні (п. 200^{1.3} ПКУ). Якщо податкова накладна заблокована, це означає, що вона не зареєстрована в Єдиному реєстрі податкових накладних. Тобто така податкова накладна не зменшує ліміту реєстрації, тобто його можна використати для реєстрації інших податкових накладних.

Після прийняття комісією рішення про відновлення реєстрації податкової накладної важливо звернути увагу на такий момент. У день, коли комісія прийме рішення про відновлення реєстрації податкової накладної, така податкова накладна знову проходитиме перевірку на наявність ліміту реєстрації, достатнього для її реєстрації. Це прямо передбачено п. 18 Порядку № 1246: «На момент прийняття згідно з п.п. 201.16.3 ПКУ комісією рішення про реєстрацію або відмови в реєстрації податкової накладної та/або розрахунку коригування стосовно таких податкових накладних та/або розрахунку коригування проводяться перевірки, визначені п. 12 цього Порядку(окрім абзацу десятого)».

Виняток — лише перевірка ризиковості, яку наново вже не проводять.

Якщо ліміту вистачає — платникові прийде квитанція про реєстрацію податкової накладної. Але цілком можливо, що саме на цю дату ліміту бракуватиме. Що відбувається в цьому випадку? Аналіз роз'яснень податківців дозволяє зробити висновок, що в цьому випадку платник отримає:

- 1) рішення про реєстрацію податкової накладної;
- 2) квитанцію про очікування реєстрації у зв'язку з недостатністю ліміту реєстрації.

Щойно ліміт з'явиться — податкова накладна буде зареєстрована.

Ми вважаємо, що в цьому випадку датою її реєстрації все одно має бути дата прийняття комісією рішення про відновлення реєстрації. Тобто проблем з простроченням реєстрації податкової накладної в цьому випадку бути також не повинно.

Відносно штрафів, якщо заблокована податкова накладна так і не буде зареєстрована в Єдиному реєстрі.

На підставі ст. 120¹ ПКУ є всі підстави вважати, що до самої заблокованої податкової накладної штрафи за її нерєєстрацію застосувати не можуть. Адже в цій статті вказано, що штрафи до заблокованої податкової накладної не застосовують до прийняття комісією рішення про відновлення реєстрації податкової накладної (саме до відновлення, а не до прийняття комісією будь-якого рішення).

Інша справа, що можуть бути претензії до того, що на операцію постачання так і немає зареєстрованої податкової накладної. У цьому випадку не виключено, що податківці можуть застосувати штраф за відсутність реєстрації податкової накладної на операцію.

Хоча, на наш погляд, застосування такого штрафу можливе, якщо платник не приймав достатніх заходів для розблокування податкової накладної, тобто є провина платника в нерєєстрації такої податкової накладної - ст. 109 ПКУ.

Але якщо податківці і захочуть застосувати цей штраф, то зможуть вони це зробити тільки після спливу 365 календарних днів з дати її складання. До спливу 365 календарних днів (періоду, впродовж якого можна подавати документи для розблокування

податкової накладної) підстав для застосування штрафів за відсутність податкової накладної в податківців немає.

Відносно договірних санкцій. Покупці, щоб захистити свій податковий кредит, включають у договір зауваження про те, що продавець зобов'язаний у разі нереєстрації податкової накладної впродовж установленого договором строку відшкодувати збитки у вигляді втраченого податкового кредиту або сплатити неустойку.

Адже згідно зі ст.218 ГКУ учасник господарських відносин відповідає за невиконання або неналежне виконання господарського зобов'язання, якщо не доведе, що ним були вжиті всі залежні від нього заходи для недопущення господарського правопорушення.

Більш того, саме господарське правопорушення передбачає наявність таких умов:

- 1) факт господарського порушення;
- 2) шкода, заподіяна правопорушенням;
- 3) причинно-наслідковий зв'язок між протиправною поведінкою порушника і заподіяною шкодою;
- 4) провина порушника.[7]

Крім того, ст. 614 ЦКУ встановлює, що особа, яка порушила зобов'язання, несе відповідальність за наявності її провини, якщо інше не встановлене договором або законом. Особа вважається невинною, якщо доведе, що вона зробила всі залежні від неї заходи для належного виконання зобов'язання.

Саме по собі блокування податкової накладної відбувається поза волею платника. Винним у неререєстрації податкової накладної продавець може вважатися тільки в тому випадку, якщо ним не вживатимуться заходи з розблокування податкових накладних.

Які наслідки блокування податкових накладних для покупців? До того моменту, поки постачальник не видасть йому за операцією нову податкову накладну або не розблокує стару, він (покупець) не матиме права на податковий кредит. До речі, відзначимо, що квитанція про реєстрацію податкової накладної, стосовно якої комісією прийнято рішення про реєстрацію, одночасно направляється і продавцеві, і покупцеві. Тож про момент реєстрації податкової накладної в разі її блокування покупець буде проінформований.

Право на податковий кредит за заблокованою податковою накладною покупець отримає після того, як податкова накладна буде зареєстрована.

Важливо, що в разі призупинення реєстрації податкової накладної відлік строку в 365 календарних днів для відображення податкового кредиту переривається на весь період призупинення реєстрації податкової накладної і поновлюється з дня припинення процедури призупинення реєстрації податкової накладної (абз. 4 п. 198.6 ПКУ).

Місяць (квартал), у якому спливають граничні 365 календарні дні, є останнім місяцем (кварталом), коли можна відобразити податковий кредит у декларації.

В Україні відносини між платником і податковими органами часто регулює не закон, а практика, в тому числі судова. Останнім часом найбільша кількість суперечок між платниками та працівниками ДФС виникає з приводу ПДВ, особливо з приводу процесу блокування податкових накладних.

На сьогоднішній день можна виділити три основні речі, які можуть стати предметом судового оскарження:

1) порушення термінів повідомлення платника про блокування податкової накладної;

2) спроби штучно збільшити податкові зобов'язання;

3) затягування термінів винесення рішення спеціальною комісією при ДФС про розблокування або відмову в реєстрації податкової накладної.

Система, покликана відловлювати документи шахраїв часто блокує накладні підприємців реально-го сектора економіки. Після обробки податкової накладної податкова надсилає платнику квитанцію з інформацією про реєстрацію ПН або про її блокування.

Дуже часто квитанція про відмову в реєстрації ПН приходить не протягом операційного дня, як вимагає Податковий кодекс, а на наступний або ще пізніше. Крім того часто час отримання накладної, вказаний податківцями в квитанції, не збігається з реальним часом її подачі.

Справа в тому, що механізму оскарження дій або бездіяльності податківців кодекс не містить, хоча така відсильна норма в ньому є. Мовляв, платник має право оскаржити дії ДФС в порядку, встановленому Податковим кодексом. Тому, поки що найбільш ефективним способом впливу на податкові органи є подача скарги бізнес-омбудсмена.

Водночас платнику ПДВ надається право після отримання квитанції про блокування надати фіскальній службі письмові пояснення і документи, що підтверджують реальність операцій, зазначених у накладній.

Закон дозволяє підприємству протягом 365 днів подати свої пояснення до заблокованої накладної. І тут виникають відразу дві проблеми, пов'язані між собою: багаторазові спроби зареєструвати ПН і застосування штрафних санкцій за незареєстровану накладну.

Коли процес електронного адміністрування тільки починався, бухгалтери, які не могли з першого разу зареєструвати ПН, робили це повторно і не один раз. В результаті податківці іноді намагаються рахувати кожну спробу як окрему накладну і підсумовувати податкові зобов'язання. Навіть якщо немає «першої події» (відвантаження товару чи отримання грошей на рахунок).

Тому якщо компанія кілька разів реєструвала одну ПН, то треба відразу ж подавати свої пояснення в податкову інспекцію. Оскільки коригувальні розрахунки в незареєстровану накладну внести не вийде. А через рік (365 днів) навіть якщо одна зі спроб виявилася вдалою, настає фінансова відповідаль-

ність за те, що «інші» накладні (тобто спроби) так і не були зареєстровані.

Штраф не сплачується тільки якщо почалася процедура зупинки накладної та до моменту винесення остаточного рішення по накладній (п. 201.16 і п. 120-1.1 ПКУ).

ПКУ чітко не регулює, що повинно бути, якщо є кілька незареєстрованих копій ПН. Може бути або автоматичне нарахування великих штрафів, або просто будуть виносити рішення про відмову в реєстрації і знову-таки приймати рішення про застосування штрафів.

Тому якщо є незареєстрована накладна, залишати на самоплив це не можна. Потрібно звертатися або в комісію при ДФС, або в суд, якщо комісія все-таки відмовила.

Крім штрафних санкцій з боку податкової до платника можуть застосувати фінансові санкції його контрагенти. У зв'язку з невиконанням умов договору. Адже покупець не має права на податковий кредит доти, доки постачальник не розблокує податкову накладну.

Після подачі пояснень платника комісія ДФС може прийняти ПН або відмовити. На розгляд матеріалів і відповідь дається 5 робочих днів. На практиці буває значно пізніше, бували випадки отримання відповіді через два тижні.

Кабмін хотів таку поправку внести, але порахували, що занадто великі корупційні ризики в такій процедурі. Податківці б просто тягнули з рішенням і тоді «потрібні» компанії реєстрували без проблем свої накладні.

Якщо комісія все-таки відмовила, то у платника є ще 10 днів, щоб оскаржити її рішення (ст. 56 ПКУ).

Порядок оскарження рішень комісії ДФС щодо відмови в реєстрації ПН регулюється постановою КМУ №485 від 04.07.2017 року. У свою чергу наказ Мінфіну №916 від 21.10.2015 р. визначає загальний порядок оформлення і подачі скарг до Державної фіскальної служби в порядку адміністративного оскарження.

Комісія протягом 10 днів повинна відповісти на скаргу. Якщо відповіді немає, то скарга вважається задоволеною.

Причому відмова і схвалення в реєстрації ПН дається без пояснення причин, немає також рекомендацій щодо усунення можливих недоліків, а тому вирішення проблеми в адміністративному порядку схоже на гру в рулетку.

А рішення повинно бути вмотивованим із зазначенням причин, щоб його можна було оскаржити в суді.

Втім, вже є постанова Київського окружного адмінсуду від 13 листопада 2017 року №810/3002/17. Зокрема, суд визнав, що рішення ДФС в частині відмови в реєстрації ПН не відповідає критеріям чіткості і зрозумілості акту індивідуальної дії. Що породжує його неоднозначне трактування. А це озна-

чає, що рішення ДФС не є мотивованим і підлягає скасуванню.

Кількість таких позовів зростає. Адже поки причини зупинки реєстрації накладної відомі лише автоматизованій системі, платнику залишаються тільки посилання на відповідність податкової накладної критеріям оцінки ступеня ризику.

Через те, що система електронного адміністрування ПДВ працює відносно недавно, ще немає узагальнюючої практики Вищого адміністративного суду.

Крім того, окремо можна компенсувати збитки, понесені платником через блокування ПН фіскальною службою. Цивільний кодекс хоч і не регулює питання, пов'язані зі сплатою податків, містить норми, які дають право на відшкодування за рахунок держави матеріальної шкоди, завданої незаконними діями чиновників, покладаючи відповідальність на конкретний орган, який допустив порушення.

Залежно від конкретного випадку, можна вимагати відшкодування реального збитку, упущеної вигоди, а також шкоди, заподіяної діловій репутації. Останнє може мати місце, наприклад, у разі розірвання договорів контрагентами платника через невиконання ним умов договорів в зв'язку з блокуванням ПН.

Система блокування податкових накладних зазнала чергових коректив. Вони продиктовані змінами до Податкового кодексу України. Відповідний законопроект №6776-д парламент підтримав у другому читанні та в цілому 7 грудня 2017 року. Законом, зокрема, передбачено, що наразі вводяться нові тимчасові правила реєстрації податкових накладних/розрахунків коригування.[8]

Даний процес Державна фіскальна служба іменує «удосконаленням роботи системи автоматизованого моніторингу відповідності податкових накладних/розрахунків коригування критеріям оцінки ступеня ризиків, достатніх для зупинки реєстрації таких податкових накладних/розрахунків коригування в єдиному реєстрі податкових накладних». Відповідно до змін вводиться автоматичне прийняття таблиці платника для підприємств з податковим навантаженням понад 2% і градація рівня ризикового товару залежно від податкового навантаження.

Як зазначають у ДФС, усі податкові накладні, реєстрацію яких зупинено відповідно до критеріїв оцінки ступеня ризиків, мають бути зареєстровані в Єдиному реєстрі з 2 січня 2018 року. А загалом з початку роботи системи станом на 20 листопада 2017 року в Єдиному реєстрі податкових накладних зареєстровано майже 94,9 млн. податкових накладних/розрахунків коригування на суму ПДВ понад 557,6 млрд грн.

Які перспективи маємо? Що робити?

По-перше, змінити процес розблокування. Потрібно ввести норми, згідно з якими комісія, якщо їй не вистачає документів, повинна запросити їх у платника, і відмовляти в розблокуванні на підставі бра-

ку документів, тільки якщо їй не надали те, що вона запитувала.

При цьому комісія повинна мати право, якщо вона сумнівається в реальності операції, продовжити блокування на термін у 10 робочих днів, за які буде проведено фактичну перевірку. Якщо в ході перевірки виявлені порушення, слід виписати податкове повідомлення-рішення (ППР) про donaraxuvannya ПДВ (можливо, зі зменшенням значення за формулою), а ПН – розблокувати. Наголошуємо, після закінчення перевірки і винесення ППР податкову накладну мають розблокувати в будь-якому випадку.

Якщо платник не допускає до перевірки, а повідомлення про її проведення і його відповідь повинні надсилатися по СЕА ПДВ, або не сплачує узгоджені податкові зобов'язання по НУР (узгоджені – отже, визнані самим платником або підтверджені рішенням суду, що набрав чинності), тоді блокується реєстрація всіх його ПН/РК до виправлення порушення.

По-друге, змінити процес блокування. Потрібно вводити комбіновану напівавтоматичну-напівручну систему. Блокувати ПН має керівництво ДФС своїм рішенням, відповідно до механізму, прописаному в законопроекті №7115.[8] При цьому платники, які відповідають встановленим критеріям, повинні мати імунітет до блокування. Однак якщо у ДФС є підозри, вона зобов'язана приходити до такого платника на перевірку, і якщо він на перевірку не допускає, тоді у нього повинна блокуватися реєстрація всіх ПН за загальним правилом.

При цьому також має встановлюватися кількісне обмеження на число ПН/РК, які блокуються до проведення перевірки. Воно повинно відповідати тому числу фактичних перевірок, яке фізично може здійснити ДФС – немає сенсу блокувати більше, ніж реально можна перевірити. І після отримання від платника документів продовжувати блокування ПН/РК тільки тих підприємств, які дійсно виглядають як «скрутки», що імітують великі обсяги фіктивного податкового кредиту, а не реальні платники, нехай вони і пропустилися якихось порушень.

Висновки. Можна зайняти позицію, що систему блокування податкових накладних потрібно скасувати, але тоді слід чесно сказати, що робити з гонитвою ДФС за податковим кредитом і як наповнити бюджет. Тому робимо висновок про необхідність у найближчий час поліпшення системи блокування податкових накладних.

В інтересах бізнесу знайти баланс між простою/складністю адміністрування та забезпеченням ефективного збору податків і припинення ухилення від їх сплати. Бо коли держава виявляється нездатною впоратися із завданням запобігання ухиленню від сплати податків у рамках закону, вона починає вигадувати напівзаконні й навіть повністю незаконні методи та інструменти, щоб забезпечити наповнення бюджету. У результаті бізнес, та й все суспільство, страждає набагато більше, ніж коли ДФС діє згідно

із законом, нехай і створює певні адміністративні складнощі для платників податків.

