

ISSN 2307-2318

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА

ЕКОНОМІКА і ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ

ECONOMICS AND ORGANIZATION OF MANAGEMENT

ЖУРНАЛ

Засновано у 2007 р.

Випуск №4 (32) • 2018

Вінниця • 2018

УДК 338.24(045)

З а с н о в н и к : Донецький національний університет імені Василя Стуса, Економічний факультет
В и д а в е ц ь : Донецький національний університет імені Василя Стуса, Економічний факультет
Д р у к у є т ь с я з а р і ш е н н я м В ч е н о ї Р а д и : Донецького національного університету імені Василя Стуса (протокол № 5 від 28 грудня 2018 року)

В журналі розміщено статті, в яких розглядаються актуальні питання економіки та управління. Наведено результати досліджень у сфері управління людськими ресурсами нової економіки та формування сучасного освітнього середовища, пропозиції щодо удосконалення податкової політики та підвищення ефективності діяльності банків, висвітлено сучасні практики аудиту та механізми діджиталізації економічних та управлінських процесів, актуальні питання розвитку національної та корпоративної економіки.

Наведені в журналі статті будуть корисними для наукових співробітників, викладачів вищих навчальних закладів, спеціалістів-практиків, аспірантів, докторантів та студентів.

Р е д а к ц і й н а к о л е г і я :

Шаульська Л.В. – д.е.н., професор, декан економічного факультету Донецького національного університету імені Василя Стуса – головний редактор;

Волкова В.В. – к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи Донецького національного університету імені Василя Стуса - відповідальний секретар;

Амоша О.І. – д.е.н., професор, академік НАН України, директор Інституту економіки промисловості НАН України;

Білопольський М.Г. – д.е.н., професор, віце-президент академії економічних наук України, завідувач кафедри обліку і аудиту Приазовського державного технічного університету;

Брич В.Я. – д.е.н., професор Тернопільського національного економічного університету;

Дороніна О.А. – д.е.н., професор кафедри менеджменту та поведінкової економіки Донецького національного університету імені Василя Стуса;

Левченко О.М. – д.е.н., професор, проректор з наукової роботи Центральноукраїнського національного технічного університету;

Лісогор Л.С. – д.е.н., професор, завідувач відділу соціальних проблем ринку праці Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України;

Орехова Т.В. – д.е.н., професор, проректор з науково-педагогічної роботи та міжнародних зв'язків Донецького національного університету імені Василя Стуса;

Сидорова А.В. - д.е.н., професор, академік Академії економічних наук України, завідувач кафедри бізнес-статистики та економічної кібернетики Донецького національного університету імені Василя Стуса;

Ушенко Н.В. – д.е.н., професор, професор кафедри економіки Національного авіаційного університету;

Хаджинов І.В. – д.е.н., професор, проректор з наукової роботи Донецького національного університету імені Василя Стуса;

Bilan Y. – PhD, викладач в університеті м. Щецин, Польща;

Narayanan S. – PhD, Нью-Йорк університет, Школа Бізнесу Штерн.

Soltis M. – PhD, декан факультету економіки Технічного університету, м. Кошице, Словаччина.

Moscardini A. – Doctor of Science, професор університету Northumbria, м. Нью Касл, Велика Британія.

Збірник наукових праць засновано у 2007 р., свідоцтво КВ № 22679-12579ПР.

Збірник наукових праць внесено до переліку наукових фахових видань України з економічних наук наказом Міністерства освіти і науки України № 241 від 09.03.2016 р.

Періодичність видання: 4 рази на рік.

Адреса редакції: 21021, м. Вінниця, вул. 600-річчя, 21
тел. 095-308-34-80

e-mail: ecom-an-period.div@donnu.edu.ua

Електронна копія журналу в Національній бібліотеці ім. В.І. Вернадського:

http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Eiou/index.html

ЗМІСТ**Шаульська Л.В.****ЛЮДСЬКІ РЕСУРСИ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ: КЛЮЧОВІ КОМПОНЕНТИ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕГУЛЮВАННЯ 7***Шаульская Л.В.*

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ: КЛЮЧЕВЫЕ КОМПОНЕНТЫ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕГУЛИРОВАНИЯ

Shaulska L.V.

HUMAN RESOURCES OF NEW ECONOMY: KEY COMPONENTS AND EFFICIENCY OF REGULATION

Орехова Т.В., Дубель М.В.**ВПЛИВ ПРОЦЕСУ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В УКРАЇНІ..... 17***Орехова Т.В., Дубель М.В.*

ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССА ДИДЖИТАЛИЗАЦИИ НА РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОЙ КОМЕРЦИИ В УКРАИНЕ

Orekhova T., Dubel. M.

THE INFLUENCE OF DIGITALIZATION PROCESS ON THE ELECTRONIC COMMERCE DEVELOPMENT IN UKRAINE

Ахновська І.О.**ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ОСВІТНЬОГО СЕРЕДОВИЩА В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ..... 26***Ахновская И.А.*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЫ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

Akhnovska I.O.

THEORETICAL FORMS OF THE EDUCATIONAL ENVIRONMENT IN THE CONTEXT OF KNOWLEDGE ECONOMY

Березіна О.Ю.**СМАРТ-СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ ДЛЯ ПОКРАЩЕННЯ УМОВ ЖИТТЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД..... 35***Березина О.Ю.*

СМАРТ-СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ УСЛОВИЙ ЖИЗНИ ДОМОХОЗЯЙСТВ: ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ

Berezina O. Yu.

EUROPEAN EXPERIENCE OF SMART SPECIALIZATION FOR IMPROVING HOUSEHOLD LIVING CONDITIONS

Барткова К.М., Андронік О.Л.**ПОДАТКОВА СИСТЕМА ЯК ІНСТРУМЕНТ НА ШЛЯХУ ДО СТАБІЛЬНОСТІ ЕКОНОМІКИ..... 47***Барткова К.М., Андроник О.Л.*

СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ НА ПУТИ К СТАБИЛЬНОСТИ ЭКОНОМИКИ

Bartkova K., Andronik O.

TAXATION SYSTEM AS A KEY TO ECONOMIC STABILITY

Іноземцева Є.В., Волкова В.В.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКУ.....56

Іноземцева Е.В., Волкова В.В.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА БАНКА

Inozemtseva E., Volkova V.

CONCEPTUAL BASES FOR IMPROVING THE FORMATION OF BANK RESOURCE POTENTIAL

Соколова Х.О., Волкова В.В.

АКТИВИ ТА ПАСИВИ БАНКІВ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ.....65

Соколова К.А., Волкова В.В.

АКТИВЫ И ПАССИВЫ БАНКОВ УКРАИНЫ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ

Sokolova Kh., Volkova V.

ASSETS AND LIABILITIES BANKS OF UKRAINE: CURRENT STATUS AND INFLUENCE FACTORS

Подлужна Н.О., Єна Л.С.

ТРАНСФОРМАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ АДАПТАЦІЇ ДОСВІДУ РОЗВИНЕНИХ КРАЇН СВІТУ75

Подлужная Н.А., Ена Л.С.

ТРАНСФОРМАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЛАТИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОУПРАВЛЕННЯ УКРАЇНИ НА ОСНОВЕ АДАПТАЦІЇ ОПИТА РАЗВИТЫХ СТРАН МИРА

Podluzhna N. O., Yena L. S.

TRANSFORMATION IN ORGANISING REMUNERATION FOR LOCAL SELF-GOVERNMENT STAFF BY ADAPTING EXPERIENCE OF DEVELOPED COUNTRIES OF THE WORLD

Середа Г.В.

ДОСВІД УНІВЕРСИТЕТІВ В ОБЛАСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ КРІ-ПОКАЗНИКІВ ДОСЯГНЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ86

Середа А.В.

ОПЫТ УНИВЕРСИТЕТОВ В ОБЛАСТИ ВНЕДРЕНИЯ КРІ-ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДОСТИЖЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ

Sereda G.

EXPERIENCE OF UNIVERSITIES IN THE FIELD OF THE IMPLEMENTATION OF KPI-INDICATORS TO ACHIEVING STRATEGIC GOALS

Томчук В.В., Лесик Є.С.

СУЧАСНІ АСПЕКТИ АУДИТУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ.....100

Томчук В.В., Лесик Е.С.

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ АУДИТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Tomchuk V., Lesik E.

CURRENT ASPECTS OF AUDIT OF MAIN ACTIVITIES

Разборська О.О., Курдибаха К.В., Серженік Я.С.

ОСОБЛИВОСТІ ПУБЛІЧНОГО АУДИТУ: ВИКЛИКИ СЬОГОДЕННЯ..... 111

Разборська А. А., Курдибаха К. В., Серженік Я. С.

ОСОБЕННОСТИ ПУБЛИЧНОГО АУДИТА: ВЫЗОВЫ СОВРЕМЕННОСТИ

Razborska O., Kurdibakha K., Serzhenik Y.

PECULIARITIES OF THE PUBLIC AUDIT: PRESENT CHALLENGES

Хмелинська К.В., Янчук Т.В.

**РОЗРОБКА МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ З
ВИКОРИСТАННЯМ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ 122**

Хмелинская Е.В., Янчук Т.В.

РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Khmelynska K., Yanchuk T.

FORMILATION OF THE MARKET MANAGEMENT MECHANISM USING IT

Лымар В.В.

MODERN VISION OF THE BIOECONOMY DASHBOARD 130

Лымар В.В.

СУЧАСНЕ БАЧЕННЯ ІНОФРМАЦІЙНОЇ ПАНЕЛІ БІОЕКОНОМІКИ

Лымарь В.В.

СОВРЕМЕННОЕ ВИДЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПАНЕЛИ БИОЭКОНОМИКИ

Коваши Л.

МОДЕЛЬ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ УРОВНЯ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ.....138

Коваши Л.

МОДЕЛЬ ДЛЯ ВИЗАЧЕННЯ РІВНЯ СТІЙКОСТІ КОМПАНІЇ

Covas l.

MODEL FOR DETERMINING THE COMPANY'S LEVEL OF STABILITY

Стихи Л.

**РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ В НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
СЕМЕЙНОГО БИЗНЕСА ДЛЯ ВНЕДРЕНИЯ ПРИНЦИПОВ «ЗЕЛеноЙ
ЭКОНОМИКИ».....146**

Стихи Л.

РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ РЕСУРСІВ У НАПРАВЛЕННІ ДІЯЛЬНОСТІ СІМЕЙНОГО
БІЗНЕСУ ДЛЯ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ПРИНЦИПІВ «ЗЕЛеноЇ ЕКОНОМІКИ»

Stikhi L.

THE ROLE OF INFORMATION RESOURCES IN THE DIRECTION OF FAMILY
BUSINESS' ACTIVITIES FOR IMPLEMENTATION OF THE "GREEN ECONOMY"
PRINCIPLES

Таранич О.В., Таранич А.В.

КОРПОРАТИВНИЙ СЕКТОР: ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....153

Таранич О.В., Таранич А.В.

КОРПОРАТИВНИЙ СЕКТОР: ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Taranych O., Taranych A.

CORPORATE SECTOR: TRENDS IN UKRAINE

Чернушкіна О.О.

СУЧАСНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТИВНІСТЮ ПРАЦІ.....163

Чернушкіна О.А.

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ТРУДА

Chernushkina O.

MODERN ASPECTS OF MANAGEMENT OF LABOR PRODUCTIVITY

Томчук О.В.

**КАТЕГОРИАЛЬНО-ПОНЯТІЙНИЙ КОНЦЕПТ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІКИ
МІСТ173**

Томчук О.В.

КАТЕГОРИАЛЬНО-ПОНЯТІЙНИЙ КОНЦЕПТ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ
ГОРОДОВ

Tomchuk O.

CATEGORY-CONCEPT CONCEPT OF A CITY ECONOMIC STUDY

Усик І.О.

**МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ОЦІНКИ СТРУКТУРНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ КРАЇН
СВІТУ І УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ180**

Усик І.А.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ОЦЕНКИ СТРУКТУРНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ
СТРАН МИРА И УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Usyk I. O.

METHODICAL APPROACHES FOR ESTIMATION OF STRUCTURAL
TRANSFORMATION OF THE COUNTRIES OF THE WORLD AND UKRAINE IN
GLOBALIZATION CONDITIONS

Гнилорібов М.А.

**ВИМІРИ ГЛОБАЛЬНОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТА ТРАНСФОРМАЦІЯ
ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇН189**

Гнилорібов М.А.

ИЗМЕРЕНИЯ ГЛОБАЛЬНОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ И
ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ СТРАН

Gniloribov M.A.

MEASURES OF GLOBAL INNOVATION DEVELOPMENT AND
TRANSFORMATION OF THE INDUSTRIAL POLICY OF COUNTRIES

Никифоренко В.Г.

РЕЦЕНЗІЯ НА МОНОГРАФІЮ КАРПЕНКА А.В.

**«РОЗВИТОК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ АКТИВІВ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ:
ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА»198**

DOI 10.31558/2307-2318.2018.4.1

УДК 331.548

Шаульська Л.В., д.е.н., професор, професор кафедри менеджменту та поведінкової економіки, Донецький національний університет імені Василя Стуса

ЛЮДСЬКІ РЕСУРСИ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ:

КЛЮЧОВІ КОМПОНЕНТИ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕГУЛЮВАННЯ

У статті визначено пріоритетні напрями регулювання людських ресурсів нової економіки. Встановлено особливості взаємного впливу процесів розвитку економіки нового типу та формування людських ресурсів в контексті перспективних вимог до їхньої якості, що визначає не тільки ефективність в традиційних видах праці, скільки здатність до пізнання й творення, пошуку альтернативних варіантів об'єднання ресурсів з метою вдалого пристосування до власних потреб та генерування нового знання. Визначено, що сукупність інтелекту, натхнення й інтуїції комплексно визначають здатність людини до продуктивної, творчої праці, кінцевою метою якої є створення знання – базового ресурсу зростання нової економіки. Обґрунтовано, що важливим напрямом регулювання людських ресурсів нової економіки є забезпечення конкурентоспроможності економіки на основі поширення знаньсвомістких видів діяльності та можливостей для інноваційного розвитку. Визначено ключові орієнтири політики формування людських ресурсів нової економіки: нових аспектів актуальності набуває концепція навчання протягом усього життя, згідно із якою навчання не завершується із отриманням формальної кваліфікації за умови виконання в повному обсязі затвердженої програми відповідного закладу освіти, а природньо супроводжує людину на робочому місці і в побуті; критично важливим є виховання інноваційного типу мислення та культури через долучення фахівців до передового соціального досвіду, сучасних практик та технологій взаємодії; нових інструментів впливу потребує також задача оновлення системи цінностей і мотивів поведінки, зокрема, цінностей освіти, мотивації до її отримання, активності особистості.

Ключові слова: людські ресурси, нова економіка, знання, інтелект, креативність, освітній потенціал, конкурентоспроможність, інноваційний розвиток.

Шаульская Л.В.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ: КЛЮЧЕВЫЕ КОМПОНЕНТЫ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕГУЛИРОВАНИЯ

В статье определены приоритетные направления регулирования человеческих ресурсов новой экономики. Установлены особенности взаимного влияния процессов развития экономики нового типа и формирования человеческих ресурсов в контексте перспективных требований к их качеству, что определяет не только эффективность в традиционных видах труда, сколько способность к познанию и созиданию, поиска альтернативных вариантов объединения ресурсов с целью успешного приспособления к собственным нуждам и генерирования новых знаний. Определено, что совокупность интеллекта, вдохновения и интуиции комплексно определяют способность человека к производительному, творческому труду, конечной целью которого является создание знания - базового ресурса роста новой экономики. Обосновано, что важным направлением регулирования человеческих ресурсов новой экономики является обеспечение конкурентоспособности экономики на основе распространения знаниеёмких видов деятельности и возможностей для инновационного развития. Определены ключевые ориентиры политики формирования человеческих ресурсов новой экономики: новых аспектов актуальности приобретает концепция обучения в

течение всей жизни, согласно которой обучение не заканчивается с получением формальной квалификации при условии выполнения в полном объеме утвержденной программы соответствующего учебного заведения, а естественно сопровождает человека на рабочем месте и в быту; критически важным является воспитание инновационного типа мышления и культуры через приобщение специалистов к передовому социальному опыту, современным практикам и технологиям взаимодействия; новых инструментов влияния требует также задача обновления системы ценностей и мотивов поведения, в частности, ценностей образования, мотивации к его получению, активности личности.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, новая экономика, знания, интеллект, креативность, образовательный потенциал, конкурентоспособность, инновационное развитие.

Shaulska L.V.

HUMAN RESOURCES OF NEW ECONOMY: KEY COMPONENTS AND EFFICIENCY OF REGULATION

In the article the priority directions of the regulation of human resources of the new economy are identifies. The features of the mutual influence of the development processes of the economy of a new type and the formation of human resources in the context of perspective requirements for their quality are established, which determines not only efficiency in traditional types of labor, but the ability to learn and build, search for alternative options for combining resources to successfully adapt to their own needs and generating new knowledge. It is determined that the totality of intelligence, inspiration and intuition comprehensively determine a person's ability to produce productive, creative work, the ultimate goal of which is the creation of knowledge - the basic resource for the growth of a new economy. It is substantiated that an important direction in the regulation of the human resources of the new economy is to ensure the competitiveness of the economy through the spread of knowledge-intensive activities and opportunities for innovative development. The key guidelines for the formation of human resources for the new economy were identified: the concept of lifelong learning is acquiring new aspects, according to which learning does not end with obtaining formal qualifications, provided that the approved educational institution program is fully implemented, but naturally accompanies the person in the workplace and at home; it is crucial to cultivate an innovative type of thinking and culture through the introduction of specialists to advanced social experience, modern practices and interaction technologies; new tools of influence also require the task of updating the system of values and motives of behavior, in particular, the values of education, the motivation to receive it, the activity of the individual.

Keywords: human resources, new economy, knowledge, intelligence, creativity, educational potential, competitiveness, innovative development.

Постановка проблеми. Ресурсна база розвитку нової економіки формується навколо сучасних технологій, унікальних можливостей людського інтелекту, пов'язаних з продукуванням інноваційних продуктів та ефективним застосуванням технологій й досконалим використанням людського потенціалу в сферах з обмеженими можливостями його заміщення. Враховуючи інерційність процесів формування людських ресурсів та прояви значної дисфункції інститутів рівня їх макрорегулювання, можна прогнозувати критичний ресурсний дефіцит та відсутність умов для модернізації національної економічної системи на засадах економіки знань. Сьогодні Україна вже демонструє приклади справжнього усвідомлення, апробації, використання ідей та інструментарію нової економіки, що вигідно характеризує потенціал економічного

розвитку. В той же час, маємо констатувати локальний (епізодичний, несистемний) характер подібних кейсів, які не забезпечать необхідного масштабування в майбутньому. Таке завдання вирішується в системі державного регулювання шляхом чіткого визначення ролі та відповідальності інститутів, що мають забезпечувати якість ключових компонентів людських ресурсів. Сьогодні, в умовах формування економіки, орієнтованої на знання, з урахуванням тенденції зниження залежності економічного розвитку від природних ресурсів і матеріального капіталу на користь потенціалу людського інтелекту, актуальним є формування освітніх та ціннісних компонентів людських ресурсів, ефективного їх використання та відтворення на інноваційних засадах. Саме в даному контексті проявляється необхідність у нових акцентах розвитку освітніх систем та визначенні їх актуальної ролі у формуванні та розвитку людських ресурсів в Україні з метою збереження можливості масового залучення населення до активної трудової, підприємницької, інноваційної діяльності, до реалізації креативних і когнітивних здібностей, унікальних особистих властивостей у відповідності до нових викликів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Фундаментом вітчизняних досліджень в сфері людських ресурсів є роботи С. Бандура [1], Д. Богині, О. Грішньої, В. Гейця [2], Т. Заяць [3], Л. Льїч [4], М. Кримова [5], Е. Лібанової, Л. Лісогор [6], В. Новікова, О. Новікової, В. Онікієнка, І. Петрової, С. Пирожкова, У. Садової, Л. Семів, М. Семикіної та ін. Разом з цим, питання ефективності регулювання людських ресурсів нової економіки є актуальним та потребує вивчення сутності та особливостей регулювання зазначеного процесу в нових умовах, ідентифікації ключових компонентів людських ресурсів та розробки інструментів і методів, спрямованих на удосконалення механізмів його формування та розвитку.

Метою дослідження є вивчення особливостей формування та розвитку людських ресурсів нової економіки, визначення їх ключових компонентів та ефективності регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Структурні зрушення, що відбуваються в сучасній економіці, мають певні закономірності, а саме: збільшення частки високотехнологічних виробництв, телекомунікаційних, фінансових та бізнес-послуг; виникнення нових технологічних процесів, використання нової техніки, нових видів сировини і виробництво нових видів продукції; зниження частки виробничого сектора й зростання сектора послуг, деконцентрація промислового виробництва, зрушення в його галузевій структурі. Саме вони формують стратегічні сектори національних економік на сучасному етапі розвитку, а також є основними причинами глобальних змін в структурі зайнятості на ринку праці.

З метою ідентифікації ключових характеристик людських ресурсів, які визначаються попитом з боку економіки нового типу, важливо з'ясувати такі основні тенденції. Зміни у структурі та формах зайнятості впливають на систему цінностей сучасного працівника, поглиблюють їх диференціацію на ринку праці. Інформатизація та інтелектуалізація економіки потребує високоосвічених, висококваліфікованих працівників, що мають високий комунікативний потенціал, вміють продукувати нові знання, ідеї, методи, здатні до навчання, наділені критичним мисленням, готові змінюватися, відмовлятися від стереотипів, наділені такими рисами характеру, як: цілеспрямованість, наполегливість, відповідальність, дисциплінованість, інноваційність, адаптивність, самоконтроль, стійкість до нервово-психічних перевантажень, високий рівень працездатності та життєздатності. Також важливими є умови, що забезпечують максимально повне використання прихованих, резервних ресурсів, переважно

соціально-психологічного змісту задля адекватного пристосування до нових задач. Але саме інтелект, натхнення й інтуїція в остаточному рахунку визначають здатність людини до продуктивної, творчої праці, кінцевою метою якої є створення знання – базового ресурсу зростання нової економіки. Таким чином, розвиток економіки висуває специфічні вимоги до формування людських ресурсів, що визначає не тільки придатність людини до ефективної діяльності в традиційних формах і сферах, критично важливими є здатності до пізнання й творення, пошуку альтернативних варіантів об'єднання ресурсів з метою кращого пристосування до суспільних потреб та генерування нового знання.

Формування якісно нових людських ресурсів забезпечує здатність протистояти негативним впливам загальносистемної нестабільності та соціальних потрясінь та безпосередньо пов'язано із структурною перебудовою національної економіки, метою якої має стати створення потужного сектору, представленого галузями економіки знань. В цьому напрямі формується модель економічного зростання, що спиратиметься на приватну ініціативу, розвиток інститутів ринкової економіки, інновації та інвестиції в людський капітал. Передумовою масштабування процесу переходу від традиційної економіки до економіки знань є визначення відповідних стратегічних пріоритетів на державному рівні та стимулювання розвитку саме тих галузей і видів діяльності, які здатні забезпечити конкурентоспроможність української економіки у світі в перспективі. В даному контексті має формуватись зв'язок між економічним зростанням і людським розвитком на фоні відповідної соціальної політики, інвестування в охорону здоров'я та освіти, збільшення кількості гідних робочих місць, забезпечення справедливого розподілу доходів та усіх результатів економічного зростання.

Основними інститутами прямого впливу на формування, регулювання та розвиток людських ресурсів нової економіки є інститути сім'ї та освіти, які задають базисні поведінкові й нормативно-ціннісні установки, формують світогляд і світосприйняття людини у процесі долучення її до соціального досвіду, культури, традицій і норм суспільства, безпосередньо визначають варіанти та зміст індивідуальних професійно-освітніх траєкторій. За інтенсивністю та результативністю впливу на особистість інститутам сім'ї та освіти немає рівних серед різноманіття соціальних інститутів, у поле впливу яких входить індивід на різних етапах свого професійного та особистісного становлення. Тому модернізація цих інститутів на основі визначення поточних дисфункцій та дефіцитів є умовою подолання застарілих непродуктивних ментальних стереотипів і шаблонів індустріального працівника й, відповідно, забезпечення успішної трансформації системи зайнятості в новій економіці.

Ключова роль інституту сім'ї у формуванні особистості визначається прямим впливом на свідомість та світогляд людини, яка внаслідок відсутності зовнішнього досвіду ще не володіє необхідними знаннями. Причому, відсутність попереднього досвіду в індивіда визначає неможливість критичного осмислення важливої інформації, внаслідок чого вона автоматично закріплюється в області несвідомого як точка відліку, еталон, категоричний імператив, яким згодом буде керуватися індивід у своїх судженнях і діях. Зусилля зовнішнього оточення дитини доцільно спрямовувати на забезпечення свободи самовираження й прояву внутрішніх прагнень особистості, недопущення її механістичної підгонки під якийсь заданий соціальний шаблон. У даному контексті традиційний підхід до виховання як до цілеспрямованої, планомірної діяльності з «формування» особистості індивіда за певною соціокультурною нормативною моделлю має бути переглянутий і замінений принципово новим підходом, відповідно до якого цінність індивідуальності визнається самодостатньою, такою, що не потребує подальшої

обробки засобами поведінкової інженерії та соціального конструкціонізму, а мета виховання полягає в долученні індивіда до культури й соціального досвіду, універсальних цінностей і норм буття [7]. Тобто продуктивним результатом впливу найближчого оточення є усвідомлення фундаментального характеру універсальних цінностей та готовність до варіативного використання поведінкових моделей, адекватність яких визначається ситуативними параметрами та задачами.



Рисунок 1 - Ключові компоненти та інститути регулювання людських ресурсів нової економіки

На відміну від інституту сім'ї, що виховує в особистості прагнення до пізнання й творчості, критичного осмислення універсалій буття, а також сприяє збереженню й

розвитку її неповторної вродженої індивідуальності, інститут освіти долучає індивіда до знання, що зберігається в історичній пам'яті людства у вигляді теорій, гіпотез, концепцій та ідей. У даному контексті, основною метою інституту освіти є формування у свідомості індивіда комплексного образу реальності через засвоєння ним системи базових категорій, понять і уявлень – результатів пізнавальної діяльності попередніх поколінь дослідників, вчених, мислителів. Ця мета досягається в процесі навчання – організованого комунікаційного процесу взаємодії між педагогом і суб'єктом пізнання, в ході якого відбувається трансляція і засвоєння загального формалізованого й особистісного неявного знання, суспільно-історичного досвіду, практичної мудрості. Саме через інститут освіти індивід отримує доступ до глобальних репозиторіїв знання, здобуває базові навички роботи з даними й інформацією, стає повноправним учасником процесу колективного пізнання [7].

Освіта є основним напрямом інвестицій у людські ресурси. Однак стрімкі соціальні, економічні та технологічні зміни зумовлюють трансформування традиційних моделей шкільної та професійної, зокрема вищої, освіти. Знання, які люди отримують у рамках первинної підготовки, швидко знецінюються та морально застарівають. Конкурентоспроможність на ринку праці, кар'єрний успіх та особиста самореалізація значною мірою визначаються і будуть визначатися можливостями безперервної освіти, доступністю та затребуваністю додаткових спеціалізованих програм, тренінгів, спрямованих на освоєння сучасних навичок і компетенцій. Важливим є також особисте усвідомлення потреби саморозвитку, достатній рівень мотивації та готовність витратити все більше вільного часу на вдосконалення професійної та особистісної компетентності.

Наразі для України є характерною масовість у сфері вищої освіти: частка осіб віком 25 років і старше з середньою та вищою освітою сягає 93,5%, в той час, коли аналогічний показник у групі країн з дуже високим рівнем людського розвитку становить 85,9%, з високим – 64,2%, а у країнах Європи та Центральної Азії – 83,5%), а рівень охоплення молоді вищою освітою – 79,5% (дев'яте місце в світі після США, Нової Зеландії, Республіки Корея, Фінляндії, Словенії, Греції, Білорусі та Куби), аналогічний показник у групі країн з дуже високим рівнем людського розвитку становить 75,8%, з високим – 48,7%, а у країнах Європи та Центральної Азії – 57,5% [8]. Мотивація до набуття освіти є суто прагматичною – отримання високооплачуваної роботи, професійно-кар'єрне зростання, набуття кращого соціального статусу. Студентська молодь визначає головною причиною вступу до ВНЗ майбутню кар'єру (41%), а бажання бути освіченим (32%) або отримати нові знання (15%) є менш важливими [9]. Вища освіта як така не є цінністю: менше 20% мешканців великих міст вважають її засобом розширення світогляду, ще приблизно стільки ж – підвищення соціального статусу; понад 15% взагалі прагнуть її тому, що «сьогодні так прийнято», тобто й знання як актив людських ресурсів не сприймається як цінність. Попри те, що прискорений розвиток економіки зумовлює таке саме прискорене старіння знань, професійне навчання зазвичай завершується до 25-30 років, і надалі людина працює, володіючи переважно застарілими знаннями, технологіями та процесами.

Тобто, формування та розвиток кількісних та якісних характеристик людських ресурсів відбувається, головним чином, через навчання в системі освіти. Перспективи використання людських ресурсів в цьому контексті залежать від комплексу чинників: доступність та безперервність освіти; диференціація та індивідуалізація навчання; єдність навчання, виховання та самовиховання; високий рівень матеріально-технічного, кадрового та фінансового забезпечення закладів освіти; можливість ефективного регулювання напрямів та змісту процесу професійного становлення індивіда.

Виходячи з вищезазначеного, забезпечення якості людських ресурсів потребує масового впровадження концепції навчання протягом усього життя, згідно із якою навчання не завершується із отриманням формальної кваліфікації за умови виконання в повному обсязі затвердженої програми відповідного закладу освіти, а має продовжуватися упродовж життя, у тому числі й на робочому місці; виховання людини інноваційного типу мислення та культури через долучення її до передового соціального досвіду, сучасних практик та технологій взаємодії; оновлення системи цінностей і мотивів поведінки, зокрема, цінностей освіти, мотивацій до її отримання, активності особистості. Освіта, як соціальний інститут, що відтворює інтелектуальний потенціал суспільства, має бути здатна до випереджального розвитку [10].

Тобто, окрім обрання коректного для індивіда напряму професійної підготовки, важливим є набуття фахових та додаткових компетенцій, здатних забезпечити конкурентоспроможність на ринку та надати йому інноваційності з урахуванням глобальних перспектив розвитку. Ефективність даного етапу залежить великою мірою від якості системи інститутів (освітніх закладів), що формують матеріальну складову освітнього потенціалу держави. Визначальну роль в цьому процесі мають відігравати університети, місія яких є ширшою за професійну підготовку. Від сучасного університету суспільство чекає професіонала із прогресивним творчим мисленням, самостійного та відповідального, мобільного, здатного до постійного вдосконалення та саморозвитку тощо. Для університетів такі суспільні виклики є зрозумілими та прийнятними, але умов та ресурсів для адекватного реагування на них, вочевидь, не вистачає. Значним є коло проблем, перешкод та викликів для національної системи вищої освіти в сучасних умовах: динамічно мінливі вимоги ринку праці та пов'язана з цим необхідність забезпечення стійких інституційних зв'язків системи вищої освіти та ринку праці; зростаюча зовнішня і внутрішня трудова та науково-освітня мобільність і пов'язана з цим необхідність як збереження єдиного освітнього простору, так і створення комплексної стратегії інтернаціоналізації вищої освіти; необхідність підвищення ефективності механізмів фінансування вищої освіти та забезпечення доступності якісної вищої освіти для різних категорій населення; зміна демографічної ситуації, зумовлена, насамперед, спадом народжуваності і пов'язана з цим необхідність серйозних інституційних реформ, реструктуризації змісту і структури освіти в умовах зростаючої конкуренції ВНЗ.

Суспільні очікування щодо ролі університетів в контексті впливу на економічне зростання є традиційно високими та будуть залишатися такими, оскільки саме в специфічному університетському соціокультурному середовищі реалізується комплекс важливих функцій, затребуваних суспільством в ХХІ столітті: продукування і трансфер знань; соціалізація, розвиток і комунікація носіїв професійних знань; формування епістемологічних товариств, концентрація експертних груп; відпрацювання підприємницької моделі впровадження інновацій.

Об'єктивний аналіз якості реалізації подібних завдань в українських університетах демонструє часткову відповідність очікуванням, що пояснюється комплексом причин соціально-економічного і політичного характеру. Розвиток університетів в Україні сьогодні обумовлюють три групи чинників: по-перше, коло матеріальних, фінансових, кадрових, організаційних дефіцитів та обмежень; по-друге, напружена конкуренція на регіональних, національному та зовнішньому ринках освітніх послуг, конкуренція форм освіти та, по-третє, виклики економіки знань щодо ідеології, формату, змісту процесу навчання, способів оцінювання освітніх результатів та готовності університетських викладачів до формування актуальних та перспективних компетенцій. За таких умов

пасивна позиція закладів освіти неминуче буде обумовлювати втрати, хоча цей процес може бути досить тривалим в залежності від потенціалу, накопиченого університетом в період існування в інших обставинах.

Сьогодні в умовах зростаючих протиріч між швидким нарощуванням обсягів наукової, соціальної інформації та обмеженими термінами навчання, між зростаючими масштабами освіти та відсутністю індивідуального підходу до навчання, метою якого має стати розвиток потенційних здібностей кожного студента, актуалізується необхідність реформ університетської освіти, що передбачає якісну зміну процесу навчання та пошук нових форм і методів. Саме тому модернізація сучасної університетської освіти – це загальнонаціональне та державне завдання, головною метою якого є досягнення нової якості освіти, з одного боку, і розробка механізму стійкого розвитку університетської освіти – з іншого боку [11].

В умовах необхідності реформування необхідно визначити основні проблеми університетської освіти, які умовно можна поділити на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх проблем відносяться такі, як: недостатній рівень якості освіти, часткова відповідність якісних та кількісних характеристик професійної підготовки сучасним та перспективним потребам ринку, брак кваліфікованих викладачів, викладачів-практиків, низький рівень матеріальної зацікавленості у викладацькій справі, незадовільний рівень підготовки молодих фахівців, що зменшує їх конкурентні переваги на ринку праці тощо. До зовнішніх проблем слід віднести: недосконалість державної освітньої політики та напрямів її реформування, недосконалість національних освітніх та наукових стандартів (норм, нормативів), низький рівень бюджетного фінансування та фінансової автономії університетів, низький рівень стимулювання наукової діяльності, використання нерациональних методів оптимізації мережі університетів, недосконалість процедури вступу до вищих навчальних закладів, застарілий та неефективний менеджмент в освітній сфері.

Таким чином, важливим завданням для України в умовах формування та розвитку суспільства, орієнтованого на знання, є розробка та реалізація антикризової стратегії розвитку університетської освіти, в якій головною буде зміна змісту та технологій навчання з метою забезпечення високої якості, освіченості, компетентності молоді, більш повного використання її професійно-кваліфікаційного і творчого потенціалу, підвищення рівня конкурентоспроможності на ринку праці, забезпечення інноваційної активності.

Університетська освіта має сприяти розвитку інтелектуальної самостійності випускника університету, яка є однією з головних цілей компетентнісної моделі освіти, та полягає у адаптивності, здатності критично аналізувати джерела інформації і використовувати бази даних, планувати свою наукову та освітню діяльність, проводити експерименти, інтерпретувати результати. Ці компетентності будуть сформовані, якщо випускник, ще будучи студентом, опанує навички користування системною методологією і основами інтелектуальної культури, що має бути представлена такими характеристиками як: ґрунтовна професійна підготовка, гнучкість мислення, адаптивність розумових процесів, інноваційна спрямованість мислення і діяльності. У процесі навчання студентам важливо показати значення знань і компетентностей як людського капіталу, здатного приносити в майбутньому як матеріальний дохід, так і духовно-моральне зростання особистості [12].

Важливим напрямом розвитку університетської освіти має стати посилення впливу вищих навчальних закладів на інноваційний розвиток високотехнологічних секторів економіки, соціально-економічний розвиток держави, підвищення їх

конкурентоспроможності, сприяння взаємодії сектора фундаментальних і прикладних досліджень з ефективною системою освіти і розвинутою інноваційною інфраструктурою.

Виходячи з вищезазначеного, доцільно зробити такі висновки. Національна економіка в перспективі буде відчувати дефіцит людських ресурсів з високим рівнем інноваційної культури і професійних компетенцій, достатніх для розвитку науки і для просування її результатів на ринок. Обсяги дефіциту залежать від інтенсивності процесів розвитку соціальних інститутів, які забезпечують прямий вплив на якісні параметри людських ресурсів. Роль інституту освіти є пріоритетною, оскільки характер та особливості впливу на рівні родин поступово будуть змінюватись як наслідок модернізації освітньої системи відповідно до нових світоглядних та освітніх установок, які усвідомлюються батьками.