Л і т е р а т у р а

1. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2018 році» від 07.12.2017 р. № 2245-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vobu.ua/ukr/documents/item/zakon-ukrainy-ot-07-12-17-g-2245-viii>
2. Податковий Кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. Про затвердження Критеріїв оцінки ступеня ризиків, достатніх для зупинення реєстрації податкової накладної / розрахунку коригування в Єдиному реєстрі податкових накладних та Вичерпного переліку документів, достатніх для прийняття рішення про реєстрацію податкової накладної / розрахунку коригування в Єдиному реєстрі податкових накладних: Наказ Міністерства фінансів України від 13.06.2017 № 567 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0753-17>
4. Про внесення змін до наказу Міністерства фінансів України від 13 червня 2017 року № 567: Наказ Міністерства фінансів України від 21.07.2017 № 654 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0966-17>
5. Щодо документів, достатніх для прийняття рішення про реєстрацію податкової накладної/розрахунку коригування в Єдиному реєстрі податкових накладних: Лист ДФСУ від 07.07.17 р. № 17830/7/99-99-07-04-0617 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vobu.ua/ukr/documents/item/lyst-dfsu-vid-070717-r-17830-7-99-99-07-04-0617>
6. Про затвердження Порядку ведення Єдиного реєстру податкових накладних: Постанова Міністерства фінансів України від 29 грудня 2010 р. № 1246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1246-2010-%D0%BF>
7. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
8. Проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2018 році від 14.11.2017р. №6776-д [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62878
9. Проект Закону про внесення змін до підрозділу 2 розділу XX "Перехідні положення" Податкового кодексу України щодо зупинення реєстрації податкової накладної/розрахунку коригування у Єдиному реєстрі податкових накладних від 15.09.2017 №7115 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62549

References

1. Zakon Ukrainy «Pro vnesennja zmin do Podatkovogo kodeksu Ukrainy ta dejakyh zakonodavchyh aktiv Ukrainy shhodo zabezpechennja zbalansovanosti bjudzhetnyh nadhodzen' u 2018 roci» vid 07.12.2017 r. № 2245-VIII [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu:

- <http://vobu.ua/ukr/documents/item/zakon-ukrainy-ot-07-12-17-g-2245-viii>
2. Podatkovyj Kodeks Ukrainy [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
 3. Pro zatverdzhennja Kryterii'v ocinky stupenja ryzykiv, dostatnih dlja zupynennja rejestracii' podatkovoi' nakladnoi' / rozrahunku koryguvannja v Jedynomu rejestri podatkovyh nakladnyh ta Vycherpnogo pereliku dokumentiv, dostatnih dlja pryjnjattja rishennja pro rejestraciju podatkovoi' nakladnoi' / rozrahunku koryguvannja v Jedynomu rejestri podatkovyh nakladnyh: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 13.06.2017 № 567 [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0753-17>
 4. Pro vnesennja zmin do nakazu Ministerstva finansiv Ukrainy vid 13 chervnja 2017 roku № 567: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 21.07.2017 № 654 [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0966-17>
 5. Shhodo dokumentiv, dostatnih dlja pryjnjattja rishennja pro rejestraciju podatkovoi' nakladnoi'/rozrahunku koryguvannja v Jedynomu rejestri podatkovyh nakladnyh: Lyst DFSU vid 07.07.17 r. № 17830/7/99-99-07-04-0617 [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://vobu.ua/ukr/documents/item/lyst-dfs-vid-070717-r-17830-7-99-99-07-04-0617>
 6. Pro zatverdzhennja Porjadku vedennja Jedynogo rejestru podatkovyh nakladnyh: Postanova Ministerstva finansiv Ukrainy vid 29 grudnja 2010 r. № 1246 [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1246-2010-%D0%BF>
 7. Gospodars'kyj kodeks Ukrainy [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
 8. Proekt Zakonu pro vnesennja zmin do Podatkovogo kodeksu Ukrainy shhodo zabezpechennja zbalansovanosti bjudzhetnyh nadhodzen' u 2018 roci vid 14.11.2017r. №6776-d [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu:

http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62878.

9. Proekt Zakonu pro vnesennja zmin do pidrozdlu 2 rozdlu XX "Perehidni polozhennja" Podatkovogo kodeksu Ukrainy shhodo zupynennja rejestracii' podatkovoi' nakladnoi'/rozrahunku koryguvannja u Jedynomu rejestri podatkovyh nakladnyh vid 15.09.2017 №7115 [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62549

Тацій І.В. Блокування реєстрації податкових накладних: проблеми, наслідки, перспективи

В статті проаналізована система реєстрації податкових накладних / розрахунку корективів в Україні, обґрунтована необхідність удосконалення системи блокування реєстрації податкових накладних, пропонуються шляхи її удосконалення.

Ключевые слова: налоговая накладная, степень риска, блокирование, приостановление регистрации, расчет корректировок, электронное администрирование, мониторинг.

Tatsii I. Blocking of registration of tax invoices: problems, consequences, prospects

The article analyzes the system of registration of tax invoices / calculation of adjustments in Ukraine, raises the necessity of improving the system of blocking the registration of tax invoices, suggests ways to improve it.

Keywords: tax invoice, risk degree, blocking, suspension of registration, calculation of adjustments, electronic administration, monitoring.

Тацій Інна Валеріївна – к.е.н., доц. Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля

Рецензент: д.е.н., проф. **Заблудська І.В.**

Стаття подана 30.11.2017.

УДК 332.14(045)

МЕТОДОЛОГІЯ ПРОЕКТУ ЄС/ПРООН «МІСЦЕВИЙ РОЗВИТОК, ОРІЄНТОВАНИЙ НА ГРОМАДУ» ЯК ПЕРЕДУМОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Ткаченко Ю.В.

METHODOLOGY OF EU / UNDP «COMMUNITY BASED APPROACH TO LOCAL DEVELOPMENT» AS A PERSPECTIVE FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF TERRITORIAL COMMUNITIES

Tkachenko Yu.

У статті досліджено проблеми просторово-територіального розвитку, зокрема в аспекті розробки методологічного інструментарію реалізації реформи децентралізації. Розглянуто програми розвитку ЄС та ООН та визначено стратегію впровадження проекту МРГ. Визначено керівний комітет проекту. Розглянуто процедуру планування, затвердження та фінансування проектів громад.

Ключові слова: реформа децентралізації, сталий розвиток, територіальна громада, проект МРГ, ЄС, ПРООН, методологія, стратегія.

Вступ. Успішність та забезпечення сталого розвитку країни в першу чергу залежить від локального розвитку її територіальних громад та міцності зв'язків між людьми, які пронизують систему соціально-економічних відносин різних структур, організацій та інституцій. В контексті останніх подій, які відбуваються в державі, очевидно, що назріла гостра необхідність переходу на інший тип просторово-територіального управління, в якому громадам буде надано можливості для саморозвитку та повсюдного запровадження проектного підходу в реалізації місцевих ініціатив та ідей.

Постановка проблеми. В Україні з 2014 року розпочалась реформа децентралізації з прийняттям Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади (01.04.2014 р.), Законів «Про співробітництво територіальних громад» (17.06.2014 р.), «Про добровільне об'єднання територіальних громад» (05.02.2015 р.) та змін до Бюджетного і Податкового кодексів – щодо фінансової децентралізації [1, 2, 3]. Децентралізація – це складна й глибока реформа, яка перебудовує всю систему управління країною, позбавляючи її радянського адміністративного спадку. Це дозволяє сформувати відповідно до положень Європейської хартії

місцевого самоврядування значний дієвий і спроможний інститут місцевого самоврядування на базовому рівні – об'єднані територіальні громади (ОТГ). У процесі децентралізації громади отримали ресурс, фінанси, повноваження – значний інструментарій і можливості для забезпечення повноцінного місцевого розвитку. Головна стратегічна мета реформи: створення комфортного та безпечного середовища для життя людини в Україні, яка може бути досягнута шляхом побудови ефективної системи влади на всіх рівнях (громада – район – область), передавши максимально можливу кількість повноважень на найближчий до громадянина рівень – громадам. А також – створення умов для динамічного розвитку регіонів і надання якісних та доступних суспільних послуг громадянам [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми просторово-територіального розвитку, зокрема в аспекті розробки методологічного інструментарію реалізації реформи децентралізації є предметом досліджень науковців та практиків. Разом із тим, аналіз публікацій і досліджень даної проблеми свідчить про її багатогранність, складність, суперечливість та політичну залежність. З початку впровадження реформи більшість досліджень стосувались формування теоретичного фундаменту – понятійно-категоріального апарату, зокрема визначення поняття децентралізації відображено в публікаціях О. Бориславської, А. Школика, І. Заверухи та ін. Вагомий внесок у розвиток теоретичних підходів зробили І. Луніна, М. Деркач та ін. Науковці І. Грицяк, В. Говоруха, В. Стрельцов, В. Борденюк визначили відмінності децентралізації від федералізації та делегування.

У світовій науці напрацьовано значну кількість моделей економічного розвитку з урахуванням впливу децентралізації: К. Фукусакі і Л. де Мелло щодо

впливу на макроекономічну стабільність; В. Оутс, Д. Ехдаї, Д. Джін щодо залежності фінансової децентралізації і розміру уряду; Х. Давуді, Х. Цзоу, С. Ілмаз, Л. Фелд, Н. Акаї, М. Саката, Р. Барро щодо впливу на економічне зростання [5].

Водночас, методологічні основи процесів децентралізації в наукових працях описані недостатньо. Відсутні системні дослідження щодо методів та технологій реалізації завдань реформ. При цьому потужний методологічний фундамент реалізації реформи децентралізації закладено в рамках проекту ЄС/ПРООН «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду» (далі – Проект). Основна мета Проекту – сприяти сталому соціально-економічному розвитку на місцевому рівні шляхом зміцнення спільного управління та заохочення громадських ініціатив по всій Україні. З 2008 року проект МРГ працює на всій території України. Третя фаза Проекту впроваджується впродовж 2014-2017 рр. Під час цієї фази Проект МРГ надає підтримку обласним і місцевим органам влади щодо поширення кращих практик та досвіду із спільного планування та подальшого поширення підходу, орієнтованого на громаду. Діяльність Проекту МРГ спрямована на відновлення базової соціальної та комунальної інфраструктури в таких пріоритетних сферах діяльності громад, як енергоефективність, охорона здоров'я, охорона навколишнього середовища, водопостачання, а також розвиток малого фермерського і нефермерського бізнесу в сільській місцевості. У контексті розвитку міст проект МРГ сприяє впровадженню заходів з енергоефективності у багатоквартирних будинках у 25 малих містах і підтримує запровадження принципів «розумних міст» та електронного врядування в управлінні містами. Крім того, Проект МРГ надає підтримку Уряду України у впровадженні реформ з децентралізації та поширенні інноваційних підходів щодо спільного планування та сприяння сталому соціально-економічному розвитку на місцевому рівні через центр управління знаннями та впровадження курсу в навчальні програми 39 обласних університетів. Проект фінансується Європейським Союзом та співфінансується та впроваджується Програмою розвитку ООН [6].

Мета статті. Метою статті є відображення методології проекту ЄС/ПРООН «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду» як передумови сталого розвитку територіальних громад та глобального партнерства.

Результати досліджень. Програми розвитку ЄС та ООН сприяють підтримці України на шляху сталого людського розвитку, спрямованого на досягнення заможної, демократичної та сильної держави, в якій ніхто не залишається осторонь і враховується думка кожного і кожної. ПРООН керується Конвенціями ООН, до яких приєдналася Україна. Діяльність програми спрямована на боротьбу із бідністю у сільських районах шляхом впровадження ефективних моделей соціального і економічного розвитку та розвитку навколишнього середовища, а також шля-

хом підтримки демократичних процесів, установ та мереж. Також програми розвитку ООН допомагають та посилюють партнерів на національному та місцевому рівні, які розробляють сталі рішення для забезпечення всеосяжного національного, регіонального та місцевого розвитку. ПРООН досягає своїх цілей у партнерстві з Кабінетом Міністрів України, іншими агентствами ООН, установами з розвитку, громадянським суспільством та місцевими громадами. Програма сприяє знайти українські рішення для всесвітніх та національних викликів у сфері розвитку за рахунок проведення низки ініціатив, заснованих на досвіді та порівняльних перевагах ПРООН.

Серед всього різноманіття проектів, що сприяють становленню, розвитку та процвітання країни одним із наймасштабніших та найуспішніших проектів, що впроваджується на теренах нашої держави є «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду» (Спільний проект ЄС та ПРООН).

Працюючи в тісній співпраці з міжнародними партнерами та урядом України, Програма ПРООН з розбудови миру та відновлення застосовує комплексний підхід, що враховує потреби людей, які потребують допомоги, і сприяє соціальній згуртованості і взаєморозумінню, водночас запобігаючи надмірному соціальному навантаженню.

ПРООН допомагає у відновленні критично важливої соціальної і економічної інфраструктури, у підвищенні ефективності роботи місцевих органів влади у східній Україні; а також у створенні робочих місць і стимулюванні підприємництва серед ВПО і приймаючих громад; сприяє миру і примиренню.

Головна стратегічна мета ПРООН – допомогти Україні в реалізації Цілей сталого розвитку, викладених у Глобальному порядку денному сталого розвитку на період до 2030 року. Ця робота здійснюється за трьома основними напрямками:

- реформа врядування;
- реформування природоохоронної та енергетичної політики з акцентом на інноваційному й енергоефективному економічному розвитку, що не несе шкоди для довкілля;
- розбудова миру та відновлення районів, постраждалих від конфлікту.

Починаючи з 1993 р. ПРООН надає допомогу Уряду України у розробці рішень для здійснення переходу від планової до ринкової економіки та розвитку демократичної системи. Партнерство ПРООН з центральними, обласними та місцевими органами влади сприяло прийняттю низки законів та стратегій, а також зміцненню потенціалу цих органів у контексті ширшої інтеграції України до світових процесів.

ПРООН розбудовує потенціал державних та громадських організацій задля підтримки політичних реформ, законодавчих та регуляторних процесів. Особлива увага приділяється розвитку громадянського суспільства і його активному залученню у процеси розвитку. Іншою пріоритетною сферою діяльності ПРООН є сприяння гендерній рівності та роз-

ширенню можливостей жінок – сфера, в якій ПРООН ділиться своїм багатим досвідом із національними партнерами та організаціями громадянського суспільства.

Окрім діяльності у політичному полі, ПРООН налагоджує партнерство з центральними та місцевими органами влади, організаціями громад, приватним сектором та іншими агентствами ООН задля якісного покращення життя людей. Працюючи на рівні громад, ПРООН продемонструвала ефективність підходу до врядування, заснованого на широкій участі всіх сторін, для визначення та впровадження місцевих рішень у сфері розвитку.

Проект «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду» розрахований на розвиток обраних малих територій. Такий пріоритет вибрано не випадково – низький рівень життя на цих територіях характеризується не тільки низькими доходами, а й незадовільним станом базової соціальної інфраструктури, низькою якістю надання медичних та освітніх послуг, проблемами з доступом до якісної питної води та ін.

Світовий досвід демонструє, що розв'язання цих проблем тісно пов'язане з такими аспектами, як делегування своїх повноважень та активне залучення самих громад до вирішення власних проблем. А головне – надати людям можливість самим визначати пріоритетні напрямки власного розвитку. Досвід Європейської Комісії має багато пілотних моделей проектів сталого регіонального та місцевого розвитку.

Стандартного підходу «згори донизу» недостатньо для швидкого та ефективного розв'язання нагальних потреб малозабезпеченого населення. На противагу цьому підхід, орієнтований на громаду, запропонований ПРООН в Україні, довів ефективність та економічність децентралізованого підходу у досягненні соціальних цілей.

Узагальнивши досвід від реалізації попередніх проектів, ПРООН в Україні розробила комплексний метод у розвитку територій за принципом «знизу догори», який отримав своє вираження в Проекті «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду».

Як вже зазначалося раніше, головною метою проекту є створення сприятливого середовища для забезпечення довготривалого соціально-економічного та громадського розвитку на місцевому рівні шляхом підтримки місцевого самоврядування та активізації ініціатив громади, що сприятиме демократичному розвитку та досягненню Україною Цілей сталого розвитку.

Фаза I Проекту МРГ розпочалася в 2008 р., по завершенню якої почалася друга фаза у червні 2011 р. Впродовж цих двох фаз покращилися медичні послуги, доступ до чистої води й утилізація сміття, навчальне середовище і безпека населення, що було досягнуто шляхом впровадження проектів громад за участі самих громад – модернізація 1 323 шкіл/дитсадків, 599 закладів охорони здоров'я, 110 проектів з водопостачання, 17 із захисту довкілля,

556 із енергоефективного вуличного освітлення та 27 інших ініціатив.

У третій фазі Проект підтримував традиційні сфери, зокрема енергоефективність, охорону здоров'я, довкілля і водопостачання у сільській місцевості, а також впроваджується новий компонент із розвитку міст. Проект підтримував Уряд України у розробці політичних принципів у сфері децентралізації.

В рамках I Фази Проект підтримував пілотні сільські громади у вирішенні найважливіших потреб їх розвитку, допомагаючи їм у самоорганізації, розбудові їх потенціалу та впровадженні невеликих за обсягом громадських ініціатив (мікро-проектів) у наступних пріоритетних сферах:

- охорона здоров'я (підтримка мережі фельдшерсько-акушерських пунктів);
- навколишнє природне середовище (утилізація відходів, знешкодження запасів пестицидів тощо);
- енергозбереження (енергозберігаючі заходи, збільшення використання відновних джерел енергії тощо);
- комунальне водопостачання (ремонт та будівництво систем водопостачання та водовідведення)
- шкільний транспорт (подолання ізоляваності у сільській місцевості).

Стратегією впровадження Проекту визначено:

I. Створення допоміжної структури для прийняття рішень та контролю за їх виконанням за участю громадськості:

1.1. На місцевому рівні – організації громад офіційно зареєстровані в Україні у будь-якій з нижче перелічених форм:

- Організація співвласників багатоповерхових будинків;
- Орган самоорганізації населення;
- Об'єднання громадян (громадські, благодійні організації);
- Кооператив.

1.2. На районному рівні:

– Форуми Місцевого Розвитку – створюються розпорядженням голови районної державної адміністрації. До складу Форуму входять усі зацікавлені у реалізації проекту сторони. Форум є дискусійним майданчиком, що приймає рішення та контролює їх виконання на прозорій демократичній основі.

– Районний ресурсний центр громад – створюється розпорядженням голови районної державної адміністрації, працює відповідно до положення та регламенту. Він виконує консультативно-дорадчу та інформаційну функцію для всіх учасників проекту та зацікавлених представників інших громад, що не увійшли до складу його учасників. Підтримує тісний зв'язок з обласним підрозділом впровадження проекту. Усі ці структури утримуються за рахунок місцевих ресурсів.

1.3. На обласному рівні:

– Обласна координаційна рада проекту створюється спільним розпорядженням голови обласної державної адміністрації та обласної ради. Діє відпо-

відно до Положення. До складу ради входять представники всіх рівнів учасників проекту.

– Обласний підрозділ впровадження проекту.

Усі ці структури створюються та утримуються на партнерських засадах за рахунок коштів Проекту та обласного бюджету.

1.4. На національному рівні.

Керівний комітет проекту представлено на рис.

1.

Проект представлено на кожному координаційному рівні

П. Запровадження спільного планування (рис. 2).

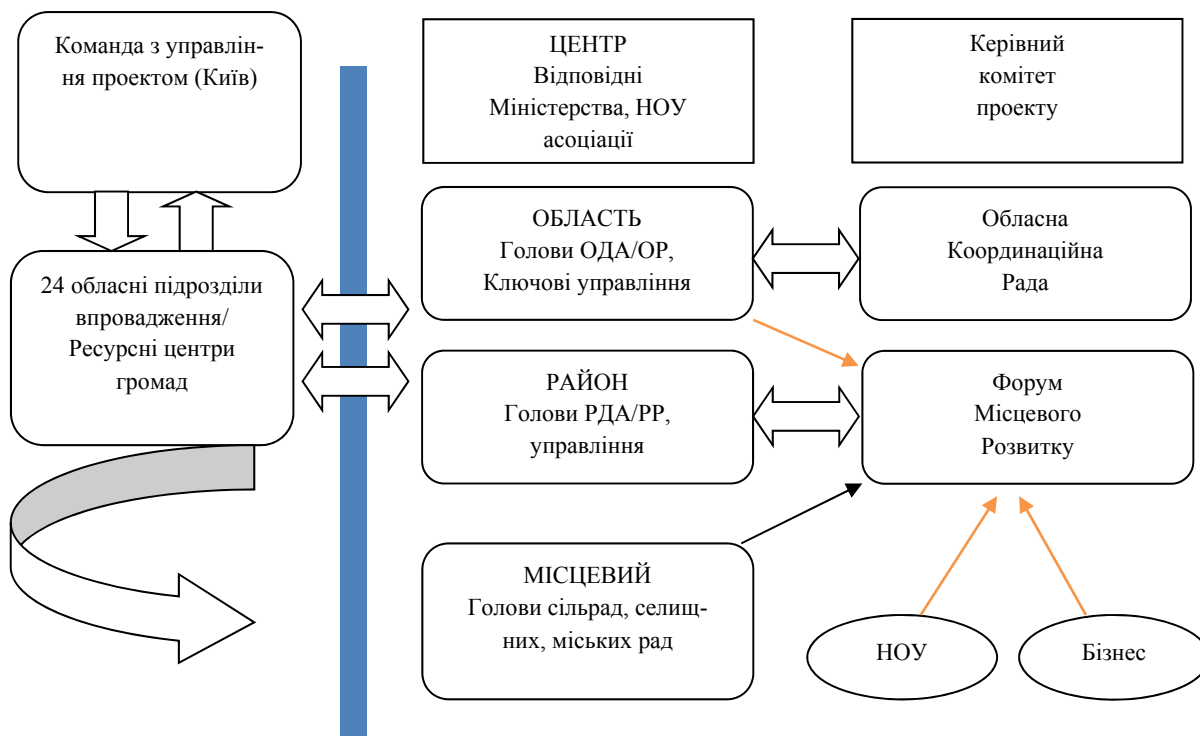


Рис. 1. Керівний комітет проекту

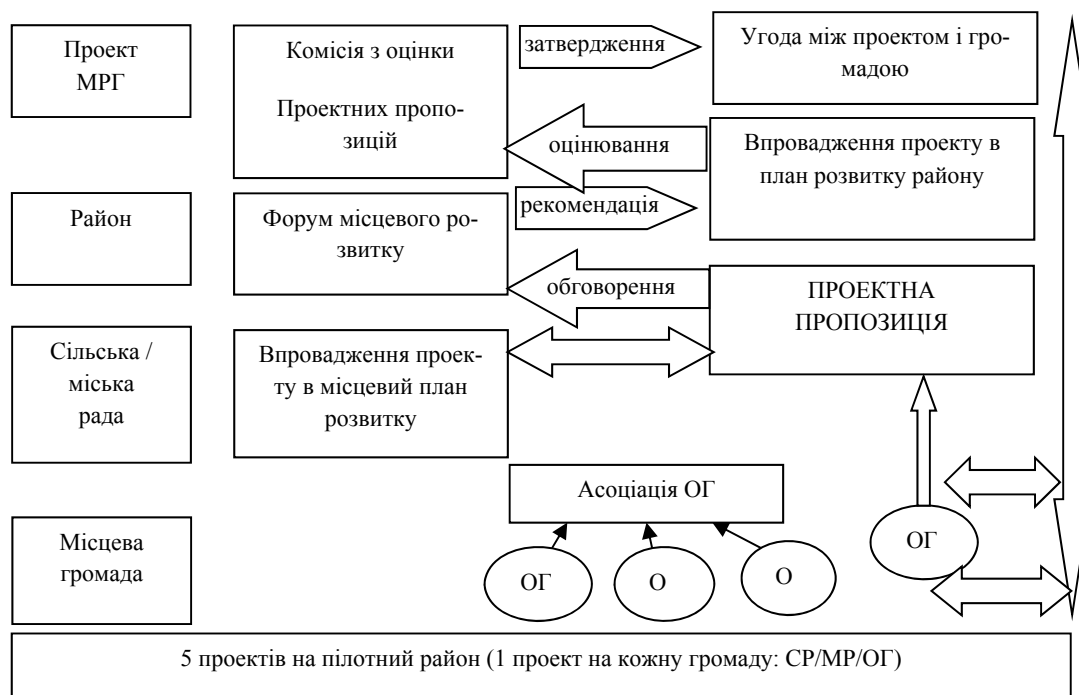


Рис. 2. Процедура планування та затвердження проекту громади

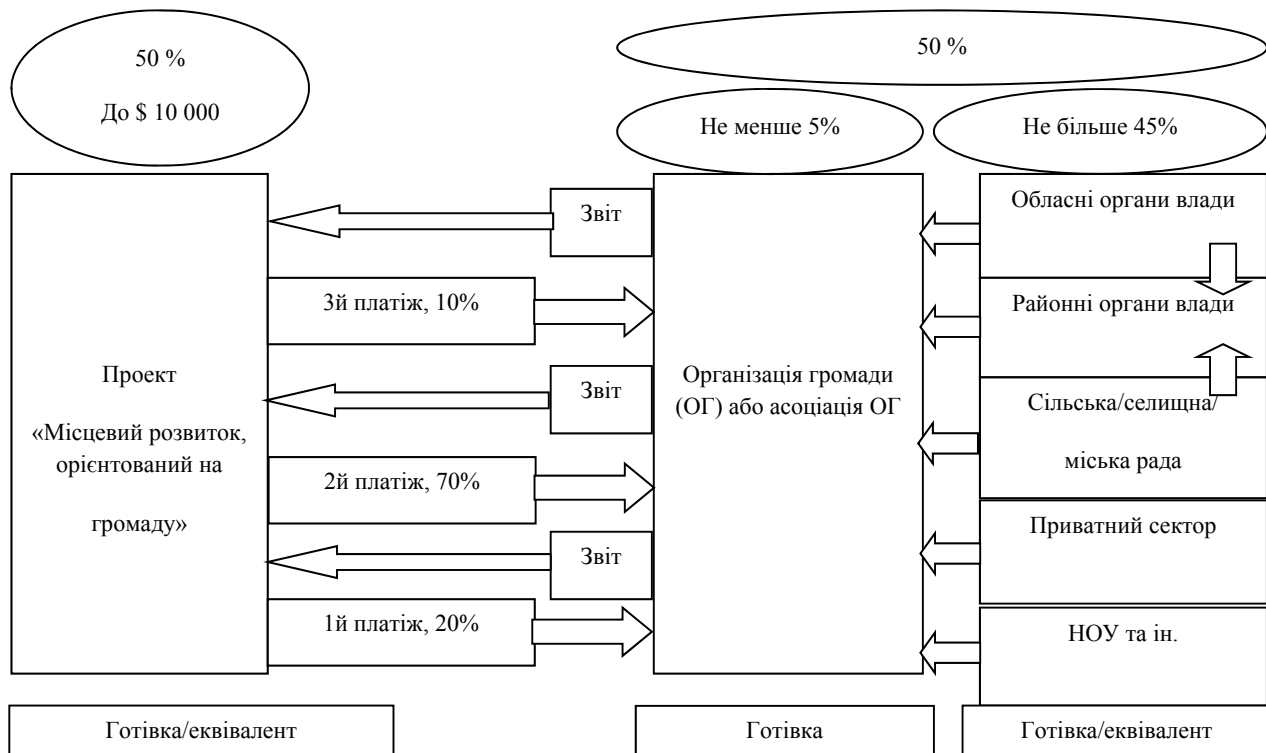


Рис. 3. Процедура фінансування проектів громад

III. Розбудова спроможності через участь у тренінгах, навчальних семінарах, засіданнях Форуму місцевого розвитку.

IV. Отримання грантів для реалізації ініціатив місцевого розвитку (рис. 3).

Тендер проводиться на місцевому/регіональному рівні

Контроль за якістю та оцінка результативності відбувається на кожному з етапів

V. Документування та розповсюдження досвіду громад.

Висновок. Таким чином, проект ЄС/ПРООН «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду» створив потужну платформу для колективних заходів і спільного прийняття рішень на місцевому рівні, які є первинними та необхідними в рамках реформи децентралізації. Методологія проекту є основою для реалізації ініціатив та впровадження проектного підходу з метою покращення якості комунальних послуг та економічного розвитку в сільській місцевості, включаючи проекти з енергоефективності / відновлюваних джерел енергії, розвитку сільського господарства шляхом створення багатофункціональних неприбуткових сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (СОК). Інноваційний підхід та прогресивна практика з врядування за участі громад і місцевого сталого розвитку із залученням громад, закладена в рамках Проекту ЄС/ПРООН «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду» є потужною методологічною платформою для успішної реалізації реформи децентралізації в Україні.

Література

1. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні (№333-2014-р від 01.04.2014) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>
2. Закон України «Про співробітництво територіальних громад» (№1508-18 від 17.06.2014) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1508-18>
3. Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» (№ 157-VIII від 05.02.2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/157-19>
4. Реформа децентралізації / Урядовий портал органів виконавчої влади України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.kmu.gov.ua/ua/diyalnist/reformi/reforma-decentralizaciyi>
5. Кваша Т. К. Фіскальна децентралізація: моделі її впливу на економічний розвиток / Т. К. Кваша // Технологический аудит и резервы производства. – 2015. – № 5. – С. 70–74.
6. Про Проект МРГ III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cba.org.ua/ua/pro-nas/proekt-cba>

References

1. Concept of Reform of Local Self-Government and Territorial Organization of Power in Ukraine (No. 333-2014-p dated April 1, 2014) [Electronic resource]. - Access mode: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>
2. The Law of Ukraine "On Cooperation of Territorial Communities" (No. 1508-18 dated June 17, 2014) [Electronic resource]. - Mode of access: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1508-18>

3. Law of Ukraine "On Voluntary Association of Territorial Communities" (No. 157-VIII of 05.02.2015) [Electronic resource]. - Mode of access: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/157-19>
4. Reform of decentralization / Government portal of executive bodies of Ukraine [Electronic resource]. - Access mode: <https://www.kmu.gov.ua/ua/diyalnist/reformi/reforma-decentralizaciyi>
5. Kvasha TK Fiscal decentralization: models of its influence on economic development / TK Kvasha // Technological audit and production reserves. - 2015. - No. 5. - P. 70-74.
6. About the IWG III Project [Electronic Resource]. - Mode of access: <http://cba.org.ua/ua/pronnas/proekt-cba>

Ткаченко Ю.В. Методология проекта ЕС / ПРООН «Местное развитие, ориентированное на общину» как предпосылка устойчивого развития территориальных общин.

В статье исследованы проблемы пространственно-территориального развития, в частности в аспекте разработки методологического инструментария реализации реформы децентрализации. Рассмотрены программы ЕС и ООН и определена стратегия реализации проекта МРГ. Определены руководящий комитет проекта. Рассмотрена процедура планирования, утверждения и финансирования проектов общин.

Ключевые слова: реформа децентрализации, устойчивое развитие, территориальная община, проект МРГ, ЕС, ПРООН, методология, стратегия.

Tkachenko Yu. Methodology of EU / UNDP «Community based approach to local development» as a perspective for sustainable development of territorial communities

The article investigates the problems of spatial and territorial development, in particular, in the aspect of developing methodological tools for the implementation of the decentralization reform. The EU and UN development programs are considered and the strategy of the CBA project implementation is defined. The Steering Committee of the project has been identified. The procedure of planning, approval and financing of community projects is considered.

Key words: decentralization reform, sustainable development, territorial community, CBA project, EU, UNDP, methodology, strategy.

Ткаченко Ю.В. – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів Черкаського державного технологічного університету, e-mail: tkyuliiia@gmail.com

Рецензент: д.е.н., проф. **Заблудська І.В.**

Стаття подана 14.12.2017.

УДК 332.1

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Тяжкороб І.В.

INVESTMENT PRIORITIES IN THE SYSTEM OF STRATEGIC PLANNING OF THE DEVELOPMENT OF THE REGION

Tyazhkorob I.V.

У статті зазначено, що пріоритети займають особливе місце у системі стратегічного планування розвитку регіону. Проблема вибору пріоритетів полягає у знаходженні компромісу між інтересами різних груп та різних ієрархічних рівнів управління регіоном. Визначення інвестиційних пріоритетів обумовлено необхідністю зосередження обмежених ресурсів на важливих для розвитку регіону стратегічних напрямках, що вимагає розробки таких методів впливу на інвестиційний процес, які могли би створити необхідну концентрацію ресурсів.

Ключові слова: економічний пріоритет, інвестиційний пріоритет, регіон, розвиток, стратегічне планування.

Вступ. Сучасний економічний розвиток регіонів нерозривно пов'язаний із необхідністю визначення пріоритетних секторів та галузей регіональної економіки. Науково обґрунтований вибір регіональних інвестиційних пріоритетів та їх подальша ефективна практична реалізація уможливають якісні зміни параметрів регіональної системи. Обрані пріоритети розвитку регіону повинні давати найбільшу віддачу від використовуваних для їх реалізації обмежених інвестиційних ресурсів. Крім того, вони повинні забезпечити реалізацію стратегічних цілей розвитку регіональної системи, які, головним чином, полягають у підвищенні рівня життя населення регіону. Отже, актуальність визначення інвестиційних пріоритетів в сучасних умовах не викликає сумнівів.

Дослідження природи економічних пріоритетів та їх місця в системі управлінської діяльності, різні аспекти визначення пріоритетності галузей, проектів і об'єктів знайшли відображення в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених [1-14 та ін.]. Однак, не дивлячись на численні публікації з даної проблематики, змістовні характеристики поняття «інвестиційний пріоритет» висвітлено не достатньо повно. Водночас, зміни умов функціонування вітчизняних регіонів та еволюція їх просторового розвитку потребують формування чітких і обґрунтованих пріоритетів інвестиційної діяльності з урахуванням цих змін, що

дозволить реалізувати бажані сценарії регіонального розвитку (соціально-економічного, інноваційно-інвестиційного).

Метою статті є з'ясувати етимологію поняття «інвестиційний пріоритет» та визначити місце оцінки пріоритетності у системі стратегічного планування розвитку регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно Сучасного економічного словника термін «пріоритет» означає переважаче, першочергове за часом значення, положення, право [1, с. 330]. Тобто з точки зору лінгвістики значення «пріоритет» передбачає вибір єдиного можливого варіанту з багатьох альтернатив, не обумовлених суб'єктивними уподобаннями, не допускає його використання у формі множини. Крім того, наведене визначення передбачає черговість і зіставлення об'єктів за цінністю. Поширення словосполучень «перший пріоритет», «головний пріоритет», «розставити пріоритети» свідчить про трансформацію терміна «пріоритет», його функціонування в значенні «завдання», «установка», «перевага». В свою чергу, це дозволяє розглядати економічні та інвестиційні пріоритети як категорії, що конкретизують ті чи інші цільові установки, визначати їх роль як орієнтирів для учасників інвестиційного процесу, що мають адресний і суб'єктивний характер [2, с. 53].

З соціологічної точки зору поняття «пріоритет» та «пріоритетність» відносяться до класу оціночних або оціночно-модальних, які принципово відрізняються від «предметних» понять, що позначають об'єктивні предмети та явища [3]. Зокрема, оціночні слова та поняття виражають відношення до названих об'єктів (вказують на його переважачий статус); обов'язково мають як мінімум дві полярності (позитивну та негативну); мають відтінки (модальності), які відображають різний ступінь «сили» (інтенсивності, якості) оцінки: пріоритет першого рангу, пріоритет другого рангу і т.д.; мають множинність синонімів оцінки (пріоритетний – так само, як

і головний, центральний, основний, провідний, найважливіший, первинний, визначальний); місце пріоритету, частіше за все, визначається суб'єктивно; процес оцінки ускладнюється в залежності від суспільної значимості об'єкта, його місця, ролі та впливу його оцінок на соціально-особисті, групові, професійні та інші, в тому числі економічні, відносини приймаючих участь суб'єктів.

В системі категорій управлінської діяльності «пріоритетність» як оціночне поняття займає певне місце, що схематично наведено на рис. [3].

Так, реалізація цілей соціально-економічної та інвестиційної політики вимагає подолання своєрідних бар'єрів, тобто вирішення протиріч, які концентруються в сутності проблеми вибору пріоритетів. В цілях встановлюються суспільні закономірності, які усвідомлюються людьми у вигляді протиріч, проходять кризу призму потреб та мотивів діяльності.