З урахуванням визначених суспільних очікувань щодо ролі університетів, актуальними напрямками є: концентрація на завданні підготовки фахівців-інтелектуалів, творчих працівників, здатних ідентифікувати, систематизувати, накопичувати і передавати знання; активний пошук моделей та інструментів оновлення організаційно-управлінської структури; орієнтація на позитивні наслідки глобалізації, інтернаціоналізації та інформатизації освіти і акцент на гуманізацію, що дозволяє поєднувати технократичні тенденції, раціоналістичні погляди і гуманітарну культуру. Визначальними характеристиками сучасної університетської освіти мають стати: пластичність (здатність компонентів освітнього процесу пристосовуватися до сучасного інформаційно-освітнього середовища, що включає засоби передачі інформаційних ресурсів, організаційно-методичного забезпечення, форм комунікації тих, хто вчить та навчається), гнучкість та мобільність переліку освітніх програм, синхронізація задач навчальної, наукової та просвітницької діяльності, спроможність формувати нове соціокультурне середовище для продуктивної комунікації носіїв інтелектуального потенціалу.

Висновки. Макрорівень регулювання процесу формування людських ресурсів нової економіки передбачає модернізацію інституту освіти. Результатом ефективної реалізації його функцій є якісні характеристики людських ресурсів, що визначають конкурентоспроможність в умовах нової економіки: спроможність продукувати та використовувати нові знання та методи, творчий та когнітивний потенціал, комплекс актуальних професійних та надпрофесійних компетенцій. Відповідні компетенції реалізуються, серед іншого, в рольових моделях свідомих батьків, які відтворюють сучасні освітні та світоглядні орієнтири на рівні родин, що природньо забезпечує масштабування ефективних моделей формування професійно-освітніх траєкторій наступних поколінь, що є проявом коректної реалізації функцій інституту сім'ї, який за інтенсивністю впливу на якість людських ресурсів також відноситься до визначальних.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бандур С. І. Стратегічні імперативи розвитку трудового потенціалу України / С. І. Бандур // Ринок праці та зайнятість населення. - 2013. - № 1. - С. 5-9.
2. Геєць В. М. Бар'єри на шляху розвитку промисловості на інноваційній основі та можливості їх подолання / В. М. Геєць // Економіка України. - 2015. - № 1. - С. 4-25.
3. Заяць Т. А. Розвиток регіонального освітнього менеджменту в контексті глобальних імперативів / Т. А. Заяць // Економіка і регіон. - 2013. - № 2. - С. 16-20.
4. Ільч Л. М. Взаємодія ринків праці та освіти: сутність, характерні риси та модель функціонування / Л. М. Ільч // Економіка та держава. - 2017. - № 4. - С. 69-74.

5. Кримова М. О. Оцінка конкурентоспроможності молодих фахівців з економічною освітою на ринку праці України / М. О. Кримова // Демографія та соціальна економіка. - 2015. - № 2. - С. 53-64.
6. Лісогор Л. С. Освітні чинники забезпечення інноваційного людського розвитку / Л. С. Лісогор // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – 2008. – №3 (30). – С. 421-424.
7. Лаушкін О. М. Трансформація зайнятості в умовах нової економіки: дисертація на здобуття наукового ступ. канд. екон. наук (08.00.07) / Донецький національний університет (м. Вінниця) / О. М. Лаушкін. – Вінниця, 2015. – 373 с.
8. Human Development Report 2013. The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World.
9. Студенты. Образ будущего [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://institute.gorshenin.ua/annuals/5_students_obraz_budushchego.html.
10. Shaulska L. Formation of educational potential of sustainable development / L. Shaulska, N. Yakymova // Scientific letters of academic society of Michal Baludansky. – Vol.3, №3. – 2015. – P.140-146.
11. Шаульська Л. В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України: монографія / Л. В. Шаульська / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2005. – 502 с.
12. Кузнецова Т. Компетенции идеального сотрудника / Т. Кузнецова // Управление персоналом. – 2009. – №5. – С. 23-27.

DOI 10.31558/2307-2318.2018.4.2

УДК 339.138

Орехова Т.В., д.е.н., професор кафедри міжнародних економічних відносин Донецького національного університету імені Василя Стуса

Дубель М.В., аспірант кафедри міжнародних економічних відносин Донецького національного університету імені Василя Стуса

ВПЛИВ ПРОЦЕСУ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В УКРАЇНІ

Статтю присвячено питання розвитку електронної комерції в Україні. Виявлено, які напрямки електронної комерції найшвидше розвиваються в економічному просторі нашої країни. Досліджено тенденції зміни обсягу продажів через інтернет за різними категоріями товарів та послуг продовж періоду з 2013 по 2017 роки. Визначено, що головними трендами розвитку електронної комерції в Україні є :підвищення лояльності та персоналізації, розвиток регіональної електронної комерції, зростання обсягів мобільного маркетингу, поліпшення роботи зі клієнтами, мультимедіальність тощо. Проаналізовано інформацію, якими товарами та послугами цікавилися українці за допомогою пошукової системи Google у 2017 році. Виявлені головні тенденції подальшого розвитку електронної комерції в Україні.

Ключові слова: електронна комерція, online-магазини, інтернет-маркетинг, електронна торгівля, інтернет-аукціон.

Орехова Т.В., Дубель М.В.

ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССА ДИДЖИТАЛИЗАЦИИ НА РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОЙ КОМЕРЦИИ В УКРАИНЕ

Статья посвящена вопросу развития электронной коммерции в Украине. Выведено, какие направления электронной коммерции наиболее быстро развиваются в экономическом пространстве нашей страны. Исследованы тенденции изменения объема продаж через интернет по разным категориям товаров и услуг течение периода с 2013 по 2017 годы. Определено, что главными трендами развития электронной коммерции в Украине являются: повышение лояльности и персонализации, развитие региональной электронной коммерции, рост объемов мобильного маркетинга, улучшение работы с клиентами, мультимедийность. Проанализирована информация, какими товарами и услугами интересовались украинцы с помощью поисковой системы Google в 2017 году. Выведены главные тенденции дальнейшего развития электронной коммерции в Украине.

Ключевые слова: электронная коммерция, online-магазины, интернет-маркетинг, электронная торговля, интернет-аукцион.

Orekhova T., Dubel M.

THE INFLUENCE OF DIGITALIZATION PROCESS ON THE ELECTRONIC COMMERCE DEVELOPMENT IN UKRAINE

The article is devoted to the questions of e-commerce in Ukraine. Identified which areas of e-commerce are developing most rapidly in the economic space of our country. We examined trends in sales over the Internet in different categories of goods and services during the period from 2013 to 2017 years. It is determined that the main trends in the development of e-commerce in Ukraine are: increase loyalty and personalization, development of regional e-commerce, growth in mobile marketing, customer service improvement, multichannel. Analyzed the information, what goods and services Ukrainians were interested in using the

Google search engine in 2017 year. Identified the main trends in the further development of e-commerce in Ukraine.

Keywords: e-commerce, online-shops, internet marketing, online-auction.

Постанова проблеми. Україна має один з найбільших споживчих ринків у Центральній та Східній Європі, кількість потенційних споживачів якого перевищує 40 мільйонів осіб. Електронна комерція в Україні за останнє десятиліття показувала значні темпи росту. Завдяки цифровим технологіям боротьба за клієнтів ведеться у глобальному масштабі. У найближчому майбутньому можливий прихід на вітчизняний ринок нових учасників і вихід українських майданчиків на міжнародний рівень. Це означає, що конкуренція посилиться, а гравці будуть пропонувати користувачам кращі умови для здійснення покупок онлайн. При цьому низька ціна далеко не єдиний фактор вибору. Перевагу отримає той, хто зможе гарантувати надійний сервіс і зручність придбання товару. Інноваційність, гнучкість та ефективність бізнес-процесів допоможуть компаніям досягти високих результатів. У зв'язку з активізацією електронної комерції в Україні розвивається ринок мобільних платежів, інтернет-банкінг, а також мультіканальний маркетинг. Інтернет-магазини будуть автоматизувати маркетингові процеси та удосконалювати логістичну систему. Також очікується розвиток шоу-румів та маркетплейсів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню питання розвитку електронної комерції в Україні приділили увагу такі вітчизняні вчені: Петрик О.А., Литовченко І.Л., Успенський І.В [1] ., Писаренко В.В., Полонець В.М., Пилипчук В.П., Окландер М.А., Артюхов М.О., Павленко А.Ф., Войчак А.В., Примак Т.О.

Мета статті – проаналізувати тенденції розвитку електронної комерції в Україні протягом періоду з 2013 по 2017 роки.

Викладення основного матеріалу.

В Україні найшвидше розвиваються такі напрямки електронної комерції, як [2]:

- шопінг-клуби (modnaKasta, LeBoutique, Prestige),
- сайти порівняння цін (Price, MagaZilla, hotline, NADAVI, Sravni),
- класифайди (Ria, Era, OLX)
- інтернет-аукціони (olx.ua, auction.lg.ua)

Станом на кінець 2013 року, ринок електронної комерції в Україні демонстрував стабільне зростання. Обсяг ринку e-commerce України за підсумками 2013 року склав, за даними фахівців Української Асоціації директ-маркетингу, близько 2 млрд. дол. США. У порівнянні з 2012 роком, цей показник виріс на 25%. Частка онлайн торгівлі у загальному обсязі ритейлу склала близько 2%. У деяких великих сегментах, таких як Fashion (продаж одягу та взуття), спостерігалось активне розвиток продажів через друковані каталоги (обсяг такого виду торгівлі досяг 200 млн. дол. США). Сукупні обсяги дистанційної торгівлі (через сайти і каталоги) склали 2,2 млрд. дол. США .

Наступний 2014 рік, у свою чергу, ознаменувався політичними змінами та дестабілізацією економіки, що не могло не відбитися на рівнях продажів як offline, так і online ритейлерів. Торговельні компанії зіткнулися з проблемами у вигляді зниження купівельної спроможності та обмежень доставки продукції у східні регіони та Крим. Крім того, магазини змушені були підвищувати ціни на певні групи товарів і послуг. Кількість інтернет-користувачів зросла у першому півріччі 2014 року на 2 млн. осіб. Але, незважаючи на це, спостерігалось значне зниження обсягів продажів у сегменті електроніки та побутової техніки.

Змінилися причини, за якими потенційні клієнти роблять вибір на користь online-магазинів. Перше місце займає найбільш вигідна ціна (особливо у сегменті побутової техніки), на другому місці – економія часу порівняно з покупкою у звичайному магазині, а на третьому – унікальність товарів і широка асортимент інтернет-магазинів, що дозволяє швидко вибрати, замовити та отримати необхідну позицію.

Що ж стосується розміру середнього чека, то, за інформацією учасників ринку, незважаючи на кризу і невизначеність, даний показник у 2014 році збільшився на 10-20%. Це обумовлено підвищенням цін і сплеском попиту, що досягає свого піку в моменти стрибків курсу. За даними Prom.ua станом на кінець 2014 року у західних областях України середня сума чека на даному майданчику становила близько 700 грн., у східних регіонах – 580 грн., а в центральних областях вона коливається в діапазоні від 585 до 640 грн.

Данні таблиці 1 демонструють, що найбільшу кількість замовлень у 2015 році становили товари fashion-індустрії (одяг, взуття, аксесуари). На другому місці – товари для дому та саду. А беззаперечний лідер продажів 2012-2014 рр. – побутова техніка та електроніка опинився лише на третьому місці, що обумовлено значним подорожчанням даної категорії товарів через стрімкий ріст курсу валюти у 2014-2015 рр. Цей факт підтверджує і те, що середній чек на купівлю у даній категорії є найбільш вартісним (862,9 грн.). Ріст кількості замовлень за категоріями у відсотковому співвідношенні протягом 2014-2015 рр. був найбільшим у категорії «Подарунки, хобі, книги» (91,1%), найменшим – у медицині (52,2%) (табл. 1).

Таблиця 1

Товарообіг електронної комерції в Україні за основними товарними категоріями, 2015 р. [3]

Товарні категорії	Середній чек, грн.	Кількість замовлень через корзину, од.	Ріст кількості замовлень в категорії 2014-2015 рр., %
Одяг, взуття, аксесуари	741,3	642742	62,7
Дім та сад	636,7	292442	58,8
Техніка та електроніка	862,9	203871	43,9
Краса та здоров'я	345,9	159540	59,2
Спорт та відпочинок	734,4	133626	77,9
Обладнання, товари для послуг	703,7	113837	66,5
Товари для дітей	687,2	112987	78
Авто, мото-	854,3	95216	58,5
Подарунки, хобі, книги	304,4	80822	91,1
Медицина	444,9	77615	53,2

На тлі зростання курсу долара, інфляції і зростання патріотизму, істотно зростає попит на товари українських виробників. На Prom.ua товарообіг збільшився у 3 рази, а

кількість замовлень на 130%. Кожен п'ятий товар у 2015 році був українського виробництва (рис. 1).

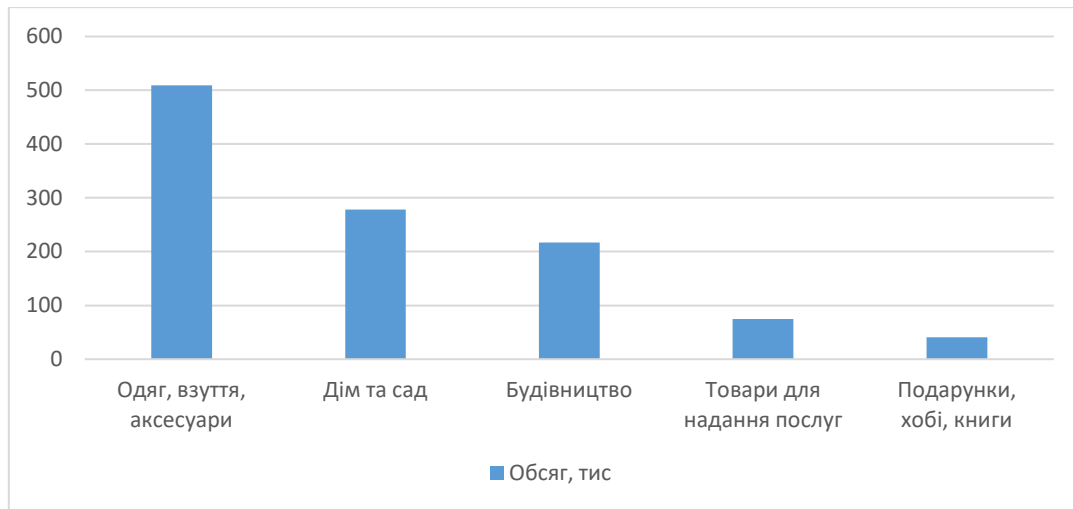


Рисунок 1 - Обсяг купівлі українських товарів на порталі Prom.ua у 2015р., тис. один. покупок

У порівнянні із середнім значенням в Європі, частка електронної комерції у роздрібній торгівлі в Україні ще дуже низька. Вона тільки починає розкривати свій потенціал. У більшості країн питання регулювання електронної комерції давно вирішене. У США акти, що регулюють сектор електронної комерції, з'явилися ще на рубежі століть. Україна прийняла такий закон відносно недавно. У вересні 2015 року було прийнято Закон України «Про електронну комерцію» [4], який передбачає введення понять електронної комерції, електронного товару, електронної угоди, електронної торгівлі та інтернет-магазину. Закон дозволяє компаніям укладати договори за допомогою електронних листів, оформляти первинні документи в електронній формі і встановлює однакові ціни для готівкових та безготівкових способів оплати товару. Ухвалення закону може посилити захист прав споживачів, тим самим збільшивши довіру до онлайн-торгівлі.

Прийняття Закону України «Про електронну комерцію» очікувалося учасниками ринку давно. Документ може врегулювати порядок укладання угод в електронній формі. Головним досягненням для бізнесу повинно стати те, що угоди в електронній формі будуть прирівнюватися до письмових угод. Закон також визначає угоди, які не можуть укладатися в електронній формі. Це угоди щодо нерухомості та інші угоди, що вимагають нотаріального завірення, угоди за участі держави та угоди, що регулюють сімейні стосунки. Закон детально описує процедуру укладення угоди в електронній формі, зокрема, пропозицію, прийняття, укладання, підписання та виконання. Закон сприятиме зменшенню документообігу, адже він дозволяє продавцям використовувати електронні документи як первинні документи. Позитивним пунктом є також введення у склад учасників електронної комерції посередників та розмежування відповідальності між ними та продавцями послуг. Полегшить життя інтернет-магазинам момент, пов'язаний з дотриманням вимог закону «Про захист персональних даних» [5]. Закон гарантує отримання автоматичної згоди покупця при вході в інформаційну систему на

право магазину обробляти його дані. Незважаючи на позитиви, закон потребує доопрацювання. Адже документ виводить із сфери діяльності операторів доставки. Це не обґрунтовано, адже вони беруть безпосередню участь у реалізації, крім того, закон не враховує особливостей угод в окремих сферах.

Основними драйверами зростання електронної комерції є зростання показника проникнення Інтернету і збільшення частки онлайн-покупців. За даними Світового банку проникнення Інтернету в Україні щорічно підвищується в середньому на 5%. У 2015 році цей показник склав 49%. Станом на лютий 2016 року в Україні підключено 63% домогосподарств (без урахування Криму). Регулярно (раз на місяць або частіше) користуються Інтернетом 62% сімей. Ще в наприкінці 2015 роки регулярних користувачів було 58%. При цьому частка онлайн-покупців у роздрібній торгівлі щороку зростає у середньому на 4%. У 2015 році цей показник становив приблизно 21% [6].

Станом на 2016 рік 67% українських користувачів мережі Інтернет відвідували сайти, що працюють в сфері e-commerce.

До трійки найбільш відвідуваних e-commerce сайтів України входять [7]:

- OLX.ua (40,4% користувачів);
- Rozetka.com.ua (32,5% користувачів);
- Prom.ua (26,5% користувачів).

У порівнянні з першою половиною 2015 року, у першому півріччі 2016 року товарообіг Prom.ua виріс на 100% і склав 4 мільярди гривень.

Більшість покупців становлять молоді люди з вищою освітою, які проживають в містах. Більше половини покупців України у мережі Інтернет становлять люди у віці від 14 до 34 років. Трохи більше 36% з них – жителі міст з населенням понад 500 000 чоловік, 20,5% – проживають в сільській місцевості.

Уже зараз темпи поширення мобільного Інтернету вражають. Всього протягом року після того, як стала доступною послуга 3G, до неї підключилися понад 10 мільйонів українців.

У 2016 році 44% користувачів використовували мобільні пристрої для виходу в Інтернет. З них 9% назвали свої смартфони та планшети основним пристроєм для цієї мети.

За даними групи компаній EVO (Prom.ua, Bigl.ua і Crafta.ua), протягом останніх місяців, спостерігається постійне зростання попиту на товари українського виробництва. Найчастіше замовляють одяг, особливо, для жінок і дітей.

Стрімко зростає проникнення Інтернету в сільській місцевості. Років 5-7 тому різниця між проникненням доступу до Мережі в селі і місті була дуже великою. Зараз же більше 60% людей, які проживають в сільській місцевості, мають доступ до онлайн. Найбільш динамічним цей процес став саме у 2016 році.

У 2016 році у порівнянні з 2015-м роком зросли всі основні показники Prom.ua. Зокрема товарообіг збільшився до 8,23 млрд. грн. При цьому середній чек виріс не так значно (на 14%), а ось кількість онлайн-замовлень досягло 9 млн., збільшившись у порівнянні з 2015 роком на 51% [8].

З 2014 року обсяги продажу магазинів мережі Інтернет зросли на 4%, маркетплейси – на 70%, дошки оголошень – на 68%. У той же час прайс-агрегатори втратили 25% трафіку. За цей час маркетплейси витратили на рекламу в 19 разів менше грошей, ніж інтернет-магазини.

Маркетплейси ростуть за рахунок того, що все більше підприємців починають свій бізнес саме на такому зручному торговому майданчику. Для продавця це можливість почати свою справу без великих вкладень і з мінімальним ризиком. Йому не потрібно

витрачатися на створення повноцінного магазину. Маркетплейси дозволяють підприємцю самостійно, без допомоги розробників, створити свою сторінку на платформі, завантажити товари і почати продавати вже сьогодні. Пропонують за порівняно невеликі гроші величезний інструментарій для ведення онлайн-бізнесу. Сьогодні майже 38 тис. продавців на Prom.ua розміщують свої пропозиції на платній основі. Всього ж зареєстровано понад 600 тис. продавців.

При цьому про насичення ринку говорити рано. В Україні електронна комерція займає близько 3% ритейлу, тоді як в розвинених країнах його частка доходить до 15%. Подальше поширення Інтернету і смартфонів, розвиток логістичних компаній закладають міцний фундамент для розвитку Інтернет-торгівлі.

Традиційним лідером серед категорій онлайн-шопінгу залишаються одяг, взуття, аксесуари. У 2016 році на другу позицію вийшла категорія «Будинок і сад», на третю – товари для краси і здоров'я. Техніка та електроніка, які раніше були флагманом і драйвером онлайн-торгівлі, серед покупок на Prom.ua займають четверте місце.

Українці звикають купувати в онлайні по всій країні, але традиційними лідерами з «поставки» покупців для інтернет-магазинів є Київ і область. За ними розташувались Дніпропетровська, Харківська та Одеська області.

Приблизно такий самий розклад географічної активності підприємців України у мережі Інтернет. Майже 45% онлайн-торговців зареєстрована у Києві і області. Наступною за підприємницькою активністю є Дніпропетровська область, далі розташувались Харківська та Одеська.

Одним з найважливіших переваг онлайн-торгівлі є відсутність прив'язки до регіону. Хороший інтернет-підприємець отримує в якості клієнтів всіх жителів України.

У таблиці 2 можна побачити темпи проникнення електронної комерції серед населення України та динаміку росту її основних показників протягом періоду з 2007 по 2016 роки.

Таблиця 2

Динаміка розвитку інтернет-торгівлі в Україні протягом 2007-2016 рр. [9]

Рік	Обсяг інтернет-торгівлі в Україні, млрд. дол. США	Приріст, %	Проникнення інтернет-торгівлі, %
2007	0,4	-	0,6
2008	0,6	50	0,7
2009	0,55	-8	1,0
2010	0,73	34	1,1
2011	1,1	50	1,3
2012	1,59	45	1,6
2013	2,37	49	2,3
2014	3,24	37	2,9
2015	4,44	37	3,8
2016	5,65	27	4,5

Обсяги торгівлі зменшувалися лише під час світової економічної кризи 2008 року. Навіть складне політичне становище починаючи з 2014 року не змогло зупинити розвиток електронної комерції.

Основні тренди електронної комерції в Україні:

1. Підвищення лояльності та персоналізації. Персоналізація – важлива складова

забезпечення задоволеності споживачів. Маркетингову стратегію необхідно будувати з урахуванням фактору персоналізації, щоб пропонувати покупцю те, що відповідає його індивідуальним потребам і перевагам. У цьому можуть допомогти аналітика, опитування та історія покупок [10].

2. Розвиток регіональної електронної комерції. Якщо раніше основним центром споживання товарів в онлайні був Київ, то сьогодні регіони поступово вирівнюють цю статистику. Основний стимул – якісні послуги логістики, які надають комерційні оператори. Скорочується не тільки вартість, але і час доставки, у результаті чого жителі регіонів, задоволені першим досвідом, все частіше роблять замовлення в іногородніх інтернет-магазинах.

3. Зміни у векторі. П'ять років тому основою електронної комерції були побутова та цифрова техніка та книги. Протягом останніх років спостерігається перерозподіл категорій. Лідер росту на сьогоднішній день – одяг, на другому місці – будівництво, а техніка – на третій сходинці. У сегмент електронної комерції заходять все нові категорії, користувачі все частіше купують через Інтернет товари, які раніше шукали в офлайн. За рахунок цього зростає весь ринок e-commerce в Україні.

4. Подільність. «Малий e-commerce» та інтернет-магазини збільшують свою частку на ринку. Конкуренція у таких сегментах відносно невисока, а іноді і зовсім відсутня. Як наслідок цього можливість отримати хороший попит.

5. Зріст мобільного маркетингу. За останній рік значно збільшилася частка мобільних користувачів. Тому власнику бізнесу необхідно комплексно підходити до даного питання – починаючи з адаптації сайту під мобільні телефони і продовжуючи роботу у таких напрямках, як мобільна реклама та розробка програми під інтернет-магазин.

6. Соціально орієнтована комерція. Протягом останніх років зростає кількість угод, що відбулися у соціальних мережах. Але це дуже неоднозначні варіанти розвитку, тому що, важко зрозуміти, наскільки ефективно все це конвертується в продаж.

7. Поліпшення роботи зі спільнотою. Більшість покупців вивчають відгуки інших людей перед тим, як замовляти товар в інтернет-магазині. Причому роблять це не тільки на сайті продавця, а й на інших ресурсах, щоб отримати найбільш повну інформацію про продукт. Найбільш затребуваним залишається генерований користувачами контент – відгуки, коментарі, огляди, питання/відповідь.

8. Експансія Китаю. Епоха буму інтернет-магазинів, які заробляли на відпрацьованій схемі покупки дешевих товарів у Китаї та перепродажу їх у країнах СНД, стрімко підходить до свого завершення. Таким чином, багато дрібних і середніх гравців онлайн-ртейлу, успіх яких визначався виключно великими націнками на перепродажу продукції з Китаю, зіткнулися з серйозною загрозою.

9. Ефективна логістика. Реальною проблемою українського ринку електронної комерції є висока вартість доставки. Більшість Інтернет-магазинів користуються послугами «Нової пошти», проте уніфікація тарифів до мінімального 30 грн. іноді стає перешкодою для онлайн-купівлі недорогих товарів через високу вартість доставки. Найбільш дешеві послуги пропонує звичайно ж «Укрпошта», проте сервіс та терміни доставки не дозволяють здійснювати ефективну логістику.

10. Мультиканальність. Для того, щоб інтернет-магазин був успішним, ефективної роботи в якомусь одному напрямку інтернет-маркетингу може бути не цілком достатньо. Компанія повинна системно працювати над використанням всіх доступних каналів залучення покупців, оскільки кожен із них може зробити свій внесок у забезпечення зростання прибутку.

У 2017 році ринок електронної комерції в Україні продовжить стрімке зростання. За експертними оцінками, частка електронної торгівлі України сьогодні становить близько 3% всього рітейлу (у 2016 було 2,1%). Зважаючи на той факт, що у більшості розвинених країн світу цей показник досягає 15% можна спрогнозувати, що через рік товарообіг збільшиться ще як мінімум на 30-40%, до 50 млрд. грн.

У липні 2017 року компанією Google було опубліковано звіт з дослідження, у якому проводився аналіз поведінки онлайн-користувачів із різних країн, зокрема інформація щодо покупок, що здійснювалися в інтернет-магазинах. З цього документа, можемо виділити цілий ряд цікавих фактів [11]:

–українці купляють онлайн частіше, ніж мешканці інших східноєвропейських країн, наприклад Польщі та Румунії;

–понад 90% покупок робились з персонального комп'ютера, а частка мобільних пристроїв у цьому рейтингу склала навіть менше 10%;

–38% українських онлайн-покупців не менш ніж раз у рік роблять покупку в закордонному інтернет-магазині. Але 45% користувачів ніколи не купували на закордонних ресурсах, а основним стримувальним фактором називають мовний бар'єр;

–76% користувачів порівнюють альтернативні продукти, а 70% читають поради стосовно вибору товарів.

Інше дослідження проводилося компанією TNS Infratest, але теж на замовлення Google, а його дані були використані для сервісу Consumer Barometer. Згідно із зробленим звітом, найчастіше українці шукають в Інтернеті інформацію про такі товари і послуги:

- 1) про готелі і кредити – 92%;
- 2) про міжміський транспорт – 90%;
- 3) про авіаквитки, музику, а також вітаміни і ліки – 87%;
- 4) про ноутбуки і нерухомість – 81%;
- 5) про інструменти та DIY (інструкції з ремонту та будівництва) – 79%;
- 6) про побутову техніку – 77%;
- 7) про телефони і телевізори – 76%;
- 8) про квитки в кіно і меблі – 74%;
- 9) про одяг і взуття – 64%;
- 10) про ресторани і косметику – 58%;
- 11) про страхування авто і догляд за волоссям – 53%;
- 12) про продукти – 31%.

Логісти вносять свою лепту в розвиток ринку електронної комерції України. «Нова Пошта» в минулому році доставила близько 33 млн посилок для e-commerce, що на 30% більше, ніж в 2016-м (загальна кількість доставлених посилок склало 145,8 млн одиниць) [12].

У 2018 році e-Commerce в Україні характеризується наступним [13]:

–подальше розмиття кордонів ринків, глобалізаційні процеси;
–поступове формування загальносвітових вимог і споживчих очікувань стосовно ціни, сервісу, швидкості доставки, вибору асортименту та якості товарів;

–посилення конкуренції, як внутрішньої, так і міжнародної;

–зростання обсягів торгівлі у мережі Інтернет;

–зростання числа споживачів, що віддають перевагу купівлі онлайн;

–поповнення онлайн сегмента новими галузями як в B2C, так і в B2B.

Висновки. Таким чином, можна констатувати, що кризові явища відбилися на ринку електронної комерції, але їх вплив не був значним. За темпами проникнення її в

звичайну комерцію країна випередила значну кількість більш розвинених країн. Електронна комерція продовжує демонструвати зростання показників, а компанії все більше схильються до необхідності здійснення продажів online. Значною мірою цьому сприяє прийнятий у вересні 2015 року Закон України «Про електронну комерцію», який передбачає введення понять електронної комерції, електронного товару, електронної угоди, електронної торгівлі та інтернет-магазину. Закон дозволяє компаніям укладати договори за допомогою електронних листів, оформляти первинні документи в електронній формі і встановлює однакові ціни для готівкових та безготівкових способів оплати товару.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Успенский И. Энциклопедия Интернет-бизнеса. Санкт-Петербург. 2001 г. 427 с.
2. Северова И. Как кризис повлияли на рынок электронной коммерции в Украине. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ubr.ua/business-practice/own-business/kak-krizis-povliial-na-rynok-elektronnoi-kommercii-v-ukraine-331291>
3. Электронная коммерция в Украине. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.trust.ua/news/124066-elektronnaya-kommerciya-v-ukraine.html>
4. Про електронну комерцію. Закон України № 675-VIII від 03.09.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/675-19>
5. Про захист персональних даних. Закон України № 2297-VI від 01.06.2010
6. Ринки електронної комерції в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-ukrainian-e.../ey-ukrainian-e-commerce
7. Електронна комерція в Україні. Статистика за 2015-2016 роки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nuigde.biz/uk/blog/elektronnaya-kommerciya-v-ukraine-statistika-za-2015-2016-goda.html>
8. 2016 год в электронной коммерции Украины: итоги от Prom.ua. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://evo.business/2016-god-v-elektronnoj-kommercii-ukrainy-itogi-ot-prom-ua/>
9. Retail e-commerce sales worldwide from 2014 to 2021 (in billion U.S. dollars). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales/>
10. Федоричак В. Тренды электронной коммерции в 2015-2016 роках [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lemarbet.com/ua/trends/trendy-elektronnoj-kommertsii-v-2015-2016-godah>
11. Що найчастіше українці купують в Інтернеті в 2017 році. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lemarbet.com/ua/biznes-v-ukraine/chto-chashhe-vsego-ukrainsy-pokupayut-v-internete-v-2015-godu/>
12. 10 цифр про український e-commerce по итогам 2017 года. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ain.ua/2018/01/22/10-cifr-pro-ukrainskij-e-commerce/>
13. Что ожидает украинский рынок e-commerce в 2017 году – прогнозы EVO. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ain.ua/2016/12/16/e-commerce-v-2017-evo>

DOI 10.31558/2307-2318.2018.4.3

УДК 37.018.1:005.591.452

Ахновська І.О., к.е.н., докторант, доцент кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки, Донецький національний університет імені Василя Стуса

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ОСВІТНЬОГО СЕРЕДОВИЩА В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

У статті розкрито сутність поняття «освітнє середовище» з точки зору інституційного аспекту розуміння феномену. Проаналізовано становлення та розвиток поняття «освітнє середовище». Визначено відмінності у поняттях «освітнє середовище», «освітній простір», «освіта», «освітня система» та «сімейна освіта». Розглянуто різні підходи до виявлення сутності освітнього середовища. У статті також пояснюються функції освітнього середовища. Модель освітнього середовища складається з наступних структурних компонентів: особистісного, компетентнісного, інформаційно-комунікаційного, аксіологічного, просторово-предметного, організаційно-діяльнісного. Охарактеризовано основні фактори, що необхідні для формування освітнього середовища. Розглянуто значення економіки знань у контексті глобалізаційних викликів. Досліджено погляди сучасних науковців на принципи, на базі яких здійснюється розвиток економіки знань.

Ключові слова: освітнє середовище, освітній простір, освіта, економіка знань, освітня система, сімейна освіта, домашнє навчання.

Ахновская И.А.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЫ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

В статье раскрыта сущность понятия «образовательное пространство» с точки зрения институционального аспекта понимания феномена. Проанализировано становление и развитие понятия «образовательная среда». Определены отличия в понятиях «образовательная среда», «образовательное пространство», «образование», «образовательная система» и «семейное образование». Рассмотрены разные подходы к выявлению содержания образовательной среды. В статье также описаны функции образовательной среды. Модель образовательной среды состоит из следующих структурных компонентов: личностного, компетентностного, информационно-коммуникационного, аксиологического, пространственно-предметного и организационно-деятельностного. Охарактеризованы основные факторы, которые необходимы для формирования благоприятной образовательной среды. Рассмотрено значение экономики знаний в контексте глобализационных вызовов. Исследованы взгляды современных ученых на принципы, на базе которых осуществляется развитие экономики знаний.

Ключевые слова: образовательная среда, образовательное пространство, образование, экономика знаний, образовательная система, семейное образование, домашнее обучение.

Akhnovska I.O.

THEORETICAL FORMS OF THE EDUCATIONAL ENVIRONMENT IN THE CONTEXT OF KNOWLEDGE ECONOMY

The article covers the essence of the educational environment concept in terms of the institutional aspect of understanding the phenomenon. Analyzed the formation and development of the concept of “learning environment”. Identified differences in the concepts of “learning environment”, “educational environment”, “education”, “educational system” and “family education”. Considered approaches to identifying the content of the educational environment. The article explains the functions of educational environment. The model of educational environment is composed of the following structural components: personal, competent, informative, communicative, axiological, spatial, objective, organizational and active. Characterized the main factors necessary to create a favorable educational environment. In the article the value of economy of knowledges is considered in the context of globalizations them calls. The views of the contemporary scientists towards principles, based on which the development of the knowledge economy is made, have been studied.

Key words: educational environment, educational space, education, knowledge economy, educational system, family education, home study.

Постановка проблеми дослідження. Сьогодні одним із найважливіших факторів, що забезпечують економічний розвиток України, є освіта. В умовах нестабільного економічного середовища виникає необхідність взаємодії освіти і науки з реальним економічним простором з метою підготовки висококваліфікованих кадрів відповідно до потреб ринку та інноваційного розвитку економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сутність освітнього середовища та його функції розглядали багато вчених: Л. Андреева, А. Артюхіна, Г. Балл, І. Бех, Є. Бондаревська, Т. Браун, Дж. Гібсон, О. Гора, Г. Горська, Н. Зибина, С. Максимова, В. Мастерова, У. Мейс, Т. Менг, О. Мондонен, С. Мякішев, Л. Ориніна, О. Пехота, С. Пімонова, І. Подольська, В. Рибалка, В. Семиченко, Н. Сенченко, В. Серіков, С. Сисоєва, М. Турвей, В. Ясвін та інші. Однак, оскільки у науковій літературі терміни «освітнє середовище» та «освітній простір» часто ототожнюються, вважаємо доцільним розглянути більш детально ці поняття і розкрити основні засади процесу формування освітнього середовища в контексті економіки знань.

Метою статті є визначення теоретичних засад дослідження проблеми формування освітнього середовища в контексті економіки знань.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для з'ясування сутності та взаємодії понять «освітнє середовище» та «освітній простір» необхідно передусім визначити сутність і взаємозалежність понять «середовище» та «простір». Середовище є сукупністю людей, зв'язаних спільністю життєвих умов, занять, інтересів, а також соціально-побутові умови, в яких проходить життя людини; її оточення [1, Т.9, с.137]. Простір — протяжність, вмістилище, в якому розташовані предмети і відбуваються події [1, Т.8, с.298].

Стосовно поняття «освіта» слід зазначити, що сьогодні у науковій літературі є безліч визначень поняття «освіта», кожне з яких висвітлює окремий його аспект, що підтверджує складність та багатоаспектність феномену освіти. Аналіз наукової літератури [2-6] з цього питання дозволяє зробити висновок, що освіта розглядається, як:

- педагогічний процес;
- спеціально організоване міжлюдське передавання культурного досвіду;
- результат засвоєння особистістю системи знань, умінь, навичок;

- розвиток життєвого досвіду людини;
- соціальний феномен;
- цілісний феномен, що розвивається;
- соціальна система;
- система впливів й умов формування особистості;
- система акумуляції ресурсів;
- умови, фактори і відносини, що впливають на формування особистості;
- соціальна організація;
- соціальний процес;
- соціокультурний інститут;
- система взаємодії соціальних інститутів;
- засіб навчання;
- сфера життєдіяльності людини.

На наш погляд, освіта є одночасно процесом (що передбачає сукупність впливів на особистість та її взаємодію з середовищем) та результатом засвоєння особистістю певної системи знань, умінь, навичок і морально-етичної культури.

У процесі дослідження проведено опитування щодо функцій освіти, зокрема, анкетовано 80 осіб – працівників сфери освіти та студентів. Респондентам було запропоновано назвати найважливішу функцію освіти, у результаті визначено 3 таких функції: освітня, людинотворча та інноваційна (рисунок 1).

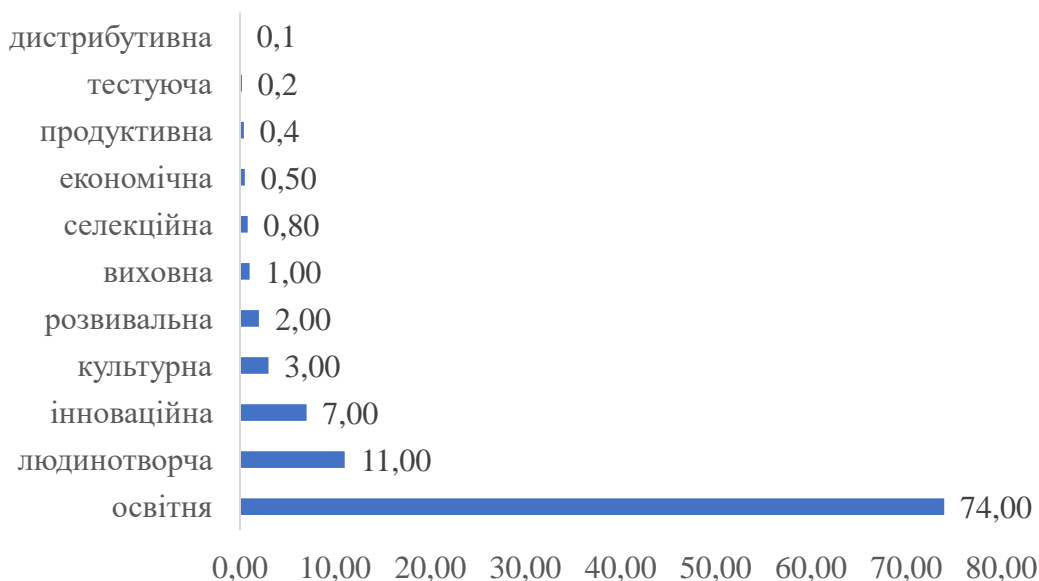


Рисунок 1 – Функції освіти згідно з результатами опитування респондентів, у % до загальної кількості

Джерело: розроблено автором

Фактори, що впливають на якість освіти в Україні, умовно можна поділити на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх факторів впливу на якість освіти можуть бути віднесені такі, як: матеріально-технічна база закладів освіти, обсяги матеріалу, який відводиться на самостійне опрацювання, рівень бюрократизації та ефективності рішень керівництва. Ці фактори залежать безпосередньо від закладів освіти. До зовнішніх факторів віднесемо обсяги фінансування з державного бюджету, рівень інноваційності освіти та стандарти забезпечення якості освіти.

Одне з найважливіших місць у теорії та методиці освіти займає системний аналіз феномена освітнього середовища, яке з нашої точки зору являє собою комплекс нормативно-правових, організаційних та економічних умов, особистісних та репутаційних можливостей, а також фінансових, технологічних, інтелектуальних, інформаційних ресурсів для освіти особистості чи групи особистостей. Структурними компонентами освітнього середовища є наступні (рисунок 2):

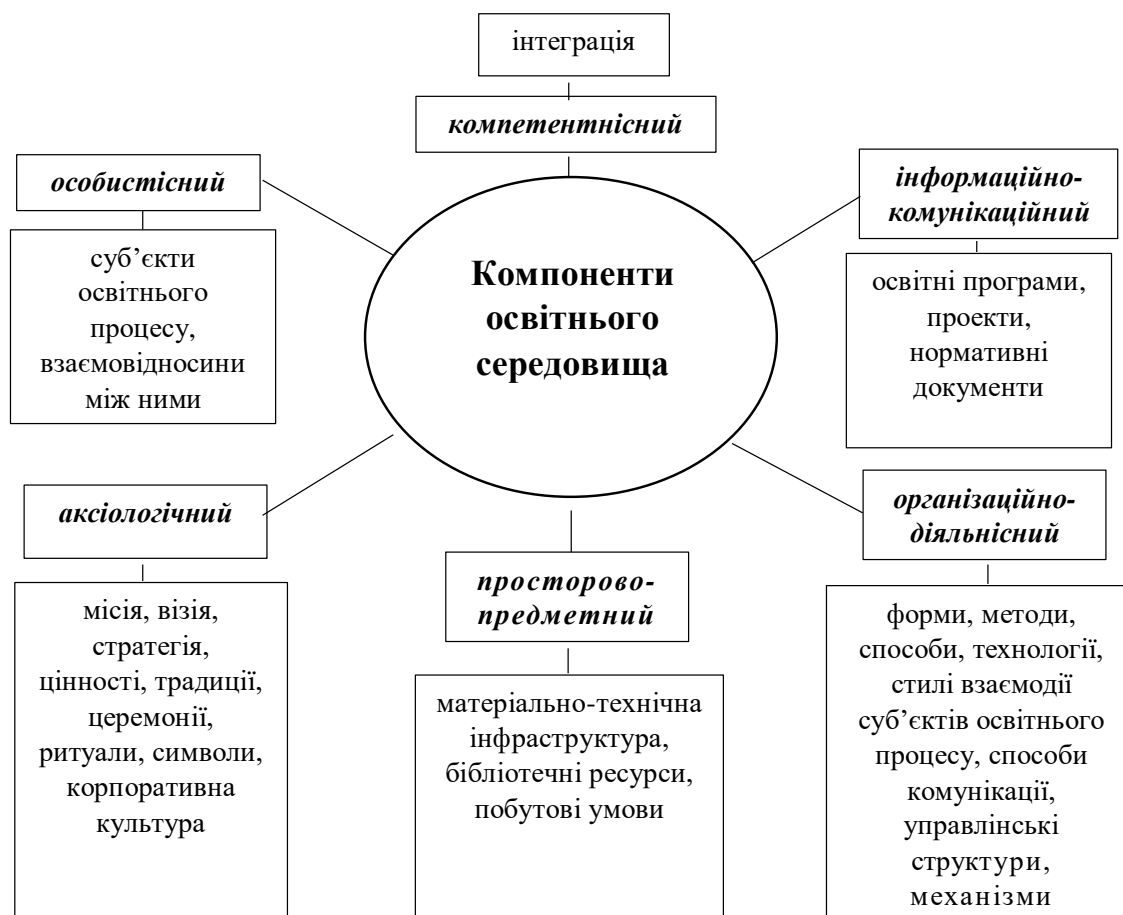


Рисунок 2 – Компоненти освітнього середовища

Джерело: систематизовано автором

О.В. Гора [7] зазначає, що освітнє середовище може розглядатися як модель соціокультурного простору, в якому відбувається становлення особистості та є зовнішнім простором, що оточує об'єкт дослідження, має системно організовані складові та створює умови для існування його у просторі, вступаючи з ним у взаємодію. На наш погляд, поняття «простір» та «середовище» є близькими, але не є синонімічними поняттями. «Простір» є поняттям більш ширшим, ніж поняття «середовище», отже, «освітній простір» - більш широким, ніж «освітнє середовище».

Аналіз наукової літератури з даної проблеми [2-6] дозволяє зробити висновки, що вчені розглядають освітній простір здебільшого, як:

- поле потенційних можливостей для задоволення освітніх потреб;
- сукупність об'єктів, між якими встановлені відносини;
- взаємозв'язки між освітніми системами;

- педагогічне середовище;
- освітня територія;
- фактор педагогічного проектування;
- поле ідей та творчих дій.

З нашої точки зору, освітній простір є інституціональною формою, яка характеризується порядком розташування одночасно існуючих об'єктів та певним чином зв'язаних між собою умов, які можуть впливати на освіту людини. Середовище діє односпрямовано, не включаючи суб'єктів спілкування. Простір є активною системою для підтримки достатнього для всіх учасників взаємодії рівня емоційної та інтелектуальної напруженості.

Поняття «освітнє середовище» та «освітній простір» не слід ототожнювати з поняттями «освітній процес» та «освітня система». Освітній процес являє собою систему науково-методичних і педагогічних заходів, спрямованих на розвиток особистості шляхом формування та застосування її компетентностей [8]. Система освіти – це сукупність складників освіти, рівнів і ступенів освіти, кваліфікацій, освітніх програм, стандартів освіти, ліцензійних умов, закладів освіти та інших суб'єктів освітньої діяльності, учасників освітнього процесу, органів управління у сфері освіти, а також нормативно-правових актів, що регулюють відносини між ними [8]. Сьогодні практично єдиним інструментом оцінювання стану й динаміки розвитку освітніх систем є порівняльні дослідження на основі освітніх індикаторів. Як зазначає Л. Гриневич [9], на даний час, Україна, як правило, не бере участі у визначених міжнародних освітніх порівняннях, а доступна вітчизняна освітня статистика не розкриває всі аспекти функціонування системи освіти та не підлягає повноцінному аналізу. У 2017-2018 рр. кількість учнів у загальноосвітніх навчальних закладах склав 3922 тисяч осіб, у тому числі денної форми навчання – 3894 тисяч осіб (рис. 3).

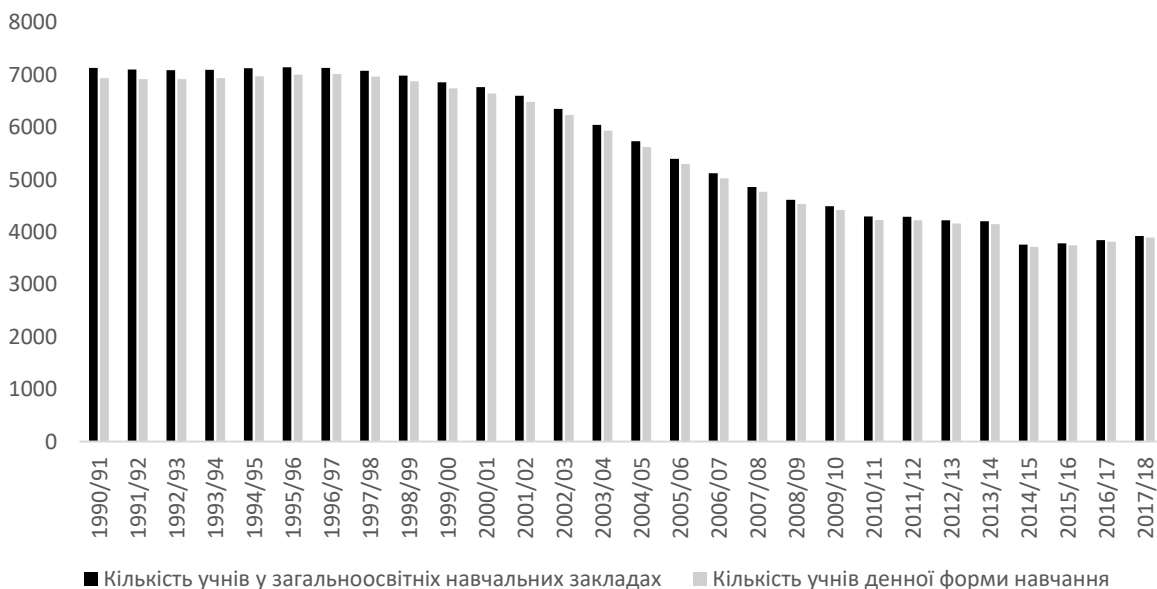


Рисунок 3 – Кількість учнів у загальноосвітніх навчальних закладах, у тому числі – денної форми навчання, в Україні на початок навчального року, тис. осіб
Джерело: систематизовано автором за [10]

На одного учителя в середньому припадало 8,9 учнів у 2017-2018 н.р., тоді як у 1990-1991 н.р. – 13,3 учнів. Якщо у 1990-1991 навчальному році школу II ступеня

закінчили 696 тисяч осіб, а III ступеня – 406 тисяч осіб, що говорить про те, що 290 тисяч осіб не захотіли продовжувати навчання, то у 2017-2018 навчальному році – 126 тисяч учнів не продовжили освіту, хоча ця цифра не є досить показовою, адже це – без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини окупованих територій у Донецькій та Луганській областях (рис. 4).

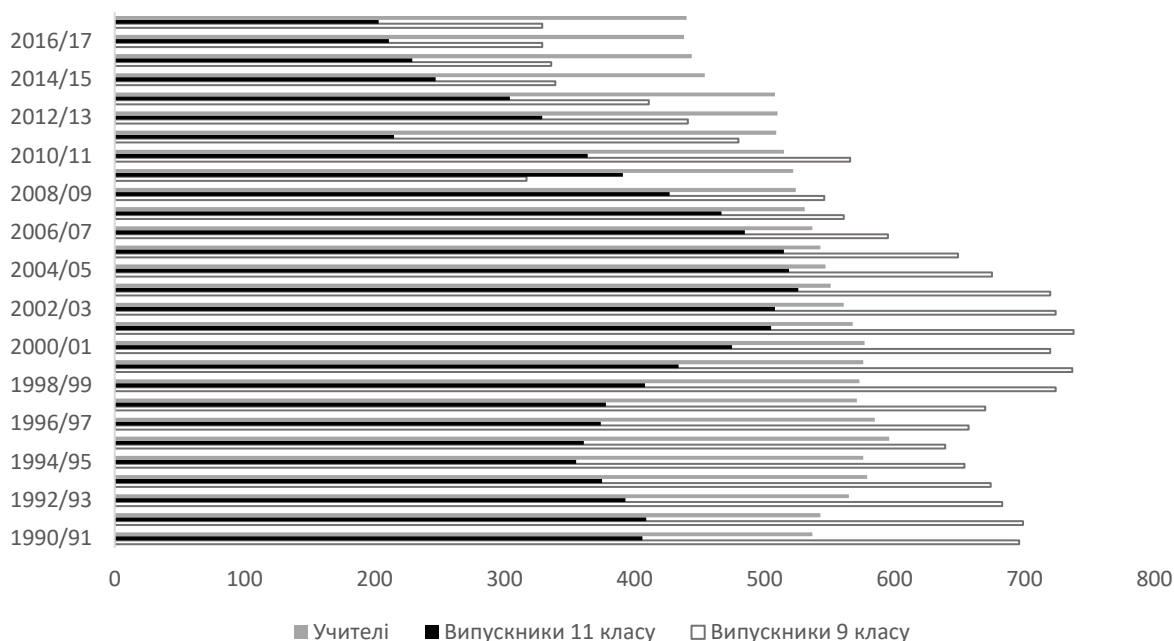


Рисунок 4 – Кількість учителів, випускників 11 класу і 9 класу в Україні, тисяч осіб

Джерело: систематизовано автором за [10]

Згідно з результатами дослідження PISA (більше 2000 учнів у 21 країні світу), велика кількість учнів із високими навчальними досягненнями не мають наміру отримати вищу освіту. Для економіки й суспільства будь-якої країни така тенденція означає потенційну втрату здібних і талановитих людей. Стислі результати дослідження наведено на рис. 5, де країни розташовано за відсотком учнів, які мають намір отримати вищу освіту (від найменшого відсотка до найбільшого). Число в дужках показує відсоткову різницю в даних 2003 і 2009 років. Для країн та економік, позначених зірочкою (*), дані 2003 року відсутні.

Учні, які бажають отримати вищу освіту, найбільше у Сінгапурі (70 %) і в Кореї (81 %), тоді як найменшу частку таких учнів зафіксовано в Латвії (25%) та Австрії (28 %). Так, у Латвії тільки кожен четвертий 15-річний учень мав намір отримати вищу освіту, тоді як у Кореї чотири із п'яти учнів прагнули вчитися у вищих навчальних закладах. Про бажання отримати вищу освіту повідомили понад 60% учнів в Австралії, Сінгапурі й Тринідаді і Тобаго, тоді як в Австрії, Бельгії (серед учнів у фламандській частині населення), китайському Макао й Словенії про таке бажання повідомили менше 40% учнів. Починаючи з 2003 року, серед учнів Нової Зеландії й Польщі спостерігається стрімке зростання частки тих учнів, які мають намір отримати вищу освіту. Проте в китайському Гонконгу, Угорщині, Італії й китайському Макао такі частки значно зменшилися порівняно з результатами 2003 року [11].

Згідно з дослідженням OECD, про абсолютне право вибору навчального закладу повідомили представники 20 з 35 країн (молодша школа), 19 з 34 країн (середня школа), 20 з 33 (старша школа). Цікава статистика щодо приватних шкіл: так, представники 28 з 36 країн повідомили, що приватні школи, залежні від уряду, були дозволені для вибору на нижчому середньому рівні і могли забезпечити обов'язкову середню освіту. За визначенням, залежні від уряду приватні школи отримують більше половини свого фінансування з державних джерел. Незалежні приватні школи були дозволені в 27 з 36 країн на нижчому середньому рівні, а домашнє навчання на цьому рівні було дозволено як форма вибору школи в 24 з 35 країн. Фактична кількість учасників навчального процесу свідчить про те, що на практиці участь у приватних школах, залежних від уряду, перевищує 10% лише в семи країнах (Бельгія, Чилі, Данія, Франція, Нідерланди, Нова Зеландія та Іспанія), а у незалежних приватних школах - більше 10 % тільки в Бразилії, Мексиці та Португалії [12].

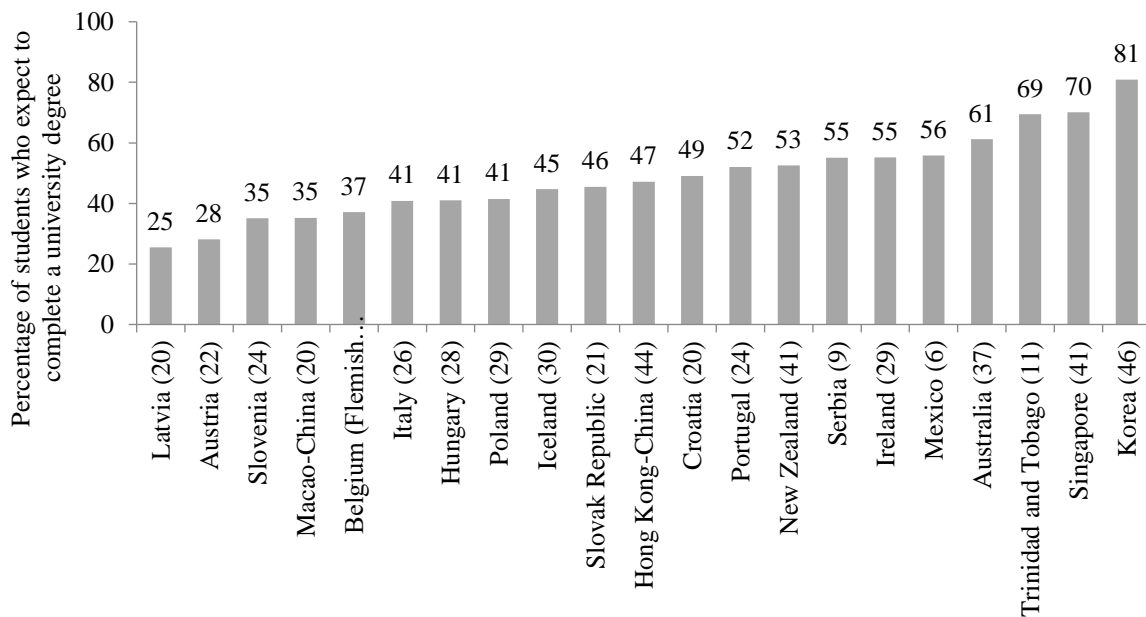


Рисунок 5 – Наміри 15-річних учнів щодо отримання освіти в деяких країнах світу
Джерело: [11]

Таким чином, перед молоддю усього світу постійно постають нові завдання, пов'язані з переходом від індустріального до інформаційного суспільства та суспільства сталого розвитку. Тому можна підсумувати, що одним з найважливіх завдань сучасного суспільства є процес перетворення інформації в знання. Наявна ситуація вимагає подальшого вивчення, у процесі чого потрібно розробити стратегію розвитку економіки знань як безперервного процесу інвестування у людський капітал. На наш погляд, під економікою знань слід розуміти саме етап розвитку інституціональної економіки, де одним з основних факторів виробництва є інтелект. Перехід на новий етап можливий завдяки поширенню хоумскулінгу (домашнього навчання), а також сімейного навчання, адже саме в сім'ї відбувається виховання і становлення людини. У 2017 році в українському законодавстві з'явилося визначення терміну «сімейна освіта», який ототожнюється з освітою вдома: Сімейна (домашня) форма здобуття освіти є способом організації освітнього процесу дітей самостійно їхніми батьками для здобуття формальної (дошкільної, повної загальної середньої) та/або неформальної освіти.

Відповідальність за здобуття освіти дітьми на рівні не нижче стандартів освіти несуть батьки [8].

Висновки та перспективи подальших досліджень. На сьогодні основними проблемами в сфері сімейної освіти є наступні: відсутність єдиного інформаційного простору щодо правових питань, організації навчання, поширення інформації про альтернативні школи; відмова державних шкіл у прийнятті дитини на сімейну та екстернатну форму навчання; можливість шахрайства (деякі альтернативні школи діють як посередники, не маючи ліцензії, а відповідно, й права брати гроші за навчання; сімейна форма здобуття освіти існує в нашій країні вже кілька років, проте законодавчо закріплена нещодавно, отож, не існує методичних матеріалів стосовно переводу учня на таку форму навчання, підручників, системи підготовки кадрів, консультування батьків з проблемних питань, універсальних вимог до атестації учнів-хоумскулерів. Все це є ризиками освітньої безпеки України. Враховуючи вищенаведене, визначимо наступні засади формування освітнього середовища в контексті економіки знань:

1. Для створення якісного освітнього середовища необхідний комплекс нормативно-правових, організаційних та економічних умов.

2. Освітнє середовище слід розглядати на макро-, мезо- та мікрорівнях, а отже, як сукупність особистісних та репутаційних можливостей суб'єктів середовища.

3. Освітнє середовище вимагає фінансових, технологічних, інтелектуальних та інформаційних ресурсів для освіти особистості чи групи особистостей.

4. Освітнє середовище ґрунтується на функціях освіти, основними з яких є освітня, людинотворча, інноваційна, культурна, розвивальна та виховна.

5. Освітнє середовище динамічне, йому притаманний постійний розвиток.

6. Компонентами освітнього середовища є особистісний (використання власного досвіду людини), аксіологічний (передбачає перетворення об'єктивно існуючого культурного досвіду людства у суб'єктивну форму в процесі оволодіння знаннями, вміннями та навичками), просторово-предметний (надає необхідність використання матеріалів та предметів для досягнення певного результату), інформаційно-комунікаційний (концентрує увагу суб'єктів освітнього середовища на вивченні, аналізі та використанні всіх видів інформації відносно будь-яких явищ) та організаційно-діяльнісний (що забезпечує розвиток наскрізних умінь особистості, застосування теоретичних знань на практиці) та компетентнісний (тобто спрямованість освітнього процесу на формування і розвиток ключових і предметних компетентностей особистості).

Таким чином, формування освітнього середовища в контексті економіки знань повинно бути спрямоване на гнучке врахування інтересів і здібностей суб'єктів освітнього процесу, сприяти виявленню і максимальному розкриттю індивідуальних можливостей та розвитку природних задатків і нахилів особистості, формувати інтелектуальну, культурну та ерудовану особистість, а також здібності до самоосвіти і командної роботи, успішну інтеграцію в соціум і професійну самореалізацію індивідуума.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Словник української мови: в 11 тт. / АН УРСР. Інститут мовознавства; за ред. І. К. Білодіда. — К.: Наукова думка, 1970—1980.
2. Бим-Бад Б.М. Образование в контексте социализации / Б.М. Бим-Бад, А.В. Петровский // Педагогика. — 1996. — № 1. — С. 3-8.

3. Гонтаровська Н. Освітнє середовище як фактор особистості дитини: [монографія] / Н. Гонтаровська. – К.: Дніпро – VAL, 2010. – 623 с.
4. Гевчук Н.С. Виховання дітей трудових мігрантів в умовах соціально-освітнього середовища: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. пед. наук: спец. 13.00.05 – соціальна педагогіка / Н.С. Гевчук. – Київ, 2012. – 21 с.
5. Новые ценности образования: Тезаурус для учителей и школьных психологов / Сост. С. Г. Абрамова. Н. Г. Алексеев. Д. Бейкер и др. – М., 1995. – 63 с.
6. Данилюк А. Я. Теоретико-методологические основы проектирования интегральных гуманитарных образовательных пространств: Автореф. дис. ...д-ра пед. наук / А.Я. Данилюк. – Ростов н/Д., 2001. – 36 с.
7. Гора О. В. Освітнє середовище як фактор формування національної ідентичності студентів вищих навчальних закладів / О.В. Гора // Витоки педагогічної майстерності. Збірник наукових праць. Полтава, 2011. – С.97-101.
8. Про освіту. Закон України від 5.09.2017 №2145-VIII
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19>
9. Гриневич Л.М. Освітні індикатори для міжнародного оцінювання / Л.М. Гриневич // Теорія та методика управління освітою. - № 7. - 2011 р.
10. Загальноосвітні навчальні заклади (за даними Міністерства освіти і науки України) – [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
11. Чим бажають займатися учні після закінчення середньої школи? / PISA IN FOCUS. - №12. – 2012. - [Електронний ресурс]: Режим доступу:<http://www.oecd.org/pisa/>
12. Education at a Glance (2011): OECD indicators / OECD Publishing. – [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1787/eag-2011-en>

DOI 10.31558/2307-2318.2018.4.4

УДК 332.146:330

Березина О.Ю., кандидат економічних наук, професор, Черкаський державний технологічний університет

СМАРТ-СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ ДЛЯ ПОКРАЩЕННЯ УМОВ ЖИТТЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД

На основі проведених досліджень європейської політики єдності та регіональної політики ЄС обґрунтовано доцільність впровадження моделі смарт-спеціалізації регіонів України для забезпечення сталого регіонального розвитку на інноваційній основі та покращення умов життя домогосподарств. В статті подано підходи міжнародних організацій, ЄС та науковців до розуміння сутності смарт-спеціалізації, окреслено принципи такої регіональної спеціалізації. Проблеми, на розв'язання яких спрямовується ця модель європейського регіонального розвитку наступні: підвищення інноваційного та конкурентоспроможного потенціалу європейських регіонів як основи для моделі сталого зростання; посилення міжрегіонального співробітництва, яке є ключовим елементом глобалізованої економіки; посилення уваги до менш розвинених регіонів; вдосконалення та покращення спільної роботи в рамках політики та програм ЄС, що підтримують інновації. В статті наведені приклади смарт-спеціалізації окремих регіонів Європейського Союзу. Обґрунтовано, що смарт-спеціалізація – це нова модель регіонального та міжрегіонального партнерства, що має значний потенціал забезпечення сталого розвитку регіонів України та визначено пріоритети її впровадження.

Ключові слова: смарт-спеціалізація, розумна спеціалізація, стратегії інтелектуальної спеціалізації, інноваційний потенціал регіону; конкурентоспроможність регіону; домогосподарство; сталий розвиток.

Березина О.Ю.

СМАРТ-СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ УСЛОВИЙ ЖИЗНИ ДОМОХОЗЯЙСТВ: ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ

На основе проведенных исследований европейской политики единства и региональной политики ЕС обоснована целесообразность внедрения модели смарт-специализации регионов Украины для обеспечения устойчивого регионального развития на инновационной основе и улучшения условий жизни домохозяйств. В статье представлены подходы международных организаций, ЕС, а также научных школ к пониманию сути смарт-специализации, обозначены принципы такой региональной специализации. Проблемы, на решение которых направлена данная модель регионального развития, состоят в следующем: повышение инновационного и конкурентоспособного потенциала европейских регионов как основы для модели устойчивого роста; усиление межрегионального сотрудничества, которое является ключевым элементом глобализации экономики; усиление внимания к менее развитым регионам; совершенствование и улучшение совместной работы в рамках политики и программ ЕС, поддерживающих инновации. В статье приведены примеры смарт-специализации отдельных регионов Европейского Союза. Обосновано, что смарт-специализация – это новая модель регионального и межрегионального партнерства, которая имеет значительный потенциал для обеспечения устойчивого развития регионов Украины, а также определены приоритеты ее внедрения.

Ключевые слова: смарт-специализация, умная специализация, стратегии интеллектуальной специализации, инновационный потенциал региона; конкурентоспособность региона; домохозяйство, устойчивое развитие.

Berezina O. Yu.

EUROPEAN EXPERIENCE OF SMART SPECIALIZATION FOR IMPROVING HOUSEHOLD LIVING CONDITIONS

The feasibility of implementing the model of smart specialization for Ukrainian regions aimed on the providing the sustainable regional development on an innovation basis and improving the households' living conditions were grounded based on the research of European cohesion and regional policy. The EU approaches, as well as the international organizations' and researchers' approaches to understanding the essence of smart specialization were presented at the article. The main principles of regional smart specialization were outlined. This model of regional development is aimed on solving such problems as: boosting the innovation and competitiveness potential of European regions, as a basis for a sustainable growth model; increasing interregional cooperation, which is a key element in globalized economies; strengthening the focus on less developed and industrial transition regions; improving and building on joint work across EU policies and programs supporting innovation. The examples of smart specialization of the individual EU regions were provided in the article. It is substantiated, that smart specialization is a new model of regional and interregional partnership, which has significant potential for providing the sustainable development of the Ukraine's regions. The priorities of this model's implementation were grounded.

Key words: smart specialization, strategies of smart specialization, innovative potential of a region; regional competitiveness; household, sustainable development.

Fig.: 0, tabl.: 0, bibl.: 25.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Сьогодні Європа переживає період значних змін. Глобалізація, автоматизація, декарбонізація, нові технології та цифрові технології впливають на робочі місця, промислові сектори, бізнес-моделі, економіку та суспільство в цілому. В таких умовах однією з першочергових задач є всеосяжна підтримка країн-учасниць ЄС та їх регіонів у пристосуванні до глибоких змін, забезпеченні сталого розвитку економіки та гідних умов життя європейських домогосподарств. У документі «Роздуми щодо використання глобалізації» [11] Європейська Комісія визначає можливості та виклики, з якими стикаються громадяни та регіони Європи. Зокрема в документі зазначено, що «...сьогодні, більш ніж коли-небудь, місцеві питання стали глобальними і глобальні проблеми стали місцевими. Тому передбачення і управління модернізацією існуючих економічних і соціальних структур, розробка та впровадження довгострокової стратегії, яка містить заходи на всіх рівнях, що призводять до фундаментальних зрушень у технології, економіці та фінансах – це ті завдання, які визначені як пріоритетні на період до 2020 року. Такою стратегією є стратегія смарт-спеціалізації, що передбачає визначення сильних сторін і розвиток конкурентних переваг регіонів на основі існуючої структури регіональної економіки та інновацій, а також уникнення дублювання дослідницької та інноваційної діяльності різними регіонами. Вивчення досвіду країн ЄС, його імплементація в регіонах України, розробка і впровадження власних стратегій смарт-спеціалізації регіонами України дозволить не лише підвищити регіональну конкурентоспроможність, створити нові робочі місця та покращити умови життя домогосподарств, а й отримати додаткові фінансові можливості підтримки регіонального розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових робіт, присвячених питанням регіональної смарт-спеціалізації слід відмітити праці Я. Бжуска [6], Т.

Бреснахана [5], Д. Ван Арка [12], П. Девіда [10], Я. Піки [6], М. Трахтенберга [5], Д. Форей [10;12] та ін., в яких визначені основні концептуальні положення смарт-спеціалізації та наведені рекомендації з їх впровадження. Концепція смарт-спеціалізації, що покладена в основу політики регіонального розвитку Європейської Комісії, розроблена експертною групою «Знання для зростання» (Knowledge for Growth) Директорату з технологій та інновацій Єврокомісії в процесі формування єдиного Європейського дослідницького простору (European Research Area – ERA). Нормативні акти, що визначають порядок та процедури регіональної смарт-спеціалізації в ЄС представлені на S3 платформі [24], що була створена Європейською Комісією у 2011 році. Серед цих нормативних актів особливо слід Рекомендації з розробки наукової та інноваційної стратегії на основі смарт-спеціалізації [13], що містять покрокові інструкції для регіонів щодо започаткування та провадження робіт в цій царині. Водночас, потребують подальшого дослідження методологія та практичні аспекти смарт-спеціалізації регіонів Європи, результативність такої моделі регіонального розвитку, насамперед з позицій покращення умов життя домогосподарств з метою подальшої імплементації зазначеної моделі для формування нової регіональної політики в Україні, забезпечення сталого розвитку регіонів та покращення умов життя домогосподарств в регіонах.

Мета статті полягає у дослідженні та узагальненні європейського досвіду впровадження концепту смарт-спеціалізації для забезпечення регіонального розвитку та покращення умов життя домогосподарств в регіоні.

Виклад основного матеріалу статті з обґрунтуванням отриманих наукових результатів. ЄС відіграє вирішальну роль у підтримці всіх регіонів та держав-членів для активізації свого потенціалу для інновацій, конкурентоспроможності та сталого розвитку та зростання. Це є основою різних ініціатив, які вже були проведені, щодо регуляторної сторони [4], а також через Інвестиційний план для створення стабільного впровадження проектів, пов'язаних з ключовими пріоритетами ЄС. Більше того, в останні роки Комісія закликала національні та регіональні органи влади розробити стратегії інтелектуальної спеціалізації для досліджень та інновацій [17]. Мета полягала в тому, щоб заохотити всі європейські регіони визначити свої конкретні конкурентні переваги, як основу для визначення пріоритетних інвестицій у дослідження та інновації в рамках політики когезії у 2014-2020 роках. Згодом Європейський Парламент, Рада Європейського Союзу та Комітет регіонів підкреслили необхідність подальшого розвитку цього підходу для підвищення інноваційного потенціалу всіх регіонів [9].

Смарт-спеціалізація (розумна чи інтелектуальна спеціалізація) є інноваційним інструментом Європейського Союзу для розбудови конкурентоспроможності регіонів, заснований на усебічному урахуванню місцевих умов та можливостей, а також економіці знань. Як інноваційний підхід, смарт-спеціалізація має на меті стимулювати економічне зростання та робочі місця в Європі, дозволяючи кожному регіону визначити та розвивати власні конкурентні переваги. Завдяки партнерству та підходу «знизу-вгору», розумна спеціалізація об'єднує місцеві органи влади, наукові кола, бізнес-структури та громадянське суспільство, працюючи над впровадженням довгострокових стратегій зростання, що підтримуються фондами ЄС.

Політика розумної спеціалізації виходить за рамки інноваційної політики та розглядається як процес виявлення конкурентних переваг, пріоритетів та максимального розвитку наукового потенціалу в будь-якому регіоні, сильному чи слабому, високо- чи низькотехнологічному [19].

Крім Європейської комісії, також незалежні інститути і міжнародні організації, такі як Організація Об'єднаних Націй промислового розвитку (ЮНІДО), Світовий банк і ОЕСР займаються поширенням розуміння смарт-спеціалізації та практичним втіленням цього підходу. При цьому практика його використання свідчить, що найбільш ефективним є поєднання стратегії розумної спеціалізації з кластеризацією економіки країн-членів ЄС.

Відповідно до визначення, сформульованого експертами ОЕСР [23], розумна спеціалізація являє собою промислову та інноваційну основу для регіональної економіки, метою якої є ілюстрація яким чином державна політика, структурні умови, та особливо політика у сфері ДіР та інвестицій в інновації може впливати на економічну, наукову та технологічну спеціалізацію регіонів та відповідно на їх продуктивність, конкурентоспроможність та економічне зростання.

За визначенням Комітетів регіонів, Європейської економіки та Соціального Комітету Комісії Європарламенту, смарт-спеціалізація регіонів покликана вирішувати такі нагальні проблеми:

- підвищення інноваційного та конкурентоспроможного потенціалу європейських регіонів як основи для моделі сталого зростання;

- посилення міжрегіонального співробітництва, яке є ключовим елементом глобалізованої економіки;

- посилення уваги до менш розвинених регіонів;

- вдосконалення та покращення спільної роботи в рамках політики та програм ЄС, що підтримують інновації.

У цьому контексті висувається низка цілеспрямованих пілотних заходів, які сприятимуть розвитку досвіду та більш широкому погляду на економічний розвиток та зростання європейських регіонів. Кінцева мета полягає в тому, щоб дозволити всім регіонам Європи побудувати розумну спеціалізацію, щоб повністю розкрити свій потенціал для технологічних змін, оцифрування, декарбонізації та промислової модернізації [9].