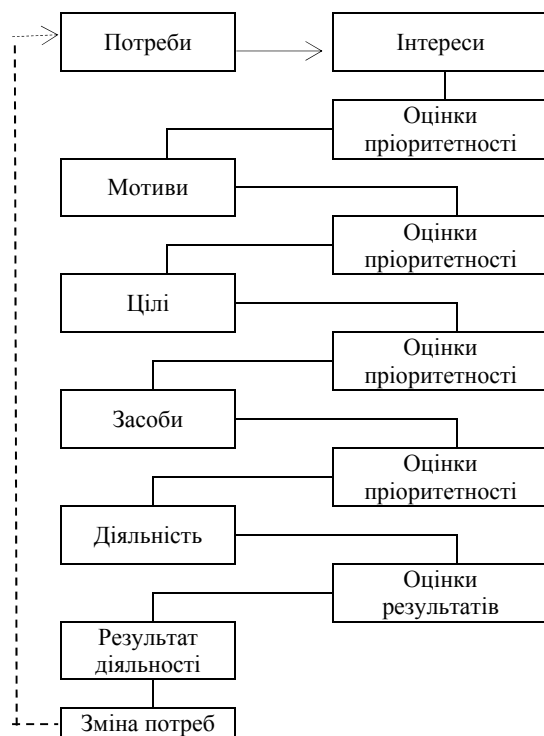


Рис. Місце оцінки пріоритетності у формуванні концепції управління

Отже, первинним фактором суспільного прогресу є потреби. Потреби представляють собою ідеальний вираз природної необхідності існування особистості, місцевої спільноти, що проявляється незалежно від ступеня її усвідомлення людьми. В залежності від ступеня усвідомлення потреби виникає інтерес. Усвідомлена потреба як інтерес відображає певні виробничі та надбудовні відносини, діючий господарський механізм.

Суб'єктом інтересу виступає, перш за все, ініціатор інвестиційної діяльності – фізична або юридична особа. Особливі інтереси, які не завжди співпадають з інтересами ініціатора, має власник капіта-

лу. Носієм інтересу може виспати суспільство у цілому (держава), яке має свої, відмінні від інтересів інвесторів-громадян та корпорацій (підприємств, фірм й ін.), суспільні державні інтереси. Проміжне положення між інвесторами і суспільством займають окремі території (регіони, адміністративно-господарські або територіально-господарські утворення) та муніципальні утворення (місцеве самоврядування).

Співпадлеглими суб'єктами є територія та розташовані на ній підприємства та їх працівники, мешканці. Всі суб'єкти у тій чи іншій ступені є підлеглими державі, та, відповідно, їх інтереси пов'язані з інтересами держави. Співпадлеглі суб'єкти вимушені узгоджувати свою діяльність з інтересами системи більш високого рівня. Водночас у різних суб'єктів інвестиційної діяльності, які входять в одну систему, існують як спільні, так і індивідуальні інтереси. При цьому в даній ієрархії інтересів кожний суб'єкт має власні оцінки пріоритетності інтересів, які, в свою чергу, формують мотиви, тобто можливості задоволення власних потреб.

Потреби, інтереси, мотиви їх здійснення з оцінками пріоритетності формують цілі, що представляють собою ідеальний вираз результату, до якого прагнуть суб'єкти інвестиційної діяльності. Далі засоби та діяльність по досягненню цілей також можуть отримати оцінку пріоритетності у процесі управлінської діяльності.

Відтак, перш ніж буде сформульована ціль, вона повинна бути усвідомлена як потреба. Зв'язок між потребами та цілями опосередковано інтересами. Через інтереси цілі людей втілюються в конкретні дії.

Таким чином, вибір пріоритету – це в певній мірі суб'єктивний процес, свого роду компроміс між інтересами різних груп та різних ієрархічних рівнів управління, який повинен вирішити наявні протиріччя у розвитку регіону.

Стосовно регіонального розвитку, пріоритет має такі сутнісні характеристики, як інноваційність; ресурсна ефективність; спрямованість на розв'язання проблем розселення, працевлаштування, розвитку інфраструктури, екологічна дружність; соціальна ефективність та ін. [4, с. 18]. Така багатоаспектність поняття обумовлена тим, що, регіон як соціально-економічна система складається з різних підсистем, для забезпечення життєздатності та сталості яких визначаються відповідні стратегічні цільові пріоритети.

У зв'язку з необхідністю вирішення проблем територіального розвитку в умовах підвищення самостійності регіонів на основі категорії «економічний пріоритет» вироблено наукове поняття «інвестиційний пріоритет», яке розглядається так само, як і базове поняття, з лінгвістичної та оціночно-економічної точок зору. Так, «інвестиційний пріоритет – це напрямок (об'єкт) інвестування, що володіє переважним статусом відповідно до позначених принципів і критеріїв, і визначається цілями соці-

льно-економічного розвитку регіону» [5, с. 10]. При цьому необхідним є розв'язання суперечностей у виборі пріоритетів на загальнодержавному, регіональному та муніципальному рівнях, а також узгодження різноспрямованих інтересів інших учасників інвестиційного процесу.

Подібні акценти розставлено й у наступному визначенні: «інвестиційний пріоритет – це напрямок (сфера, об'єкт) інвестування, що володіє переважним статусом для конкретного учасника інвестиційного процесу відповідно до його цілей, економічних інтересів і суб'єктивних уподобань. В управлінні інвестиційною діяльністю вибір пріоритетів сприяє реалізації функції узгодження суперечливих інтересів учасників інвестиційного процесу» [2, с. 53].

Як оціночно-економічна категорія термін «інвестиційний пріоритет» представляє собою інтегральну характеристику сукупності факторів (соціальних, економічних, організаційних, правових, політичних), які визначають доцільність інвестування в ту чи іншу економічну систему [6]. Вибір факторів і ступінь їх значимості в значній мірі залежить від типу об'єкта інвестування. Зокрема, при оцінці інвестиційних пріоритетів на регіональному або галузевому рівні найбільший вплив мають макроекономічні детермінанти. При аналізі на мікроекономічному рівні вагомими чинниками є рівень платоспроможності населення, стабільність внутрішньополітичної та економічної ситуації [7, с. 7].

Оцінка інвестиційних пріоритетів передбачає розрахунок низки об'єктивних показників, які відображають переважне становище даного об'єкта інвестування (компанії, проекту й ін.) по відношенню до альтернативних [7, с. 6]. Визначення інвестиційних пріоритетів є складним завданням і вимагає багатокритеріального підходу до її вирішення. Так, структурна схема формування інвестиційних пріоритетів в галузі включає мега-, макро-, мезо- та макрорівні. Формування критеріїв інвестиційних пріоритетів кожного рівня визначається відповідним набором чинників. Саме цьому критерії вибору інвестиційних пріоритетів змінюються в залежності від рівня вирішення проблеми: з переходом на нижчі рівні домінують критерії, які визначають економічну привабливість та ефективність інвестиційних рішень [6].

З удосконаленням систем стратегічного управління інвестиційною діяльністю оціночно-економічний підхід до розуміння інвестиційних пріоритетів знайшов втілення в конкретизації напрямків, видів діяльності і проектів, що мають першочергове значення для вирішення проблем стратегічного і тактичного характеру на рівні країни, регіону, окремого муніципального утворення чи галузі. Наприклад, проекти, які передбачається включити в інвестиційну програму регіону, можуть отримати чотири рівні пріоритетності відносно до обраної стратегії розвитку регіону. Перший рівень представляють стратегічно значимі проекти, які повинні бути обов'язково реалізовані на протязі горизонту розро-

бки стратегії із залученням необхідної кількості ресурсів та без здійснення яких виконання намічених цілей є неможливим. Другий стратегічний рівень – це забезпечуючі проекти, реалізація яких дозволить ефективно вирішити поставлені цілі, ресурси на їх виконання є обмеженими. Третій рівень пріоритетності включає проекти короткотермінового характеру, які забезпечують швидку окупність та отримання високої ефективності, вони дозволять створити середовище для проектів першого та другого рівнів. Четвертий рівень формують проекти з невизначеним рівнем прибутку та високою ризикованістю вкладення коштів, ресурси на ці проекти повинні виділятися за остаточним принципом [8].

В процесі вибору економічних пріоритетів широко застосовуються положення теорії «поліусів» або «точок» зростання. Ці аспекти загальної наукової проблеми досліджуються у роботах як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. У контексті визначення інвестиційних пріоритетів головним є розуміння поліусів зростання – галузей, територій, окремих підприємств, концентрація обмежених ресурсів в яких забезпечує найбільший ефект, оскільки дозволяє задіяти механізм мультиплікатора [9].

Системний підхід до розуміння економічної категорії інвестиційних пріоритетів у взаємозв'язку з положеннями теорії поліусів зростання реалізований в дослідженні зарубіжних вчених. Зокрема, під ключовими точками інвестиційного зростання пропонується розглядати «пріоритетні види економічної діяльності, зростання інвестиційної активності в яких, що обумовлене зростанням інвестиційної привабливості, викликає додатковий інвестиційний попит в суміжних (взаємопов'язаних) галузях, який характеризує потребу в додаткових (самоіндукованих) інвестиціях. ... Концентрація інвестиційних ресурсів в ключових точках інвестиційного зростання дозволить створити механізм, стимулюючий капіталоутворення, та підвищити інвестиційну активність суміжних галузей. При цьому усвідомлення довгострокових національних інтересів, яке підкріплюється наявністю сировинної бази, повинно стати основою концентрації приватного і державного капіталу на перетворенні зазначених видів економічної діяльності в двигун структурних перетворень» [10].

В процесі вибору пріоритетів соціально-економічного розвитку ключовими точками зростання можуть виступати певні територіальні утворення. Як-от, перспективною новацією еволюційного процесу просторового розвитку регіону є формування у його внутрішній структурі субрегіональних систем. Субрегіональні утворення, перетворюючись у функціональні підсистеми, які позиціонуються в мета-системі регіону, надають їй певну стратегічну орієнтацію [11, с. 204].

В економічній науці існує декілька напрямків класифікації соціально-економічних й інвестиційних пріоритетів. Так, існує класифікація, згідно якої всі пріоритети поділяються на п'ять груп [12]. До першої групи віднесено пріоритети загальноекономіч-

ного характеру, – це, передусім, підтримка виробничого апарату, а також інвестування, що сприяє розширенню конкурентного середовища та стимулює підприємництво. Друга група включає пріоритети міжгалузевого рівня: структурна перебудова національного господарства, розвиток виробничої інфраструктури на основі підтримки інноваційних проєктів, поліпшення екологічної ситуації. Пріоритети третьої групи носять цільовий характер: забезпечення населення країни продовольчими товарами власного виробництва, підвищення ефективності паливно-енергетичного комплексу шляхом удосконалення експлуатаційних характеристик його підприємств та зниження витрат тепло- та електроенергії у побуті та на виробництві. Четверта та п'ята група пріоритетів визначають вибір варіантів інвестування та державної підтримки серед підприємств, об'єктів, які потребують оновлення основних фондів.

В залежності від характеру завдань соціально-економічного розвитку виділяють дві великі групи пріоритетів: стратегічні та тактичні. Стратегічні пріоритети націлені на новий рівень виробництва та структурні зміни в економіці. Тактичні – вирішують поточні завдання територіального утворення (забезпечення населення продуктами харчування, житлом, послугами соціальної сфери, вирішення екологічних проблем, проблем розвитку міського господарства та ін.) [5, с. 11].

Заслуговує на увагу класифікація інвестиційних пріоритетів в залежності від напрямків розвитку, за якою виокремлюють такі групи пріоритетів, як немінучі, найбільш ймовірні та проблемні [13]. До першої групи відносяться пріоритети, які будуть першочерговими незалежно від концепції структурної політики країни (економічна безпека, галузі промисловості, продукція яких експортується на світовий ринок). Друга група пріоритетів – це напрямки, пов'язані із масштабним розвитком окремих галузей або виробництв, у розробці яких можуть приймати участь декілька регіонів. При реалізації пріоритетів третьої групи можуть виникнути труднощі, розвиток цих напрямків можливий тільки за умов відповідних рішень в межах структурної політики.

Відносно середовища функціонування регіону, як відкритої соціо-еколого-економічної системи, виділяють дві групи цілей його розвитку та, відповідно, й дві групи пріоритетів [14]. Перша група цілей – внутрішні цілі розвитку – формується органами регіональної влади, виходячи із потреб комплексного розвитку регіону, а також потреб регіональних господарюючих суб'єктів. При цьому регіональні органи влади мають регулюючий вплив на окремі компоненти регіональної системи та зв'язки між ними для досягнення намічених цілей. Друга група цілей – зовнішні цілі розвитку – формується представниками зовнішнього середовища, які, спираючись на власні потреби та ресурси, тобто на власні цілі, визначають зовнішні цілі та функцію регіональної системи, зокрема, участь у поділі праці, виробництво продукції, засноване на порівняльних перевагах ре-

гіону. Згідно визначених груп цілей розвитку регіональної системи формують дві групи пріоритетів: пріоритети саморозвитку регіональної системи, що реалізуються, переважно, за рахунок регіональних інвестиційних ресурсів, та зовнішні пріоритети розвитку регіональної системи, здійснювані за рахунок залучення інвестицій представників зовнішнього середовища.

Наведені вище та інші [5, с. 11] класифікації доповнюють одна одну, оскільки визначаються різними ознаками, що свідчить про багатоаспектність понять «економічний пріоритет» та «інвестиційний пріоритет» та їх важливість для реалізації цілей соціально-економічного та інвестиційного розвитку регіону.

Висновки. Таким чином, пріоритети займають особливе місце не тільки в інвестиційній політиці, а й у системі стратегічного планування соціально-економічного розвитку регіону. Визначення інвестиційних пріоритетів обумовлено необхідністю зосередження обмежених ресурсів на важливих для регіону стратегічних напрямках, що вимагає розробки таких методів впливу на інвестиційний процес, які могли би створити необхідну концентрацію ресурсів.

Л і т е р а т у р а

1. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – [6-е изд., перераб. и доп.]. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 512 с.
2. Панягина А. Е. Формирование целеориентированной инвестиционной политики региона: Монография / А. Е. Панягина. – М.: Самполиграфист, 2016. – 252 с.
3. Приоритеты управления научно-инновационной деятельностью в территориальных образованиях / Под ред. А. А. Румянцев. – СПб.: ИСЭП РАН, 1997. – 179 с.
4. Шевченко О. В. Пріоритети розвитку регіонів як інструмент стратегічного управління регіональною економікою / О. В. Шевченко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – Львів: Нац. акад. наук України, Ін-т регіон. дослідж., 2014. – Вип. 3 (107). – С. 12-21.
5. Губанова Е. С. Обоснование и выбор приоритетов инвестирования в экономике региона / Е. С. Губанова. – Вологда: ВНКЦ ЦЭМИ РАН, 2002. – 104 с.
6. Сафонова Л. А. Концептуальная модель оценки инвестиционных приоритетов в сфере инфокоммуникаций / Л. А. Сафонова, Г. Н. Смоловик // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М. Ф. Решетнева – 2009. – № 2. – с. 181-185.
7. Сафонова Л. А. Анализ региональных особенностей развития сферы инфокоммуникаций. Исследование инвестиционных приоритетов: монография [Электронный ресурс] / Л. А. Сафонова, Г. Н. Смоловик. – Düsseldorf: Palmarium Academic Publishing. – 138 с. – Режим доступа: <https://sibsutis.ru/upload/publications/ae4/2013.pdf>
8. Яковенко Н. Инвестиционная стратегия региона: проблемы разработки и реализации / Н. Яковенко // Ставропольский Бизнес-журнал. – 2009. – №4. – С. 5.

9. Вобленко С.В. Определение инвестиционных приоритетов: общие сведения о практике, действующей в городах и муниципалитетах России [Электронный ресурс] / С.В. Вобленко. – Режим доступа : <http://www.oecd.org/env/outreach/35193498.pdf>
10. Мякшин В. Н. Методологические основы определения ключевых точек инвестиционного роста в экономике региона / В. Н. Мякшин // Кластерные инициативы в формировании прогрессивной структуры национальной экономики: сборник научных трудов 2-й Международной научно-практической конференции (17-18 марта 2016 года), в 2-х томах, Том 1, Юго-Зап. гос. ун-т. Курск: ЗАО «Университетская книга», 2016.с.77-84.
11. Торчинова О. В. Субрегиональная система как интегрированный объект экономических отношений / О. В. Торчинова, С. А. Чернявская // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2009. – № 2, т. 7. – С. 200-204.
12. Новиков Ю. С. Инвестиции и экономическая реформа / Ю. С. Новиков. – СПб.: 1997. – 141 с.
13. Татевосян Г. Региональная инвестиционная политика опыт формирования / Г. Татевосян // Инвестиции в России. – 1999. – № 12. – С. 3-12.
14. Спицын В. В. Приоритеты и механизмы инвестиционной деятельности в регионе (на примере регионов Сибири) : автореф. дисс. на соискание уч. степени канд. эконом. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: региональная экономика» / В. В. Спицын. – Томск : Томский государственный университет, 2004. – 19 с.
7. Cafonova, L. A., & Smolovik, G. N. Analiz regional'nyh osobennostej razvitiya sfery infokommunikacij. Issledovanie investicionnyh prioritetov [Analysis of regional features of the development of the sphere of infocommunications. Investigation of investment priorities]. (n.d.). Düsseldorf: Palmarium Academic Publishing. Retrieved from <https://sibsubis.ru/upload/publications/ae4/2013.pdf> [in Russian].
8. Yakovenko, N. (2009). Investicionnaya strategiya regiona: problemy razrabotki i realizacii [Investment strategy of the region: problems of development and implementation]. Stavropol'skij Biznes-zhurnal – Stavropol Business Journal, 4, 5 [in Russian].
9. Voblenko, S. V. Opredelenie investicionnyh prioritetov: obshchie svedeniya o praktike, dejstvuyushchej v gorodah i municipalitetah Rossii [Definition of investment priorities: general information on practices in cities and municipalities in Russia]. (n.d.). [www.oecd.org](http://www.oecd.org/env/outreach/35193498.pdf). Retrieved from <http://www.oecd.org/env/outreach/35193498.pdf> [in Russian].
10. Myakshin, V. N. (2016). Metodologicheskie osnovy opredeleniya klyuchevykh toчек investicionnogo rosta v ehkono-mike regiona [Methodological foundations for determining key points of investment growth in the economy of the region]. Klasternye iniciativy v formirovanii progressivnoj struktury nacional'noj ehkonomiki: sbornik nauchnykh trudov II Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii - Cluster initiatives in the formation of the progressive structure of the national economy: a collection of scientific papers of the 2 nd International Scientific and Practical Conference. (Vol. 1), (pp.77-84). Kursk: ZAO University Book [in Russian].
11. Torchinova, O. V., & Chernyavskaya, S. A. (2009). Subregional'naya sistema kak integrirovannyj ob'ekt ehkonomicheskikh otnoshenij [Subregional system as an integrated object of economic relations]. Ehkonomicheskij vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo universiteta – The economic bulletin of the Rostov State University, 2 (7), 200-204 [in Russian].
12. Novikov, Yu. S. (1997). Investicii i ehkonomicheskaya reforma [Investments and economic reform]. St. Petersburg [in Russian].
13. Tatevosyan, G. (1999). Regional'naya investicionnaya politika opyt formirovaniya [Regional investment policy of the formation experience]. Investicii v Rossii – Investments in Russia, 12, 3-12 [in Russian].
14. Spitsyn, V. V. (2004). Prioritety i mekhanizmy investicionnoj deyatel'nosti v regione (na primere regionov Sibiri) [Priorities and mechanisms of investment activity in the region (on the example of the regions of Siberia)]. Extended abstract of candidate's thesis. Tomsk : Tomskij gosudarstvennyj universitet [in Russian].