Підхід інтелектуальної спеціалізації був інтегрований у реформовану політику зближення на 2014-2020 роки, яка була розроблена з метою максимізації економічного розвитку. Створення нових та покращення існуючих робочих місць. Стратегії смарт-спеціалізації полягають у тому, щоб дозволити регіонам перетворити свої потреби, сильні сторони та конкурентні переваги на ринкові товари та послуги. Вони мають на меті визначити пріоритетність державних інвестицій у дослідження та інновації за допомогою підходу «знизу вгору» для економічної трансформації регіонів, спираючись на регіональні конкурентні переваги та полегшуючи ринкові можливості в нових міжрегіональних та європейських ланцюгах цінностей. Вони допомагають регіонам передбачати, планувати і супроводжувати процес економічної модернізації.

Держави-члени та регіони розробили понад 120 стратегій інтелектуальної спеціалізації через партнерство, багаторівневе управління та підхід «знизу-вгору», встановлюючи пріоритети для інвестицій у дослідження та інновації на період 2014-2020 років. Упродовж цього періоду більш ніж 40 млрд. євро (і більше 65 млрд. євро, включаючи національне співфінансування), будуть виділені регіонам через Європейський фонд регіонального розвитку, що фінансує ці пріоритети. Загалом, очікується, що підтримка досліджень, інновацій та підприємництва допоможе 15000 підприємств впроваджувати нові продукти на ринок, підтримувати 140000 нових підприємств та створити 350000 нових робочих місць до кінця програмного періоду [19]. Крім того, у рамках Європейського соціального фонду заплановано використання 1,8

млрд. євро для зміцнення людського капіталу в галузі досліджень, технологічного розвитку та інновацій.

Для підтримки процесу Комісія створила платформу для розумної спеціалізації [24], яка з 2011 року консулює держави-члени та регіональні органи влади щодо того, як розробити та впровадити свої стратегії інтелектуальної спеціалізації. Вона полегшує взаємне навчання, збір даних, аналіз і можливості створення мереж для близько 170 регіонів ЄС і 18 національних урядів ЄС. Ці стратегії часто включають традиційні сектори, такі як сільське господарство, лісове господарство, туризм і текстиль, які розвиваються за рахунок додаткових інновацій. Але вони також включають сектори, пов'язані з розгортанням ключових технологій, інновацій у сфері послуг та ефективних рішень у сфері енергетики, транспорту, навколишнього середовища, кругової економіки, нанотехнологій та охорони здоров'я, які можуть створити абсолютно нові ринки та галузі. Стратегії побудовані на спільному процесі, який полегшує інновації, що керуються попитом, і колективні рішення.

Згідно Положення ЄС [13], стратегія розумної спеціалізації – це національна або регіональна стратегія, яка встановлює пріоритети з метою створення конкурентних переваг шляхом розвитку та узгодження сильних наукових та інноваційних сторін регіону/галузі з вимогами бізнесу; розвитку ринку шляхом згуртування, при цьому уникаючи дублювання та фрагментарності. Стратегія розумної спеціалізації може бути розроблена окремо, а може бути включеною у національну або регіональну наукову та інноваційну стратегії.

Стратегії є потужним інструментом, який допомагає перевести горизонтальну політику та інструменти на рівні ЄС та національному рівні на регіональний та місцевий рівень, створюючи зв'язки в рамках більш широких інноваційних екосистем та заохочуючи соціальні інновації. Вони сприяють підвищенню конкурентоспроможності та стійкості європейської економіки до глобалізації, а також забезпеченню того, щоб він генерував ресурси, необхідні для забезпечення справедливого розподілу його переваг. Слід зауважити, що наразі на вищезгаданій платформі зареєстровані чотири пілотні регіони України.

Основними принципами смарт-спеціалізації, які мають бути покладені в основу регіональної стратегії, є:

- 1) смарт-спеціалізація – це місцевий підхід, що означає, що він будується на активах і ресурсах, доступних регіонам і державам-членам, і на їх специфічних соціально-економічних викликах, щоб визначити унікальні можливості для розвитку і зростання;
- 2) сформуванню власну стратегію – означає зробити вибір щодо інвестиційних пріоритетів: держави-члени та регіони повинні підтримувати лише обмежену кількість чітко визначених пріоритетів для інвестицій на основі знань та / або кластерів; спеціалізація означає зосередження на конкурентних силах та реалістичних потенціалах зростання, які підтримуються критичною масою діяльності та підприємницькими ресурсами;
- 3) визначення пріоритетів не повинно відбуватися зверху вниз – це має бути інклюзивний та інтерактивний процес залучення зацікавлених сторін, в якому ринкові сили та приватний сектор виявляють та виробляють інформацію про нові заходи, а уряд оцінює результати та надає можливість самим діючим особам реалізації цього потенціалу;
- 4) стратегія повинна охоплювати широке уявлення про інновації, підтримку технологічних, а також практичних та соціальних інновацій, це дозволить кожному

регіону та державам-членам формувати політичний вибір відповідно до їх унікальних соціально-економічних умов;

5) якісна стратегія повинна включати надійну систему моніторингу та оцінки, а також механізм перегляду для оновлення стратегічного вибору [15].

Наразі Європейською комісією визначено чотири основні виклики, на вирішення яких спрямовані стратегії смарт-спеціалізації, що просувають нові моделі зростання на регіональному рівні та спрямовують інвестиції в інноваційні сектори зі значним потенціалом зростання та високою доданою вартістю. До цих викликів віднесені [8]:

- подальша реформа дослідницьких та інноваційних систем у регіонах;
- посилення співпраці в інноваційних інвестиціях між регіонами;
- використання наукових досліджень та інновацій у менш розвинутих та промислових перехідних регіонах;
- використання синергії та взаємодоповнення між політиками та інструментами ЄС.

Ще однією метою впровадження та реалізації стратегій інтелектуальної спеціалізації є стимулювання міжрегіонального співробітництва в нових ланцюгах створення цінностей. Поєднання дослідницьких та інноваційних інституцій із зацікавленими сторонами промисловості сприяє використанню взаємодоповнюваності у розробці продуктів та процесів. Це допомагає будувати та змінювати ланцюги доданої вартості продукції в масштабах ЄС, стимулюючи синергію інвестицій між приватним і державним секторами. Шляхом створення міжрегіональних інвестиційних можливостей, які сприятимуть розширенню регіональних та місцевих інновацій розвивається міжрегіональне та транскордонне співробітництво [4].

Регіональні стратегії розумної спеціалізації RIS 3 Guide [13] визначаються як інтегровані стратегії, що ґрунтуються на трансформації економіки та уможливають зосередження державної підтримки на інноваціях, розвитку, який ґрунтується на знаннях, проблемах та потребах; надають інструменти для стимулювання приватних інвестицій у дослідження і розробки; побудовані на можливостях, компетенціях, конкурентних чинниках і потенціалі регіону щодо досконалості у світовому та європейському ланцюжках утворення вартості; сприяють участі регіональних та заохочує державні органи влади приймати інноваційні підходи до розвитку; ґрунтуються на певних показниках, включаючи моніторинг та оцінювання.

На Платформі смарт-спеціалізації [24] Європейської комісії створено тематичні платформи з питань промислової модернізації, енергетики та агропродовольства, які допомагають регіонам працювати разом над своїми пріоритетами розумної спеціалізації із залученням політиків, дослідників, бізнесу, кластерів та громадських організацій. Ці платформи дають унікальну можливість для політиків на рівні ЄС, а також національному та регіональному рівнях об'єднати досвід для вирішення цих пріоритетів у тому регіональному контексті, де зміна відчувається найбільше. Тематичні платформи інтелектуальної спеціалізації об'єднують 100 регіонів, що працюють разом у 17 міжрегіональних партнерствах. Платформа модернізації промисловості включає партнерські відносини з передового виробництва, сталого розвитку виробництва, біоекономіки, 3D друку, медичних технологій, інноваційного текстилю, промисловості 4.0, спорту та нових нано-продуктів. Енергетична платформа включає партнерські відносини в галузі біоенергетики, морських відновлюваних джерел енергії, інтелектуальних мереж, сонячної енергії та сталого будівництва. Агропродовольча платформа включає партнерські відносини у сфері високотехнологічного землеробства,

відстежуваності, біоекономіки, агропродовольчих та інтелектуальних електронних систем [9].

Європейська Комісія зазначає, що необхідні подальші зусилля для інтеграції інших великих європейських ініціатив з цими платформами та їх регіональних партнерств, для полегшення комерціалізації та розширення міжрегіональних інноваційних проєктів та стимулювання спільних інвестицій у бізнес. Тематичні платформи розумної спеціалізації повинні також використовуватися для поглиблення співпраці між менш розвинутими регіонами, регіонами промислового переходу та розвиненими регіонами, щоб сприяти їхньому промислового і технологічному переходу [9].

Наразі існує велика кількість регіональних, національних та європейських політичних програм та інструментів для заохочення інновацій, зростання та робочих місць або сприяння міжрегіональному співробітництву [14]. Для покращення зв'язку між цими політиками та інструментами на різних рівнях управління та посилення їхнього впливу на виконання ключових європейських пріоритетів, Європейська Комісія спрямовує свої зусилля на повне використання синергії та розвиток взаємодоповнюваності між фондами ЄС для наукових досліджень та інновацій, політики єдності та заходів конкурентоспроможності промисловості для забезпечення необхідних інвестицій. І саме смарт-спеціалізація є стратегічною основою для розвитку цих взаємодоповнюючих функцій [19]. Щоб досягти цього, Комісія визначила широкий спектр заходів у контексті пропозицій щодо Багаторічної фінансової рамки на 2014-2020 роки [8]. Так, Європейський фонд стратегічних інвестицій, Horizon 2020 та політика згуртування дозволяють поєднувати кошти в одному проєкті. Правила для Horizon 2020 та політика зближення привели до узгодження правил для спрощених варіантів витрат і збільшили можливість витратити більше коштів на політику зближення за межами програмних областей. Комісія також опублікувала основні принципи об'єднання Європейського фонду стратегічних інвестицій з фондами політики єдності.

Комісія розпочала низку ініціатив (наприклад, «Сходи до досконалості», «Знак досконалості») та підготувала керівництво для заохочення та сприяння синергії [21] між різними інструментами політики. Вона запропонувала подальше спрощення для полегшення нинішньої комплексної комбінації фінансування з Horizon 2020 та політики згуртування [18]. Пілотний проєкт «Сходина до досконалості» допомагає подолати розрив у інноваціях між регіонами ЄС шляхом підтримки впровадження стратегій інтелектуальної спеціалізації, розробки та використання взаємодоповнюваності між політикою єдності, Горизонт 2020 та іншими програмами фінансування ЄС. Ініціатива «Знак передового досвіду» допомагає суб'єктам малого та середнього бізнесу отримати альтернативне фінансування з Європейського фонду регіонального розвитку та інших джерел для своїх інноваційних проєктів, які були високо оцінені в рамках програми «Горизонт 2020», але вони не можуть бути підтримані через обмежені ресурси [9].

Доцільно навести декілька прикладів смарт-спеціалізації в регіонах Європи. Так, наприклад, в стратегії смарт-спеціалізації регіону Центр-Долина Луари (Centre-Val De Loire), що знаходиться на півночі центральної частини Франції, чітко визначено місцеві конкурентоспроможні активи: зберігання енергії, біофармацевтичні препарати, косметика, екологічна інженерія та туризм. Це дозволило переорієнтувати регіональну інвестиційну політику на підтримку проєктів з високим потенціалом, таких як програма LAVOISIER [25], що спеціалізується на розробці та індустріалізації матеріалів і систем, орієнтованих на нові та відновлювані джерела енергії.

У своїй національній стратегії інтелектуальної спеціалізації Фінляндія зосередилася на розробці розумних міст. Ця ініціатива, що має назву «Стратегія шести

міст», відповідає потребі сталого розвитку міст шляхом вивчення стратегічних переваг шести найбільших фінських міст: Гельсінкі (Helsinki), Еспоо (Espoo), Тампере (Tampere), Вантаа (Vantaa), Оулу (Oulu) і Турку (Turku). Розпочато два пілотні проекти, які фінансуються ЄС:

1) робототехнічні автобуси (SONJOA) – розробка рішень для інтелектуальних транспортних перевезень, які вже працюють в Гельсінкі;

2) кліматичні вулиці (Climate Streets) – розробка та впровадження рішень щодо скорочення викидів парникових газів та рівня споживання енергії у співпраці з місцевим бізнесом, власниками нерухомості, місцевими громадами та місцевими органами влади у сфері житла та транспорту.

В Лапландії розумна спеціалізація сприяє розвитку провідних позицій регіону в експлуатації та комерціалізації природних ресурсів Арктики, забезпечуючи при цьому сталий розвиток і створення робочих місць.

В прикордонному регіоні Екстремадура (Extremadura), що знаходиться на південному заході Іспанії, місцеве виробництво сиру «La Torta del Casar», за активної участі фермерів, вівчарів та інших місцевих підприємців, перетворилося на справжній актив смарт-спеціалізації регіону. В результаті такого партнерства «Місцева спілка розвитку сільських районів Тахо-Салор-Альмонте» визначила слабкі місця у виробничій системі та розробила рішення для їх подолання, також створені «Школа фермерів – ХХІ» та «Школа вівчарів», метою яких є навчання фермерів та вівчарів використанню інформаційних та комунікаційних технологій, а також інших технологічних досягнень у цій галузі. Фермери та дослідники вирішують проблему відсутності спроможності задовольнити ринковий попит під час пікового сезону шляхом спільної участі в європейській мережі, яка розвиває високотехнологічне землеробство.

У західному регіоні Румунії стратегія смарт-спеціалізації підкреслює роль інкубаторів та інших структур підтримки бізнесу у розвитку підприємництва та створення інноваційних компаній у цифровому секторі, де регіон зберігає конкурентні переваги. Європейський фонд регіонального розвитку підтримав перетворення занепадаючої промислової зони на центр стимулювання цифрового розвитку та творчості, що інтегрований у зростаючу ІТ-індустрію регіону. У Тімішоарі (Timișoara) був створений інкубатор стартапів для початківців, що бажають розпочати бізнес у сфері цифрових технологій. Молоді підприємці отримують матеріально-технічне забезпечення, а також послуги з консультування та бухгалтерського обліку.

Підкарпатське (Podkarpackie) воєводство Польщі знає своєю авіаційною долиною – кластером, що об'єднує більшу частину польської авіаційної промисловості. Для кращого зв'язку академічного сектору з регіональною галуззю, Авіаційний навчальний центр Технологічного університету Жешува був модернізований і розширений за допомогою фондів ЄС [20].

Смарт-спеціалізація в Україні – це частина зусиль ЄС у сприянні розвитку українських регіонів та допомоги у подоланні тривалого економічного спаду. Для України перевагою такого підходу є приєднання областей до мережі регіонів ЄС, залучення інвесторів в область, збільшення кількості спільних проектів з ЄС, підтримка регіонів у процесі економічної трансформації та узгодження професійного потенціалу до ринкових вимог [1].

Згідно визначення, наданого в постанові КМУ «Про затвердження Порядку розроблення Державної стратегії регіонального розвитку України і плану заходів з її реалізації, а також проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації зазначених Стратегії і плану заходів», смарт-спеціалізація – це підхід, що передбачає

аргументоване визначення суб'єктами регіонального розвитку в рамках регіональної стратегії окремих стратегічних цілей та завдань щодо розвитку видів економічної діяльності, які мають інноваційний потенціал з урахуванням конкурентних переваг регіону та сприяють трансформації секторів економіки в більш ефективні [3].

Для впровадження смарт-спеціалізації в Україні Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства, Міністерство економічного розвитку і торгівлі (МЕРТ), Міністерство освіти і науки формують Національну команду, що координуватиме процес на національному рівні, наступним етапом є формування Регіональних команд в пілотних областях. Після проведення детально аналізу даних в різних сферах за методикою спеціалістів ЄС в пілотних областях та після аналізу результатів «процесу підприємницького відкриття» (entrepreneurial discovery process), буде адаптовано методика ЄС до особливостей України. Наступним кроком буде підготовка українських експертів, для можливості запровадження смарт-спеціалізації в усіх інших областях України. Враховуючи розробку Стратегії регіонального розвитку після 2021 року, то наявність в областях смарт-спеціалізації допоможе ефективніше використовувати наявні ресурси, розвивати унікальні сторони та удосконалювати систему стратегічного планування в областях [1].

Безперечно, успіху у впровадженні смарт-спеціалізації можливо досягти лише за умови ефективної співпраці та синергії між місцевою владою, бізнесом, академічним середовищем, та громадянським суспільством. Наразі в Україні пілотними регіонами зі впровадження смарт-спеціалізації обрано чотири регіони – Харківський, Одеський та Запорізький (наразі триває аналіз регіональних даних експертами ЄС для формування подальших пропозицій) та Черкаський регіон (процес входження регіону в пілот лише розпочато).

Переваги, які отримують регіони у разі визначення власної смарт-спеціалізації та впровадження відповідно стратегії:

- підтримка тих видів економічної діяльності, які приносять найбільший розвиток, інноваційність та зростання регіональній економіці, в результаті – зростання ВРП та покращення інших соціально-економічних показників;

- підвищення інвестиційної привабливості регіону через забезпечення формування розуміння інвесторів, які сфери є найефективнішими для інвестицій у регіоні;

- розширення доступу до європейських програм (COSME, Горизонт-2020 та ін.);

- розширення зовнішніх джерел фінансування розвитку регіону через доступ до програм структурних фондів ЄС: «попередня умовність» отримання фінансової підтримки Європейського фонду регіонального розвитку з питань досліджень та інновацій у період 2014-2020 років полягає у запровадженні стратегії смарт-спеціалізації для забезпечення ефективності регіональних інвестицій;

- розширення можливостей євро регіонального партнерства через визначення та налагодження зв'язків з європейськими регіонами, що мають суміжну спеціалізацію, долучення до європейських ланцюгів доданої вартості;

- забезпечення колегіального напрацювання, прийняття та реалізації стратегічних рішень через зміцнення комунікації між регіональними стейкхолдерами.

Для реалізації промислового потенціалу України МЕРТ розробило Стратегію розвитку промисловості, основними напрямками якої стали чотири блоки: енергоефективність, просування технологій – індустрія 4.0, економічна децентралізація та «smart-регулювання» промисловості. Сьогодні в Україні працюють 40 тисяч промислових підприємств, які виробляють 70% товарного експорту країни та створюють 21% від ВВП. Україна, за оцінками експертів, має багато конкурентних переваг у

порівнянні з іншими країнами. На це впливають декілька факторів, таких як: низькі логістичні витрати та достатньо розвинута логістична інфраструктура, вигідне географічне розташування та вихід до Чорного моря, наявність виробничих майданчиків, високий мінерально-сировинний потенціал, угоди про вільну торгівлю з ЄС, державами ЄАВТ, Канадою, СНД та освічені працівники.

Першочерговими завданнями в реалізації нової промислової політики, визначеними МЕРТ [2], є: 1) модернізація та зростання промислового виробництва; 2) регіональний розвиток промисловості та смарт-спеціалізація, а саме: підтримка кластерних ініціатив, розвиток регіональної інфраструктури, підтримка бізнес-проектів та інновацій та спрощення доступу до сировини; 3) підвищення ресурсоефективності промисловості (стимулювання інновацій, спрощення доступу до інвестицій, запровадження практики управлінням відходами та створення засад циркулярної економіки).

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших досліджень. Постаючи перед викликами та можливостями, що приносять глобалізація та інтеграція будь-якій країні чи регіону, кожна територія прагне максимально їм протистояти (в першому випадку) та використати (у другому). Європейський Союз, його держави та регіони в контексті політики єдності демонструють ефективну модель використання таких можливостей та забезпечення конкурентоспроможності територій впроваджуючи модель регіональної смарт-спеціалізації. Це дозволяє сформулювати та реалізувати регіональну політику забезпечення справедливого розподілу отриманих вигод і використання інноваційного потенціалу регіону для модернізації економіки, підтримки соціальної моделі ЄС і забезпечення належних умов життя домогосподарств.

Синергія європейських моделей єдності, регіонального розвитку та інновацій з соціальною моделлю ЄС спрямована на досягнення головного кінцевого результату – розширення прав та можливостей, захист та забезпечення безпеки європейських громадян і регіонів, забезпечення сталого розвитку. У цьому контексті стратегії інтелектуальної спеціалізації вже вносять зміни, покращуючи якість інвестицій, політику єдності та інновацій. Сьогодні ці стратегії є невід’ємною частиною європейського підходу до інновацій та наочним прикладом того, як європейські регіони розробляють та впроваджують свою інноваційну політику та залучають регіональних стейкхолдерів: владу, бізнес, громадські організації та науку до спільного створення та реалізації унікальної інноваційної моделі розвитку регіону.

Смарт-спеціалізація – це нова модель регіонального та міжрегіонального партнерства, що має значний потенціал забезпечення регіонального розвитку. Досвід, накопичений на сьогоднішній день європейськими регіонами разом з поточними програмами політики єдності та пілотними проектами, має бути всебічно вивчений та впроваджений для забезпечення сталого розвитку регіонів України та покращення умов життя домогосподарств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Для розвитку українських регіонів використовуватимуть інструменти Смарт Спеціалізації. Available at: <http://www.uiep.org.ua/https://decentralization.gov.ua/news/9614>
2. Мінекономрозвитку пропонує провести в Україні смарт-спеціалізацію регіонів Available at: https://zik.ua/news/2018/03/15/minekonomrozvytku_proponuie_provesty_v_ukraini_smartspetsializatsiyu_1285353

3. Про затвердження Порядку розроблення Державної стратегії регіонального розвитку України і плану заходів з її реалізації, а також проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації зазначених Стратегії і плану заходів. Постанова КМУ від 11 листопада 2015 р. № 932 (Із змінами, внесеними згідно з Постановою КМУ № 959 від 14.11.2018) Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/932-2015-%D0%BF>
4. 10 Priorities of the Juncker's Commission. Available at: <https://eur-lex.europa.eu/search.html?qid=1548078840314&text=10%20Priorities%20of%20the%20Juncker%27s%20commission&scope=EURLEX&type=quick&lang=en>.
5. Bresnahan, T., Trajtenberg, M. General Purpose Technologies „Engines for Growth?“ // Journal of Economics. – 1995.
6. Brzóska, J., Pyka, J. Rozwój ekosystemu innowacji w Regionie w perspektywie 2020 roku [w:] J. Pyka(red) Nowoczesność przemysłu i usług – nowe wyzwania. TNOiK. Katowice, 2012.
7. Communication from the commission to the european parliament, the council, the european economic and social committee, the committee of the regions and the european investment bank. Clean Energy For All Europeans. COM (2016) 860 final. Available at: https://ec.europa.eu/energy/sites/ener/files/documents/com_860_final.pdf.
8. Communication from the commission to the european parliament, the council, the european economic and social committee and the committee of the regions. A Budget for Europe 2020 – Part II: Policy fiches. COM (2011) 500 final. Available at: https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:d0e5c248-4e35-450f-8e30-3472afbc7a7e.0011.02/DOC_4&format=PDF.
9. Communication from the commission to the European parliament, the council, the european economic and social committee and the committee of the regions Strengthening Innovation in Europe's Regions: Strategies for resilient, inclusive and sustainable growth COM (2017) 376 final. Available at: https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/2014/com_2017_376_2_en.pdf
10. David, P., Foray, D., Hall, B. Smart Specialistaion. The concept. [Електронний ресурс]. – Available at: http://ec.europa.eu/invest-inresearch/pdf/download_en/kfg_policy_brief_no9.pdf
11. European Commission's Reflection Paper on Harnessing Globalisation. COM(2017) 240 final. Available at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=COM%3A2017%3A240%3AFIN>.
12. Foray, D. Van Ark, B. Smart specialisation in a truly integrated research area is the key to attracting more R&D to Europe. Available at: http://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download_en/policy_brief1.pdf.
13. Guide to Research and Innovation Strategies for Smart Specialisation (RIS 3) Luxemburg, 2012 Available at: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/smart_specialisation/smart_ris3_2012.pdf.
14. Instruments promoting cooperation across regional and national borders include: Joint Technology and Programming Initiatives and contractual Public Private Partnerships under the Horizon 2020, European Institute of Innovation and Technology, Knowledge and Innovation Communities, Knowledge and Sector Skills Alliances under Erasmus+, European Strategic Cluster Partnerships, Enterprise Europe Network, European Innovation Partnerships, Start Up Regions Network, Interreg
15. Knowledge for Growth: European Issues and Policy Challenges. Available at: http://ec.europa.eu/invest-inresearch/pdf/download_en/knowledge_for_growth_bat.pdf
16. Mccan, P. Y., Ortega-Argilés, R. Smart Specialisation, regional growth and applications to EU Cohesion policy. Available at: <http://www.tandfonline.com/doi/pdf/10.1080/00343404.2013.799769>

17. Opinion of the European Economic and Social Committee on ‘Regional policy contributing to smart growth in Europe 2020’ COM(2010) 553 final Available at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52011AE1167&qid=1548079030467&from=EN>
18. Proposal for a REGULATION OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL on the financial rules applicable to the general budget of the Union and amending Regulation (EC) No 2012/2002, Regulations (EU) No 1296/2013, (EU) 1301/2013, (EU) No 1303/2013, EU No 1304/2013, (EU) No 1305/2013, (EU) No 1306/2013, (EU) No 1307/2013, (EU) No 1308/2013, (EU) No 1309/2013, (EU) No 1316/2013, (EU) No 223/2014, (EU) No 283/2014, (EU) No 652/2014 of the European Parliament and of the Council and Decision No 541/2014/EU of the European Parliament and of the Council COM(2016) 605 final. Available at: http://ec.europa.eu/budget/mff/lib/COM-2016-603/COM-2016-605_en.pdf
19. Regulation (EU) No 1303/2013 of the European Parliament and of the Council of 17 December 2013 laying down common provisions on the European Regional Development Fund, the European Social Fund, the Cohesion Fund, the European Agricultural Fund for Rural Development and the European Maritime and Fisheries Fund and laying down general provisions on the European Regional Development Fund, the European Social Fund, the Cohesion Fund and the European Maritime and Fisheries Fund and repealing Council Regulation (EC) No 1083/2006 Available at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013R1303&qid=1548080191200&from=EN>
20. Smart Specialisation – Strengthening Innovation in Europe's regions Available at: https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/smart_spec/strength_innov_regions_en.pdf
21. http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/synergy/synergies_en.pdf
22. http://ec.europa.eu/regionalpolicy/what/future/proposals/2014_2020-en.cfm.
23. <http://oecd.org/sti/inno/smartspecialisation.htm>
24. <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/home>
25. <http://www.lestudium-ias.com/fr/content/le-programme-lavoisier>

DOI 10.31558/2307-2318.2018.4.5

УДК: 338.001.36

Барткова К.М., студентка, ДонНУ імені Василя Стуса

Андронік О.Л., к.е.н., доцент кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки, ДонНУ імені Василя Стуса

ПОДАТКОВА СИСТЕМА ЯК ІНСТРУМЕНТ НА ШЛЯХУ ДО СТАБІЛЬНОСТІ ЕКОНОМІКИ

У даній статті проаналізовано основні зміни та сучасний стан податкової системи України й визначено слабкі сторони та недоліки діючої системи також виокремлено стратегічні помилки, яких припустився уряд при внесенні змін та поправок до Податкового Кодексу України. На основі порівняння позицій української системи оподаткування в міжнародних рейтингах розроблено ряд пропозицій, що покращать мікроклімат всередині країни та сприятимуть зростанню приватного сектору в економіці, відповідно до досвіду успішних країн. Значну частину уваги приділено пільговому оподаткуванню сільськогосподарських суб'єктів, а також спрощеній системі оподаткування малих та середніх підприємств, сформовано основні принципи реформування спрощеної системи та окреслено основні недоліки оподаткування в даних сферах. Проаналізовано вигідність становлення нульового корпоративного податку та оподаткування прибутку підприємства. Сформовано податкові стимули, що допоможуть збільшити інвестиційну привабливість українських підприємств для інвесторів не тільки всередині країни, а й іноземних. У порівнянні з іншими країнами пострадянського простору в Україні часу на подання всіх необхідних документів витрачається найбільше, саме тому у статті згадується про важливість відповідного контролю за порушеннями у сфері оподаткування та формування оновленої законодавчої бази для спрощення процедур подання та перевірки усіх звітностей. Якщо уряд зменшить податковий натиск на підприємства, то це забезпечить вихід певної частки економіки з тіні

Ключові слова: система оподаткування, податки, економіка, податкові стимули, податкова реформа, економічна стабільність, міжнародний досвід.

Барткова К.Н., Андроник Е.Л

СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ НА ПУТИ К СТАБИЛЬНОСТИ ЭКОНОМИКИ

В статье проанализированы главные изменения и реалии системы налогов Украины и определены слабые стороны и недостатки действующей системы, также стратегические ошибки которые допустило правительство во время принятия изменений и новшеств к Налоговому Кодексу Украины. Разработано ряд предложений, которые улучшат микроклимат внутри страны и будут способствовать росту частного сектора в экономике, на основании опыта других стран. Много внимания обращено льготам в налогообложении сельхоз субъектов, также упрощенной системе налогообложения для малых и средних предприятий, сформировано основные недостатки налогообложения в этих сферах. Проанализировано выгодность нулевых корпоративных налогов и налогов на доход предприятий. Определено налоговые стимулы, которые помогут увеличить инвестиционную привлекательность украинских предприятий для инвесторов, как украинских, так и зарубежных. В сравнении с другими постсоветскими странами в Украине тратится наибольшее количество времени на оформление всех необходимых документов, именно поэтому в статье упоминается о необходимости контроля в сфере налогообложения и реформирования налогового законодательства для упрощения

процедур подачи и проверки всех отчетностей. Если правительство понизит давление на предприятия, то это автоматически уменьшит часть теневой экономики.

Ключевые слова: система налогообложения, налоги, экономика, налоговые стимулы, налоговая реформа, экономическая стабильность, международный опыт.

Bartkova K., Andronik O.

TAXATION SYSTEM AS A KEY TO ECONOMIC STABILITY

The article analyses major changes and real state of the tax system of Ukraine, determines weak aspects and disadvantages of the current system, defines strategic mistakes that were made by government by upgrading the Tax Codex of Ukraine. According to the global experience there are listed a line of suggestions and advice, based on the positions of Ukrainian tax system in international rankings, in order to stabilise the economy and improve the microclimate within the country. One of the main aspects that were analysed are specific taxes for agricultural enterprises and tax incentives for small and medium sized enterprises in order to determine the weak point in the taxation system in this sphere. Also the article states that minimal corporate and profit taxes is lucrative for a country, as it will increase the investment attractiveness of the business. Among other Post-Soviet union countries, Ukrainian accountants spend the biggest amount of time to fill in and submit all the statements, that's why it is important to reform the order of submitting all the statements so its going to be easier to check them, determine disorder and punish perpetrators. If the government decreases taxes, that will automatically decrease the level of shadow economy.

Key words: tax system, taxation, economy, tax incentives, taxation reforms, economic stability, international experience.

Постановка проблеми. Недосконалість податкового механізму України та повсякчасне внесення поправок до Податкового Кодексу спричиняє неефективність функціонування податкової системи негативно впливає на якість ведення бізнесу та сприяє тінізації економіки. Постійні зміни до законодавства виснажують і малі та середні підприємства, так як податкове навантаження з кожним разом посилюється, а процедура сплати податків постійно ускладнюється.

Для подальшої оцінки та розробки заходів щодо податкової системи України досліджено системи оподаткування Казахстану та Естонії - пострадянські країни, що зуміли ефективно реформувати податкову систему та пристосуватися до ринкової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу податковій системі у своїх роботах приділяли такі вітчизняні науковці В. Андрущенко, А.Бурковська, В.Мельник, А.Соколовська, О.Барановський, та інші. Частково порушення проблем податкової системи у своїх працях торкалися А.Вагнер та А.Сміт.

Мета дослідження. Аналіз тенденцій сучасної податкової системи України, визначення шляхів оптимізації системи оподаткування відповідно до досвіду Естонії та Казахстану.

Викладення основного матеріалу. Податкову систему України можна характеризувати такими явищами як: нерівномірне податкове навантаження на деякі сфери виробництва, нестабільність податкового законодавства та недосконалий механізм контролю та адміністрування.

Стратегічної помилки припустився уряд країни на етапі становлення податкової політики, оскільки багато у чому було скопійовано діючу систему оподаткування європейського зразка, що націлена на розвинені та стабільні економіки країн.

Ще одним недоліком податкової системи є її фіскальний характер здебільшого, так як підприємства змушені сплачувати податки, а не інвестувати у власний розвиток, що сприяє збільшенню тіньового сектору економіки. В свою чергу зі зростанням тінізації та непрозорості економічних процесів, зменшується дохідна частина бюджету, зростає дефіцит бюджету, що стимулює збільшення податкового тиску на бізнес.

Таблиця 1

Перелік загальнодержавних і місцевих податків та зборів згідно з Податковим кодексом України [11]

Загальнодержавні	Місцеві
1. На прибуток підприємств	1. Податок на майно
2. На доходи фізичних осіб	2. Єдиний податок
3. На додану вартість	3. Туристичний збір
4. Акцизний податок	4. Збір за місця паркування транспортних засобів
5. Екологічний податок	
6. Рента	
7. Мито	

Податкова система країни має переважно короткострокові цілі, такі як наповнення бюджетів державного та місцевого рівнів, та використання коштів на потреби суспільства. До довгострокових завдань податкової політики слід віднести стабілізацію економічної ситуації та забезпечення сталого економічного розвитку та підвищення рівня добробуту населення. Кожні 5 років, новий уряд запроваджував нові реформи, які збилися у сніжний ком і значно обтяжили підприємців податками, зборами та звітностями.

Лише у 2015 році, були внесені поправки та нововведення у податковий кодекс, зокрема у листопаді було скорочено кількість податкових інспекцій вдвічі – з 311 до 161. Також було введено у дію нові сервіси за допомогою яких спрощується система сплати податків – Електронний кабінет платника, Єдине вікно. Такі реформи віщують вибір правильного вектора розвитку податкової системи, готовність економіки до інвестицій та стабілізації.

Система оподаткування в Україні є комплексною та потребує детального огляду, слід відзначити що система оподаткування поділяється на 2 типи:

- спрощена система;
- загальна система.

Загальна система оподаткування передбачає ставку податку на чистий дохід у розмірі 18% та військовий збір - 1,5%.

Спрощена система оподаткування включає в себе єдиний податок. Єдиний податок – це місцевий податок, який сплачують фізичні та юридичні особи, що знаходяться на спрощеній системі оподаткування. За спрощеною системою оподаткування виділяють єдиний податок за трьома групами:

1. Єдиний податок перша група – 10% від мінімальної заробітної плати. Максимальний дохід не має перевищувати 300 тис грн за рік та немає бути найманих працівників.

2. Єдиний податок друга група – 20% від мінімальної заробітної плати. Максимальний дохід має бути менше 1,5 млн і число найманих працівників не повинно перевищувати 10 осіб.

3. Єдиний податок третя група – 3%, 5%. Гранична сума доходу на рівні 5 млн й відсутні обмеження щодо працівників [11].

Окрім згаданих відрахувань, суб'єкту господарської діяльності також слід сплатити 20% ПДВ, що накладається на споживачів та впливає на загальну вартість продукції чи послуги, що в результаті впливає на попит.

Податок з обороту становить 20%, але є список товарів на які застосовується знижена податкова ставка 7% (фармацевтична продукція).

Податок на прибуток становить 18%, виплати з дивідендів – 5% [11].

На сучасному етапі за підрахунками міжнародної консалтингової компанії Pwс Україна займає 43 позицію в рейтингу податкового навантаження, кількість платежів мінімальна, всього 5 проти 8 в Естонії, чи 7 у Казахстані. Якщо ж звернути увагу на витрати часу на оплату податку, то майже усі країни пост-радянського простору виграють, за винятком Болгарії, проте Болгарія займає значно вищі позиції в рейтингу легкості ведення бізнесу. Проте ще у 2004р. витрати часу на сплату податків становили близько 2085 год, тобто майже у 10 разів показник скоротився, що вплинуло на позиції країни у Рейтингу.

Таблиця 2

Основні показники та позиції країн-сусідів та країн пострадянського простору у міжнародному рейтингу податкового навантаження за версією Pwс [2,10]

Країна	Місце у рейтингу	Загальний відсоток податків	Кількість платежів	Витрати часу на оплату податків
Естонія	14	48,7%	8	50
Молдова	32	40,5%	10	181
Росія	52	47,5%	7	167
Україна	43	37,8%	5	328
Казахстан	56	29,4%	7	182
Білорусь	96	52,9%	11	184
Болгарія	90	27,1%	14	453

Протягом останніх років була проведена низка реформ, що скоротила кількість податків та необхідних звітів й впроваджено електронну систему звітностей, що не аби як скоротило витрати часу на сплату.

Ставки податків також грають роль (Таб.3), оскільки невелика кількість податків, може бути затьмарена розміром обов'язкових платежів, що також впливає на позиції країни у рейтингу. Високі ставки податків збільшують відсоток тіннізації економіки, оскільки підприємства прагнуть до максимізації прибутку й вдаються до ведення чорної бухгалтерії.

Таблиця 3

Податкові ставки в країнах-сусідах та країнах пострадянського простору [12]

Країна	Корпоративний податок	Податок на дохід (мін)	Податок на дохід (макс)	ПДВ
Білорусь	18%	13%	17%	20%
Естонія	0%	20%	20%	0% 9% 20%
Молдова	12%	12%	12%	10% 20%
Росія	20%	13%	47%	20%
Україна	18%	18%	18%	0%,7%,20%
Грузія	0%	20%	20%	18%
Болгарія	10%	10%	28%	20%

Не зважаючи на те, що позиції України в рейтингу легкості ведення бізнесу покращилися на 20 позицій за останні 3 роки, в порівнянні з країнами пострадянського простору, Україна займає порівняно низькі позиції (таб.4). Одним з важелів при підрахуванні індексу є система оподаткування, при високих ставках податку страждає малий та середній бізнес, що становить основу економіки країни. Можна провести паралель між податковим навантаженням за місцем країн в рейтингу ведення бізнесу. Нульовий корпоративний податок та перелік продукції що не оподатковується допомогли Естонії посісти гідне 12 місце у 2018 році. Аналогічну ситуацію ми можемо спостерігати і в інших країнах, де податкові ставки на порядок нижчі, позиції у рейтингу вищі відповідно.

Таблиця 4

Позиції країн в рейтингу легкості ведення бізнесу 2006-2018 рр. [2,10]

Країна	2006	2009	2012	2015	2018
Естонія	18	22	24	17	12
Казахстан	86	70	47	77	36
Україна	124	142	154	96	76
Росія	95	118	120	62	35
Білорусь	107	82	69	57	38
Молдова	69	108	81	63	44
Болгарія	48	42	59	38	50

Якщо розглядати Естонію, то в країні відсутній податок на дохід підприємства, що практично робить країну оншорною. Проте власники мають сплатити 20% податок на додану вартість або знижену ставку – 9% (медикаменти, книги, квитки на вистави і інше). У випадку виробництва експортно орієнтованої продукції, ставка дорівнює 0%, що збільшує конкурентоспроможність продукції на міжнародному ринку. В Україні занижена ставка у розмірі 7% розповсюджується лише на медикаменти та медичне обладнання [1].

Дохід з дивідендів оподатковується на 0 % від його обсягу, ставка корпоративного податку 21%. Приватні особи сплачують податок у розмірі 21%, якщо не здійснюється реінвестування в розвиток бізнесу [5].

Мінімальна заробітна плата в Естонії з 01.01.2018 становить 500 євро, що дорівнює неоподаткованому мінімуму податку на доходи [5].

Процедура відкриття бізнесу займає всього близько 1 години, та не потребує перебування особи на території країни та проводиться онлайн, податки також сплачуються через відповідні онлайн-сервіси, що значно економить час підприємців та дозволяє країні оптимізувати витрати ВВП на 2-3% щорічно, на веденні документації та відсутності необхідності відповідного персоналу [1].

Естонія не зупинилася на досягнутому, вона створила спеціальну платформу, на якій житель будь-якої країни може отримати Е-резиденцію, що дозволяє відкрити бізнес в країні, навіть знаходячись поза межами країни. У 2017 році близько 28 000 осіб скористалися сервісом з 148 країн, з України, зокрема, звернулося 1554 особи, що створили 288 підприємств [1].

Соціальний внесок з 01.01.2018 в Естонії становить 33%, в Україні цей показник становив – 34,7% до 2015 року включно, з 01.01.2016 – 22% [6].

В Казахстані корпоративний податок – 20%, проте сільськогосподарські угіддя сплачують знижену ставку – 10%. Індивідуальний податок становить 5-10% здебільшого. Податок на додану вартість всередині Казахстану відсутній, його застосовують лише при імпортуванні й становить він 12%. Саме таким чином країна захищає вітчизняного виробника, проте все ж відносно невисока ставка стимулює роботу місцевих підприємств

Соціальний податок становить 9,5%, що вдвічі менше ніж в Україні та у майже 3,5 разів менше ніж у Естонії. Відрахування до пенсійного фонду становлять 10%.

В Казахстані існує 6 систем нарахування податків, проте основними є також загальна система та спрощена система оподаткування – спеціальний податковий режим [8].

Спеціальний податковий режим включає в себе 3 підтипи (табл. 5)

Таблиця 5

Підтипи спеціального податкового режиму у Казахстані [13]

	На основі патента	На основі спрощеної декларації	Режим фіксованих відрахувань
Дохід	Не більше 8 485 200 тенге (бл.644 тис. грн)	Не більше 57 812 496 тенге (бл.4,4 млн грн)	Не більше 346 761 840 тенге (бл.26, млн грн.)
Кількість працівників	-	Не більше 30	Не більше 50
Відрахування	1% (в торгівлі – 2%)	3%	20%

Для сільських господарств встановлені ставки на рівні 30% від загальноприйнятих [13]. У Естонії ПДВ на сільськогосподарську продукцію становить 9%.

В Україні виробники сільськогосподарської продукції включенні до системи спрощеного оподаткування. Останніми роками податкове навантаження на аграрний бізнес посилюється, що було зроблено у відповідності до вимог МВФ.

Така позиція зі сторони держави вражає, оскільки сільське господарство становить основу внутрішнього валового продукту, та також становить лівову частку експорту країни, що забезпечує постійні валютні потоки до країни та зміцнює національну валюту (Таб.6).

Таблиця 6

Частка сільського господарства у ВВП України 2010-2016 рр. (в млн.грн) *

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Сільське господарство	189373	253485	261707	306998	381227	558788	655569	717192
ВВП	1079346	1299991	1404669	1465198	1586915	1988544	2385367	2982920
Частка С/Г у ВВП	17,5%	19,5%	18,6%	20,9%	24%	28,1%	27,5%	24,04%

*побудовано автором відповідно на основі даних [4,9]

Така позиція уряду сприяє монополізації ринку, оскільки великі аграрні холдинги та компанії зміцнюють свої позиції на ринку й поглинуть малі підприємства, так як останні не зможуть витримати такий тиск й будуть змушені продавати чи здавати в аренду свої землі.

Уряд вирішив надати державні дотації сільгоспвиробникам у зв'язку з цим на період з 1 січня 2017 року по 1 січня 2022 року, щоб хоч якось підтримати малі та середні підприємства. У 2017р. видатки у відповідності до програми дотацій становили 3,7 млрд. грн, що передбачає підтримку розвитку на фоні здешевлення кредитів, надання кредитів та фінансової допомоги, підтримку в тваринництві, виноградарстві та садівництві, проте такі підприємства мають бути внесені до реєстру отримувачів бюджетної дотації відповідно до Закону «Про державну підтримку сільського господарства України» [3].

Також у період з 1 січня 2017 року по 1 січня 2022 року фермери звільняються від сплати податку на додану вартість, якщо вони внесені до реєстру [3].

У країнах Європи, наприклад, сільське господарство хоч і входить у загальну систему оподаткування, проте все ж отримує пільги. В Польщі фермери сплачують сільськогосподарський податок, замість податку на прибуток. Розмір такого специфічного податку встановлюється у відповідності з площею ділянки, на якій провадиться діяльність [7].

Загалом діє знижена ставка ПДВ у ряді Європейських країн (табл. 7).

Таблиця 7

Пільгові податкові ставки в країнах Європи*

Країни	Максимально знижена ставка ПДВ	Знижена ставка ПДВ	Стандартна ставка ПДВ
Іспанія	4%	10%	21%
Німеччина	-	7%	19%
Естонія	-	9%	20%
Франція	2,1%	5,5%/10%	20%
Люксембург	3%	8%	17%
Італія	4%	5%/10%	22%

* побудовано автором на основі даних [7]

У податковому кодексі слід відвести розділ для пільг, що значно полегшить ведення бізнесу. Існує багато підходів до цього питання в світовій практиці, проте на основі проаналізованих країн можна виділити наступні аспекти:

- скасування податку на реінвестований прибуток в розвиток;
- зменшення ставки на прибуток підприємства, за умови реінвестиції;
- податкові канікули;
- зниження податкової ставки;
- відміна податку на безготівкові розрахунки.

Доцільно було б ввести регресивну шкалу оподаткування. Переважна більшість розвинених країн має диверсифіковану систему оподаткування, що передбачає сплату податку у відповідності до прибутку.

Важливо змусити підприємства проводити всі операції онлайн, таким чином процеси стали б більш прозорими та дозволили б мінімізувати вихід діяльності фірм у тінь.

Важливим кроком також було б запровадження правової бази для створення кластерів – сукупності малих та середніх підприємств об'єднаних однією метою, результатом діяльності яких є виготовлення якісного продукту. Кластери забезпечили б

певну частину населення роботою, а також за нульової ставки, сприяло б розвитку об'єднання, його укрупненню та ефективності діяльності.

Таким чином, уряду країни слід зосередити основну увагу на виведенні бізнесу з тіні, що в результаті забезпечило значні надходження в бюджет країни, що дозволило б зменшити податковий тиск на бізнес, так як і на населення в цілому. Наступні кроки мають бути направлені на стабілізацію економіки, заохочення населення до ведення господарської діяльності та підтримання середнього та малого бізнесу, шляхом податкових канікул та відсутністю податку на реінвестування прибутку в розвиток підприємств. Прийняття режиму найбільшого сприяння веденню господарської діяльності, привабило б також іноземний капітал та довело готовність країни до серйозних інвестицій та міжнародної співпраці з на зовнішніх ринках.

Висновки. Податкова система України має ряд переваг, проте значним її недоліком є те, що вона носить здебільшого фіскальний характер. Влада для того аби наповнити бюджет з кожним разом збільшує податковий натиск на підприємства шляхом встановлення високих ставок та ускладнення податкових платежів. Таке є явище є негативним, оскільки штовхає бізнесменів до виплати зарплат у конвертах та ведення чорної бухгалтерії. Окреме місце займає спрощена система оподаткування, у якій ставки як для приватних підприємців так і для середніх підприємств майже однакові, не зважаючи на колосальну різницю в доходах. Сільське господарство, в свою чергу, займає пільгове місце в податкових системах провідних економік світу, проте в Україні для нього не існує специфічних ставок.

Перше, що необхідно зробити в Україні це вдосконалити механізм контролю та запровадити чіткі правила покарань підприємств, що ухиляються від сплати чи виводять кошти у «тінь». Подальші кроки повинні стосуватися зниження податкових ставок та диверсифікації груп оподаткування, необхідно зобов'язати підприємства фіксувати усі транзакції та заохочувати їх до ведення електронних розрахунків. З іншого боку, слід зосередитися на процедурі створення бізнесу, та покращити позиції у світовому рейтингу з ведення бізнесу. По-друге, створити спеціальні умови для підтримання сільського господарства та сприяти оновленню технологій в даній сфері, що б значно збільшило якість продукції і дозволило експортувати уже готову конкурентоспроможну продукцію на світовий ринок.

По-третє необхідно підтримувати бажання підприємств вкладати прибуток у розширення або розвиток виробництва, шляхом встановлення нульової ставки або ж встановити такий податок на 2 роки, для того аби підприємство змогло ефективно функціонувати і затвердитися на ринку країни.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Барткова К.М Досвід Естонії в Українських реаліях //Збірник праць – том 2 - Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2018 – С.215-218
2. Барткова К.М Національне планування: чому українська стратегія сталого розвитку не є дієвою? / Катерина Барткова//Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць Вип. 9 (208). – К.,2018 - с.106-111
3. Бурковська А.В Сучасні особливості оподаткування сільськогосподарських підприємств України [Електронний ресурс]/ А. Бурковська // «Modern Economics» №6 (2017) с. 24-30 – Режим доступу до ресурсу: <https://modecon.mnau.edu.ua/issue/6-2017/UKR/burkovskaya.pdf>
4. Державна служба статистики України - Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

5. Налоги в Эстонии в 2018 году – Ruber Zeppelin // [Электронный ресурс] URL: <https://estoniancompany.eu/poleznoe/nalogi-v-estonii-v-2018-m-godu>
6. Налоговые изменения в Эстонии с 2018 года – Campio group (law&consulting) // [Электронный ресурс] URL: <https://www.campiogroup.com/news/2018/nalogovaya-2018/>
7. Найбільш вигідні з точки зору податків країни Європи // [Электронный ресурс] URL: <https://uteka.ua/ua/publication/news-14-delovye-novosti-36-naibolee-vygodnye-s-tochki-zreniya-nalogov-strany-evropy>
8. ЮРИСТ – комплекс правовой информации (законодательство) Республики Казахстан // [Электронный ресурс] URL: <https://online.zakon.kz>
9. Офіційний сайт Міністерства Фінансів України - Режим доступу до ресурсу: <https://minfin.com.ua/ua/>
10. Офіційний сайт Світового банку - Режим доступу до ресурсу: <http://www.doingbusiness.org/en/rankings>
11. Податковий кодекс України - Режим доступу до ресурсу: <http://sfs.gov.ua/nk/>
12. Ткачик Л. П., Бешко О. Я. Спрощена система оподаткування як інструмент агресивного податкового планування [Электронный ресурс]/ Л. Ткачик, О. Бешко// «Молодий вчений» №2 (54) лютий, 2018 р. с. 758 – 763 – Режим доступу до ресурсу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2018/2/175.pdf>
13. УЧЁТ.kz – Налоги в Казахстане // [Электронный ресурс] URL: <https://uchet.kz/week/nalogi-v-kazakhstane/>

DOI 10.31558/2307-2318.2018.4.6

УДК 336.71

Иноземцева Є.В., студентка 2 курсу магістратури, Донецький національний університет імені Василя Стуса

Волкова В.В., кандидат економічних наук, доцент, Донецький національний університет імені Василя Стуса

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКУ

В статті розглянуті методи формування ресурсного потенціалу банку та доведено, що велика частина фінансових ресурсів комерційного банку утворюється за допомогою депозитних ресурсів – коштів, розміщених у банку для збереження й використання з наступною виплатою відсотків вкладникам. Досліджено умови і тенденції розвитку ринку вкладів населення, їхній вплив на ресурсний потенціал банків. Визначено проблеми, що стримують його розвиток, та окреслено напрями вдосконалення альтернативних каналів залучення заощаджень коштів фізичних осіб в Україні. Проведено аналіз пасивів українських комерційних банків та за результатами дослідження дана оцінка стану залучених коштів банків за останні десять років; здійснено аналіз складу пасивів українських комерційних банків. Розглянуто внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на процес формування ресурсного потенціалу банків. Визначено принципи побудови концепції удосконалення формування ресурсного потенціалу банку. Обґрунтовано основні складові сучасної концепції удосконалення формування ресурсного потенціалу банків в Україні. На основі проведеного аналізу та визначення основних елементів, побудовано концепцію вдосконалення формування ресурсного потенціалу банку.

Ключові слова: заощадження населення, депозити, ресурсний потенціал банку, формування ресурсного потенціалу, концепція.

Иноземцева Е.В., Волкова В.В.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА БАНКА

В статье рассмотрены методы формирования ресурсного потенциала банка и доказано, что большая часть финансовых ресурсов коммерческого банка образуется с помощью депозитных ресурсов – средств, размещенных в банке для хранения и использования с последующей выплатой процентов вкладчикам. Исследованы условия и тенденции развития рынка вкладов населения, их влияние на ресурсный потенциал банков. Определены проблемы, сдерживающие его развитие, и намечены направления совершенствования альтернативных каналов привлечения сбережений средств физических лиц в Украине. Проведен анализ пассивов украинских коммерческих банков и по результатам исследования дана оценка состояния привлеченных средств банков за последние десять лет; осуществлен анализ состава пассивов украинских коммерческих банков. Рассмотрены внутренние и внешние факторы, влияющие на процесс формирования ресурсного потенциала банков. Определены принципы построения концепции усовершенствования формирования ресурсного потенциала банка. Обоснованы основные составляющие современной концепции усовершенствования формирования ресурсного потенциала банков в Украине. На основе проведенного анализа и определения основных элементов, построена концепция совершенствования формирования ресурсного потенциала банка.

Ключевые слова: сбережения населения, депозиты, ресурсный потенциал банка, формирование ресурсного потенциала, концепция.

Inozemtseva E., Volkova V.

CONCEPTUAL BASES FOR IMPROVING THE FORMATION OF BANK RESOURCE POTENTIAL

The article deals with the methods of forming the resource potential of the bank. It is determined that the largest part of the bank's resources consists of its attracted and borrowed funds. It is proved that a large part of the financial resources of a commercial bank is formed with the help of deposit resources - funds placed at a bank for saving and use with the subsequent payment of interest to depositors. The monetary policy of the National Bank of Ukraine and the principle of existence of the Fund for the Guaranteeing of Individual Deposits has been investigated. The conditions and trends of the market for deposits development of the population, their influence on the resource potential of banks, the problems that hinder its development, and the ways of improving the alternative channels of attraction of funds of individuals in Ukraine. The analysis of liabilities of Ukrainian commercial banks was carried out, and according to the results of the survey, an assessment of the state of borrowed funds of banks over the past ten years; the analysis of the composition of liabilities of Ukrainian commercial banks was carried out. The internal and external factors influencing the process of formation of resource potential of banks are considered. The principles of construction of the concept of forming the resource potential of the bank are determined. The basic components of the modern concept of formation of resource potential of banks in Ukraine are substantiated. On the basis of the analysis and definition of the main elements, the concept of improving the formation of the bank's resource potential was constructed.

Key words: savings of population, deposits, resource potential of the bank, formation of resource potential, concept.

Постановка проблеми. На сьогодні формування ресурсної бази комерційних банків України є одним із найважливіших завдань для забезпечення економічного зростання. Банківська система повинна володіти сукупністю ресурсів, достатніх як для кредитування поточних потреб суб'єктів господарювання, так і для фінансування інвестиційної діяльності, формування відповідних резервів і підтримки власної ліквідності. Обсяг ресурсів визначає їхній попит на фінансовому ринку та безпосередньо впливає на розмір процентних ставок як за активними, так і за пасивними операціями.

Аналіз останніх джерел досліджень та публікацій. Значний вклад у вирішення даної наукової проблеми внесли вітчизняні та зарубіжні вчені, такі, як: Н.З. Бицька [1], Ю.В. Махнарилов [2], О.М. Кравченко [3], С.К. Реверчук, О.Д. Вовчак, Ю.О. Бойко [4].

Проте, незважаючи на суттєві наукові результати, отримані вченими, дотепер формування ресурсного потенціалу банку залишається недостатньо розробленим як в теоретичному, так і в практичному аспектах.

Мета статті полягає у поглибленні теоретичних досліджень і розробці концепції вдосконалення формування ресурсного потенціалу банків України на основі методу заощадження населення.

Виклад основного матеріалу та результатів. На сучасному етапі розвитку вітчизняної банківської системи, яка на даний час відчуває гостру потребу в нарощуванні свого ресурсного потенціалу, стратегічно важливим джерелом його формування виступають заощадження населення. Згідно з існуючими у банківській практиці традиціями ресурси банківських установ поділяються на власні, залучені та позичені

кошти. Власні кошти – це кошти, що безпосередньо належать банку. Вони в основному складаються зі статутного фонду та нерозподіленого прибутку банку, виконують захисну функцію та мають досить невелику питому вагу в загальному банківському капіталі. Найбільшу частину ресурсів банку складають його залучені та запозичені кошти.

Операції за допомогою яких комерційні банки формують свої ресурси, називаються пасивними. Для ефективного функціонування банку, забезпечення його ліквідності та конкурентоспроможності, одержання прибутків недостатньо власного капіталу, саме тому для залучення додаткових ресурсів він здійснює пасивні операції.

Пасивні операції комерційних банків можуть здійснюватись у двох формах: залучення коштів на депозитні рахунки (поточні, строкові, ощадні та інші) та недепозитного залучення коштів (одержання кредитів на міжбанківському ринку, рефінансування НБУ, випуск банківських облігацій, векселів та інших зобов'язань).

Основним видом пасивних операцій банку є залучення коштів на банківські рахунки всіх видів: поточні, ощадні, строкові, валютні та інші. Всі кошти, що залучені на ці рахунки, прийнято називати депозитними.

На нашу думку, в сучасних умовах доцільно застосовувати такі методи формування ресурсного потенціалу банку:

- залучення коштів акціонерів;
- створення банківських консорціумів та холдингів, що дозволяє декільком банкам сумісно кредитувати підприємства;
- злиття дрібних банків з великими;
- залучення іноземних інвестицій;
- залучення депозитних ресурсів.

Велика частина фінансових ресурсів комерційного банку утворюється за рахунок депозитних ресурсів – коштів, розміщених у банку для збереження й використання з наступною виплатою відсотків вкладникам. На нашу думку, цей метод є найефективнішим. Особлива роль у функціонуванні механізму залучення заощаджень населення до банківської системи належить регуляторіві – Національному банку України, який коригує поведінку його суб'єктів, застосовуючи для цього інструментарій нормативно-правового регулювання, грошово-кредитної політики і гарантування банківських вкладів.

Грошово-кредитна політика Національного банку України, зокрема механізми рефінансування і підтримки ліквідності банків, управління процентними ставками і нормами резервування залучених коштів, визначає загальні орієнтири, у межах яких функціонує механізм залучення заощаджень населення до банківської системи, у тому числі:

- зумовлює об'єктивну потребу банків у ресурсах, а також необхідність і доцільність її покриття саме за рахунок коштів населення;
- встановлює цільові орієнтири відносно розумної ціни залучення коштів населення на банківські рахунки;
- сформована НБУ кон'юнктура грошово-кредитного ринку визначає пріоритети банків у залученні коштів населення – у розрізі типів вкладів (до запитання, коротко-, середньо- чи довгострокових) і валют.

Слід зазначити, що кризові явища другої половини 2008 р. спровокували суттєвий вплив залучених коштів банків. Так у 2009 році зобов'язання банків склали 765,1 млрд. грн., а це на 5,2% менш, ніж у 2008 році, але як свідчать дані Талиці 1 з 2010 року спостерігається позитивна динаміка залучених ресурсів [5], [6].

Так у 2011 році залучені кошти банків склали 898,8 млрд грн., на 94,4 млрд. грн., або на 11,7% більше за попередній рік. У 2013 році зобов'язання банків склали 1085,5 млрд. грн., що на 13,3% краще за 2012 рік. Станом на 01.01.2014 рік залучені ресурси склали 1168,8 млрд.грн.. За період 2015-2017 рр. спостерігається динаміка спаду показника, але станом на 1.01.2018 р. зобов'язання банків склали 1172,7 млрд. грн., що на 40,2 млрд. грн. більше, ніж за попередній рік.

Таблиця 1

Сумарні пасиви українських комерційних банків з 2008 по 2018 рр. (млн. грн.) [6]

	Пасиви (усього)	Статутний капітал	Зобов'язання банків
на 1.01.2008	599396	42873	529818
на 1.01.2009	926086	82454	806823
на 1.01.2010	880302	119189	765127
на 1.01.2011	942088	145857	804363
на 1.01.2012	1054280	171865	898793
на 1.01.2013	1127192	175204	957872
на 1.01.2014	1278095	185239	1085496
на 1.01.2015	1316852	180150	1168829
на 1.01.2016	1254385	222170	1150672
на 1.01.2017	1256299	414668	1132515
на 1.01.2018	1336358	495377	1172761

Аналіз показників діяльності банків доводить, що основним джерелом залучених коштів є кошти фізичних осіб (Рисунок 1) [7]. Станом на 01.01.2010 року кошти фізичних осіб склали 210 млрд. грн., що на 3,2 млрд. грн., або на 1,5% менше порівнюючи з попереднім роком. У 2011 році кошти домогосподарств склали 306,2 млрд. грн., а це на 35,5 млрд. грн., або 13,1% більше за 2010 рік. На 01.01.2014 року кошти фізичних осіб склали 433,7 млрд. грн., що на 69,7% більше станом на 01.01.2013 року. На 01.01.2014 року залучені кошти домогосподарств склали 234,9 млрд. грн., що на 26,4 млрд. грн. менше, ніж на 01.01.2015 р. За період 2015-2018 рр. спостерігається значне зростання коштів фізичних та юридичних осіб [8]

Отже, за 2008-2018 рр. обсяг коштів, залучених банками від юридичних і фізичних осіб зростає, та станом на 1.09.2018 р. складає 392 144 млн. грн. та 503 410 млн. грн. відповідно.

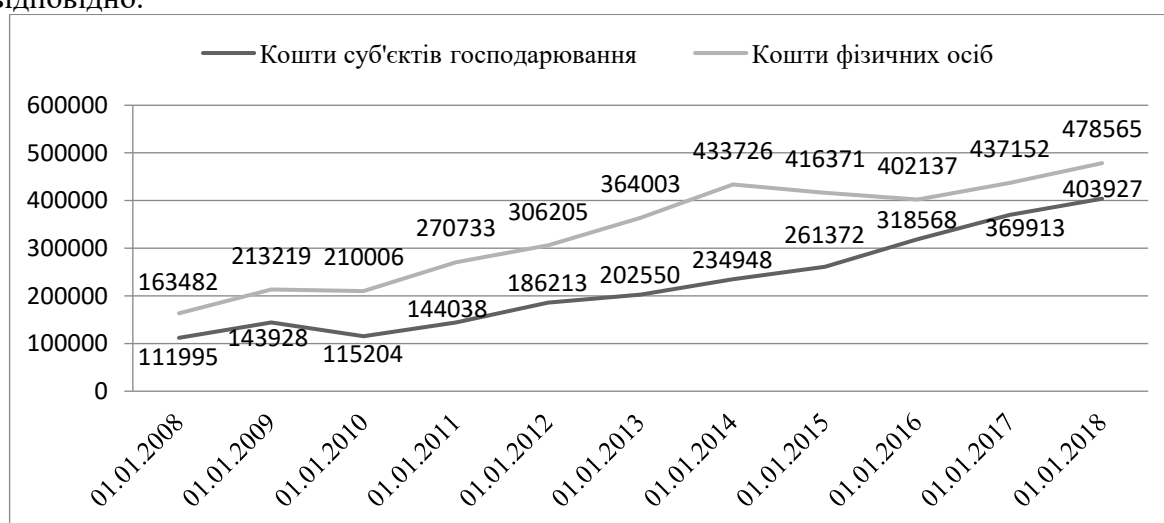


Рисунок 1 - Кошти суб'єктів господарювання та фізичних осіб, як складові пасивів українських комерційних банків з 2008 по 2018 рр. (млн. грн.) [7], [8]

Світовий досвід переконує, що найстійкішим ресурсом для банку є депозити фізичних осіб. Збільшення коштів на рахунках фізичних осіб свідчить про тенденцію зростання довіри населення до банків, розширення спектру банківських послуг для населення, запровадження нових банківських продуктів з обслуговування населення. Водночас ринок депозитних послуг фізичних осіб є найбільш вразливим сегментом ринку, на який досить сильно впливає зменшення доходів населення, підвищення рівня безробіття та рівня споживчих цін, а також зростання недовіри до банківської системи.

Задля збільшення довіри населення до банківських установ з боку фізичних осіб та залучення додаткових клієнтів та їх коштів з боку банків, згідно Указу Президента України № 996/98 від 10 вересня 1998 року було створено Фонд гарантування вкладів фізичних осіб [9].

Учасниками Фонду є банки. Участь банків у Фонді є обов'язковою. Банк набуває статусу учасника Фонду в день отримання ним банківської ліцензії. Банк зобов'язаний сплачувати до Фонду збори, дотримуватися інших вимог Закону та нормативно-правових актів Фонду. Фонд виключає банк з числа учасників Фонду в разі прийняття рішення про відкликання банківської ліцензії та ліквідацію банку.

Дія Закону не поширюється на публічне акціонерне товариство «Державний ощадний банк України», який не є учасником Фонду та продовжує провадити свою діяльність у порядку, встановленому чинним законодавством.

Фонд гарантує кожному вкладнику банку відшкодування коштів за його вкладом. Фонд відшкодовує кошти в розмірі вкладу, включаючи відсотки, нараховані на день початку процедури виведення Фондом банку з ринку, але не більше суми граничного розміру відшкодування коштів за вкладами, встановленого на дату прийняття такого рішення, незалежно від кількості вкладів в одному банку.

Фонд гарантує кошти в готівковій або безготівковій формі у валюті України або в іноземній валюті, які залучені банком від вкладника (або які надійшли для вкладника) на умовах договору банківського вкладу (депозиту), банківського рахунку або шляхом видачі іменного депозитного сертифіката, включаючи нараховані відсотки на такі кошти.

Вклади гарантуються окремо у кожному із банків. У разі розміщення декількох вкладів в одному банку, гарантується сума всіх вкладів, але не більше визначеного законодавством розміру.

Фонд гарантує відшкодування коштів за вкладом, який вкладник має в банку, що в подальшому реорганізувався шляхом перетворення, на тих самих умовах, що і до реорганізації.

Практичне гарантування захищеності вкладів забезпечує зростання довіри населення до банківської системи в цілому і до банківських депозитів як не тільки дохідного, а передусім надійного інструменту розміщення заощаджень населення. Це дуже важливий інструмент впливу на прийняття рішень домогосподарствами щодо розміщення своїх заощаджень, оскільки значно важливішим у багатьох випадках стає не прибуток, а гарантоване отримання тих коштів, які вкладники надають банкові. У контексті залучення заощаджень населення на депозитні рахунки банку дуже важливе впровадження сукупності заходів щодо гарантування повернення наданих банку коштів від його клієнтів.

Чинна система гарантування вкладів в Україні поступово набуває ознак надійності, але особливості відшкодування за вкладами населенню, проблеми недостатності фінансових ресурсів Фонду гарантування вкладів фізичних осіб в цілому, недовіра пересічного споживача виявляється нездоланною перешкодою на шляху до збільшення

заощаджень у банківському секторі. Тому необхідними умовами вирішення проблеми недостатності фінансових ресурсів Фонду є збільшення надходження коштів до нього та економічно обґрунтоване регулювання гарантованої суми вкладу.

Заощадження населення є важливим джерелом ресурсів банку, їх структура рухлива та знаходиться в залежності від кон'юнктури грошового ринку. Саме від цієї категорії великою мірою залежить діяльність не лише одного банку, а й усієї банківської системи.

Поступова стабілізація економічної ситуації в країні вимагає від банків застосування комплексних підходів у виборі методів залучення ресурсів. Це надасть банку належне інформаційноаналітичне забезпечення та створить можливості враховувати наявність елементів, які так чи інакше впливають на визначення цілей, розподіл ресурсів і формування місця банку на ринку депозитних послуг.

Успішність стратегічного розвитку банку значною мірою визначається ефективністю роботи з клієнтами, формуванням сталої клієнтської бази банку. Для залучення вже існуючих клієнтів до тих видів послуг, якими вони не користуються в цьому банку, потрібно спиратися на такі методи, як підвищення якості обслуговування, здійснення постійного консультування клієнтів щодо послуг, які пропонуються банком, підбір і створення нових видів продуктів для клієнтів банку, привертання уваги клієнтів до новинок за рахунок використання цінкових, пільгових та інших стимулюючих заходів, розвиток бізнесу клієнтів тощо. Якість наданих послуг і зміцнює впевненість клієнта в банку.

Вдосконалення управління процесу формування ресурсної бази банківських установ передбачає значне підвищення рівня капіталізації та концентрації банківського капіталу, формування оптимальної структури балансу банку на основі вираженої структури активів та пасивів, додаткового залучення коштів акціонерів, вкладників й інших джерел коштів на фінансовому ринку, використання прибутку та вдосконалення відповідних методів управління.

Механізм управління ресурсним потенціалом банку – сукупність прийомів і методів цілеспрямованого розв'язання проблем, пов'язаних з формуванням та використанням капіталу банку для забезпечення максимальної економічної вигоди і стабільного функціонування банку в поточному та перспективному періодах.

Отже, розроблення сучасних концептуальних підходів до вибору джерел, способів, методів, інструментів і важелів нарощування капіталу банку, спрямованих на забезпечення його достатності, що зрештою визначає зміст процесу формування ресурсного потенціалу банку, є актуальним.

Формування й вироблення сучасної концепції формування ресурсного потенціалу банку потребує виокремлення принципів, на яких вона має ґрунтуватися. Спираючись на дослідження, до цих принципів доречно віднести такі:

1. Наукову обґрунтованість процесу формування ресурсного потенціалу банків, що базується на положеннях діалектичної теорії пізнання, вимогах економічних законів, використанні досягнень науково-технічного прогресу і нових методів економічних досліджень;

2. Комплексність формування ресурсного потенціалу банків, котра полягає в детальному дослідженні напрямів, функцій та механізмів цього процесу;

3. Динамізм формування, спрямований на безперервний облік внутрішніх і зовнішніх факторів, який впливає на цей процес;

4. Інтегрованість формування ресурсного потенціалу банків із загальною системою їх управління. Цей принцип указує на те, що при розробленні основних

положень діяльності банку з формування його ресурсного потенціалу, вони повинні базуватися на основних цілях і завданнях функціонування банку;

5. Системність формування ресурсного потенціалу банків, орієнтована на кінцевий результат, котра виражає ступінь відповідності кількісних і якісних параметрів цього процесу, що відповідають вимогам ринку й відображають ефективність механізмів формування ресурсного потенціалу банків [10].

Виходячи із принципів формування ресурсним потенціалом банків, розробляються цілі та завдання управління.

Метою формування ресурсного потенціалу банків є залучення ресурсів та забезпечення достатнього їх обсягу для підвищення фінансової стійкості банку.

Для досягнення зазначеної мети ставляться такі завдання формування ресурсним потенціалом банків:

- удосконалення нормативно-правової бази формування ресурсного потенціалу банків. Це завдання характеризується приведенням нормативно-правової бази, щодо формування ресурсів банків до сучасних вимог і потреб фінансового сектора України, а також до норм європейського законодавства;

- удосконалення організації формування ресурсним потенціалом банку. Указане завдання передбачає: визначення структурних підрозділів банку, які беруть участь у процесі формування та відповідають за ефективність; планування складу й структури ресурсів банку; застосування економіко-математичних методів оцінювання якості ресурсів банку; визначення інструментів та методів регулювання ресурсів банку;

- розвиток фінансово-економічної підтримки формування ресурсного потенціалу банку. Це завдання спрямовано на пошук прямих і непрямих вітчизняних або іноземних інвестицій у нарощення ресурсної бази банку;

- підвищення якості капіталу. Це завдання передбачає використання нових методів та форм залучення ресурсів, що зможуть забезпечити банку тривалий перспективний розвиток;

- забезпечення стабільного довгострокового фінансування. Це завдання спрямовано на залучення якісно нових джерел фінансування капіталу банку різних рівнів на довгостроковій основі [10].

Оскільки основним джерелом формування ресурсного потенціалу є депозити фізичних осіб, дуже актуальним є підвищення фінансової грамотності населення.

Банкам, НБУ, уряду необхідно підвищувати фінансову грамотність, розвивати ощадну культуру населення, оскільки значна частина не розуміє принципів функціонування фінансових посередників і тримає грошові кошти поза банками. Тому з метою підвищення довіри до банків та підвищення їх фінансової стійкості необхідно забезпечити регулярне інформування громадськості про діяльність кожного банку. Інформацію варто подавати у формі, зрозумілій для широкого кола користувачів, або надавати необхідні пояснення.

Таким чином, розглянуті елементи дозволяють розглядати сучасну концепцію формування ресурсного потенціалу банків (Рисунок 2) як систему, основними цілями реалізації якої є поліпшення здатності банківського сектора справлятися з наслідками фінансово-економічних криз, збільшення капіталу банків України й упровадження міжнародних нормативів з управління ресурсним потенціалом і ліквідністю банку [10].