References

1. Rajzberg, B. A., Lozovskij, L. Sh., & Starodubceva, E. B. (2008). Sovremennyy ehkonomicheskij slovar [Modern economic slovar]. (6nd ed., rev.). Moscow : INFRA-M [in Russian].
 2. Panyagina, A. E. (2016). Formirovanie celeorientirovannoj investicionnoj politiki regiona: [Formation of the region's goal-oriented investment policy]. Moscow : Sampoligrafist [in Russian].
 3. Rumyanec, A. A. (Eds.). (1997). Prioritety upravleniya nauchno-innovacionnoj deyatel'nost'yu v territorial'nykh obrazovaniyakh [Priorities for the management of scientific and innovative activities in territorial entities]. St. Petersburg Spb. : ISEHP RAN [in Russian].
 4. Shevchenko, O. V. (2014). Priorytety rozvytku rehioniv yak instrument stratehichnoho upravlinnia rehionalnoiu eko-nomikoju [Priorities of regional development as an instrument of strategic management of regional economics]. Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy – Socio-economic problems of the modern period of Ukraine. (Issue 3), (pp. 12-21). Lviv : Nats. akad. nauk Ukrainy, In-t rehion. Doslidzh [in Ukrainian].
 5. Gubanova, E. S. (2002). Obosnovanie i vybor prioritetov investirovaniya v ehkonomie regiona [Substantiation and choice of investment priorities in the regional economy]. Vologda: VNKC CEHMI RAN [in Russian].
 6. Safonova, L. A., & Smolovik, G. N. (2009). Konceptual'naya model' ocenki investicionnyh prioritetov v sfere infokommunikacij [A conceptual model for assessing investment priorities in the field of infocommunications]. Vestnik Sibirskogo gosudarstvennogo aehrokosmicheskogo universiteta im.akademika M.F.Reshetneva – Bulletin of the Siberian State Aerospace University named after Academician MF Reshetnev, 2, 181-185 [in Russian].
- Тяжкороб І.В. Інвестиційні пріоритети в системі стратегічного планування розвитку регіона**
- В статті вказано, що пріоритети займають особе місце в системі стратегічного планування розвитку регіона. Проблема вибору пріоритетів заключається в знаходженні компромісу між інтересами різних груп і різних ієрархічних рівней управління регіоном. Визначення інвестиційних пріоритетів обумовлено необхідністю зосередження обмежених ресурсів на важливих для розвитку регіона стратегічних напрямках, що потребує розробки таких*

методов влияния на инвестиционный процесс, которые бы позволили сконцентрировать необходимый объем ресурсов.

Ключевые слова: экономический приоритет, инвестиционный приоритет, регион, развитие, стратегическое планирование.

Tyazhkorob I.V. Investment priorities in the system of strategic planning of the development of the region

The article points out that priorities occupy a special place in the system of strategic planning for the development of the region. Scientific concept "investment priority" is formulated on the basis of the category "economic priority" in connection with the need to address the problems of territorial development in conditions of increasing the autonomy of regions. The problem of choosing priorities is to find a compromise between the interests of different groups and different hierarchical levels of regional management. The definition of investment priorities will allow to resolve the existing contra-

dictions in the development of the region, which are caused by the need to concentrate limited resources on important strategic directions for the region. To form the necessary amount of resources, it is important to intensify the investment process, which requires an appropriate improvement in the methods of state regulation.

Keywords: economic priority, investment priority, region, development, strategic planning.

Тяжкороб Ірина Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Львівського навчально-наукового інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»,
e-mail: ira.tyazhkorob@gmail.com

Рецензент: д. е. н, проф. **Д'яченко Ю.Ю.**

Стаття подана 12.11.2017.

+УДК 336.74(477)

ОПТИМІЗАЦІЯ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЯК ЧИННИЙ ЗАХІД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

Холодна Ю.Є.

CURRENCY MANAGEMENT REGULATING AS AN EXISTING MEASURE PROVIDING MACROECONOMIC STABILITY

Holodna U.E.

Стаття присвячена удосконаленню системи валютного регулювання та контролю в умовах нестійкої макроекономічної ситуації. Головною причиною валютної девальвації стала внутрішня криза (економічна, політична та соціальна). В сучасних реаліях дуже актуально використовувати широкий спектр тактичних підходів до стабілізації валютного курсу за рахунок поступової лібералізації чинної системи валютного регулювання та поетапного переходу до режиму плаваючого валютного курсу.

Ключові слова: валютне регулювання, валютний курс, криза, макроекономічна стабілізація.

Вступ. Економічні, політичні та культурні зв'язки між різними країнами опосередковуються рухом грошових коштів, пов'язаних з оплатою товарів і послуг, ввезенням і вивезенням капіталів. Цей рух коштів у міжнародних зв'язках визначає зміст валютних відносин. Зрозуміло, що глобалізація економічних процесів, поглиблення міжнародного поділу праці, формування світового ринку та інтегрування національних господарств у світову економічну систему визначають істотне зростання ролі валютних відносин в наш час, а відтак і підвищують значення відповідних функцій держави з їх регулювання, що на практиці здійснюється у формі відповідної валютної політики, тому можна зробити висновок, що розглянута в роботі тема валютного регулювання та контролю, безперечно, є дуже актуальною на сьогоднішній день.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Питанням розробки теоретичних засад розбудови національного валютного регулювання присвятили свої праці відомі українські вчені, зокрема: В. Міщенко, А. Мороз, С. Боринець, О. Барановський, О. Береславська, Я. Белінська, А. Гриценко, О. Козьменко, І. Лютий, С. Михайличенко, А. Мороз, О. Петрик, В. Стельмах, С. Циганов. Окремі науковці сьогодні висловлюють думки про необхідність швидкої лібералізації валютного регулювання та контролю, що обумовле-

но, насамперед, процесами глобалізації та євроінтеграції. Але дуже важливо враховувати етапність такого переходу. Тому для вдосконалення національної системи валютного регулювання та контролю є доцільним детальніше проаналізувати особливості формування механізму впровадження валютного регулювання і контролю в Україні.

Мета. Метою статті є наукове обґрунтування та використання тактичних підходів до системи удосконалення валютного регулювання.

Матеріали та результати дослідження. Розглядаючи основні тенденції національного валютного ринку України, необхідно відмітити, перш за все, падіння обсягів торгівлі в кризовий періоді 2008 – 2009 й 2014 – 2015 років були валютно-курсові нестійкості та дисбаланси, це поставило під загрозу довіру до національної грошової одиниці, стійкість банківської системи, фондового ринку. Дестабілізаційні тенденції у валютно-фінансовій сфері України мають об'єктивне системне підґрунтя, що засвідчує необхідність комплексності підходів антикризової політики, які мають не лише протидіяти поточним ознакам нестабільності, але й забезпечувати необхідні структурні зрушення в цій сфері економіки. Проте необхідно відзначити, що не тільки світова фінансова криза вплинула на ситуацію на валютному ринку України [2].

Однією з основних причин також стала внутрішня криза (економічна, політична та соціальна). Держава в рамках грошово-кредитної політики намагається впливати на економічні процеси, застосовуючи при цьому різні важелі та елементи грошово-кредитного регулювання, такі як: грошову емісію та закономірності грошового обігу; обсяг грошової маси та грошові агрегати; мобілізацію коштів банківською системою і розміщення грошової маси в економіці; встановлення процентних ставок банків та облікової ставки, а також ставки рефінансування; здійснення операцій з цінними паперами; резервування коштів банками та інші [2].

Враховуючи високий ступінь відкритості економіки України та її вразливість до різноманітних внутрішніх і зовнішніх шоків, що ускладнює можливість достовірного передбачення наслідків упровадження тих або інших заходів, здійснення НБУ будь-яких дій з монетарного стимулювання розвитку валютної системи повинно відбуватися з дотриманням принципів поступовості, передбачуваності та прозорості, за рахунок:

уникнення різких та/або раптових змін умов функціонування грошово-кредитного ринку;

зрозумілості суті тих або інших дій Національного банку України для учасників ринку;

попереднього обговорення принципових рішень щодо регулювання грошово-кредитного ринку з представниками фінансових та ділових кіл [1].

Поступова лібералізація чинної системи валютного регулювання повинна здійснюватися з урахуванням ситуації на внутрішньому й зовнішніх фінансових ринках для створення умов щодо розширення спектру операцій суб'єктів валютному ринку та розглядатиметься Національним банком не лише як засіб поліпшення якості механізмів й процедур валютно-курсової політики, а і у контексті дій щодо формування більш досконалого трансмісійного механізму грошово-кредитної політики. У сучасних умовах є необхідність переходу від фіксованого курсу до плаваючого курсу. При цьому Національний банк не втручатиметься у дію ринкових сил та дозволить вільне встановлення курсу під їх дією. При виході курсу на ці межі НБУ здійснюватиме інтервенції, щоб той повернувся до встановлених меж.

Аналізуючи цей механізм приходимо до висновку, що він забезпечуватиме збереження переваг стабільного валютного курсу як «номінального якоря» для економіки, й економічні суб'єкти будуть впевнені в тому, що гривня не вийде за певні межі. Це стимулюватиме доларизацію економіки, розвиток ринку інструментів хеджування валютного ризику. Паралельно відбуватиметься й поступова валютна лібералізація, що впливає на фінансові ринки.

Важливе значення переходу до режиму плаваючого валютного курсу полягає у системі управління валютними ризиками. Країна повинна обмежувати валютні ризики в усіх секторах економіки. Нарощування потенціалу учасників ринку з управління цими ризиками, а органів нагляду – з їхнього регулювання і контролю – забирає час і повинно здійснюватися в перехідний період [3].

Таким чином, необхідними стартовими передумовами для забезпечення поступового переходу до більшої гнучкості валютного курсу з урахуванням необхідності збереження стабільності на грошово-кредитному ринку України є:

створення великого за обсягом і ліквідністю валютного ринку для визначення й встановлення валютного курсу;

максимально можлива лібералізація системи валютного регулювання та валютного контролю;

розробка НБУ спеціальної політики, що визнає мету, терміни й обсяги валютних інтервенцій для ефективного регулювання попиту та пропозиції на валютному ринку;

введення таргетування інфляції як альтернативного номінального «якоря», перегляд основ грошово-кредитної політики з метою її коригування при відмові від використання валютного курсу як об'єкта таргетування;

запровадження ефективної системи управління валютними ризиками, зокрема сприяння розвитку ринку інструментів хеджування ризику шляхом скасування заборони та контролю над строковими валютними операціями;

чітке визначення термінів лібералізації рахунків операцій з капіталом;

визначення політики щодо темпів переходу до гнучкої системи валютного курсу [4].

Досить складно сказати як саме буде впливати цей процес на Україну. Це залежатиме лише від того, коли інфляція стане контрольованою й економіка зможе сприймати її як «номінальний якір», коли внутрішній ринок зміцніє достатньо, щоб визначити економічний розвиток.

Оскільки інтеграція України в світову систему пов'язана з налагодженням механізму взаємодії національної економіки зі світовим ринком капіталу, то практичне впровадження цього механізму можливо лише при активній взаємодії вітчизняних фінансових інститутів і корпорацій з аналогічними зарубіжними структурами, включеними в загальносвітовий ринок капіталів. Валютний контроль та валютне регулювання впливають на формування світової господарської кон'юнктури, валютний фінансові відносини, розподіл фінансових ресурсів в світі і перспективи розвитку міжнародної торгівлі в цілому.

Зарубіжний досвід регулювання валютних операцій свідчить, що розвиток національних валютних законодавств в більшості країн будувався в умовах зміцнення міжнародних зв'язків, створення і розвитку міжнародних валютно-фінансових інститутів.

В даний час наявність валютних обмежень є характерною рисою більшості країн, що розвиваються і країн з перехідною економікою. Так, законодавча вимога обов'язкового продажу експортної валютної виручки існує в 75 країнах-членах МВФ. З яких в 42 країнах експортери зобов'язані продавати 100 % валютної виручки, а в 33 – діє вимога часткового продажу валютної виручки в обсягах від 80 % до 25 % [2]. Найбільшими представниками в даному списку є Китай, Бразилія і Індія.

Таким чином, як свідчить міжнародний досвід, валютні обмеження можуть розглядатися як доцільні навіть необхідні заходи в певних економічних умовах. Особливе значення має застосування валютних обмежень і валютного контролю в країнах, економіка яких перебуває на стадії ринкової трансформації, оскільки ринкові інструменти валютного регулю-

вання в цих країнах ще тільки формуються. У таких країнах економічні і політичні умови нестабільні, тому у експортерів виникає бажання не повертати валютні кошти в країну, а залишати їх за кордоном, що негативно відбивається на економіці країни в цілому, зокрема призводить до дефіциту платіжного балансу, різкого підвищення попиту на національну валюту на внутрішньому валютному ринку, зниження вартості національної валюти.

Тому держава повинна встановлювати такі валютні обмеження, які б перешкоджали відтоку капіталів. В даний час більшість промислово розвинених країн світу мають вільно функціонують валютні ринки і вільно конвертовану валюту. Однак для досягнення цієї мети, свого часу, вони проводили політику твердих валютних обмежень щодо поточних валютних операцій та операцій, пов'язаних з рухом капіталу.

Висновок. Таким чином, міжнародний досвід в сфері валютного регулювання свідчить про взаємозалежність національних, регіональних і світових валютних систем. На стабільність національної валюти впливає не тільки внутрішня економічна ситуація в країні, а й ситуація на світових фінансових, в тому числі валютних ринках. Крім того, можна говорити про широкий спектр тактичних підходів в регулюванні і контролі валютних операцій в зарубіжних країнах, якими може скористатися Україна з метою вдосконалення нормативно-правового забезпечення механізму валютного регулювання і валютного контролю.

Л і т е р а т у р а

1. Аржевітін С.М. Валютно-курсова політика в Україні: цілі, особливості, перспективи / С.М. Аржевітін // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – № 2 (9). – С. 12–18.
2. До питання сутності валютного регулювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.icp-ua.com/ru/node/523>.
3. Міжнародна макроекономіка: Навч. посіб. Видання 3-тє перероб. та доп. / Кол. авт.: Ю. Г. Козак, Ю. М. Пахомов, Н. С. Логвінова, А. А. Наумчик та ін. - К.: Центр учбової літератури, 2011. - 400 с.
4. Міщенко В.І., Нідзельська І.А., Кулінець А.П., Шульга С.О. Гнучкий режим курсоутворення: етапи запровадження та можливі наслідки для економічного розвитку України: Науково-аналітичні матеріали. Випуск 15. К.: Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2010. – 124 с.

References

1. Arzhevitin S.M. Valyutno-kursova polityka v Ukraini: tsili, osoblyvosti, perspektivy / S.M. Arzhevitin // Yevropeys'kyi vektor ekonomichnoho rozvytku. – 2010. – № 2 (9). – S. 12–18.
2. Do pytannya sutnosti valyutnoho rehulyuvannya [Elektronic resource]. –Access mode: <http://www.icp-ua.com/ru/node/523>.
3. Mizhnarodna makroekonomika: Navch. posib. Vydannya 3-tye pererob. ta dop. / Kol. avt.: YU. H. Kozak, YU. M. Pakhomov, N. S. Lohvinova, A. A. Naumchyk ta in. - K.: Tsentр uchbovoyi literatury, 2011. – P.400.
4. Mishchenko V.I., Nidzel's'ka I.A., Kulynets' A.P., Shul'ha S.O. Hnuchkyi rezhym kursoutvorennnya: etapy zaprovadzhennya ta mozhyvi naslidky dlya ekonomichnoho rozvytku Ukrainy: Naukovo-analitychni materialy. Vypusk 15. K.: Natsional'nyy bank Ukrainy. Tsentр naukovykh doslidzhen', 2010. – P.124.

Холодна Ю.Є. Оптимизация валютного регулирования как действующий фактор обеспечения макроэкономической стабильности

Стаття присвячена совершенствованию системы валютного регулирования и контроля в условиях неустойчивой макроэкономической ситуации. Главной причиной валютной девальвации стала внутренний кризис (экономическая, политическая и социальная). В современных реалиях очень актуально использовать широкий спектр тактических подходов к стабилизации валютного курса за счет постепенной либерализации действующей системы валютного регулирования и поэтапного перехода к режиму плавающего валютного курса.