Вітчизняні банки відчують дедалі більшу потребу в збільшенні обсягів ресурсів, особливо після прийняття відповідних постанов НБУ, тому формування ресурсного потенціалу банку розглядається як одне з основних завдань менеджменту банку

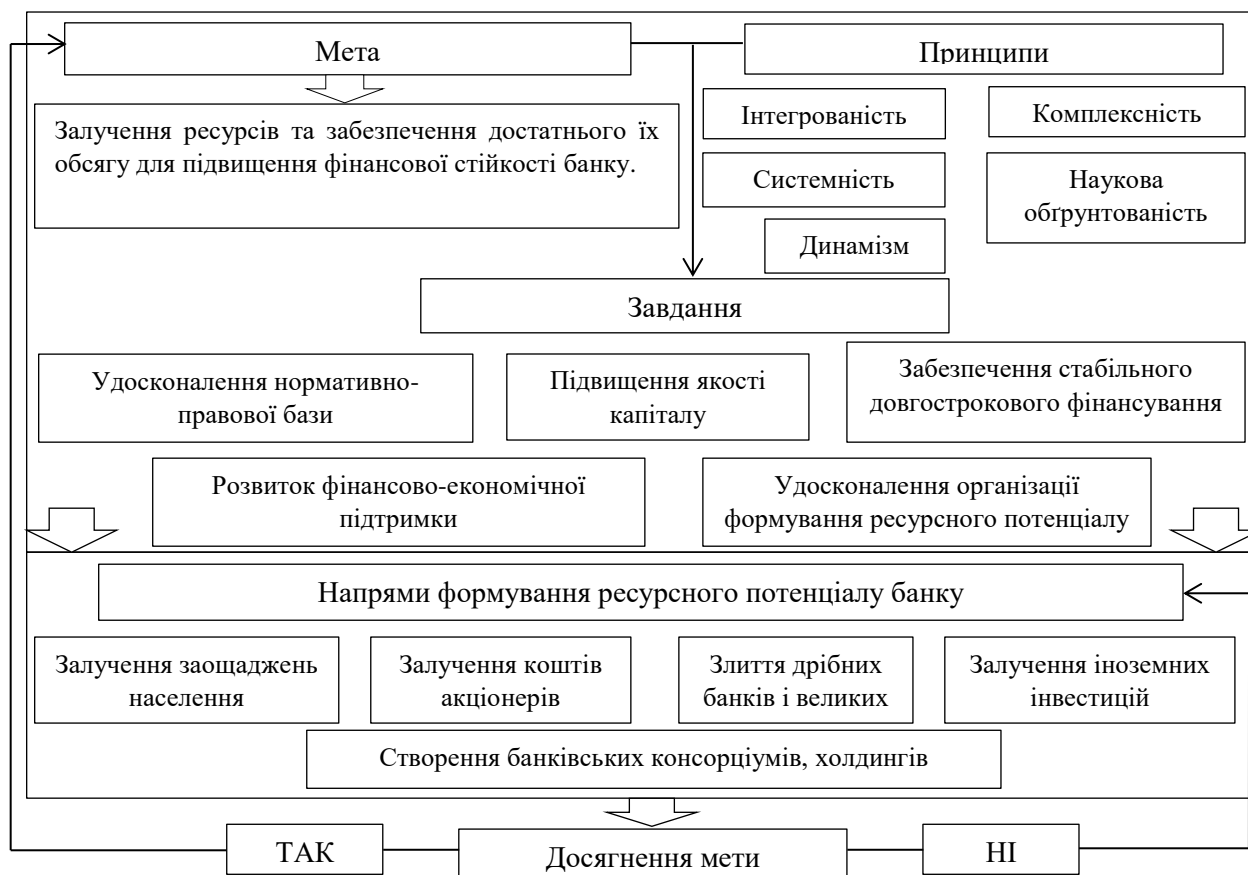


Рисунок 2 – Концепція вдосконалення формування ресурсного потенціалу банку [10]

Таким чином, еволюція концепції формування ресурсного потенціалу банків показує зміну парадигми нормативно-правового регулювання і нагляду за діяльністю банків, а також визначає шляхи модернізації банківського бізнесу в аспекті підвищення ефективності формування структури ресурсів. Для успішної інтеграції України в єдиний економічний простір, а подалі й у європейське співтовариство необхідно комплексно і злагоджено вирішувати питання антикризового регулювання достатності банківського ресурсного потенціалу з урахуванням міжнародних правил.

Висновки. На сучасному етапі розвитку банківської системи в умовах економічної нестабільності гостро стоїть питання ефективного формування ресурсного потенціалу банків України. Це потребує врахування внутрішніх та зовнішніх факторів, що впливають на формування ресурсного потенціалу і від яких залежать перспективи функціонування банку та вибір стратегічної цілі його розвитку.

Процеси, які відбуваються в сфері заощаджень населення, заслуговують значно більшої уваги з боку банків і банківського регулятора. Ефективне функціонування ринку вкладів населення неможливе без вирішення таких завдань. Перспективи подальшого розвитку ринку заощаджень населення тісно пов'язані зі змінами нормативно-законодавчої бази країни, зростанням регулятивного капіталу банків, підвищенням довіри населення до фінансово-кредитних установ, стабілізацією економічної та політичної ситуації в Україні.

Розроблена концепція формування ресурсного потенціалу банків в Україні передбачає досягнення цілей і завдань управління шляхом реалізації напрямів, які ґрунтуються на принципах динамізму, комплексності, інтегрованості, системності та

наукового підходу. Упровадження зазначених у концепції заходів сприятиме підвищенню рівня ефективності ресурсного потенціалу банку, а також і всієї банківської системи України, підвищить конкурентоспроможність вітчизняних банків на світовому фінансовому ринку та забезпечить фінансову стабільність національної економіки на шляху інтеграції у світове господарство.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бицька Н. Кошти населення у формуванні ресурсної бази банків / Н. Бицька // Вісник НБУ. – 2012. – № 10. – С. 26–28.
2. Махнарилов Ю.В. Структурні показники довіри вкладників банківської системи / Ю.В. Махнарилов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 11. – С. 57–61.
3. Кравченко О. М. Мотиваційні механізми залучення банками коштів населення / О. М. Кравченко // Статистика України. – 2013. – № 1. – С. 108–115.
4. Концентрація банківського капіталу в Україні: управління і досвід: монографія / С.К. Реверчук, О.Д. Вовчак, Ю.О. Бойко / за наук. ред. д.е.н., проф. С.К. Реверчука. – Львів : Растр-7, 2012. – 192 с.
5. Державна установа «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України URL: <https://smida.gov.ua/> (дата звернення: 25.10.2018)
6. Основні показники діяльності банків України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593 (дата звернення: 27.10.2018)
7. Офіційний сайт Міністерства фінансів України: сумарні пасиви українських комерційних банків URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/passive/2016> (дата звернення: 26.10.2018)
8. Грошово-кредитна та фінансова статистика URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58127 (дата звернення: 26.10.2018)
9. Указ Президента « Про заходи щодо захисту прав фізичних осіб – вкладників комерційних банків України» від 10.09.1998 URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996/98> (дата звернення: 05.11.2018)
10. Волкова В.В. Концепція вдосконалення механізму управління капіталізацією банків у сучасних умовах / В.В. Волкова // Економічний вісник Донбасу. – 2008. – № 4 (14). – С. 169 – 178.

DOI 10.31558/2307-2318.2018.4.7

УДК 336.71

Соколова Х.О., студентка 2 курсу магістратури, Донецький національний університет імені Василя Стуса

Волкова В.В., кандидат економічних наук, доцент, Донецький національний університет імені Василя Стуса

АКТИВИ ТА ПАСИВИ БАНКІВ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ

В статті доведено, що ефективне управління активами та пасивами є пріоритетним завданням будь-якого банку, оскільки від ефективності управління активами та пасивами залежить ліквідність банку, спроможність банку функціонувати під впливом різноманітних ризиків, його фінансова стійкість. За результатами дослідження уточнено визначення понять «активи банку» та «пасиви банку», дана оцінка стану активів та пасивів банків України за останні п'ять років; проаналізовано динаміку та склад активів та пасивів, динаміку та структуру наданих кредитів та залучених депозитів банків України. Виокремлено внутрішні та зовнішні фактори та визначено їх вплив на загальний розмір активів та пасивів банків; розроблено множинну регресійну модель впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на загальну суму активів банків та множинну регресійну модель впливу складових активів та пасивів на їх розмір. Доведено, що моделі можна використовувати для подальшого аналізу та прогнозу. За допомогою статистичного пакету «Аналіз даних» Excel відібрано найбільш впливові фактори на загальну суму активів, побудовано економіко-математичну модель та визначено як саме відібрані чинники впливають на активи; за допомогою статистичної програми VP-stat зроблено прогноз суми активів на п'ять років з урахуванням відібраних факторів.

Ключові слова: активи, пасиви, управління активами та пасивами, фактори впливу.

Соколова К.А., Волкова В.В.

АКТИВЫ И ПАССИВЫ БАНКОВ УКРАИНЫ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ

В статье доказано, что эффективное управление активами и пассивами является приоритетной задачей любого банка, поскольку от эффективности управления активами и пассивами зависит ликвидность банка, способность банка функционировать под влиянием различных рисков, его финансовая устойчивость. По результатам исследования уточнено определение понятий «активы банка» и «пассивы банка», дана оценка состояния активов и пассивов банков Украины за последние пять лет, проанализирована динамика и состав активов и пассивов, динамика и структура предоставленных кредитов и привлеченных депозитов банков Украины. Выделены внутренние и внешние факторы и определено их влияние на общий размер активов и пассивов банков; разработаны множественную регрессионную модель влияния внешних и внутренних факторов на общую сумму активов банков и множественную регрессионную модель влияния составляющих активов и пассивов на их размер. Доказано, что модели можно использовать для дальнейшего анализа и прогноза. С помощью статистического пакета «Анализ данных» Excel отобраны наиболее влиятельные факторы на общую сумму активов, построена экономико-математическая модель и определены как отобранные факторы влияют на активы; с помощью статистической программы VP-stat сделан прогноз суммы активов на пять лет с учетом отобранных факторов.

Ключевые слова: активы, пассивы, управление активами и пассивами, факторы влияния.

Sokolova Kh., Volkova V.

ASSETS AND LIABILITIES BANKS OF UKRAINE: CURRENT STATUS AND INFLUENCE FACTORS

The article is proved that effective asset and liability management is a priority task of any bank. Because, the bank liquidity, the bank's ability to function under the influence of various risks, its financial stability depends on the efficiency asset and liability management. According to the results of the study, the definition of the concepts of "bank` assets" and "bank` liabilities" has been specified. The assets and liabilities state of Ukrainian banks was assessed of over the past five years. Dynamics and composition of assets and liabilities of Ukrainian banks was analyzed. Internal and external factors are identified and their influence on the total size of assets and liabilities of banks is determined; economic-mathematical model of the influence of external and internal factors on the total assets of banks and the economic-mathematical model of the influence of components of assets and liabilities on their size have been developed; it is proved that the models can be used for further analysis and forecasting. Using the statistical package "Data Analysis" Excel, the most influential factors on the total assets was selected, built an economic-mathematical model and determined how exactly selected factors affect the assets; it is proved that the model can be used for further analysis and forecasting; with the help of the statistical program BP-stat was made a forecast of the amount of assets for five years, taking into account the selected factors.

Key words: assets, liabilities, asset and liability management, impact factors.

Постановка проблеми. Управління активами і пасивами банку - це цілеспрямований процес постійного регулювання структури та динаміки активів і пасивів банку, спрямований на забезпечення економічної ефективності банку з позицій оптимізації ризику та забезпечення достатнього рівня ліквідності. На сучасному етапі розвитку банківської системи України одним із пріоритетних завдань є забезпечення стабільного функціонування і розвитку банків та банківської системи загалом. У зв'язку з цим проблема ефективного управління активами та пасивами, як одного з чинників фінансової стійкості банків, набуває особливого значення.

Огляд останніх джерел досліджень і публікацій. Значний вклад у вирішення даної наукової проблеми внесли вітчизняні та зарубіжні вчені, такі, як: О.А. Кириченко, І.В. Гіленко [1], В.І. Міщенко, С.Г. Арбузов, Ю.В. Колобов [2], О. В. Золотарьова [3], А.В. Сірко [4].

Однак, незважаючи на суттєві наукові результати, отримані вченими, дотепер управління активами та пасивами банку залишається недостатньо розробленим як в теоретичному, так і в практичному аспектах.

Мета статті полягає у проведенні аналізу активів та пасивів банків України та виокремлення факторів впливу на них.

Основний матеріал і результати. Забезпечення стабільного функціонування та фінансової стійкості банків та банківської системи в цілому є одним з пріоритетних напрямків на сучасному етапі розвитку банківської системи. Саме тому постає проблема ефективного управління активами та пасивами, що є одним із чинників фінансової стійкості банків. Проте, ефективне управління активами та пасивами банку значною мірою залежить від розуміння їх економічної сутності. Однак, як показали результати досліджень, дотепер немає єдиної точки зору щодо визначення сутності понять «активи

банку» та «пасиви банку».

За результатами дослідження, можна сказати, що активи банку - це напрями розміщення та використання ресурсів банку для отримання прибутку при раціональному розподілі ризиків по окремих видах операцій та для підтримки ліквідності банку. Пасиви банку – це ресурси банку, які складаються з власних, залучених і запозичених коштів для проведення активних операцій та одержання прибутку.

Сутність активів і пасивів банків обумовлюється їх роллю в економіці як фінансових посередників, що акумулюють тимчасово вільні кошти суб'єктів господарської діяльності і розміщують їх на умовах повернення, строковості й платності у тих суб'єктів господарства, які потребують цього для забезпечення виробничого процесу.

На початок жовтня 2018 р. в Україні функціонував 81 банк, з яких 41 банк з іноземним капіталом, у тому числі 24 зі 100% іноземним капіталом [5].

Масове банкрутство банків в Україні в останні роки за умов дотримання деякими з них нормативів діяльності банків [5] свідчить про недосконалість діючої практики управління активами та пасивами банку. Цим визначається необхідність більш детального аналізу даної проблеми.

Розглянемо динаміку складу активів банків України (рис.1). Активи складають істотну частину банківських операцій і в діяльності банків мають одне з первинних значень, що формують доходи банків.

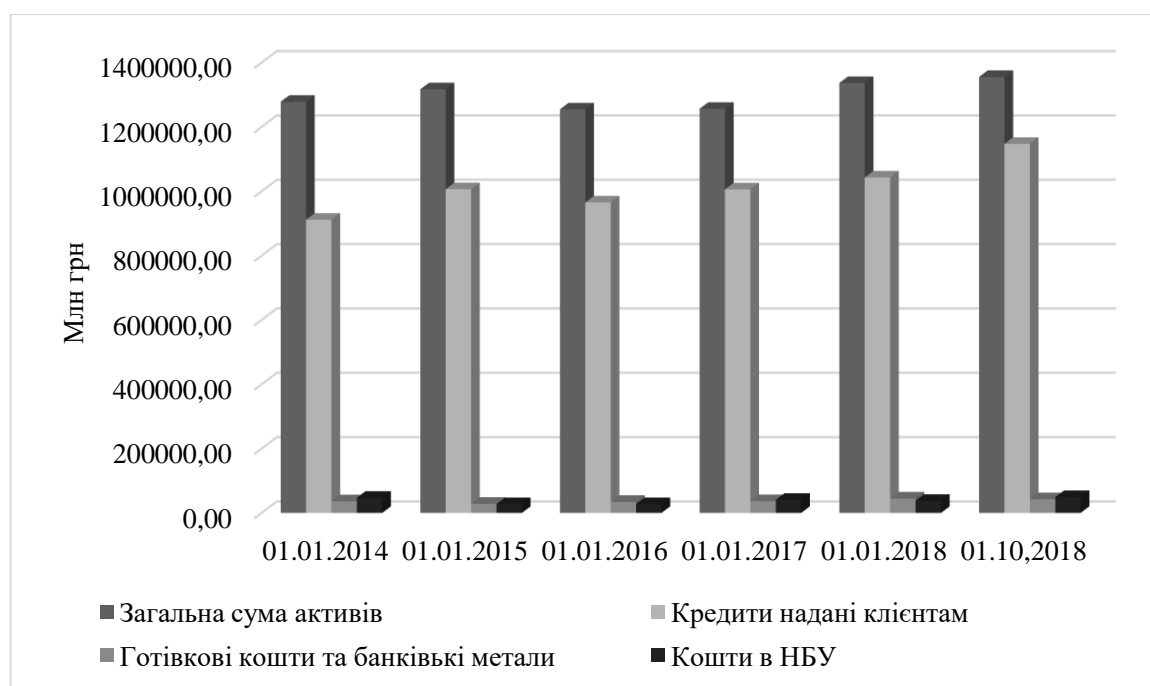


Рисунок 1 - Динаміка складу активів банків України за 01.01.2014 - 01.10.2018 роки [5]

За аналізований період динаміка розмірів активів банків України немає однозначної тенденції щодо збільшення або зменшення: з 2014 р. до початку 2015 р. розмір активів збільшився на 3,03% (38,8 млрд грн); починаючи з 2015 р. і до початку 2017 р. розмір активів зменшився на 4,6% (60,6 млрд грн); станом на початок 2018 р. у порівнянні з початком 2017 р. розмір активів банків збільшився на 6,4 % (80,1 млрд грн);

на початку жовтня 2018 р. також спостерігалось збільшення розміру активів у порівнянні з початком року на 1,41% (18,8 млрд грн).

Також варто зазначити, що найбільшу питому вагу в структурі активів банку займають кредити надані клієнтам. За аналізований період (з початку 2014 р. до початку жовтня 2018 р.) питома вага кредитів у складі активів коливалась від 71,31% до 84,65% відповідно, що є позитивною тенденцією.

Далі розглянемо динаміку складу пасивів банків України (рис. 2).

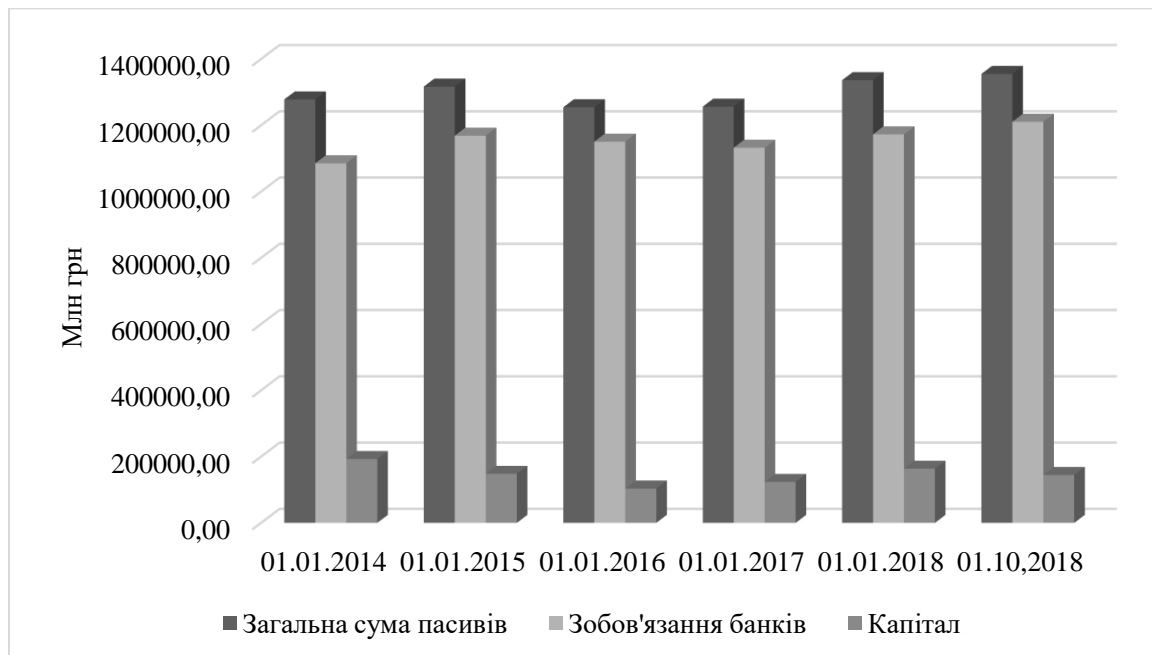


Рисунок 2 - Динаміка складу пасивів банків України за 01.01.2014 - 01.10.2018 роки [5]

Отже, як ми бачимо, зобов'язання банків займають найбільшу питому вагу у складі пасивів банку, за аналізований період (з початку 2014 р. до початку жовтня 2018 р.) дана питома вага коливалась від 84,93% до 89,33% відповідно. Розмір зобов'язання банків на початок жовтня 2018 р. у порівнянні з початком 2014 року збільшився на 11,53% (125 млрд грн), розмір капіталу банку на початок жовтня 2018 р. у порівнянні з початком аналізованого періоду зменшився на 24,93% (48,02 млрд грн).

Також розглянемо динаміку доходів і видатків банків України за 2014-9 місяців 2018 рр. (рис. 3). Проаналізувавши дану динаміку доходів і видатків банків України, ми бачимо, що найбільш збитковим за аналізований період банківський сектор був на початку 2017 року, розмір збитків складав майже 160 млрд грн, що обумовлено резервуванням кредитного портфеля АТ КБ ПриватБанку в кінці 2016 року.

Проте, спостерігається позитивна тенденція зменшення збиткової діяльності банків протягом 2017 р., вже на початку 2018 р. збитки склали 24,4 млрд грн, та станом на початок вересня спостерігалась прибуткова діяльність банків. У першому кварталі 2018 року банки України відновили прибуткову діяльність після збиткової роботи у четвертому кварталі 2017 року. При цьому вони продовжили активно кредитувати населення та залучати депозити фізичних осіб [6].

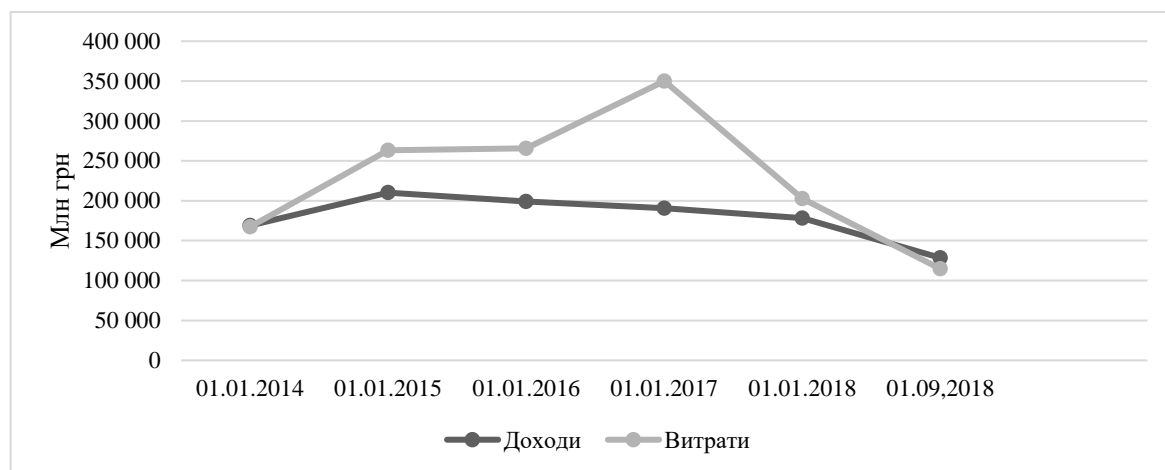


Рисунок 3 - Динаміка доходів і витрат банків України за 2014 – 9 місяців 2018 рр. [5]

На управління активами та пасивами банку безпосередньо впливає видача кредитів та залучення депозитів. Саме тому, розглянемо більш детально структуру виданих кредитів станом на початок 2018 р. у порівнянні з початком 2016 р. (рис. 4).

Таким чином, протягом аналізованого періоду найбільшу питому вагу у складі виданих кредитів займають кредити нефінансовим корпораціям, їх питома вага коливалась від 81,91% до 82,64%. У той же час, сума виданих кредитів у гривні збільшилась за аналізований період на 36,00% (150,52 млрд грн), у доларах – зменшилась на 22,79% (118,59 млрд грн), в євро – збільшилась на 45,23% (19,52 млрд грн). Загальна сума виданих кредитів збільшилась на 5,02% (49,56 млрд грн) [7].

Питома вага виданих кредитів у гривні у загальному складі кредитів від початку 2016 року до початку 2018 року коливалась від 42,37% до 54,87%; питома вага кредитів в доларах – від 52,73% до 39,05%; питома вага кредитів в євро – від 4,37% до 6,05% [7].

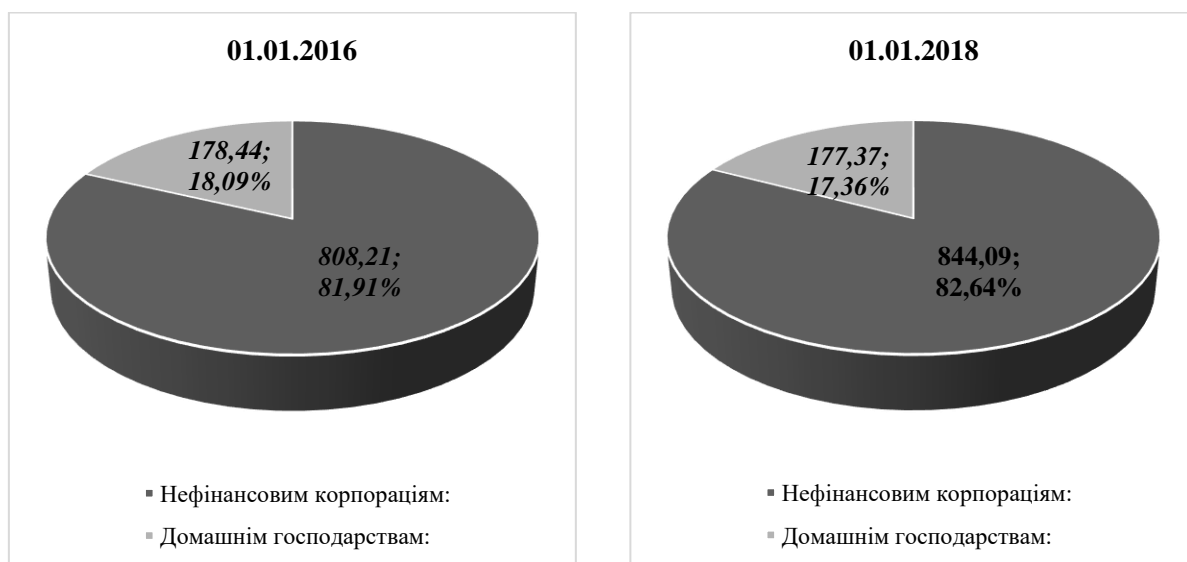


Рисунок 4 – Динаміка та структура обсягу виданих кредитів банками України, млрд грн, % [7]

Отже, спостерігається тенденція до зменшення суми виданих кредитів в доларах та збільшення суми виданих кредитів в національній валюті та в євро.

Далі розглянемо більш детально структуру залучених депозитів станом на початок 2018 р. у порівнянні з початком 2016 р. (рис. 5).

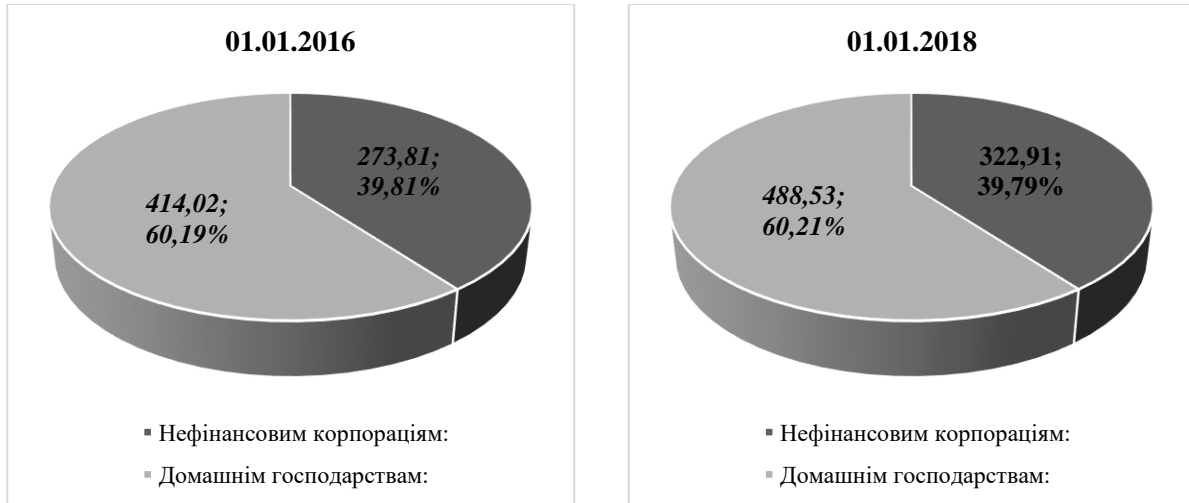


Рисунок 5 – Динаміка та структура обсягу залучених депозитів банками України, млрд грн, % [7]

Протягом аналізованого періоду найбільшу питому вагу у складі залучених депозитів займають депозити домашніх господарств, їх питома вага коливалась від 60,19% до 60,21%. Сума залучених депозитів у гривні збільшилась за аналізований період на 23,63% (85,7 млрд грн), у доларах – на 10,01% (27,11 млрд грн), в євро – збільшилась на 33,08% (16,79 млрд грн) [7].

Загальна сума залучених депозитів за аналізований період збільшилась на 18,77% (129,13 млрд грн). Питома вага залучених депозитів у гривні у загальному складі депозитів від початку 2016 року до початку 2018 року коливалась від 52,73% до 54,89%; питома вага депозитів в доларах – від 39,36% до 36,46%; питома вага депозитів в євро – від 7,38% до 8,27% [7]. Як ми бачимо, спостерігається тенденція до зменшення суми залучених депозитів в доларах та збільшення суми залучених депозитів в національній валюті та в євро.

Отже, ефективне управління активами і пасивами банку виступає основою забезпечення його фінансової стійкості; на управління активами та пасивами банку впливають різноманітні фактори, які в свою чергу можна поділити на зовнішні та внутрішні; найбільшу питому вагу в структурі активів банку за аналізований період займають кредити надані клієнтам, у складі пасивів банків України найбільшу питому вагу займають зобов'язання; спостерігається тенденція до зменшення суми виданих кредитів та залучених депозитів в доларах та збільшення суми виданих кредитів в національній валюті та в євро. Тому вважаємо, що доцільно буде визначити вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на загальну суму активів та пасивів банків.

До зовнішніх факторів, на нашу думку, можна віднести:

1) загальний стан економіки країни (обсяг доходів та витрат державного бюджету, розмір бюджетного дефіциту, обсяг емісії грошей, грошові доходи населення,

мінімальна заробітна плата, внески населення в банках, індекс інфляції, облікова ставка НБУ);

2) розвиток банківської системи (рівень капіталізації банків, обсяги сукупних активів, обсяги сукупних зобов'язань банківського сектору, встановлення процентних ставок на банківські продукти та послуги, рівень прибутковості банків тощо);

3) кон'юнктура грошового ринку (депозитна ставка окремих банків, кредитна ставка окремих банків, офіційний курс валют, встановлений НБУ);

4) діяльність контрагентів і конкурентів.

До внутрішніх факторів впливу на управління активами та пасивами банку відносяться:

1) якість фінансового менеджменту (якість управління активами, зобов'язаннями, власним капіталом, рівень ліквідності, рентабельності та платоспроможності);

2) якість організаційного менеджменту (організація систем контролю та безпеки в банку, якість управління персоналом);

3) маркетинг в банку (якість процесу планування в банку, розвиненість відносин з клієнтами, спектр послуг і продуктової ряд банку, якість і вартість банківських продуктів, якість системи просування банківських продуктів) [8].

Проаналізуємо більш детально вплив деяких факторів на загальну суму активів та пасивів. Для аналізу візьмемо:

1. зовнішні фактори: доходи державного бюджету, млн грн (X_1), витрати державного бюджету, млн грн (X_2), розмір мінімальної заробітної плати, грн (X_3) та облікова ставка НБУ, % (X_4);

2. внутрішні фактори: норматив миттєвої ліквідності, % (H_4) (X_5), норматив поточної ліквідності, % (H_5) (X_6), норматив короткострокової ліквідності, % (H_6) (X_7), рентабельність капіталу, % (X_8) (Таблиця 1)

Таблиця 1 - Значення відібраних факторів за 2008-2018 рр. [5], [9]

Рік	Y активи	x1	x2	x3	x4	x5	x6	x7	x8
2008	599396	231686	241455	515	10	53,6	75,31	39,93	12,67
2009	926086	209700	242437	625	12	62,38	75,16	32,99	8,51
2010	880302	240615	303589	869	10,25	64,45	72,9	35,88	-32,52
2011	942088	314617	333460	941	7,75	58,8	77,33	91,19	-10,19
2012	1054280	346054	395682	1073	7,75	58,48	70,53	94,73	-5,27
2013	1127192	339180	403403	1147	7,5	69,26	79,09	90,28	3,03
2014	1278095	357084	430218	1218	6,5	56,99	80,86	89,11	0,81
2015	1316852	534695	576911	1218	14	57,13	79,91	86,14	-30,46
2016	1254385	616275	684743	1378	22	78,73	79,98	92,87	-51,91
2017	1256299	793265	839244	3200	14	60,79	102,14	92,09	-116,7
2018	1333831	917879	991700	3723	14,5	55,55	108,08	98,37	-15,84

В результаті регресійного аналізу отримуємо рівняння множинної регресії, яке має наступний вигляд:

$$Y = -7,95 \cdot X_1 + 7,52 \cdot X_2 - 202,33 \cdot X_3 + 25021,6 \cdot X_4 - 13990,67 \cdot X_5 + 17276,1 \cdot X_6 + 6479,76 \cdot X_7 - 1738,95 \cdot X_8 - 174019,67 \quad (1)$$

За значенням коефіцієнта детермінації $R^2 - 0,8887$ робимо висновок, що отримане рівняння регресії пояснює коливання результативної ознаки – загальний обсяг активів банку, на 88,87%, решта 11,13% припадають на фактори, невраховані в моделі. Відносна помилка апроксимації побудованої моделі дорівнює 5,99%, тобто в середньому розрахункові значення відхиляються від фактичних на 5,99%. Рівняння можна використовувати в якості регресії, тому що помилка менше 15%.

Таким чином, при збільшенні таких зовнішніх факторів як доходи державного бюджету, розмір мінімальної заробітної плати загальний обсяг активів банків буде зменшуватися, при збільшенні таких зовнішніх факторів як витрати державного бюджету та облікова ставка НБУ – обсяг активів буде зменшуватися.

При збільшенні таких внутрішніх факторів як норматив миттєвої ліквідності та рентабельність капіталу – розмір активів буде збільшуватися; при збільшенні таких внутрішніх факторів як нормативи поточної та короткострокової ліквідності – обсяг активів буде зменшуватися.

Так як при побудові даної моделі виявилось, що 11,13% припадають на не враховані в моделі фактори доцільно ще проаналізувати вплив складових активів та пасивів на їх загальний обсяг. Для аналізу візьмемо наступні показники: кредити, надані суб'єктам господарювання (X_1); кредити, надані фізичним особам (X_2); кошти в Національному банку України (X_3); готівкові кошти та банківські метали (X_4); зобов'язання банків (X_5) за 2008-2018 рр.. В результаті регресійного аналізу отримуємо рівняння множинної регресії, яке має наступний вигляд:

$$Y = -0,392X_1 + 0,276 X_2 + 2,951 X_3 + 0,843 X_4 + 1,338 X_5 - 103099 \quad (2)$$

Описати отриману модель можна наступним чином:

- 1) при збільшенні обсягу кредитів, наданих суб'єктам господарювання на 1 млн грн загальний обсяг активів банку зменшиться на 0,392%;
- 2) при збільшенні обсягу кредитів, наданих фізичним особам на 1 млн грн – збільшиться на 0,276%;
- 3) при збільшенні обсягу коштів в Національному банку України на 1 млн грн – збільшиться на 2,951%;
- 4) при збільшенні обсягу готівкових коштів та банківських металів на 1 млн грн – збільшиться на 0,843%;
- 5) при збільшенні обсягу зобов'язань банків на 1 млн грн – збільшиться на 1,338%.

За значенням коефіцієнта детермінації $R^2 - 0,9947$ робимо висновок, що отримане рівняння регресії пояснює коливання результативної ознаки – загальний обсяг активів банку, на 99,47%, решта 0,53% припадають на фактори, невраховані в моделі. Відносна помилка апроксимації побудованої моделі дорівнює 1,41%, тобто в середньому розрахункові значення відхиляються від фактичних на 1,41%. Рівняння можна використовувати в якості регресії, тому що помилка менше 15%. Тобто дану модель можна використовувати для подальшого аналізу та прогнозу.

Для прогнозу обсягу активів банку з урахуванням обраних факторів необхідно спрогнозувати значення самих факторів. Прогнозні значення даних факторів було визначено за допомогою програми VP-stat в якій використовувались наступні методи: метод Брауна, метод Хольта, метод Бокса-Дженкінса та метод ОЛІМП. Проаналізувавши значення помилок апроксимації та значення критерію методу найменших квадратів були обрані наступні методи:

1) для фактору X_1 (кредити, надані суб'єктам господарювання), X_2 (кредити, надані фізичним особам), X_3 (кошти в Національному банку України), X_4 (готівкові кошти та банківські метали) – метод ОЛІМП;

2) для фактору X_5 (зобов'язання банків) - метод Бокса-Дженкінса.

Використовуючи прогнозні значення факторів було зроблено прогноз на період з 2019 по 2023 р. (рис. 6). За даним прогнозом, загальний обсяг активів банків на початок 2023 року буде складати 1571,4 млрд грн, відхилення можуть бути в межах від 1371,4 млрд грн до 1771,4 млрд грн.