Ключевые слова: валютное регулирование, валютный курс, кризис, макроэкономическая стабильность.

Holodna U.E. Currency management regulating as an existing measure providing macroeconomic stability

The article is devoted to the currency regulation system improvement and control in the unstable macroeconomic situation conditions. The main cause of currency devaluation was the internal (economic, political and social) crisis. In present-day realities, it is very important to use a wide range of tactical approaches for stabilizing the exchange rate due to the gradual current system liberalization of currency regulation and the gradual transition to a floating exchange rate regime.

Key words: currency regulation, exchange rate, crisis, macroeconomic stabilization.

Холодна Ю.Є. – к.е.н., доцент кафедри фінансів С. Кузнеця

Рецензент: д. е. н., проф. **Чернявська Є.І.**

Стаття подана 14.12.2017.

УДК 658.152

ВИЗНАЧЕННЯ ОБ'ЄКТІВ ГАРМОНІЗАЦІЇ ПРИ ФОРМУВАННІ ІНТЕГРОВАНІХ ПІДПРИЄМСТВ**Шаріпова О.С., Шаріпова А.Г.****THE DEFINITION OF THE OBJECTS OF HARMONISATION IN THE FORMATION OF INTEGRATED ENTERPRISES****Sharipova O., Sharipova A.**

У статті розглянуто й більш детально проаналізовано роль і значення процесів, об'єктів гармонізації, на прикладі класичних шкіл та підходів до менеджменту. Запропоновано розглядати гармонізацію як інструмент, критерій і цільову установку при управлінні. Обґрунтовано підходи до визначення об'єктів гармонізації. Наведено схему утворення зон пересічення площин та об'єктів гармонізації.

Ключові слова: управління, процесний підхід, ситуаційний, проектний, системний, об'єкти, гармонізація, інтегровані підприємства (ІП), структура, ієрархічний рівень, функціональний рівень, пересічення площин, ефективність.

Постановка проблеми. Діяльність будь-якого підприємства представляє собою динамічний процес взаємодії основних фондів, матеріалів, персоналу, технологій, інформації та інших видів ресурсів, які розподілені між структурними підрозділами, що утворюють дане підприємство. Взаємодія ресурсів, підрозділів, виконавців завжди передбачає забезпечення певних пропорцій, погодженості дій, кооперації й згладжування конфліктів у процесі вирішення загальних завдань. Таким чином, функціонування будь-якого підприємства тісно пов'язано із процесами й завданнями гармонізації діяльності його підрозділів і виконавців.

Проведені дослідження показують, що гармонізація, як параметр, є важливою й значимою для успішної діяльності підприємств. Досягнення високих показників гармонізації є основою ефективної діяльності підприємств, їх стійкого функціонування.

Від рівня гармонізації діяльності залежить конкурентоспроможність і ефективність підприємств, саме в цьому їх конкурентні переваги й залог успішності. Недооцінка значущості забезпечення гармонійності діяльності підприємств може привести не тільки до зниження ефективності, але й до більше

глибоких негативних наслідків, наприклад, банкрутству.

Це визначає важливість і актуальність досліджень і розробок, спрямованих на підвищення рівня гармонізації діяльності підприємств, як некапітало-місткого фактора підвищення стійкості його положення на ринку й ефективності роботи.

Аналіз останніх досліджень. У процесі розвитку науки менеджменту питання гармонізації були ключовими. Науковці постійно орієнтувались на пошук засобів та методів досягнення гармонічного функціонування підприємств. Починаючи з робіт школи наукового управління, представниками якої були Ф.Тейлор, Ф. і Л.Гілберти, Г.Гатт, Г.Форд, Х.Емерсон та інші, основним завданням, яке вирішувалося було забезпечення гармонізації виробничого процесу. Найбільш реальним втіленням гармонізації виробничого процесу того часу стали конвеєри Г.Форда. Сучасними школами процесного, ситуаційного й проектного управління гармонізація розглядалася як ключовий критерій успішності управління діяльністю всього підприємства.

Питання гармонізації розглядаються й розуміються вченими у контексті проведених ними досліджень і досліджуваних об'єктів: в функціонуванні системи управління, прийнятті управлінських рішень, організації виробничих процесів. До таких авторів перш за все слід віднести: О.Г.Туровця, Б.З.Мільнера, В.С.Рапопорта, З.П.Румянцеву, Г.В.Козаченку. У той же час поняття «гармонізація», стосовно до управлінської діяльності, вивчено й розглянуто недостатньо. Тому необхідно встановити, що розуміється під гармонізацією взагалі та під гармонізацією управління зокрема. Які цілі повинні переслідуватися і які завдання повинні вирішуватися в процесі гармонізації цієї діяльності.

Метою статті є визначення об'єктів гармонізації при формуванні інтегрованих підприємств.

Результати досліджень. У сучасних умовах питання гармонізації діяльності знаходять висвітлення і є однією з основних завдань при системному підході, кількісному методі обґрунтування й прийняття рішень, у процесному і ситуаційному управлінні, при розробці методів управління проектами, а також у різних школах біхевіористичного напрямку.

Основним об'єктом гармонізації є певні процеси, які виділяються в рамках управлінської діяльності на основі прийнятого методу декомпозиції, виходячи із пріоритетних завдань, що досліджуються і вирішуються. Тому, розглянути й більш детально проаналізувати роль і значення процесів, як об'єктів гармонізації, необхідно на прикладі вказаних шкіл і підходів.

Процесний підхід почав розвиватися з робіт А. Файоля та М.Вебера й одержав більш детальний і глибокий розвиток в 70-80 роках минулого сторіччя. Якщо спочатку процесний підхід зводився до розгляду загальних функцій управління, які утворюють управлінський процес, то сучасні автори активно розробляють питання застосування бізнес-процесів, регламентацію діяльності виконавців, як виробничої, так і управлінської сфер на основі нормування операцій, що виконуються, застосування методів інжинірингу для оптимізації управлінських дій. У цьому напрямку активно проводять дослідження такі автори як: А. Бусигін, П. Друкер, Дж.Харрінгтона, К.С.Есселінг, Харм Ван Німвеген, В.Г.Єліферова, В.В. Репін, Ю.П. Ліпунцов.

В усіх роботах, присвячених процесному підходу, в тій або іншій мірі питання гармонізації проявляються як в якості мети, що задається, так і в якості критерію оцінки рівня організованості процесів, їх стійкості.

Іншим сучасним напрямом розвитку менеджменту є ситуаційний підхід. Ситуаційний підхід базується на розгляді об'єкту як сукупності взаємозалежних ситуацій, що утворюються в результаті впливу безлічі факторів зовнішнього й внутрішнього середовища. До найбільш значимих робіт, присвячених ситуаційному підходу варто віднести праці П.В.Кривулі, В.М. Попова, С.І. Ляпунова, В.В. Філіппова, Г.В. Медведєва.

Ситуаційний підхід в найбільш яскравому виді проявляється при стратегічному управлінні. По суті, методологія стратегічного управління будується на оцінці довгострокової ситуації, в якій знаходиться підприємство та визначенні лінії розвитку, яка дозволяє досягти максимального результату.

Гармонізація при ситуаційному підході розглядається як критерій, по якому оцінюють, наскільки успішно здійснюються управлінські дії в конкретній ситуації. При гармонійних управлінських діях виникає мінімум конфліктів і проблем в процесі координації дій виконавців щодо вирішення виниклої ситуації. Чим більше виникає конфліктів, які вимагають втручання управлінського персоналу в дії виконавців, тим нижче рівень гармонізації і тим гірше показники управління.

У кінці 20 на початку 21 століття активно став розвиватися підхід проектного менеджменту на основі управління проектами. Управління проектами (англ. project management) - область діяльності, в ході якої визначаються і досягаються чіткі цілі при балансуванні між об'ємом робіт, ресурсами (такими як гроші, матеріали, енергія та ін.), часом, якістю і ризиками у рамках проектів, спрямованих на досягнення певного результату при вказаних обмеженнях. Ключовим фактором успіху проектного управління є наявність чіткого, заздалегідь визначеного плану, мінімізації ризиків та відхилень від нього (на відміну від процесного, функціонального управління, управління рівнем послуг). Цей підхід об'єднує ситуаційне й процесне управління.

Суть проектного підходу полягає у визначенні кінцевих і проміжних цілей (етапів) і робіт, що сприяють досягненню цілей. Проектний підхід зазвичай використовується при реалізації великого об'єму робіт; при реалізації унікальних робіт; для оцінки вартості і термінів робіт; для оцінки ризиків. До переваг проектного підходу, як правило відносять наявність відповідальності за результат кожного етапу і наявність програми дій.

У проектному підході здійснюється ретельне, детальне проектування усіх процесів, пов'язаних з реалізацією певного проекту. Проектування процесів, по суті, спрямовано на досягнення максимальної гармонізації дій усіх учасників проекту, з тим, щоб мінімізувати втрати із-за можливої неузгодженості виконання робіт у рамках як окремих етапів, так і проекту в цілому.

Окрім розглянутих сучасних підходів до здійснення управління діяльністю підприємств і підприємств, гармонізація відіграє важливу роль і при здійсненні системного підходу до управління.

Системний підхід - це підхід, при якому будь-яка система (явище, процес, який-небудь об'єкт) розглядається як сукупність взаємозв'язаних елементів (компонентів), що має вихід (ціль), вхід (ресурси), зв'язок із зовнішнім середовищем, зворотний зв'язок. Це найбільш складний підхід. Системний підхід - це не набір принципів або інструкцій для керівників, а спосіб мислення стосовно до організації та управління.

Засновник загальної теорії систем Карл Людвіг фон Берталанфі визначив систему як сукупність взаємозв'язаних об'єктів. Д.Б. Оляніч розглядає систему як деяку цілісність, що складається з взаємозалежних частин, кожна з яких вносить свій вклад в характеристики цілого. Система - сукупність (множина) елементів, між якими є зв'язки (стосунки, взаємодії). Таким чином, під системою розуміється не будь-яка сукупність, а впорядкована.

У теорії організації синергізму надається важливе значення. У главу закону синергії покладено принцип емерджентності складних систем: спільна дія декількох факторів завжди або майже завжди відрізняється від суми роздільних ефектів.

Для будь-якої системи (технічної, біологічної або соціальної) існує такий набір ресурсів, при якому її потенціал завжди буде або істотно більше простої суми потенціалів ресурсів (технологій, персоналу, комп'ютерів і так далі), що входять в неї, або істотно менше. Але важливо не лише і не стільки поєднання потенціалів, а їх узгоджена, гармонійна поведінка та взаємопідтримуючі зв'язки.

З позицій теорії організації цей закон можна було б назвати законом кооперації. Кооперація - це організація сил, процесів, агентів, ресурсів для спільного виконання загальної справи.

З позиції системного підходу гармонізація є умовою отримання максимальної синергії. Три основні процеси в синергетичній дії - це адекватне планування, ефективний обмін знаннями і поточною інформацією між співробітниками організації та точна координація роботи.

Таким чином, гармонізація є постійним критерієм і характеристикою, яка використовується у вирішенні багатьох управлінських завдань. Але найчастіше вона не виділяється в якості цільової установки, а передбачається і враховується у рамках дій, що виконуються. При цьому, коли досягається високий рівень гармонізації, то вважається, що управління успішне, як ситуаційне, проектне так і процесне. У тих випадках, коли гармонійність не забезпечена, це проявляється в недостатніх показниках роботи команди системи управління. На наш погляд, цей прояв недооцінки гармонізації як інструменту, критерію і цільової установки в управлінні.

Питання гармонізації діяльності підприємств розглядаються багатьма авторами, але стосовно до тих проблем, які вони вивчають. Наприклад, досліджуються питання гармонізації при організації виробничих процесів. Гармонізація взаємодії виконавців у рамках управління персоналом, конфліктами. Гармонізація за окремими напрямками діяльності підприємств, наприклад, у питаннях забезпечення економічної безпеки, організації логістичних процесів, фінансовому менеджменті та інш.

Гармонізацію можна розглядати як компроміс між різноспрямованими інтересами, діючими силами або цільовими установками. Гармонізацію слід визначати через поняття балансу, як результат обліку різноспрямованих впливів, зведених до певного результату. У фізиці є поняття балансу дії різнопланових сил, які визначають силу підсумкового впливу. У цьому випадку можна говорити про внутрішню й зовнішню гармонізацію. Внутрішня гармонізація - це результат компромісу між дією внутрішніх сил, які визначають підсумкову силу впливу. Зовнішня гармонізація - це відповідність між отриманою силою впливу й очікуваною. Ступінь відхилення від очікуваної сили впливу, визначає рівень дисгармонії.

Стосовно до управління підприємством, це можна трансформувати між потенціалом виконання певного виду робіт підрозділом або організацією в результаті взаємодії елементів і ресурсів, що його утворюють. Це внутрішня гармонізація й відповід-

ність можливостей давати певний, очікуваний результат підрозділом або організацією визначається на стадії проектування змін у інтегрованому підприємстві або на стадії створення нових підрозділів. Це відображає розуміння гармонізації як компромісу між дією різних сил і факторів, які визначають внутрішній баланс взаємодії й формують гармонійність функціонування певного об'єкта.

Досягнута гармонія, внаслідок реалізації процесів гармонізації, є короткочасною ситуацією, що складається як наслідок балансу компромісу взаємодіючих факторів. Тому, рівень гармонізації істотно міняється в часі з періодичністю суттєвих змін факторів, що її визначають. Якщо розглядати гармонізацію як функцію від впливу факторів, то кожний з факторів є функцією впливу часу і його змін у часі. Це означає, що ми можемо говорити про зріз ситуації в заданий момент часу й оцінювати стан гармонізації в цей момент часу, або ж говорити про якусь середню характеристику гармонізації протягом певного відрізка часу.

Вертаючись до прикладу, з фізичними явищами, гармонізацію можна зіставляти з поняттям орбіти електрона. У будь-який момент часу є імовірна орбіта, на якій перебуває електрон, але немає його точного місця розташування. Так і гармонізація, є якийсь рівень досягнутих компромісів у певній області, але не можна говорити про гармонізацію, як про точно зафіксоване явище, у фіксований момент часу.

Це означає, що ми повинні ставитися до гармонізації як до характеристики, що відбиває певні властивості процесів, які виникають у конкретному об'єкті протягом певного інтервалу часу. Тому, гармонізація, як характеристика, суттєво залежить від факторів, що визначають ріст і розвиток, як підприємства в цілому, так і його структурних підрозділів. При цьому, під ростом ми розуміємо зміну кількісних параметрів підприємства або його підрозділів. Під розвитком ми розуміємо - зміну якісних характеристик підприємства і його підрозділів. З метою забезпечення необхідного рівня гармонійності діяльності підприємства для впливу на причинному рівні необхідно домагатися гармонізації росту й розвитку, а тільки потім функціонування об'єкта, тобто - підприємства, підрозділу, окремої програми.

Гармонізація як характеристика діяльності інтегрованих підприємств по-різному сприймається й відображається вченими й практиками у своїй діяльності. Науковці в своїх роботах, присвячених питанням організації управління об'єктом, організації виробничих процесів, організації операційної діяльності в різних сферах, а також у роботах, присвячених організаційній поведінці з різним ступенем деталізації використовують і враховують гармонізацію, як можливий критерій діяльності, характеристику діяльності або ціль діяльності.

Для виходу на загальне розуміння сутності й змісту категорій «гармонійність» і «гармонізація», їх правильне сприйняття на рівні вирішення приклад-

них завдань управління у різних сферах людської діяльності, в першу чергу у сфері виробничої діяльності, необхідно визначити найбільш загальні, базові поняття, які використовуються для характеристики гармонії й процесу гармонізації. Виходячи із цих понять, вирішуються питання гармонізації діяльності підприємства й управління цим процесом.

Комплексний цілісний розгляд проблем гармонізації функціонування підприємств практично відсутній. Для того, щоб управляти й забезпечувати необхідний рівень гармонійності діяльності в підприємствах необхідно досить повне й точне розуміння особливостей цієї категорії.

Гармонізація, в першу чергу, є процесом досягнення гармонійності взаємодії елементів. Гармонійність може розглядатися як характеристика процесів, критерій діяльності, мета виконання певних дій, інструмент, за допомогою якого досягаються необхідні результати. Крім того, складність вивчення гармонійності пов'язане з тим, що вона може й повинна розглядатися при виконанні будь-яких робіт, здійсненні будь-яких видів діяльності.

Для розуміння ролі і значення гармонізації розглянемо зони її впливу і прояву при проектуванні підприємства і системи управління ним. Підприємство можна представити як багаторівневу, об'ємну фігуру, що утворюється пересіченням різних площин, які відображають особливості і напрями діяльності та особливості і напрями впливу об'єктивних і суб'єктивних факторів на нього. Це можуть бути паралельні площини, що відображають ієрархічність управління. Це можуть бути вертикально-паралельні площини, що відображають функціональність управління. Площини, що відображають стадії отримання готового продукту. Площини, що відображають використання ресурсів, які утворюють підприємство і які необхідні для його функціонування. І багато інших аспектів.

З одного боку в кожній площині відбуваються свої процеси, які повинні мати відповідний рівень гармонійності. З іншого боку, площини пересікаються між собою, утворюючи зони спільних дій, які визначають необхідність гармонізації взаємодії різноякісних процесів. Наприклад, бюрократичного і функціонального управління, споживання ресурсів і організації праці персоналу, рух інформації і центрів її накопичення та переробки. При цьому, площини, що відображають послідовні процеси не пересікаються і внутрішні процеси гармонізуються самостійно. Наприклад, логістичні етапи, заготівельні, виробничі, збутові доповнюють один одного, але не пересікаються. Функціонально логістичні процеси з управління перевезеннями, запасами, вантажними операціями пересікають усі види логістичних дій і вимагають гармонізації у кожному окремому випадку.

Це положення є досить загальним для об'ємного і комплексного представлення підприємства, як сукупності різних взаємодіючих процесів, що вимагають своєї гармонізації. Для інтегрованих підприємств (ІП) кількість взаємодіючих елементів буде збільшуватися, оскільки у рамках однієї структури здійснюються різні види діяльності, кожен з яких реалізується окремим об'єктом. Тому об'ємна модель інтегрованого підприємства буде ще складнішою, хоча повинна будуватися на тих же принципах і підходах, рис.

емств (ІП) кількість взаємодіючих елементів буде збільшуватися, оскільки у рамках однієї структури здійснюються різні види діяльності, кожен з яких реалізується окремим об'єктом. Тому об'ємна модель інтегрованого підприємства буде ще складнішою, хоча повинна будуватися на тих же принципах і підходах, рис.

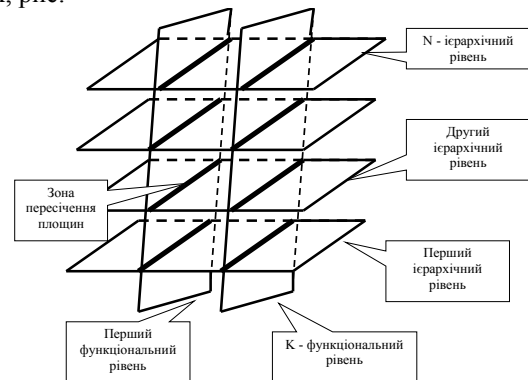


Рис. Схема утворення зон пересічення площин та об'єктів гармонізації

При розгляді об'ємної моделі слід враховувати, що її структура багатопланова і складна. По-перше, кожна площина, це певний вид діяльності, що має внутрішню структуру процесів, які реалізуються. По-друге, на кожному рівні можливо виділити не одну, а безліч паралельних площин, які формують ієрархічний або функціональний пакет, діючий у рамках певного ієрархічного рівня або певного функціонального рівня. Також площини існують не самі по собі, а активно взаємодіють між собою, формуючи об'ємну структуру діяльності підприємств.

Пересічення ієрархічних і функціональних пакетів площин доповнюють завдання щодо гармонізації стиків пересічення цих площин. У місцях пересічення площин одночасно реалізуються, як дії, що пов'язані з управлінням об'єктів, так і дії, які пов'язані з виконанням певних видів робіт. При цьому, кожна площина має свою цільову спрямованість і в місцях пересічення об'єктивно виникає конфлікт цілей, що і визначає завдання гармонізації і її зміст.

Висновок. Таким чином, розглядаючи підприємство як сукупність різних напрямів діяльності зі своєю внутрішньою структурою, можна виділити множину об'єктів гармонізації й систематизувати їх за складністю, важливістю й ступенем впливу на діяльність підприємства. Інтегровані підприємства, які ми вже відзначали, загострюють дану проблему в силу збільшення складності й кількості взаємодіючих елементів.

Процеси, що відбуваються при виникненні, розвитку й функціонуванні інтегрованих підприємств є об'єктами управління різних центрів відповідальності й об'єктом впливу різних видів управлінських дій. Вся сукупність процесів визначає складність і трудомісткість управлінської діяльності й визначає множину завдань з управління підприємством та інтегрованим підприємством, як його різновидом.

Література

1. Мильнер Б.З. Теория организаций / Б.З. Мильнер. – М.: ИНФРА-М., 2000. – 480 с.
2. Олянич Д.Б. Теория организации: учебник / Д.Б. Олянич [и др.]. — Ростов н/Д : Феникс, 2008. — 408с.
3. Шаріпова О.С. Теорія та методологія адміністративного управління гармонізацією управлінської діяльності інтегрованих агропромислових підприємств: [монографія] / О.С.Шаріпова. — Донецьк: СПД Купріянов В.С., 2011. – 515 с.

References

1. Milner B.Z. the Theory of organizations / B.Z. Milner. – M.: INFRA-M, 2000. – 480 p.
2. Olyanich D.B. Theory of organization: textbook / D. B. Olenych [and others]. — Rostov n/D : Feniks, 2008. — 408p.
3. Sharipova O.S. Theory and methodology of the administrative management of the harmonization of management activities integrated agro-industrial enterprises: [monograph] / O.S. Sharipova. — Donetsk: LDS Kupriyanov S. V., 2011. – 515 p.

Шаріпова О.С., Шаріпова А.Г. Определение объектов гармонизации при формировании интегрированных предприятий.

В статье рассмотрены и более детально проанализированы роль и значение процессов, объектов гармонизации, на примере классических школ и подходов к менеджменту. Предложено рассматривать гармонизацию как инструмент, критерий и целевую установку при управлении. Обоснованы подходы к определению объектов гармонизации.

Приведена схема образования зон пересечения плоскостей и объектов гармонизации.

Ключевые слова: *управление, процессный подход, ситуационный, проектный, системный, объекты, гармонизация, интегрированные предприятия (ИП), структура, иерархический уровень, функциональный уровень, пересечение плоскостей, эффективность.*

Olha Sharipova, Anastasiia Sharipova. The definition of the objects of harmonisation in the formation of integrated enterprises.

The article reviewed and analyzed in more detail the role and importance of processes, objects of harmonization, for example grammar schools and approaches to management. Invited to consider harmonization as an instrument, criterion and target setting in the management. The article discusses the approaches to the definition of the objects of harmonization. The scheme of formation of zones of intersection of the planes and objects of harmonization was given.

Key words: *management, process approach, case, project, system, objects, harmonization, integrated enterprises (IE), structure, hierarchical level, functional level, intersection of planes, effective.*

Шаріпова О.С. – д.е.н., професор кафедри «Менеджменту і маркетингу» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, e-mail: sharipka71@gmail.com

Шаріпова А.Г. – здобувач кафедри «Менеджменту і маркетингу» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Рецензент: д.е.н., проф. **Надьон Г.О.**

Стаття подана 15.10.2017.

УДК 338.45:66

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ХІМІЧНОЇ ІНДУСТРІЇ

Швець Н.В.

CURRENT TRENDS AND FEATURES OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE WORLD CHEMICAL INDUSTRY

Shvets N.

У статті проаналізовані тенденції та особливості інноваційної діяльності світових лідерів хімічної індустрії. Розглянуто сучасні ознаки інноваційного розвитку та останні зміни в географії розміщення провідних виробників хімічної продукції. Показано, що успіхи інноваційної діяльності лідерів в значній мірі обумовлені їхніми продуктивними зовнішніми зв'язками та інтенсивними інтеграційними, коопераційними процесами в межах хімічної галузі й на міжгалузевому рівні.

Ключові слова: інноваційний розвиток, хімічна індустрія, співпраця, міжгалузеві зв'язки.

Вступ. Хімічна індустрія з моменту свого зародження являє собою галузь, яка дає людству нові можливості задовольняти свої зростаючі потреби. Маючи широкі міжгалузеві зв'язки, хімічна промисловість займає важливе місце в глобальних ланцюгах доданої вартості. Тому її інноваційний розвиток в багатьох випадках визначає напрями та резонансні неоіндустріальні зміни в інших галузях економіки.

Постановка проблеми. В світовій хімічній індустрії є великий досвід ефективної інноваційної діяльності, який треба вивчати для ознайомлення з успішними практиками організації інноваційно-інвестиційного процесу, особливостями його економічного, інституційного забезпечення, а також для розуміння сучасних тенденцій розвитку хімічних технологій і продуктів. Дослідження результатів діяльності лідируючих компаній, умов їх досягнення і визначення інноваційних змін в галузі є важливим етапом розробки нових стратегій та моделей сталого функціонування вітчизняної хімічної промисловості, яка перебуває в затяжній кризі й потребує скорішого прийняття життєздатних стратегічних рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі провідні країни світу активізують свої промислові політики, які ґрунтуються на концепції неоіндустріалізації. Ці тенденції системно висвітлені в роботах таких вчених, як О.І. Амоша, В.П.

Вишневський, Л.О. Збаразська, В.І. Ляшенко, М.М. Якубовський та ін. [1-8].

Хімічна індустрія, будучи частиною глобального промислового комплексу, найчастіше випереджає глобальні неоіндустріальні зміни, ініціюючи та розповсюджуючи різноманітні інновації.

Результати останніх досліджень трансформаційних процесів, які здійснюються в хімічному виробництві, розгорнуто представлені в публікаціях Г.З. Шевцової. В роботі [9] основна увага приділяється змінам у концептуальних підходах до стратегічного управління інноваційним розвитком хімічної промисловості, що пов'язано з імплементацією неоіндустріальної концепції та відповідною перебудовою цієї галузі. В статті [10] представлені особливості та міжнародний досвід інноваційного перетворення хімічного виробництва, зокрема його інтелектуалізації, автоматизації і впровадження смарт-технологій. Автором зроблено висновок, що концепція Chemicals 4.0 стає основою стратегічного розвитку світового хімічного бізнесу, змушуючи його змінювати існуючі бізнес-моделі та принципи організації виробництва.

Також загальні тенденції розвитку хімічної індустрії розглядаються в публікації [11], в якій авторами зазначені основні напрями підвищення її інноваційної конкурентоспроможності, а саме:

концентрація внутрішніх ресурсів галузі для активізації інноваційно-інвестиційного процесу;

удосконалення взаємовідносин між виробниками хімічної продукції та її споживачами;

структурна перебудова галузі, її реструктуризація і реорганізація, включаючи посилення інтеграційних процесів.

Висвітленню можливостей застосування стратегічних варіантів неоіндустріальної трансформації промислового комплексу України присвячена колективна монографія [12], у якій чимало уваги приділено розкриттю (с. 58-70) сучасних тенденцій і перс-

пектив розвитку основних груп виробництва хімічних речовин і хімічної продукції. Авторами робиться акцент на необхідності активізувати інноваційно-інвестиційні процеси в галузі, що може здійснюватися також за рахунок можливостей європейських програм (Європейська технологічна платформа, Горизонт 2020, NoGAP), спрямованих на створення і передачу наукових досягнень бізнесу.

Дослідження А. М. Ткаченко і А.М. Вакуліч [13, 14] спрямовані на вивчення сутності, тенденцій та перспектив використання біотехнологічних способів отримання нових матеріалів і використання біологічних матеріалів у хімічних процесах. Дослідники зазначають, що це один з пріоритетних інноваційних напрямків розвитку хімічної індустрії в світі, який дозволяє отримувати високотехнологічні продукти з сировини рослинного походження, підвищувати рівень енергоефективності виробництва та його екологічної безпеки.

Слід відзначити, що питання ролі хімічної індустрії у сучасних неоіндустріальних трансформаціях, її розвитку та впровадження смарт-інновацій активно розглядаються в закордонних публікаціях науковців, фахівців консалтингових компаній та галузевої бізнес-спільноти [15-20]. Наведений в цих працях досвід, потребує глибокого осмислення з метою пошуку успішних організаційних форм і практик інноваційної діяльності для визначення стратегічних змін в вітчизняній хімічній промисловості та визначення можливостей її інтеграції в глобальну індустрію.

Мета статті – визначити загальні тенденції та ключові особливості інноваційного розвитку світової хімічної індустрії останнього десятиріччя, які необхідно враховувати при формуванні нової моделі функціонування вітчизняної хімічної промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційний розвиток потребує певних витрат ресурсів, їх сукупна вартість визначає витрати на НДДКР, в світовій практиці – це показник «R&D spending».

Згідно з даними The European Chemical Industry Council (Cefic) [21, 22] в провідних регіонах хімічної індустрії R&D витрати в за останнє десятиріччя збільшились (рис. 1). Найбільш інтенсивно це відбувалося в Китаї, де витрати на дослідження та розробки зросли майже в 5,6 разів. Китай в цей період також значно збільшив й обсяги продажу хімічної продукції, а саме в 5,5 разів. Друге місце за темпами зростання R&D витрат займає Індія (збільшення в 2,1 рази), з таким же темпом відбулося зростання обсягів продажів. Хімічні компанії країн ЄС та США також в номінальному виразі наростили витрати на дослідження та розробки, однак ці зміни були не такими значними.

Різниця в темпах зростання R&D витрат в зазначених країнах Азії та країнах ЄС і США пояснюється різними стартовими позиціями та відповідно обранням принципово різних стратегій інноваційного розвитку національних хімічних виробництв.

Китайські підприємства лише починають використовувати технології третьої промислової революції та переважно займаються їх розвитком. Така інноваційна стратегія характерна для більшості хімічних виробників світу. Провідні ж європейські, японські та північноамериканські компанії лідирують в розробці проривних технологій та нових матеріалів і хімікатів, демонструючи при цьому реалізацію концепції Chemicals 4.0.

Цей висновок підтверджують дані Clarivate Analytics, яка щорічно складає Top 100 Global Innovators [23]. Згідно з розробленою методологією визначення інноваторів-лідерів, ключовим показником інновацій вважається патент. При цьому враховується не тільки результат прямого підрахунку кількості патентів, а й їхня цінність, тобто виходять з того, що запатентований винахід повинен бути якісним, мати широкий ринок і формувати основу для подальшого розвитку.

Top 100 Global Innovators за 2016 р. формують 12 країн, при цьому лише дві країни визначають 73% переліку – Японія та США. Зі 100 компаній, які увійшли в Top 100 2016 р., 9 – це хімічні компанії, з них: 4 є представниками США, 3 – японські та 2 – європейські (Німеччина і Франція). Це такі відомі хімічні гіганти, як 3M Company, BASF, Dow Chemical, DuPont, Nitto Denko та ін. Особливо слід відзначити французьку компанію Arkema, яка в Global Top 50 Chemical Companies 2016 р. займає лише 37 місце, але при цьому, як ні одна компанія Європи та Америки, починаючи з 2011 р. незмінно входить в Top 100 Global Innovators.

Дослідження діяльності топ-компаній показало, що їхні інноваційні успіхи в значній мірі забезпечуються створеними ними зовнішніми зв'язками та посиленням інтеграційних і коопераційних процесів як в межах галузі, так і на міжгалузевому рівні.

Так, наприклад, провідні європейські компанії активно беруть участь в фінансованих ЄС дослідницьких проектах. Форвардом в цьому є компанія BASF (за 20 років понад 65 проектів) [24]. За нею йдуть Bayer, Air Liquide, Evonik та Arkema. Здебільшого дослідження мають прикладний характер, хоча є й фундаментальні. До таких, наприклад, можна віднести проект «Developing the Next Generation of Biocatalysts for Industrial Chemical Synthesis». Його мета – розробка наступного покоління біокатализаторів, що будуть використовуватися для екологічно ефективних виробничих процесів у хімічній промисловості. Загальна вартість цього проекту становить понад 10 млрд EUR, у тому числі внесок ЄС близько 8 млрд EUR [25].

Звичайно фінансування ЄС є певним стимулом для компаній співпрацювати з університетами та різними дослідницькими організаціями. Однак інноваційноспрямований хімічний бізнес ще й самостійно ініціює встановлення та зміцнення зв'язків з науковою сферою для того, щоб нарощувати свої інноваційні можливості. Тут можна навести чимало прикладів. В підтвердження великого інтересу промисловців,

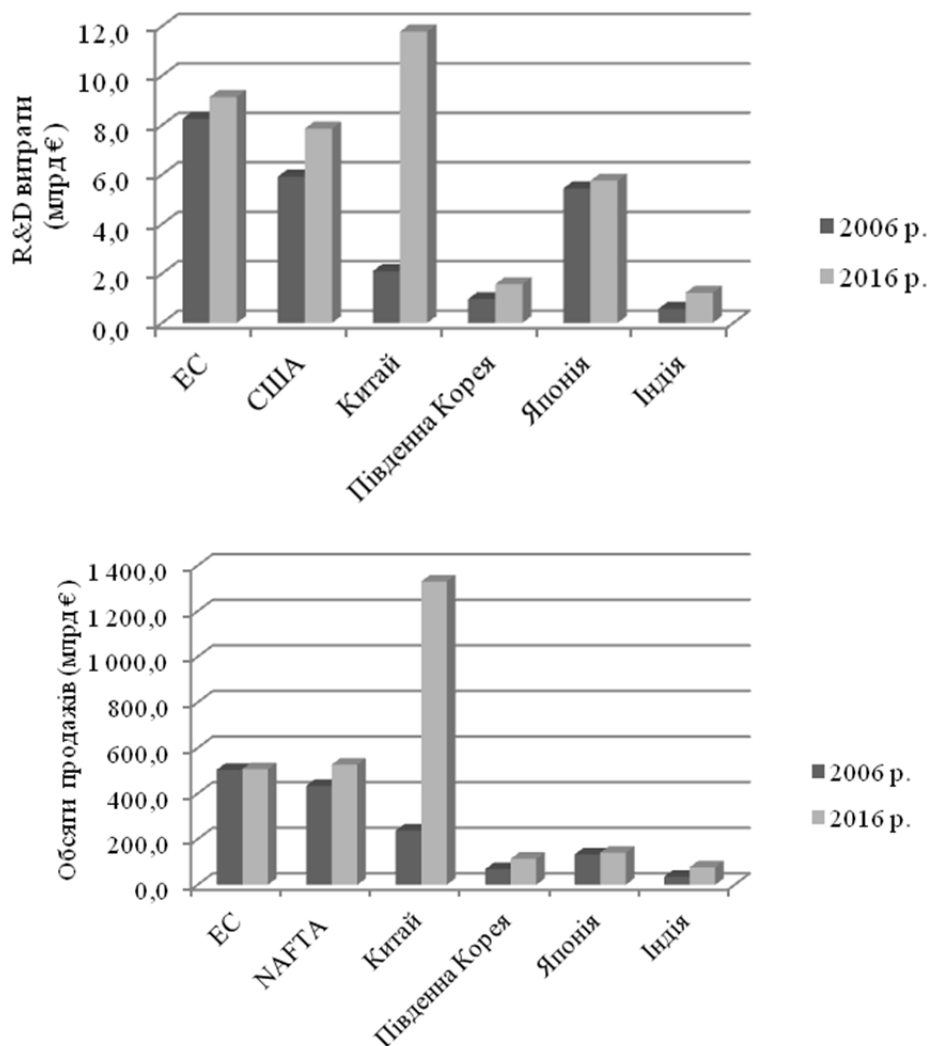


Рис. R&D витрати та обсяги продажів по провідних регіонах світової хімічної індустрії

наприклад, до наукового потенціалу університетської спільноти достатньо розглянути мету UNIQUE – програми академічного партнерства BASF з провідними університетами світу: «Розвивати довгострокові відносини, посилити інноваційний портфель BASF та забезпечити прямий доступ до наукової експертизи, нових технологій та талановитого розуму з різних дисциплін» [26].

Розвиток інноваційного потенціалу провідних компаній також забезпечується шляхом розширення їхньої присутності за межами країн національної належності. Лідери створюють свої бізнес-одиниці та науково-дослідні центри практично у всіх частинах світу. Так, 3M Company має свої наукові лабораторії у 36 країнах, в яких працює 8100 дослідників (для порівняння в Сполучених Штатах, де розташовано головний офіс компанії в дослідженнях задіяне 4300 осіб). Японська компанія Nitto процеси НДДКР реалізує в 5 дослідних центрах в Японії, США, Європі, Східній і Південній Азії. Рекордсменом зі створення масштабної та ефективної науково-дослідної мережі є BASF. В галузі досліджень та розробок інновацій для хімічної промисловості в цій

компанії працюють близько 10 000 працівників, здійснюючі близько 3000 R&D проектів у 70 точках світу.

В умовах підвищення конкуренції на міжнародному ринку хімічної продукції виробники все частіше йдуть шляхом диверсифікації діяльності та розвитку нових інноваційних напрямів, які створюються на міжгалузевому рівні та базуються на міждисциплінарних знаннях. В цьому сенсі прагнення компаній володіти новими інноваціями дуже часто мотивує їх до злиття та поглинань, в результаті чого відбувається трансфер технологій та досягається синергетичний ефект, обумовлений взаємодоповнюваністю в сфері НДДКР.

Останнє гучне злиття відбулося в кінці серпня 2017 р. між компаніями Dow Chemical та DuPont, в результаті чого була створена холдингова компанія під назвою DowDuPont™. До складу останньої увійшли три спеціалізовані компанії відповідно кожна в своїй галузі - сільськогосподарства, матеріалознавства та спеціальних продуктів. Ця масштабна реструктуризація відбулася, головним чином, за-

для збільшення можливостей на ринку та підвищення продуктивності науково-дослідницьких розробок.

Висновки. Отже в результаті дослідження інноваційної діяльності світових лідерів хімічної індустрії можна зазначити такі загальні тенденції.

За останнє десятиріччя відбулися помітні зміни в географії розміщення центрів хімічного виробництва. На лідируючі позиції за обсягами продажів вийшов Китай, який також продемонстрував різке зростання R&D витрат.

Переважає більшість хімічних виробників світу не йдуть шляхом розробки проривних технологій, а розвивають вже існуючі. Тільки невелика їх кількість створює справді революційні інновації.

Інноваційний розвиток лідерів хімічної індустрії підживлюється інтелектуальним потенціалом різних країн, що відбувається шляхом плідної співпраці з провідними університетами, науковими організаціями та через створення мереж науково-дослідних центрів у всіх частинах світу.

Інноваційноорієнтовані хімічні компанії активно диверсифікують свою діяльність та практикують трансфер інновацій, який відбувається шляхом злиття та поглинання, причому характерною ознакою сьогодення є перманентність цих процесів.

Л і т е р а т у р а

1. Амоша А.И. Неоиндустриализация и новая промышленная политика Украины / А.И. Амоша, В.П. Вишневский, Л.А. Збаразская // *Економіка промисловості*. – 2012. – № 1-2 (57-58). – С. 3-36.
2. Вишневский В. П. Глобальная неоиндустриализация та її уроки для України / Вишневский В. П. // *Економіка України*. – 2016. – № 8. – С. 26 – 43.
3. Національна модель неоіндустріального розвитку України: моногр. / В.П. Вишневський, Л.О. Збаразська, М.Ю. Заніздр, В.Д. Чекина та ін.; за заг. ред. В.П. Вишневського / НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Київ, 2016. – 518 с.
4. Перший етап модернізації економіки України: досвід та проблеми / О.М. Алимов, О.І. Амоша та ін.; за заг. ред. В.І. Ляшенка; ІЕП НАН України, КПУ. – Запоріжжя: КПУ, 2014. – 798 с.
5. Ляшенко В.І. Україна XXI: неоіндустріальна держава або «крах проекту»? монографія / В.І. Ляшенко, С.В. Котов; НАН України, Ін-т економіки пром-сті; Полтавський ун-т економіки і торгівлі. – Київ, 2016. – 196 с.
6. Ляшенко В.І. Методичні підходи до оцінювання процесів модернізації промислово розвинутих територій України / В.І. Ляшенко, С.В. Котов // *Економіка України*. – 2015. – № 10. – С. 32 – 44.
7. Збаразська Л.О. Неоіндустріалізація в Україні: концепт національної моделі / Л.О. Збаразська // *Економіка промисловості*. – 2016. – № 3(75). – С. 5-32.
8. Якубовський М. М. Модернізація економіки промислових регіонів: спроба концептуалізації / М. М. Якубовський, В. І. Ляшенко // *Вісник економічної науки України*. – 2016. – № 1. – С. 188-195.
9. Шевцова Г.З. Трансформація концептуальних підходів до управління розвитком хімічної промисловості в контексті неоіндустріалізації / Г.З. Шевцова // *Економіка та право*. – Серія: економічна. – 2016. – № 2 (44). – С. 146-156.
10. Шевцова Г.З. Хімічна індустрія 4.0 як галузева концепція реалізації основ четвертої промислової революції / Г.З. Шевцова // *Економічний вісник Донбасу*. – 2017. – № 2 (48). – С. 35-41.
11. Тарасова Н. В. Вплив інноваційних технологій на розвиток хімічної промисловості / Н. В. Тарасова, Л. В. Богачова // *Національне господарство України: теорія та практика управління*. – 2009. – С. 105-115.
12. Неоіндустріальна трансформація промислового потенціалу України: колективна монографія / [Дейнеко Л. В., Шовкун І. А., Шелудько Е. І. та ін.]; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. В. Дейнеко; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозів НАН України». – Електрон. дані. – К., 2016. – 278с. – Режим доступу : <http://ief.org.ua/docs/mg/277.pdf>
13. Ткаченко А. М. Стратегія екологічно спрямованого інноваційного розвитку хімічної галузі / А. М. Ткаченко, А. М. Вакуліч // *Економіка промисловості*. – 2014. – № 2. – С. 34-41.
14. Вакуліч А. М. Інноваційні підходи до вирішення проблем хімічної галузі виробництва України / А. М. Вакуліч // *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. – 2013. – Вип. 1(2). – С. 72-76.
15. SusChem Strategic Innovation and Research Agenda. (2015). SusChem. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.suschem.org/cust/documentrequest.aspx?DocID=928>.
16. LRI Research Strategy 2015-2019, (2014). American Chemistry Council. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lri.americanchemistry.com/LRI-Research-Program/Research-Strategies/LRI-Research-Strategy-2015-2019.pdf>.
17. Wehberg G. Chemicals 4.0. Industry digitization from a business-strategic angle. Deloitte. 2015. 44 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/de/Documents/consumer-industrial-products/Deloitte_Chemicals_4.0%20G.Weherberg.pdf.
18. Thienen S. Industry 4.0 and the chemicals industry / S. Thienen, A. Clinton, M. Mahto, B. Shiderman // *Catalyzing transformation through operations improvement and business growth*. Deloitte University Press. – 2016. – 20 p.
19. Westerman A. Using innovation to drive sustainable growth in the chemical industry / A. Westerman, V. Fitzner // *PwC*. – 2016. – 28 p.
20. Leeuw V. Industrie 4.0 in the Chemical Industry. Covestro's View. ARC Insights. 2017. March 21. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://industrial-iot.com/2017/03/industrie-4-0-chemical-industry>.
21. Capital and R&D spending in the chemicals sector [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cefic.org/Facts-and-Figures/Capital-and-RD-Spending/>
22. Chemicals Trends Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cefic.org/Facts-and-Figures/chemicals-trends-report/>
23. Top 100 Global Innovators. The State of Innovation. Clarivate Analytics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://top100innovators.stateofinnovation.com>
24. Supriyo Das, Ignasi Brunet Icart. Innovation policy of European chemical companies with special focus on large companies [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/307757425_Innovation_policy_of_European_chemical_companies_with_spe

cial focus on large companies

25. CORDIS. Community Research and Development Information Service [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cordis.europa.eu/project/rcn/97871_en.html
26. UNIQUE - The BASF Academic Partnership Program [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.basf.com/pt/company/innovation/our-way-to-innovations/collaborations/academia/UNIQUE.html>

References

1. Amosha A.I. Neoliberalizatsiya i novaya promyshlennaya politika Ukrainy / A.I. Amosha, V.P. Vishnevskiy, L.A. Zbarazskaya // Economy of Industry. – 2012. – № 1-2 (57-58). – С. 3-36.
2. Vyshnevskiy V. P. Hlobalna neoliberalizatsiya ta yii uroky dlia Ukrainy / Vyshnevskiy V. P. // Economy of Ukraine. – 2016. – № 8. – С. 26 – 43.
3. Natsionalna model neoliberalnogo rozvytku Ukrainy: monohr. / V.P. Vyshnevskiy, L.O. Zbarazska, M.Yu. Zanizdra, V.D. Chetkina ta in.; za zah. red. V.P. Vyshnevskoho / NAN Ukrainy, In-t ekonomiky prom-sti. – Kyiv, 2016. – 518 s.
4. Pershyi etap modernizatsii ekonomiky Ukrainy: dosvid ta problemy / O.M. Alymov, O.I. Amosha ta in.; za zah. red. V.I. Liashenko; IEP NAN Ukrainy, KPU. – Zaporizhzhia: KPU, 2014. – 798 s.
5. Liashenko V.I. Ukraina KhKhI: neoliberalna derzhava abo «krakh proektu»? monohrafiia / V.I. Liashenko, Ye.V. Kotov; NAN Ukrainy, In-t ekonomiky prom-sti; Poltavskiy un-t ekonomiky i torhivli. – Kyiv, 2015. – 196 s.
6. Liashenko V.I. Metodichni pidkhody do otsiniuvannya protsesiv modernizatsii promyslovo rozvynutykh terytorii Ukrainy / V.I. Liashenko, Ye.V. Kotov // Economy of Ukraine. – 2015. – № 10. – С. 32 – 44.
7. Zbarazska L.O. Neoliberalizatsiya v Ukraini: kontsept natsionalnoi modeli / L.O. Zbarazska // Economy of Industry. – 2016. – № 3(75). – С. 5-32.
8. Yakubovskiy M. M. Modernizatsiya ekonomiky promyslovykh rehioniv: sprobа kontseptualizatsii / M. M. Yakubovskiy, V. I. Liashenko // Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy. – 2016. – № 1. – С. 188-195.
9. Shevtsova H.Z. Transformatsiya kontseptualnykh pidkhodiv do upravlinnia rozvytkom khimichnoi promyslovosti v konteksti neoliberalizatsii / H.Z. Shevtsova // Economics and Law. – Seriya: ekonomichna. – 2016. – № 2 (44). – С. 146-156.
10. Shevtsova H.Z. Khimichna industriia 4.0 yak haluzeva kontseptsiia realizatsii osnov chetvertoi promyslovoi revoliutsii / H.Z. Shevtsova // Ekonomichnyi visnyk Donbasu. – 2017. – № 2 (48). – С. 35-41.
11. Tarasova N. V. Vplyv innovatsiinykh tekhnolohii na rozvytok khimichnoi promyslovosti / N. V. Tarasova, L. V. Bohachova // Natsionalne hospodarstvo Ukrainy: teoriia ta praktyka upravlinnia. – 2009. – С. 105-115.
12. Neoliberalna transformatsiya promyslovoho potentsialu Ukrainy: kolektyvna monohrafiia / [Deineko L. V., Shovkun I. A., Sheludko E. I. ta in.]; zared. d-ra ekon. nauk, prof. L. V. Deineko; NAN Ukrainy, DU «In-t ekon. ta prohnouzuv. NAN Ukrainy». – Elektron. dani. – K., 2016. – 278s. – Rezhym dostupu : <http://ief.org.ua/docs/mg/277.pdf>
13. Tkachenko A. M. Stratehiia ekolohichno spriamovanoho innovatsiynogo rozvytku khimichnoi haluzi / A. M. Tkachenko, A. M. Vakulich // Economy of Industry. – 2014. – № 2. – С. 34-41.
14. Vakulich A. M. Innovatsiini pidkhody do vyrishennia problem khimichnoi haluzi vyrobnytstva Ukrainy / A. M. Vakulich // Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti. – 2013. – Vyp. 1(2). – С. 72-76.
15. SusChem Strategic Innovation and Research Agenda. (2015). SusChem. Retrieved from: <http://www.suschem.org/cust/documentrequest.aspx?DocID=928>.
16. LRI Research Strategy 2015-2019, (2014). American Chemistry Council. Retrieved from: <http://lri.americanchemistry.com/LRI-Research-Program/Research-Strategies/LRI-Research-Strategy-2015-2019.pdf>.
17. Wehberg G. Chemicals 4.0. Industry digitization from a business-strategic angle. Deloitte. 2015. 44 p. Retrieved from: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/de/Documents/consumer-industrial-products/Deloitte_Chemicals_4.0%20G.Weherberg.pdf.
18. Thienen S. Industry 4.0 and the chemicals industry / S. Thienen, A. Clinton, M. Mahto, B. Shidner // Catalyzing transformation through operations improvement and business growth. Deloitte University Press. – 2016. – 20 p.
19. Westerman A. Using innovation to drive sustainable growth in the chemical industry / A. Westerman, V. Fitzner // PwC. – 2016. – 28 p.
20. Leeuw V. Industrie 4.0 in the Chemical Industry. Covestro's View. ARC Insights. 2017. March 21. Retrieved from: <https://industrial-iot.com/2017/03/industrie-4-0-chemical-industry>.
21. Capital and R&D spending in the chemicals sector Retrieved from: <http://www.cefic.org/Facts-and-Figures/Capital-and-RD-Spending/>
22. Chemicals Trends Report Retrieved from: <http://www.cefic.org/Facts-and-Figures/chemicals-trends-report/>
23. Top 100 Global Innovators. The State of Innovation. Clarivate Analytics Retrieved from: <http://top100innovators.stateofinnovation.com>
24. Supriyo Das, Ignasi Brunet Icart. Innovation policy of European chemical companies with special focus on large companies Retrieved from: https://www.researchgate.net/publication/307757425_Innovation_policy_of_European_chemical_companies_with_special_focus_on_large_companies
25. CORDIS. Community Research and Development Information Service Retrieved from: http://cordis.europa.eu/project/rcn/97871_en.html
26. UNIQUE - The BASF Academic Partnership Program Retrieved from: <https://www.basf.com/pt/company/innovation/our-way-to-innovations/collaborations/academia/UNIQUE.html>

Швец Н. В. Современные тенденции и особенности инновационного развития мировой химической индустрии

В статье проанализированы тенденции и особенности инновационной деятельности мировых лидеров химической индустрии. Рассмотрены современные черты инновационного развития и последние изменения в географии размещения ведущих производителей химической продукции. Показано, что результаты инновационной деятельности мировых лидеров в значительной степени обусловлены их продуктивными внешними связями и интенсивными интеграционными, кооперационными про-

цессами в пределах химической отрасли и на межотраслевом уровне.

Ключевые слова: инновационное развитие, химическая индустрия, сотрудничество, межотраслевые связи.

Shvets N. Current trends and features of innovative development of the world chemical industry

The article analyzes trends and features of innovative activity of world leaders in the chemical industry. Modern features of innovative development and recent changes in the geography of the location of the leading manufacturers of chemical products are considered. It is shown that the results of innovative activity of world leaders are largely conditioned

due to their productive external relations and intensive integration, cooperative processes within the chemical industry and at inter-industry levels.

Keywords: innovative development, chemical industry, cooperation, interbranch communications.

Швец Н.В. – к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, shvetsnnn@ukr.net

Рецензент: д.е.н., проф. **Чернявська Є.І.**

Стаття подана 15.12.2017.

**ВІСНИК
СХІДНОУКРАЇНСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
імені ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ
№ 10 (240) 2017**

Науковий журнал

Відповідальний за випуск

Клюс Ю.І.

Оригінал-макет

Могильна О.В.

Статті надруковано в авторській редакції

Підписано до друку 21.01.2018 р.
Формат 60 x 84 1/8. Папір офсетний. Гарнітура Times.
Друк офсетний. Умов. друк. арк. 17,5. Обл.-вид. арк. 18,9.
Наклад 300 прим. Вид. № 3149. Замов. № 7. Ціна вільна.

Видавництво
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля

Свідоцтво про реєстрацію: серія ДК № 1620 від 18.12.03 р.

Адреса університета: просп. Центральний 59-А
м. Северодонецьк, 93400, Україна
E-mail: vidavnictvoSNU.ua@gmail.com