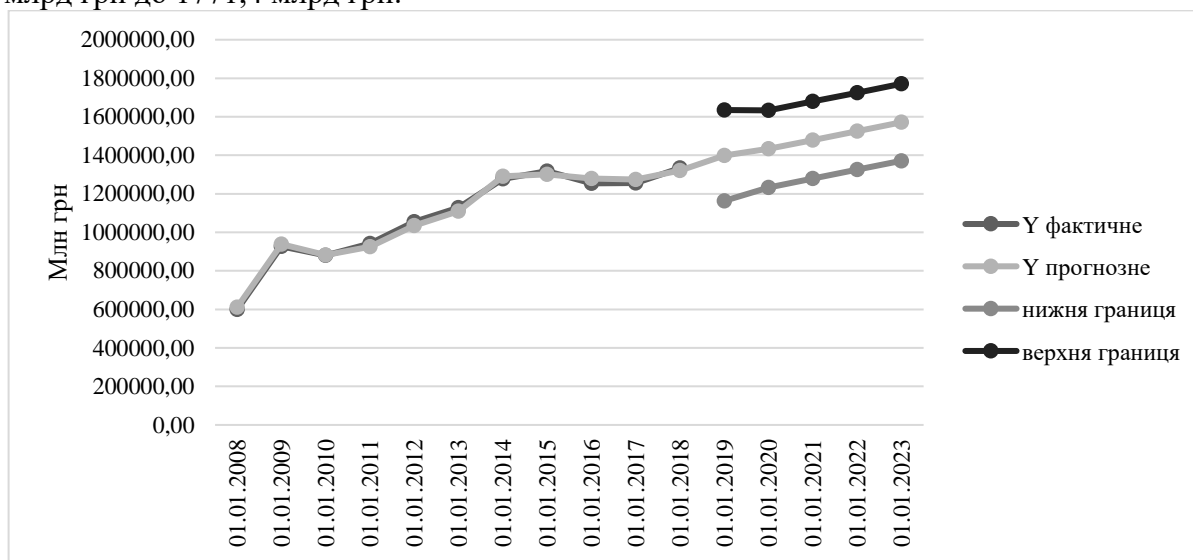


Рисунок 6 - Динаміка обсягу активів банків України і прогнозу в довірчих інтервалах

Таким чином, можемо сказати, що для ефективного управління активами та пасивами банку необхідно звертати увагу на фактори, як внутрішні так і зовнішні, які мають безпосередній вплив на загальну суму активів та пасивів. Доведено, що зовнішні та внутрішні фактори мають різний вплив на загальний обсяг активів та пасивів банку. Управління активами та пасивами є невід'ємною частиною фінансового менеджменту банку. Як вже зазначалось від ефективності управління активами та пасивами залежить ліквідність банку, спроможність банку функціонувати під впливом різноманітних ризиків, його фінансова стійкість.

Висновки. Нами було визначено, що пасиви банку – це ресурси банку, які складаються з власних, залучених і запозичених коштів для проведення активних операцій та одержання прибутку; активи банку – це напрями розміщення та використання ресурсів банку для отримання прибутку при раціональному розподілі ризиків по окремих видах операцій та для підтримки ліквідності банку. Управління активами та пасивами яке діє наразі в Україні потребує подальшого удосконалення. В результаті макроекономічного аналізу було виділено різноманітні фактори впливу на активи та пасиви банку, які в свою чергу поділяються на внутрішні та зовнішні; в структурі активів банку найбільшу питому вагу за аналізований період займають кредити надані клієнтам, у складі пасивів банків України найбільшу питому вагу займають зобов'язання; спостерігається тенденція до зменшення суми виданих кредитів та залучених депозитів в доларах та збільшення суми виданих кредитів в національній валюті та в євро. Тому, подальше вдосконалення управління активами та пасивами банку рекомендовано здійснювати з урахуванням визначених факторів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кириченко О.А., Гіленко І.В. Поняття активів і пасивів банку. URL: <http://www.info-library.com.ua/books-text-2043.html> (дата звернення: 25.10.2018)
2. Арбузов С.Г., Колобов Ю.В., Міщенко В.І. Банківська енциклопедія. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=112997> (дата звернення: 25.10.2018)
3. Золотарьова О.В. Конспект лекцій з дисципліни «Банківська система». URL: <http://www.dstu.dp.ua/Portal/Data/7/36/7-36-k154.pdf> (дата звернення: 29.10.2018)
4. Сірко А.В. Банківська система. Функції та операції банків. URL: http://pidruchniki.com/1314021662933/politekonomiya/bankivska_sistema_funktsiyi_operatsiyi_bankiv (дата звернення: 29.10.2018)
5. Основні показники діяльності банків України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593 (дата звернення: 30.10.2018)
6. Шварц О.В. Удосконалення інструментарію управління активами і пасивами банку в умовах фінансової нестабільності URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/19032/1/%D0%A8%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%86%20%D0%9E..pdf> (дата звернення: 30.10.2018)
7. Грошово-кредитна та фінансова статистика URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58127 (дата звернення: 01.11.2018)
8. Єпіфанов А.О., Васильєва Т.А., Козьменко С.М. Управління ризиками банків URL: http://shron1.chtyvo.org.ua/Yepifanov_Anatolii/Upravlinnia_ryzykamy_bankiv_Tom_2.pdf (дата звернення: 07.11.2018)
9. МінФін: статистичні дані. URL: <https://index.minfin.com.ua/> (дата звернення: 07.11.2018)

DOI 10.31558/2307-2318.2018.4.8

УДК 331.2:352.07 (100)

Подлужна Н.О., к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту і державного управління, ДВНЗ «Донецький національний технічний університет» (м. Покровськ, Україна)

Єна Л.С., магістр, ДВНЗ «Донецький національний технічний університет» (м. Покровськ, Україна)

ТРАНСФОРМАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ АДАПТАЦІЇ ДОСВІДУ РОЗВИНЕНИХ КРАЇН СВІТУ

У статті досліджуються питання організації оплати праці персоналу органів місцевого самоврядування в зарубіжних країнах. Розглянуто особливості організації оплати праці органів місцевого самоврядування в Сполученому Королівстві Великої Британії та Північній Ірландії, де винагорода включає такі елементи фіксовану та додаткову заробітну плату. Виявлено, що оплата праці у Сполученому Королівстві залежить від рівня відповідальності держслужбовців та результатів. Проаналізовано систему оплати праці органів місцевого самоврядування у Франції, яка передбачає, що основна заробітна плата держслужбовців містить базову частину, матеріальну допомогу та на проживання, родинна доплата, які встановлені на законодавчому рівні. Виявлено, що винагорода органів місцевого самоврядування в Німеччині містить основну заробітну плату, яка складається з базової частини, родинна допомоги та офіційних надбавок, та додаткову, яка враховує бонуси за виконання та індивідуальні показники продуктивності праці. На основі узагальнення зарубіжного досвіду встановлено особливості організації оплати праці у зазначених країнах та запропоновано рекомендації щодо його використання в українських органах місцевого самоврядування.

Ключові слова: організація оплати праці; зарубіжний досвід; публічна служба; органи місцевого самоврядування; принцип забезпечення; оцінка результатів діяльності працівника.

Подлужная Н.А., Ена Л.С.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА ПЕРСОНАЛА ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ УКРАИНЫ НА ОСНОВЕ АДАПТАЦИИ ОПЫТА РАЗВИТЫХ СТРАН МИРА

В статье исследуются особенности организации оплаты труда персонала органов местного самоуправления в развитых странах мира. Рассмотрены особенности организации оплаты труда персонала органов местного самоуправления в Соединенном Королевстве Великобритании и Северной Ирландии, где вознаграждение включает основную и дополнительную заработную плату. Выведено, что оплата труда в Соединенном Королевстве зависит от уровня ответственности госслужащего и результатов его деятельности. Проанализирована организация оплаты труда персонала органов местного самоуправления во Франции, которая состоит из: основной заработной платы, предусматривающей базовую заработную плату, пособие на проживание, семейную доплату к заработной плате, материальную помощь, и дополнительной, которая включает надбавки, учитывающие индивидуальные и коллективные результаты служащих. Определено, что в Германии основная заработная плата госслужащих включает базовую заработную плату, семейные пособия и официальные надбавки, дополнительная заработная плата – бонусы за выполнение и производительность. На

основе систематизации опыта об особенностях организации оплаты труда госслужащих предложены рекомендации, которые можно использовать в условиях деятельности украинских органов местного самоуправления.

Ключевые слова: организация оплаты труда; зарубежный опыт; публичная служба; органы местного самоуправления; принцип обеспечения; основная и дополнительная заработная плата.

Podluzhna N., Yena L.

**SHEE “Donetsk National Technical University” (Pokrovsk, Ukraine)
TRANSFORMATION IN ORGANISING REMUNERATION FOR LOCAL
SELF-GOVERNMENT STAFF BY ADAPTING EXPERIENCE OF
DEVELOPED COUNTRIES OF THE WORLD**

The article deals with peculiarities of organizing the remuneration for local self-government staff by adapting experience of developed countries of the world. Specific features of organizing the remuneration for local self-government staff in the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland are considered, where remuneration includes the following elements: basic salary (fixed salary) and additional ones (bonuses, extra payment). It has been found that remuneration in the United Kingdom depends on the level of responsibility and performance. The paper analyses the remuneration of local self-government bodies in France; it consists of the main salary (basic salary, welfare and accommodation assistance, and family allowance, established by the law or rules) and additional one (supplements that take into account individual and collective performance of employees). It is found that remuneration of local self-government bodies in Germany includes the following elements: basic salary (basic part, family allowances and official allowances); additional salary (performance bonuses and individual labor productivity indices). On the basis of the information provided, a summary table on the peculiarities of the organization of remuneration in the United Kingdom, France and Germany is drawn up, as well as recommendations for the Ukrainian local self-government bodies are proposed.

Key words: foreign experience; public service; local self-government bodies; remuneration; provision principle; evaluation of the employee's performance.

Постановка проблеми. Система оплати праці посадових осіб та службовців місцевого самоврядування в Україні відрізняється недостатньою прозорістю, зрозумілістю та справедливістю, що ставить під сумнів об'єктивність і неупередженість дій працівників місцевої влади, підвищує ризик корупції. Отже, досвід організації системи оплати праці органів місцевого самоврядування розвинених країн світу може бути корисним для України, використання якого дозволить забезпечити підвищення мотивації державних службовців до продуктивної праці та отримати позитивні ефекти у процесах регіонального та муніципального управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням зарубіжного досвіду організації оплати праці публічної влади присвячено праці багатьох українських вчених. У розвідках Є.С. Чернонога розкрито особливості державної служби та організації оплати праці в зарубіжних країнах [1]. А.В. Кірмач комплексно дослідив специфічні характеристики діяльності публічної служби та встановив, що інститути державної і муніципальної служби є практично ідентичними [2]. У працях І.П. Лопушинського розкрито передовий досвід організації державної служби у Федеральній Республіці Німеччині [3]. Дослідження Н.М. Мельтюхової присвячено досвіду організації оплати праці державних службовців у Франції [4].

Виділення невіршеної проблеми. Але попри наявні дослідження, що присвячено визначенню особливостей оплати праці персоналу органів місцевого самоврядування у розвинених країнах світу та питанням її організації, залишаються не розкритими у повному обсязі з боку можливості їх використання в Україні та потребують подальшого вдосконалення.

Мета статті полягає у вдосконаленні організації оплати праці персоналу органів місцевого самоврядування в Україні на основі адаптації прогресивного досвіду розвинених країн світу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У результаті дослідження встановлено, що існує три класичних моделі місцевого самоврядування у світі:

–англосаксонська модель, яка реалізується в умовах Сполученого Королівства Великої Британії, Північної Ірландії, Сполучених Штатів Америки, Канаді, Нової Зеландії та Австралії;

–континентальна модель, яка реалізується в умовах Франції, Італії, Швеції;

–змішана модель, яка характерна для країн Німеччини, Австрії, Японії.

На прикладі країн Сполученого Королівства Великої Британії, Франції та Німеччини, які є представниками зазначених моделей, у роботі досліджено особливості їх організації оплати праці в органах місцевого самоврядування.

Визначено, що у Сполученому Королівстві Великої Британії та Північної Ірландії відсутня письмова форма Конституції, тому у цих країнах не існує конституційного положення для місцевого самоврядування. При цьому, дії органів місцевого самоврядування регулюють Закони країн Сполученого Королівства Великої Британії та Північної Ірландії «Про місцеве самоврядування» [5].

Згідно із Законом «Про місцеве самоврядування» у Сполученому Королівстві винагорода у структурі заробітної плати держслужбовця включає такі елементи: фіксована заробітна плата; надбавки; бонуси. До того ж, крім окреслених компонентів на розмір винагороди працівника місцевого самоврядування впливають пільги у натуральній формі, на які він має право в результаті працевлаштування; збільшення або посилення прав на пенсію, якщо це є результатом рішення влади; суми, що підлягають сплаті службовцю, який перестає працювати в органах влади (розділ 8 Закону, пункт 43 (6)) [5]. Встановлено, що оплата праці в Сполученому Королівстві залежить не від стажу служби, а від рівня відповідальності посадовця та результатів його діяльності [6].

Наступним нормативно-правовим документом, який регулює питання організації заробітної плати персоналу органів місцевого самоврядування у країнах англосаксонської моделі, є національна угода «Зелена книга». Вона регулює питання про оплату праці та умови надання послуг місцевого самоврядування та включає повну актуальну інформацію Національної Об'єднаної Ради з питань місцевого самоврядування (The National Joint Council) [7]. Національною Об'єднаною Радою з питань місцевого самоврядування розроблена спільна схема оцінювання роботи органів місцевого самоврядування, табл. 1. Дана схема заробітної плати діє протягом 01.04.2018 р.-31.03.2019 р.

Для заохочення працівників до особистого розвитку та покращення якості їхньої праці Рада встановила рівну її оплату в межах рангів. Прогрес оплати праці за рангами базується на досягненні визначених цілей діяльності; поєднанні службових та цільових показників ефективності; розвитку та продуктивності тощо. Як правило, нові працівники призначаються на мінімальний рівень оплати відповідного рангу. Менеджери мають право на власний розсуд пропонувати службовця на підвищення рангу, коли він продемонстрував виняткові результати.

Таблиця 1

Схема заробітної плати органів місцевого самоврядування у Сполученому Королівстві*

Ранг	Основна заробітна плата		Ранг	Основна заробітна плата		Ранг	Основна заробітна плата	
	За рік, фунтів стерлінгів	Погодинна ставка**, фунтів стерлінгів		За рік, фунтів стерлінгів	Погодинна ставка**, фунтів стерлінгів		За рік, фунтів стерлінгів	Погодинна ставка**, фунтів стерлінгів
6	16394	8,50	21	20541	10,65	36	32233	16,71
7	16495	8,55	22	21074	10,92	37	33136	17,18
8	16626	8,62	23	21693	11,24	38	34106	17,68
9	16755	8,68	24	22401	11,61	39	35229	18,26
10	16863	8,74	25	23111	11,98	40	36153	18,87
11	17007	8,82	26	23866	12,37	41	37107	19,23
12	17173	8,90	27	24657	12,78	42	38052	19,72
13	17391	9,01	28	25463	13,20	43	39002	20,22
14	17681	9,16	29	26470	13,72	44	39961	20,71
15	17972	9,32	30	27358	14,18	45	40858	21,18
16	18319	9,50	31	28221	14,63	46	41846	21,69
17	18672	9,68	32	29055	15,06	47	42806	22,19
18	18870	9,78	33	29909	15,50	48	43757	22,68
19	19446	10,08	34	30756	15,94	49	44697	23,17
20	19819	10,27	35	31401	16,28			

*Складено на основі даних «Зеленої книги» Національної угоди [8, с. 223-224]

**Розраховано з урахування показників річного заробітку, кількості днів у році, кількості робочих тижнів (52,143 тижня на рік), кількості годин протягом робочого тижня (37 годин)

Під час процесів визначення обсягу заробітної плати у країнах, які відносяться до англосаксонської моделі, можна корегувати особливі надбавки чи надбавки окремим працівникам у рамках їх трудового договору, якщо цього вимагають конкретні обставини та не заперечено політикою ради. Такі надбавки узгоджуються на національному або місцевому рівнях шляхом узгодження колективних переговорів та (або) визначаються політикою Ради [9, с. 17-18].

До того ж, встановлено, що в інтересах ясності та прозорості в оплаті праці, Національна Об'єднана Рада наполегливо пропонує місцевим органам влади використовувати можливість організації загальної стратегії винагороди, не обмежуючись тільки питаннями, які конкретно вимагає Закон «Про місцеве самоврядування» та інші нормативні акти [10, с. 5].

Наступну континентальну модель місцевого самоврядування досліджено на прикладі Франції, територіальна державна служба якої заснована у 1984 р. та є третім органом державної служби поряд з центральною і лікарняною службами. Органи територіальної державної служби, головним чином, регулюються Законом Франції № 84-53 від 26 січня 1984 р. «Про встановлення нормативних положень стосовно територіальної державної служби» та його положеннями про здійснення [11].

Згідно з цим Законом, винагорода органів територіальної державної служби встановлена відповідно до положень статті 20 розділу I Закону № 83-634 від 13 липня 1983 р. «Про права та обов'язки державних службовців» [12]. Відповідно з цим законом державні службовці мають право на винагороду, яка складається з таких елементів: базова заробітна плата; допомога на проживання; родинна доплата; матеріальна допомога, встановлена законом або правилами; надбавки, які враховують індивідуальні та колективні результати службовців.

Розмір базової заробітної плати у Франції визначається відповідно до рангу держслужбовця, рівня його досягнень або посади. Залежно від рангу, який пов'язується з валовим індексом, визначається його позиція відповідно до загальної шкали індексів, яка використовується для всіх категорій державних службовців органів місцевого самоврядування. Таким чином, місячна базова заробітна плата державного службовця розраховується шляхом множення значення індексної точки, яка з 01.02.2017 р. оцінюється у розмірі 4,69 євро, на валовий індекс, який відповідає його рангу [13].

Наступна частина винагороди за працю державних службовців Франції – допомога на проживання, що надається посадовим особам, заробітна плата яких враховує «прикріплений індекс державної служби» [13]. Ця допомога розраховується на підставі розміру заробітної плати державного службовця, яка підлягає стягненню пенсійних внесків, відповідно до ставок, наведених в Розпорядженні № 85-1148 від 24 жовтня 1985 р. До того ж родинна доплата, яка є також частиною заробітної плати державних службовців Франції, залежить від кількості дітей у сім'ї та може бути представлена у вигляді щомісячної фіксованої суми або розраховуватися як відсоток до заробітної плати [14].

Отже, така система оплати праці персоналу органів місцевого самоврядування Франції передбачає, що державні службовці однакового рівня отримують однакову основну винагороду в межах одного рангу незалежно від якості їхньої індивідуальної роботи. Це глобальна система, в якій кожна група пов'язана з оплатою всіх інших груп [15, с. 14]. При цьому індивідуальна винагорода відображає специфічні труднощі роботи або понаднормові роботи, а також залежить від заслуг, відданості та досвіду кожного службовця. У Франції виплати додаткової заробітної плати розпочато після впровадження системи компенсацій з урахуванням функцій, обмежень, досвіду та професійної відповідальності держслужбовців (*Régime indemnitaire tenant compte des fonctions, des sujétions, de l'expertise et de l'engagement professionnel, RIFSEEP*) [16]. Таким чином, встановлено, що структура середньої оплати праці службовців територіальної державної служби має таку структуру: 67% складає основна заробітна плата, 33% – додаткова заробітна плата.

Наступної країною, досвід щодо організації оплати праці держслужбовців якої досліджено, є Німеччина. Вона є представником змішаної моделі оплати праці персоналу органів публічної влади, яка регулюється Основним законом (*Grundgesetz*) від 23 травня 1949 р., згідно з яким місцеві питання вирішуються самостійно органами місцевого самоврядування. Основний закон визначає принцип єдності статусу державних службовців, незалежно від того, служать вони федерації, територіям чи місцевому самоврядуванню [17].

Досліджено, що місцеві органи влади Німеччини мають дві категорії персоналу:

– державні службовці, які керуються кар'єрною системою і в основному займають посади в традиційному управлінні;

– працівники, які працюють за позиційними системами та контрактом, але їх статус фактично забезпечує їм однакову безпеку з державними службовцями.

У Німеччині оплата праці державних службовців ґрунтується на принципі забезпечення, який є одним з конституційних принципів професійної державної служби. Згідно з цим принципом роботодавець зобов'язаний забезпечити підтримку, яка відповідає призначеній посаді, якщо державні службовці стають непрацездатними чи досягають пенсійного віку. Винагорода призначена для того, щоб державні службовці могли повністю присвятити себе своїм обов'язкам, адже тільки фінансово незалежна державна служба здатна виконувати свої конституційні функції [18, с. 82].

Винагорода державних службовців регулюється Законом Німеччини «Про винагороду державних службовців» (Bundesbesoldungsgesetz), відповідно з яким винагорода державних службовців, яка виплачується щомісячно, складається з п'яти частин: базової заробітної плати; родинної допомоги, за винятком збільшення для рангів А2-А5; офіційних надбавок; бонусів за виконання та продуктивність [19].

Основна заробітна плата є основним елементом винагороди і складає близько 85% сукупного доходу державного службовця. Вона заснована на рангах відповідно категорії посад та не залежить від того, яку функцію фактично виконує державний службовець [18, с. 82].

До того ж у Німеччині існує чотири схеми винагороди – схем А, В, W та R. Схеми А та В регулюють винагороду державних службовців та військовослужбовців, схема W – професорсько-викладацький склад у закладах вищої освіти, а схема R – суддів та прокурорів [20, с. 5]. Схема заробітної плати А включає в себе декілька категорій посад державних службовців, яким відповідають конкретні ранги. Схема В передбачає врахування особливостей оплати праці держслужбовців рангів В1-В11. При цьому, державні службовці, яким виплачують основну заробітну плату за схемою А (переважна більшість всіх державних службовців), отримують додаткові заробітні плати, тоді як державні службовці, яким оплачують заробітну плату за схемою В, отримують тільки фіксовані заробітні плати [20, с. 6].

Найвищий ранг найнижчої категорії посади зазвичай є початковим рангом наступної категорії посади. Державний службовець, який має задовільні показники протягом певного періоду служби, переходить до наступного рангу. Необхідна тривалість служби для переходу на наступний етап спочатку складає два роки, а потім збільшується до трьох-чотирьох років. Це враховує той факт, що досвід набирає швидкості на початку кар'єри. Державні службовці, які мають професійний досвід у державній службі і за її межами та додаткову кваліфікацію можуть розпочати на більш високому рівні [18, с. 83].

Отже, у Німеччині визначено схеми нарахування заробітних плат А та В, термін дії яких передбачено з 01.03.2018 р. до 31.03.2019 р., табл. 2-3 [21].

Таблиця 2

Схема нарахування заробітної плати А державних службовців Німеччини*

Ранг	Основна заробітна плата (щомісячні суми, євро)							
	Етап 1	Етап 2	Етап 3	Етап 4	Етап 5	Етап 6	Етап 7	Етап 8
А 2	2127,35	2174,74	2223,41	2259,88	2297,58	2335,28	2372,96	2410,66
А 3	2208,82	2258,66	2308,51	2348,65	2388,77	2428,89	2469,03	2509,15
А 4	2255,04	2314,60	2374,18	2421,60	2469,03	2516,45	2563,86	2607,65
А 5	2272,03	2346,20	2405,77	2464,17	2522,54	2582,13	2640,48	2697,63
А 6	2320,67	2407,03	2494,55	2561,43	2630,75	2697,63	2771,80	2836,25
А 7	2436,20	2512,81	2613,76	2717,08	2818,01	2920,16	2996,77	3073,37
А 8	2577,25	2669,68	2799,77	2931,12	3062,42	3153,62	3246,04	3337,24
А 9	2781,52	2872,73	3016,23	3162,14	3305,60	3403,13	3504,60	3603,54
А 10	2977,30	3102,54	3283,74	3465,74	3651,12	3780,14	3909,13	4038,18
А 11	3403,13	3594,76	3785,15	3976,78	4108,29	4239,81	4371,33	4502,87
А 12	3648,64	3875,34	4103,30	4329,99	4487,82	4643,12	4799,69	4958,77
А 13	4278,65	4491,58	4703,24	4916,18	5062,73	5210,53	5357,06	5501,10
А 14	4400,14	4674,43	4950,00	5224,29	5413,41	5603,82	5792,94	5983,34
А 15	5378,35	5626,37	5815,48	6004,63	6193,77	6381,64	6569,52	6756,13
А 16	5933,22	6221,33	6439,25	6657,19	6873,89	7093,09	7311,02	7526,46

*Складено на основі [21]

Таблиця 3

Схема нарахування заробітної плати держаних службовців Німеччини*

Ранг	Основна заробітна плата (щомісячні суми, євро)	Ранг	Основна заробітна плата (щомісячні суми, євро)
B 1	6756,13	B 7	10384,73
B 2	7848,36	B 8	10917,03
B 3	8310,52	B 9	11577,13
B 4	8794,00	B 10	13627,52
B 5	9348,89	B 11	14157,33
B 6	9876,22		

*Складено на основі [21]

Наступною частиною заробітної плати персоналу органів самоврядування Німеччини є родинна допомога, яка є частиною винагороди, що враховує додатковий тягар, та пов'язана із наявністю у сім'ї дітей порівняно з іншими державними службовцями.

Визначено, що офіційні надбавки також входять до основної винагороди, яка враховує конкретні вимоги та досягнення. Надбавки можуть бути наступних видів: функціональні; посадові; за труднощі; компенсаційні за переведення до федеральної служби; понаднормова оплата [18, с. 82-90].

Крім основної винагороди державні службовці, яким виплачують заробітну плату за схемою А, можуть отримувати бонуси та доплати за продуктивність та видатні особливі досягнення. Ці інструменти оплати праці призначені для винагородження видатних досягнень, підвищення мотивації та продуктивності та не можуть складати більше 15% від загальної винагороди [19].

У результаті дослідження зроблено узагальнення зарубіжного досвіду організації оплати праці на прикладі країн Сполученому Королівстві, Франції та Німеччині, які є представниками англосаксонської, континентальної та змішаної моделей, та запропоновано пропозиції щодо його використання в органах місцевого самоврядування України, табл. 4-5.

Таблиця 4

Особливості організації системи оплати праці персоналу органів місцевого самоврядування у Сполученому Королівстві, Франції та Німеччині*

Критерії оцінки	Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії	Франція	Німеччина
Структура заробітної плати, у т.ч. основної ($Z_{пл-о}$)	базова заробітна плата	базова заробітна плата, допомога на проживання, родинна доплата до заробітної плати, матеріальна допомога	базова заробітна плата, родинна допомога та офіційні надбавки
додаткової ($Z_{пл-д}$)	надбавки, бонуси	надбавки, які враховують індивідуальні та колективні результати	бонуси за виконання та продуктивність праці
Співвідношення $Z_{пл-о}$ та $Z_{пл-д}$	80/20	67/33	85/15

*Складено та розраховано на основі [5; 6; 10, с. 5; 12; 13; 19]

Таблиця 5

Пропозиції щодо удосконалення організації оплати праці в органах місцевого самоврядування України на основі досвіду розвинених країн світу

Країна	Елементи механізму організації оплати праці, які пропонується впровадити в діяльність українських органів місцевого самоврядування
Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії	<p>1. Використання механізму оплати праці залежно від відповідальності державного службовця.</p> <p>2. Внесення змін до нормативно-законодавчої бази України щодо надання ширших повноважень Асоціації органів місцевого самоврядування, яка буде представляти місцеву владу в Україні та її працівників, що може забезпечити достатню гнучкість для реагування на проблеми, з якими вони стикаються. Для побудови ефективної системи оплати праці надати можливість вносити зміни до існуючої системи оплати праці посадових осіб та службовців місцевого самоврядування, що не буде суперечити законам та розпорядженням.</p> <p>3. Забезпечення наявності взаємозв'язків між показниками продуктивності праці та структурними елементами заробітної плати [22, с. 9]. При цьому, основна заробітна плата та гарантовані пільги повинні складати більшу частину загальної винагороди, що допоможе компетентному персоналу почувати себе в безпечному становищі</p>
Франція	<p>1. Включення елементів основної заробітної плати таких як допомоги на проживання (для покриття витрат на проживання, у тому числі на оплату житлово-комунальних послуг) та родинної допомоги (враховує додатковий тягар, який зазвичай пов'язаний із наявністю дітей у родині порівняно з державними службовцями, які не мають дітей).</p> <p>2. Оптимізація структури заробітної плати посадових осіб та службовців місцевого самоврядування: основна заробітна плата повинна стати основним елементом винагороди</p>
Німеччина	<p>1. Оптимізація структури заробітної плати посадових осіб та службовців місцевого самоврядування: основна заробітна плата повинна стати основним елементом винагороди, яка призначена для того, щоб державні службовці могли повністю присвятити себе своїм обов'язкам, адже тільки фінансово незалежні посадові особи та службовці місцевого самоврядування здатні виконувати свої функції в повну силу</p>

**Запропоновано на основі [5; 6; 12; 22, с. 9]*

Отже, з урахуванням запропонованих пропозицій щодо вдосконалення механізму організації оплати праці персоналу органів місцевого самоврядування на основі дослідження досвіду розвинених країн світу, необхідно впровадити наступні заходи:

– змінити співвідношення обсягів основної (посадовий оклад та постійні надбавки) та додаткової (додаткові стимулюючі виплати та премії) заробітної плати, тобто запровадити систему оплати праці, яка буде прозора та зрозуміла як громадянам, так і органам місцевого самоврядування, рис. 1;

– збільшити посадовий оклад службовцям для забезпечення належної винагороди з урахуванням складності виконуваних робіт, а також збереження стимулу до покращення надання суспільних послуг, табл. 6;

– додати до постійних надбавок родинну доплату та доплату на проживання. При цьому, надбавку за ранг пропонується виключити із переліку надбавок, тому що новий посадовий оклад вже враховує ранг службовця;

– удосконалити процедуру оцінки результатів діяльності персоналу для призначення стимулюючих надбавок та премій.

Отже, зміна структури оплати праці персоналу в органах місцевого самоврядування буде сприяти підвищенню конкурентоспроможності державної служби порівняно з роботодавцями приватного сектору на ринку праці, залучення кваліфікованого та компетентного персоналу до працевлаштування, зменшенню дії загроз для забезпечення кадрової безпеки організацій [23, с. 164].

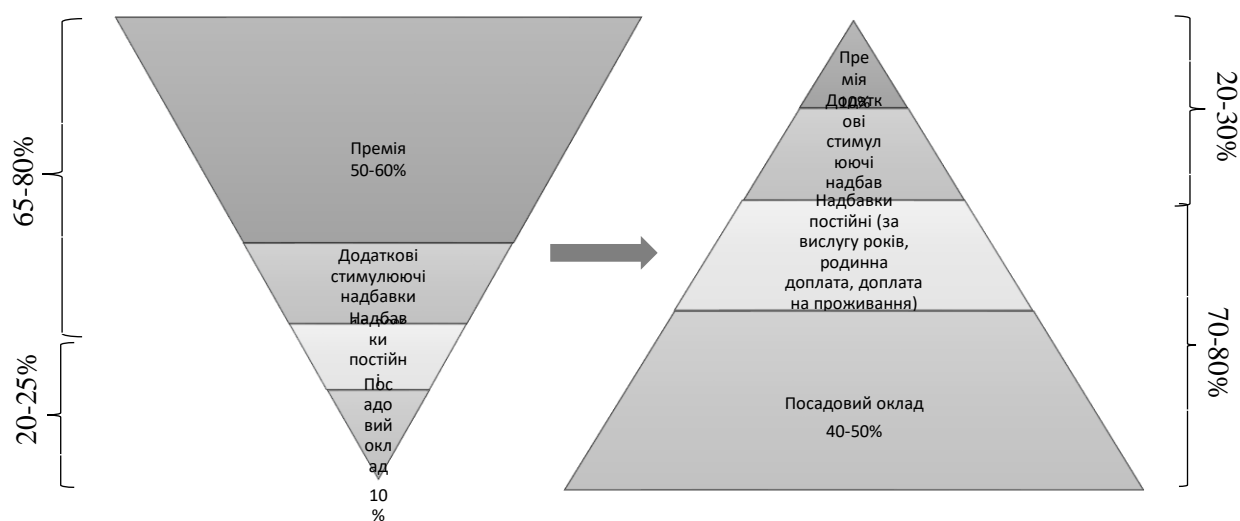


Рисунок 1 – Поточна та перспективна структури оплати праці персоналу органів місцевого самоврядування

Таблиця 6

Схема посадових окладів держслужбовців органів місцевого самоврядування*

Категорія посади	4			5		6		7	
Ранг	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Посадовий оклад, грн	10300	9800	9300	8800	7700	6600	5800	5400	5000

*Запропоновано авторами

Отже, розмір родинної доплати повинен бути частиною основної заробітної плати держслужбовців України. При цьому, родинна доплата представлена у вигляді щомісячної фіксованої суми, яка залежить від кількості дітей у сім'ї: 1 дитина – розмір щомісячної родинної надбавки пропонується 20%; 2 і більше дитини – 30% від рівня прожиткового мінімуму для дітей відповідного віку в Україні.

До того ж доцільно, щоб доплата на проживання теж стала частиною основної винагороди держслужбовців та була призначена для компенсації вартості комунальних послуг для персоналу, який мешкає у квартирах, або загальної вартості вугілля, яке необхідно на опалювальний сезон для персоналу, що мешкає у власних будинках.

Впровадження елементів оплати праці, які враховують результати діяльності працівника (performance-related pay), сприяє індивідуальній мотивації, покращує імідж та зміцнює внутрішній та зовнішній бренд державної служби, підвищує можливість ефективно конкурувати з приватним сектором щодо залучення кваліфікованого та компетентного персоналу [24, с. 3].

Висновки та перспективи подальших досліджень. На основі досвіду розвинених країн світу, було запропоновано рекомендації щодо удосконалення організації оплати праці в органах місцевого самоврядування України. Обґрунтовано внесення змін до нормативно-законодавчої бази України щодо надання більш широких повноважень Асоціації органів місцевого самоврядування. До того ж пропонується оптимізувати структуру заробітної плати за рахунок збільшення посадових окладів службовцям та включення до основної її частини допомоги на проживання та родинну

допомогу. Для підвищення мотивації держслужбовців до праці доцільно удосконалити процедуру оцінки результатів їх діяльності з метою призначення стимулюючих надбавок та премії. Подальшим напрямом наукових досліджень є визначення особливостей організації оплати праці держслужбовців в умовах впровадження електронного врядування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Чорноног Є.С. Державна служба: історія, теорія і практика / Є.С. Чорноног. – Київ: Знання, 2008. – 458 с.
2. Кірмач А.В. Публічна служба : зарубіжний досвід та пропозиції для України / А. В. Кірмач, В.П. Тимошук, А. М. Школик. – Київ: Конус-Ю, 2007. – 735 с.
3. Лопушинський І.П. Публічна служба Німеччини: досвід для України / І. П. Лопушинський. // Публічне управління: теорія та практика. – 2011. – № 4 (8). – С. 48-54.
4. Мельтюхова Н.М. Зарубіжний досвід публічного адміністрування / Н. М. Мельтюхова, В. В. Корженко, Ю. В. Дідок. – Київ: НАДУ, 2010. – 28 с.
5. The Localism Act. 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2011/20/contents/enacted>.
6. Ministère du Budget, des Comptes publics et de la Fonction publique. Administration and the civil service in the EU 27 member states: 27 country profiles / Ministère du Budget, des Comptes publics et de la Fonction publique., 2008.
7. Local Government Association [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.local.gov.uk/>.
8. National Joint Council for local government services National Agreement on Pay and Conditions of Service, 2018. – 225 с.
9. Local Government Association. Pay Policy and Practice in Local Authorities – A guide for Councillors / Local Government Association., 2013. – 28 с.
10. Joint Negotiating Committee for Youth and Community Workers: Staff Side Pay and Conditions Claim 2018. Submitted by Unite, Unison, NEU and UCU, 2018. – 18 с.
11. Loi n°84–53 du 26 janvier 1984 portant dispositions statutaires relatives à la fonction publique territoriale [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000000320434&fastPos=1&fastReqId=225940823&categorieLien=cid&oldAction=rechTexte#LEGISCTA000006086319>.
12. Loi n° 83–634 du 13 juillet 1983 portant droits et obligations des fonctionnaires. Loi dite loi Le Pors [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000000504704&fastPos=4&fastReqId=297666419&categorieLien=cid&oldAction=rechTexte#LEGIARTI000022447018>.
13. Le portail de la Fonction publique [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.fonction-publique.gouv.fr/connaitre-point-dindice>.
14. REPUBLIC OF FRANCE: Public Administration Country Profile. Submitted by Division for Public Administration and Development Management (DPADM), Department of Economic and Social Affairs (DESA), United Nations, 2006. – 22 с.
15. Le portail de l'Etat au service des collectivités [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.collectivites-locales.gouv.fr/remunerations>.
16. Indemnité RIFSEEP, où en est-on? [Електронний ресурс] // UNSA Education. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.unsa-education.com/spip.php?article2067>.

17. Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.gesetze-im-internet.de/gg/index.html>.
18. The federal public service: An attractive and modern employer – Berlin: Federal Ministry of the Interior, 2014. – 120 с.
19. Bundesbesoldungsgesetz [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.gesetze-im-internet.de/bbesg/index.html>.
20. Otto K. Civil Service Salary System in Germany And Recent Reform Trends. Conference on Civil Service Salary Systems in Europe / Kai-Andreas Otto. – Berlin, Germany: OECD, 2007. – 10 с.
21. Beamtenbesoldung – Besoldung [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.beamtenbesoldung.org>.
22. Hutton W. Hutton review of fair pay in the public sector: final report / Will Hutton., 2011. – 128 с.
23. Подлужна Н.О. Кількісна оцінка кадрової безпеки організації // Вісник Донецького Національного Університету. Серія Економіка і право. – 2011. – Вип. 2. – С. 160-164.
24. Blum J. Performance-related pay policies for government employees: an overview of OECD countries / Jürgen René Blum// OECD. – 2006. – С. 11.

DOI 10.31558/2307-2318.2018.4.9

УДК 33:65:005.5

Середа Г.В., к.е.н., доцент кафедри менеджменту та поведінкової економіки ДонНУ імені Василя Стуса

ДОСВІД УНІВЕРСИТЕТІВ В ОБЛАСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ КРІ-ПОКАЗНИКІВ ДОСЯГНЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ

В статті розглядається проблема впровадження в діяльності університетів КРІ-показників досягнення їх стратегічних цілей, вирішення управлінської проблеми оцінювання ефективності роботи керівництва університету та структурних підрозділів адміністрації. Розглядаються теоретико-методологічні підходи до визначення поняття КРІ – ключові показники ефективності діяльності; визначені умови ефективності системи оцінювання за КРІs, доведено актуальність впровадження системи ключових показників ефективності діяльності (КРІ) в закладах вищої освіти. Досліджується досвід вітчизняних та іноземних університетів в запровадженні системи індикаторів / показників ефективності закладів вищої освіти. Наводиться досвід розробки та структурування ключових показників діяльності Донецького національного університету імені Василя Стуса. Показано, які завдання стратегічного управління можливо вирішити із застосуванням оцінювання діяльності структурних підрозділів та відповідальних виконавців на основі визначення цільових та поточних значень ключових показників ефективності діяльності.

Ключові слова: ключові показники ефективності діяльності, КРІ, університет, стратегія, управління за цілями, збалансована система показників, BSC.

Середа А.В.

ОПЫТ УНИВЕРСИТЕТОВ В ОБЛАСТИ ВНЕДРЕНИЯ КРІ-ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДОСТИЖЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ

В статье рассматривается проблема внедрения в деятельности университетов КРІ-показателей достижения их стратегических целей, решения управленческой проблемы оценки эффективности работы руководства университета и структурных подразделений администрации. Розглядаються теоретико-методологічні підходи к определению понятия КРІ - ключевые показатели эффективности деятельности; определены условия эффективности системы оценки по КРІs, доказано актуальность внедрения системы ключевых показателей эффективности деятельности (КРІ) в учреждениях высшего образования. Исследуется опыт отечественных и иностранных университетов во внедрении системы индикаторов / показателей эффективности высших учебных заведений. Приводится опыт разработки и структурирования ключевых показателей деятельности Донецкого национального университета имени Василя Стуса. Показано, какие задачи стратегического управления можно решить с применением оценки деятельности структурных подразделений и ответственных исполнителей на основе определения целевых и текущих значений ключевых показателей эффективности деятельности.

Ключевые слова: ключевые показатели эффективности деятельности, КРІ, университет, стратегия, управление по целям, сбалансированная система показателей, BSC.

Sereda G.

EXPERIENCE OF UNIVERSITIES IN THE FIELD OF THE IMPLEMENTATION OF KPI-INDICATORS TO ACHIEVING STRATEGIC GOALS

The article examines the problem of implementation of the KPI indicators of the universities in achieving their strategic goals, solving the managerial problem of assessing the effectiveness of the university's management and the units (departments) of the administration. The theoretical and methodological approaches to the definition of KPI (Key Performance Indicators) are defined; the conditions for the effectiveness of the evaluation system for KPIs are determined, the relevance of the implementation of the system of key performance indicators (KPIs) in higher education institutions has been proved. The experience of ukrainian and foreign universities in the implementation of the system of indicators of the efficiency of the higher education institutions is researched. The experience of working out and structuring of key performance indicators of Vasyl' Stus Donetsk National University is presented. It is shown which tasks of strategic management can be solved by applying the evaluation of the activities of units (departments) and responsible executives (employees) on the basis of determining the target and current values of key performance indicators.

Key words: Key Performance Indicators, KPI, University, Strategy, Management by Object, Balanced Scorecard, BSC.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Для більшості вітчизняних університетів зі змішаним фінансуванням (бюджетним та небюджетним) надзвичайно гострою є проблема закріплення професорсько-викладацького складу та навчально-допоміжного персоналу. Ставки оплати викладачів університетів не підвищувались протягом багатьох років. З 4 жовтня по 17 жовтня 2018 року в країні прокотилися акції протесту працівників закладів освіти, ініційовані Федерацією профспілок України, які висунули ряд вимог, серед яких основною було – підвищення рівня мінімальної зарплати з 1 січня 2019 року до 7751 грн, встановлення розміру посадового окладу педагогічного працівника найнижчої кваліфікаційної категорії на рівні трьох мінімальних заробітних плат та науково-педагогічного працівника на 25% вище, збільшення видатків на освіту до 7% ВВП замість запропонованих 6,13% [1]. Проте в державному бюджеті на 2019 р. було ухвалено компромісне рішення: рівень мінімальної зарплати з 1 січня 2019 року має становити 4173 грн, проте оклади науково-педагогічних працівників зростуть на 20%. Не дивлячись на певні поступки в області оплати праці викладачам ЗВО, проблема низької мотивації праці освітян залишається актуальною.

Ще більше вона загострюється в умовах лібералізації візового режиму з країнами ЄС, інтенсифікації трудових міграційних процесів, а також глобалізації освіти та науки. Для українського викладача з науковим ступенем та вчених званням, відмінним знанням іноземної мови (яка вимагається від нього українським законодавством) робота за кордоном стає значно доступнішою та привабливішою, ніж продовження роботи в своїх alma mater. Програми академічної мобільності створюють для руху інтелектуального капіталу зручні умови. Особливо гострою проблема збереження інтелектуального потенціалу нації в умовах глобалізації науки постає в газузах точних та природничих наук, оскільки саме завдяки комерціалізації досліджень, самої сфери публікації наукових розробок, у потужних університетах світу складаються найкращі умови для залучення видатних науковців не тільки для викладання, але й для проведення актуальних досліджень в найкращих лабораторіях із залученням необхідного фінансування. Україна

як країна з поки що збереженими науковими школами, фундаментальною підготовкою в рамках загальної середньої освіти та вкрай обмеженими можливостями застосування в реальному секторі економіки передових наукових розробок, патентів, практичній відсутності інструментів фінансування науки, посідає чільне місце серед країн-донорів інтелектуальних ресурсів. Тому проблема збереження науково-педагогічного персоналу університетів як умова виживання системи вищої освіти є гострою проблемою українських ЗВО. В таких обставинах виживання, університети намагаються створити системи стимулювання праці персоналу, які безпосередньо сприяли б досягненню стратегічних цілей ЗВО та забезпечували справедливість винагороди за працю. Одним з найбільш вдалих рішень є впровадження системи мотивації на основі KPIs.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з проблеми, що розглядається. Перш за все, потрібно визначитись із терміном та особливостями інструменту KPI. Вперше цей термін KPIs – абrevіатуру англійських слів Key Performance Indicators ввів у вжиток у наковому та практичному менеджменті одних з осноположників концепції управління за цілями Пітер Друкер, який наголошував, що менеджери мають уникати “пасток часу”, коли вони залучені до вирішення поточних завдань та щоденних справ і через це забувають просувати зміни та програми, спрямовані на досягнення більш стратегічних результатів (цілей) [2].

Просуванням ідей запровадження оцінки результатів праці керівників у реалізації стратегічних цілей організації займались також Kent Bauer (2004), David Parmenter (2007), Bernard Marr (2011-2015), а серед країн найближчого зарубіжжя: О. Ключков (2010), М. Панов (2015), Е. Ветлужских (2013). В Україні наявні певні напрацювання в сфері розробки та застосування KPI, зокрема, в роботах І.Л. Петрової, Ю.С. Потьомкіної, С. Зелінського, С.В. Цюцюри, О.В. Криворучко, М.І. Цюцюри, а також Наказом Національного агентства України з питань державної служби 27 листопада 2017 року № 237 затверджено «Методичні рекомендації щодо визначення ключових показників результативності, ефективності та якості службової діяльності державних службовців, які займають посади державної служби категорій «Б» і «В»». Однак, недостатньо розробленою в методологічному та практичному плані є проблема розробки ключових показників ефективності діяльності структурних підрозділів та ТОП-менеджменту закладів вищої освіти, зокрема, університетів, в Україні.

Метою статті є дослідження умов запровадження, характеристик елементів системи ключових показників ефективності діяльності адміністративно-управлінського персоналу університетів в напрямку реалізації їх стратегічних цілей на основі узагальнення вітчизняного та зарубіжного досвіду розробки KPIs університетів.

Виклад основного матеріалу. Стосовно самого визначення KPI інсують різні думки авторів – методологів системи, представлені в табл.1.

Таблиця 1

Визначення KPIs в роботах різних авторів

Автор	Визначення
П.Друкер [2]	“Четвертим базовим елементом роботи менеджера є вимірювання показників. Менеджер встановлює чіткі показники, що відображають ефективність виконання того чи іншого виду роботи, тієї чи іншої роботи. Він відповідає за те, щоб для кожного працівника організації були передбачені відповідні показники або критерії ефективності, які враховували б як ефективність організації в цілому, так і ефективність конкретної людини, допомагаючи їй успішно справлятися зі своїми обов'язками”.

Продовження таблиці 1

Д. Парментер [3]	KPIs – це набір показників, що відображають ті аспекти організаційної діяльності, які є найбільш важливими для сьогоденного і завтрашнього успіху. Автор виділяє сім характеристик KPI: 1) нефінансовий характер показників (їх значення не виражається у доларах, євро, ієнах, фунтах, тощо); 2) вони відслідковуються часто (наприклад, щодня або навіть щогодини); 3) вимагають втручання генерального директора і топ-менеджерів; 4) вимагають розуміння і адекватних коригувальних дій всього персоналу; 5) припускають відповідальність конкретної особи або команди; 6) роблять значний вплив – наприклад, впливають на найбільш істотні критичні фактори успіху і більш ніж на одну складову збалансованої системи показників; 7) здійснюють позитивний вплив (наприклад, позитивно впливають на всі решту показників діяльності організації). На думку автора, якщо надати будь-яким показникам грошовий вираз, то він автоматично перетворюється в показник результативності (наприклад, обсяг щоденних продажів є результатом вжитих зусиль, які і створили цей обсяг, наприклад, кількість зустрічей з ключовими клієнтами).
Kent Bauer [4]	KPI – це кількісні показники, які відображають продуктивність організації в досягненні її цілей і завдань. KPI відображають стратегічні драйвери цінності, а не просто вимірюють некритичні бізнес-дії та процеси. KPIs узгоджують всі рівні організації (бізнес-одиниці, відділи та приватні особи) з чітко визначеними та каскадними цілями та тестами для створення підзвітності та відстеження прогресу.
Bernard Barr [5]	KPI забезпечують спосіб вимірювання ефективності діяльності компаній, бізнес-підрозділів, проектів або окремих осіб у зв'язку зі своїми стратегічними цілями та завданнями. KPI надають найбільш важливу інформацію про продуктивність, що дозволяє організаціям (або їхнім зацікавленим сторонам) зрозуміти, чи організація знаходиться на шляху до досягнення поставлених цілей, а також є корисними засобами прийняття рішень.
О. Клочков [6]	KPI являє собою систему, використовувану для досягнення головних цілей будь-якого бізнесу, таких як залучення та утримання споживачів (клієнтів), зростання професіоналізму співробітників, збільшення доходів і зниження витрат.
І.Л.Петрова [8]	Ключові показники ефективності — це дані, за якими оцінюється результативність і ефективність дій персоналу, процесів і функцій управління компанією, ефективність конкретної діяльності.
Е. Ветлужских [9]	Розглядає KPI як елемент системи Performance Management: інструмент оцінки досягнення цілей компанії, підрозділу, відділу, працівника.

Аналіз визначень авторів, наведених в табл. 1, дозволяє простежити генезис концепції управління за цілями (Management by object - MBO), а саме поширення ідей відстеження KPIs з рівня управління організацією в цілому на всі рівні управління до нижчої – лінійної ланки. Так, Д. Парментер [2] наголошував, що KPI – це показники відначальні, вихідні, від виконання яких залежить стан інших похідних, в тому числі, фінансових показників компанії. В подальших публікаціях спостерігаємо каскадизацію як цілей, так і вимірників їх досягнення на всі рівні управління задля забезпечення злагодженості як планування, так і самої діяльності розрізнених функціональними завданнями структурних підрозділів та посадових одиниць. І.Л. Петрова [8] в самому визначенні поняття KPI демонструє їх роль в забезпеченні HR-функції “оцінювання

персоналу”. Спільними у визначеннях та описах КРІ є опис їх основного призначення: відстеження продуктивності організації в напрямку досягнення її головних, стратегічних цілей.

В ряді публікацій (Д.Парментер, Е.Ветлужских) система КРІ розглядається у тісному зв'язку з системою збалансованих показників (BSC – Balanced ScoreCard) Р.Каплана та Д.Нортон, оскільки остання впорядковує всі ключові показники ефективності в чотири групи, які називаються “перспективами” і відображають важливі драйвери успішного розвитку організації: фінанси, клієнти (споживачі, ринок), внутрішні процеси, навчання персоналу. За методикою BSC в рамках кожної з цих перспектив організація має визначити стратегічні цілі, досягнення яких має вимірюватися за заделегідь визначеними показниками (measures) з цільовими значеннями (targets). Так от, саме ці показники варто брати в якості ключових показників ефективності (КРІ) топ-менеджменту організації. Зручність використання системи збалансованих показників BSC для визначення КРІ полягає в тому, що вона дозволяє в процесі пошуку показників не втратити важливі напрями діяльності керівників, що підлягають контролю та моніторингу, а також передбачає визначення причинно-наслідкових ланцюжків, які демонструють вплив одних стратегічних завдань та, відповідно, показників, на інші. Це якнайкраще дозволяє визначити саме ключові показники, на чому акцентував увагу один з основоположників КРІ – Д.Парментер.

Система КРІ-оцінювання буде ефективною за декількох важливих умов:

1) тісна кореляція (узгодження) ключових показників ефективності діяльності зі стратегічними завданнями організації. По суті, стратегічні завдання університету мають деталізуватися у тактичних завданнях топ-керівників та окремих структурних підрозділів з урахуванням їх функціоналу;

2) можливість впливати на показники: цей принцип розповсюджується як на рівні всього підприємства (наприклад, в конкурентній ринковій економіці підприємство / організація не здатна впливати на зміну регуляторної політики держави або дії конкурентів), так і є особливо важливим на рівні КРІ структурних підрозділів та окремих працівників;

3) формулювання самих КРІ-показників за критеріями SMART: S – конкретність, M – вимірюваність, A – досяжність (реалістичність), R – релевантність стратегічним завданням організації, T – визначеність часу досягнення цільових значень показників. Автори-методологи системи КРІ особливо наголошують на вимозі «вимірності» індикатора – можливості надати йому цифрового значення, бо не можна керувати тим, що не можна побачити в динаміці;

4) створення системи моніторингу (звітності) поточних значень обраних показників та їх цільових значень за обраний період планування;

5) ранжування КРІ-показників ступенем важливості / пріоритетності. Наприклад, для університетів з бюджетним фінансуванням завдання та відповідний показник скорочення дебіторської заборгованості по оплаті за навчання буде менш пріоритетним, ніж завдання забезпечення виконання ліцензійних вимог в частині кадрового складу проектних груп чи підвищення рівня наукової активності науково-педагогічного персоналу. Тому при розробці КРІ-показників є необхідність проранжувати їх для подальшого пріоритетного фінансування програм або окремих заходів, спрямованих на досягнення більш важливих показників;

6) обмеження кількості КРІ для забезпечення легкості моніторингу показників та всієї системи в цілому. Д.Парментер пропонує правило “10/80/10”, за яким 10% всієї кількості КРІ мають бути у серії відповідальності топ-менеджерів, 80% – є показниками

лінійних керівників, а ще 10% є виробничими показниками, що мають бути на контролі вищого керівництва. Тобто, в цілому, у великій організації бажано мати не більше 100 KPI, серед яких 20-25 показників є показниками вищого керівництва;

7) співпраця керівництва та виконавців (керівників структурних підрозділів, окремих фахівців) як в процесі постановки цілей на плановий період, так і в процесі визначення ключових показників діяльності;

8) наявність потужної інформаційної системи звітності, яка б надала можливість відстежувати поточні значення обраних KPI.

Поширення системи оцінювання ефективності діяльності компаній на основі моніторингу KPI на сферу неприбуткових організацій спостерігається в країнах світу з другої половини першого десятиліття XX віку. Питанням застосуванню системи KPI в сфері публічного управління присвячені праці Ю.С. Потьомкіної, С. Зелінського, проте створення внутрішніх систем оцінювання ефективності діяльності університетів ще не є достатньо розповсюдженою практикою для вітчизняних ЗВО. Тому розглянемо наявний вітчизняний та зарубіжний досвід в напрямку створення систем KPI для оцінки ефективності діяльності університетів.

Пошук досвіду застосування системи KPI в українських університетських системах виявився надскладною задачею, яку неможливо було вирішити в рамках стандартних пошукових запитів через співпадання слів пошуку та вихідних даних наукових (найменування закладу вищої освіти) публікацій з тематики KPIs в компаніях. Тому дослідження проводилося шляхом аналізу публічної інформації з офіційних сайтів провідних університетів.

Сайт Київського національного університету імені Т.Г.Шевченка [10] не містить інформацію про розробку та затвердження KPI, проте з щорічного звіту ректора можна виявити основні показники, які тримає на контролі ректорат:

1) показники позицій університету в світових та національних рейтингах: World University Rankings компанії QS: в цілому, в регіоні Східної Європи та центральної Азії, за предметами; Times Higher Education; U.S. News Global Education;

2) публікаційна активність (кількість публікацій у науково-метричній базі Scopus; індекс Гірша);

3) показники якості викладацького складу (кількість викладачів; кількість академіків та членів-кореспондентів НАН України та галузевих наук; кількість докторів та кандидатів наук);

4) спектр освітніх послуг (кількість спеціальностей, кількість галузей наук);

5) показники контингенту за освітніми рівнями;

6) кількість відокремлених навчально-наукових структур: факультетів, навчальних інститутів, центрів, коледжів та ліцеїв, наукових парків, обсерваторій, тощо.

Ці показники, виділені у вступі Звіту ректора КНУ ім.Т.Г.Шевченка, можна вважати тими 10% KPI, що знаходяться на контролі вищого керівництва. Проте далі в звіті ректора представлені показники деталізуються за напрями діяльності, яка оцінюється різною кількістю показників, загальним числом 545 (табл. 2), що, на нашу думку, ускладнює керованість системою. Більшість показників діяльності КНУ ім. Т.Г.Шевченка аналізуються як в структурі, так і в динаміці з попередніми роками.

Таблиця 2

Показники діяльності КНУ ім. Т.Г. Шевченко, складено автором за джерелом [10]

Напрями діяльності, які оцінювались	Кількість показників
1	2
1. Дінаміка та структура контингенту здобувачів	44
1.1. Показники прийому на навчання (ефективність вступної кампанії)	32
1.2. Показники поновлення, переведення, відрахування та визнання результатів навчання	18
1.3. Розробка, запровадження та вдосконалення програм підготовки, підвищення якості методичного забезпечення навчального процесу (публікація підручників, навчальних посібників та інших навчально-методичних видань), практичної підготовки студентів	28
1.4. Сприяння працевлаштуванню студентів	2
1.5. Якість підготовки студентів: - абсолютна та якісна успішність, - отримання дипломів	26 20
1.6. Виконання навчального навантаження	13
1.7. Підвищення кваліфікації науково-педагогічних та педагогічних працівників	5
1.8. Участь іноземних викладачів в навчальному процесі	4
1.9. Участь академіків, членів-кореспондентів НАН України та газузових національних академій в навчальному процесі	1
1.10. Розбудова внутрішньої системи забезпечення якості	3
2. Науково-дослідницька діяльність	
2.1. Кадрове забезпечення виконання НДР	8
2.2. Організаційне та фінансове забезпечення НДР	12
2.3. Тематика наукових досліджень. Показники наукової діяльності	14
2.4. Публікації співробітників у Scopus	8
2.5. Рейтинг Webometrics	6
2.6. Конференції, семінари, форуми	4
2.7. Патентно-ліцензійна діяльність	18
2.8. Трансфер технологій	10
2.9. Участь у наукових виставках	1
2.10. Підготовка наукових та науково-педагогічних кадрів	34
2.11. Атестація наукових і науково-педагогічних кадрів та робота спеціалізованих вчених рад	8
2.12. Робота ради молодих вчених та наукового-співтовариства студентів та аспірантів	3
2.13. Електронні ресурси	13
2.14. Діяльність наукової бібліотеки	29
3. Міжнародна діяльність	
3.1. Участь в міжнародній співпраці	4
3.2. Участь у міжнародних рейтингах університетів	16
3.3. Участь університету у міжнародних освітніх проектах і програмах	2
3.4. Академічна мобільність та зарубіжні видання	16
3.5. Прийом зарубіжних викладачів, науковців і студентів	10

Продовження таблиці 2

3.6. Співпраця з посольствами та міжнародними організаціями	-
4. Кадрова політика університету	
4.1. Показники професорсько-викладацького складу	28
4.2. Показники навчально-допоміжного та адміністративно-господарського персоналу	6
4.3. Кадрове забезпечення науково-дослідної діяльності	16
5. Робота зі студентами	
5.1. Етичне, моральне та патріотичне виховання	1
5.2. Функціонування студентського парламенту	5
5.3. Стимулювання професійного зростання	1
5.4. Участь у соціальних і благодійних проектах	1
5.5. Культурно-масова та спортивна робота	1
5.6. Забезпечення належних умов проживання у гуртожитках	0
6. Фінансове забезпечення діяльності університету	
6.1. Бюджет університету та фінансування програм	16
6.2. Заробітна плата співробітників університету за загальним і спеціальними фондами	10
6.3. Придбання та переведення матеріальних цінностей	3
7. Адміністративно-господарське та матеріально-технічне забезпечення діяльності університету	
7.1. Реорганізація та підвищення ефективності діяльності адміністративно-господарської частини	-
7.2. Реконструкція, реставрація, капітальні та поточні ремонти споруд і будівель університету	8
7.3. Реалізація проектів з термомодернізації та енергозбереження в університеті в 2018 році	3
7.4. Реалізація проектів будівництва житлових будинків для співробітників університету	4
7.5. Університетська клініка	6
8. Інформаційно-комунікаційна робота (розглядається діяльність відповідних структурних підрозділів)	26
Всього	545

В Хмельницькому національному університеті, який був обраний для порівняння як класичний регіональний університет зі статусом “національний” розроблена Стратегія розвитку ЗВО на 2016-2020 роки. Стратегія містить програму заходів реалізації стратегії з визначеними очікуваними результатами, з яких деякі по суті можна вважати КРІ, проте лише для одного з них визначені планові значення у цифровому вираженні. Частина очікуваних результатів сформульована неконкретно та не відповідає критерію вимірюваності, наприклад “оптимальна цінова політика”. Проте сайт з публічною інформацією університету містить окремі звіти ректора про виконання умов контракту з МОН України, про значення показників критеріїв надання та підтвердження статусу національного, про надходження та використання коштів, про проведення антикорупційних заходів, про контингент студентів, про стан фізичного виховання і спорту [12].

Заслуговує на увагу Стратегія розвитку Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна на 2019-2025 роки, яка сформульована майже повністю в 31 KPI, для яких визначені поточні значення (2018р.) та цільові значення індикаторів (на 2025 рік) за п'ятьма напрямками [13]:

- Наука – 8 індикаторів;
- Освітня діяльність – 5 індикаторів;
- Університет в глобальному науково-освітньому просторі – 7 індикаторів;
- Інфраструктура університету – 6 індикаторів, виражених у нецифрових термінах;
- Університетський менеджмент – 5 індикаторів.

Пошуковий запит щодо KPI університетів на англійській мові дав значно більше релевантних результатів пошуку. Відразу слід зазначити, що іноземні університети використовують KPIs як для внутрішніх (управління ефективністю), так і для зовнішніх цілей (залучення здобувачів та науково-педагогічних фахівців, фінансування досліджень, зміцнення міжнародної співпраці, тощо). За результатами дослідження KPIs іноземних університетів можна скласти таку класифікацію ключових показників діяльності університетів (табл 3).

Таблиця 3

KPIs іноземних університетів

Перспективи	Класи	Ключові показники діяльності KPIs
Академічна перспектива	Студентська успішність: залучення, утримання, випуск кращих студентів	Запити від абітурієнтів Конверсія абітурієнтів Заяви від абітурієнтів Конкурс серед першокурсників Кількість прийнятих першокурсників Першокурсники, які успішно завершили перший курс Показники якості (успішність) Топ 10% на курсі Показники випуску (відсоток студентів, які отримали ступінь) Відсоток студентів, які отримують роботу протягом X місяців 1-річний коефіцієнт утримання студентів Академічна успішність випускників
	Забезпечення якості академічних програм та методичний супровід	Частка навчальних курсів з кількістю записаних студентів менше 20 Частка навчальних курсів з кількістю записаних студентів більше 50 Пропускний бал для національних ліцензій або іспитів (наприклад, медичні спеціальності, фармація, право) Витрати на академічний супровід одного студента Навчальні витрати на кількість студентів Участь студентів в навчанні за кордоном
	Залучення та утримання видатних викладачів / співробітників	Середня заробітна плата з пільгами та компенсаціями Задоволеність працівників Кількість ставок завідувачів кафедр та професорів Частка постійного (штатного) персоналу Показники обороту персоналу (плинність, постійність) Участь персоналу в централізованому навчанні та підвищенні кваліфікації

Продовження таблиці 3

Фінансова перспектива	Оптимізація витратків	Адміністративні витрати на студента Відділи (департаменти) з перевитратами бюджету Кількість фінансових тінювих систем Кількість завершених вчасно капітальних проектів
	Інвестиції та пожертви, гранти	Середній рівень надходжень від одного студента, який випустився Відсоток планових (оголошених) зборів на компанію (проект) Відсоток зібраних цільових коштів Надходження (дотації) на одного студента
	Відповідність вимогам	Висновки аудиту Витрати бюджету на відповідність університету вимогам Порушення правил безпеки в лабораторіях Порушення інших вимог Час закриття фінансового року (у тижнях)
Науково-дослідницька перспектива	Зростання фундаментальних досліджень	Кількість нагороджених контрактів та грантів Кількість виданих патентів Рівень успішних пропозицій Частка персоналу факультетів, що приймає участь в наукових дослідженнях
	Забезпечення належними засобами проведення досліджень	Нове обладнання лабораторій Порушення безпеки в лабораторіях Площа приміщень інкубаторів
	Зростання наукової активності факультетів	Кількість членів національних академій Кількість публікацій або звітів про результати досліджень в національних виданнях Кількість публікацій в міжнародних виданнях Кількість цитувань
Перспектива Кампус та Спільноти	Покращення життя в Кампусі	Кількість громадських офіцерів (службовців) Бездротове покриття Кампусу Навчальне середовище (кількість студентів в кімнаті, відсоток кімнат, обладнаних мультимедією)
	Підтримка доброчесності та служіння університетській Спільноті	Оцінка задоволеності Спільноти навчанням та роботою служб Кампусу Фінансування ініціатив громадських послуг Усвідомлення студентами Кодексу етики
	Підтримка спорту	Співвідношення спортсменів-першокурсників до спортсменів-випускників Частота участі студентів у легкоатлетичному та спортивному клубах Відновлення спортивного інвентаря
	Удосконалення інформаційних ресурсів	Кількість книг та періодики Кількість он-лайн баз даних Кількість ліцензій програмного забезпечення

Пол Баллард (Paul J. Ballard) проаналізував в загальному підрахунку 2139 KPI-показників 34 коледжей та університетів Північно-центральної асоціації закладів

вищої освіти США, які йому вдалося систематизувати в 251 остаточні показники, об'єднані в 24 категорії. [14] Нижче, в діаграмі 1, продемонстровані найбільш поширені серед інститутів вищої освіти КРІ-показники.

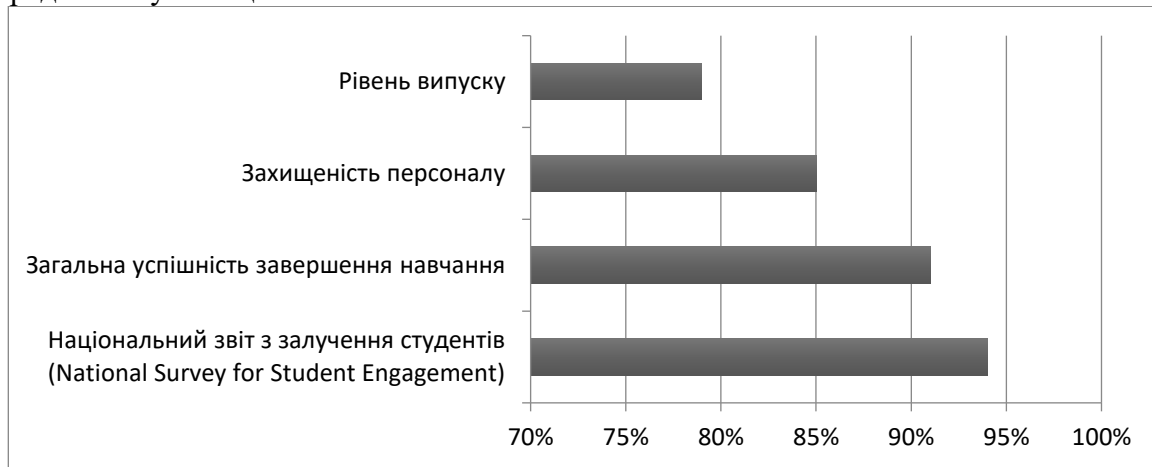


Рисунок 1 – Частота використання КРІ-показників інститутів вищої освіти Північно-центральної асоціації закладів вищої освіти США [14]

Найбільш розробленою та досконалою в методологічному плані, є на нашу думку, система КРІs Державного університету в Хайлі (Саудівська Аравія). [15] Для моніторингу процесу досягнення стратегічних цілей керівництвом університету обрано 50 ключових показників діяльності за 11 стандартами, з яких 29 показників є показниками національної системи акредитації. Методика містить по кожному з п'ятидесяти індикаторів:

- 1) код КРІ (його номер);
- 2) коротке найменування індикатора;
- 3) повне визначення (дефініція) індикатора;
- 4) метод розрахунку індикатора;
- 5) одиниця виміру (кількість або процент);
- 6) необхідні для розрахунку данні або звіти;
- 7) необхідний для визначення інструмент (наприклад, опитувальник);
- 8) структурний підрозділ (структурні одиниці), відповідальний за виконання індикатора;
- 9) структурний підрозділ, відповідальний за збір даних щодо індикатора;
- 10) період звітності (наприклад, щорічно);
- 11) таблиця рівнів досягнень та прогресу за кожним з показників. При цьому за всіма індикаторами визначається 6 рівнів прогресу, наприклад, для індикаторів, що вимірюються у відсотках, 1-й рівень: 1-14,9%; ... 6-й рівень: 80-100%, або, для бального показника "Оцінка загальної ефективності адміністрування" 1-й рівень буде визначатися оцінкою в межах до 2,49 балів, а для 6-го рівня – в межах від 4,5 до 5,0 балів.

Основне завдання запровадження системи оцінювання на основі КРІ-показників в Донецькому національному університеті імені Василя Стуса – це створення мотиваційного механізму реалізації стратегії розвитку університету до 2025 року. При цьому на перших етапах розробки та впровадження системи КРІ-оцінки не створюється ув'язка досягнення показників з системою матеріального стимулювання праці. На першому етапі (експериментального впровадження) важливо буде дослідити сам прогрес у досягненні стратегічних пріоритетів та цілей. Вже в цьому розкривається важливий мотиваційний інструмент КРІs – постановка та досягнення амбітних стратегічних цілей.

Розробка стратегії розвитку університету до 2025 року відбувалася на демократичних принципах, що реалізувалися шляхом обговорень, мозкових штурмів ректорату, керівників структурних підрозділів адміністрації університету, керівників факультетів та кафедр на спеціально організованих стратегічних сесіях, зустрічах робочих груп, тощо. Тільки за таких умов можна забезпечити подальшу успішну реалізацію розробленої стратегії, реальну залученість персоналу у життя та розвиток університету, інтеграцію колективу та студентства навколо спільних цілей в надзвичайно складних умовах виживання в екзилі.

Успішна реалізація затвердженої стратегії можлива лише за умов системного моніторингу показників виконання стратегії, тому в університеті постало актуальне питання розробки методики оцінювання прогресу в реалізації стратегії, в якості якої в Донецькому національному університеті імені Василя Стуса було обрано KPIs. Розроблена робочою групою ректорату та фахівців з різних факультетів карта індикаторів (KPI) наразі включає 3 рівня індикаторів: індикатори I рівня – KPIs ректора та проректорів, індикатори II рівня – KPIs структурних підрозділів апарату управління університету; індикатори III рівня – персональні KPI. Загальна кількість індикаторів I рівня становить 32, індикаторів II рівня – 109, визначення індикаторів III рівня передбачається не здійснювати на загальноуніверситетському рівні, а віддати до повноважень керівників структурних підрозділів. Всі визначені індикатори умовно відносяться до 5 наступних груп: освітні, фінансові, кадрові, науково-інноваційні, іміджеві (рис.2).



Рисунок 2 - Система KPIs ДонНУ імені Василя Стуса (проект)

Висновки. У вітчизняних університетах система KPI не є розповсюдженою, хоча всі досліджені університети мають стратегії розвитку. В зарубіжних університетах оцінювання прогресу в досягненні стратегічних цілей за допомогою KPIs – досягта розповсюджена практика. Значна частина KPIs університетів є показниками національних систем акредитації (звітування), проте університети розробляють і власні актуальні та релевантні їх організаційним структурам KPIs. Система ключових показників ефективності діяльності ДонНУ імені Василя Стуса корелюється з системою збалансованих показників BSC, де науково-інноваційні показники, а також частково освітні показники (відповідності ліцензійним вимогам, якості навчання, тощо) є по суті, показниками “внутрішніх процесів”, а індикатори іміджу університету та частково освітні показники (по контингенту здобувачів) співвідносяться з ринковими

показниками в моделі BSC; при цьому зазначена система індикаторів враховує особливості діяльності установи та її організаційну будову.

Система оцінювання діяльності структурних підрозділів за КРІ сприятиме діалогу як між керівництвом університету і співробітниками, так і між структурними підрозділами, оскільки для досягнення стратегічних цілей кожен співробітник буде не тільки знати стратегічні орієнтири у конкретних вимірниках, але й розуміти шляхи / способи їх досягнення, оскільки процес вибору релевантних стратегічним завданням показників та їх цільових значень передбачає одночасне обговорення як їх реалістичності, так і необхідних для їх досягнення інструментів або їх комбінації (цільових програм), а також потрібних ресурсів (матеріальних, фінансових, кадрових).

Постановка тактичних завдань для досягнення заданих КРІ сприятиме уникненню двозначності та неузгодженості в розумінні стратегічних цілей між співробітниками та керівництвом. Визначення КРІ-показників допомагає працівникам перейти від процесного виконання роботи до результативного, що забезпечує не тільки раціональне використання людських ресурсів, але й досягнення стратегічних цілей організації, що дозволить підвищити рівень її конкурентоспроможності, задоволеність основних стейкхолдерів (власників / держави, споживачів – здобувачів вищої освіти та їх батьків, інвесторів, персоналу) та, у підсумку, створити більші можливості для подальшого успішного розвитку.

Перспективи подальших досліджень. Розробка систем оцінки досягнення стратегічних цілей університету є актуальною науково-практичною задачею українських ЗВО, вирішення якої сприятиме не тільки підвищенню ефективності діяльності університетів та просуванні останніх в світових рейтингах. Достатньо актуальним є завдання розробки комплексу фінансових показників діяльності (фінансової стійкості, прибутковості), адаптованих під бюджетну модель вітчизняних університетів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Всеукраїнський протест профспілок: разом за свої права. URL: <https://pon.org.ua/novyny/6650-vseukrayinskiy-protest-profsplok-razom-za-svoyi-prava.html>.
2. Питер Ф. Друкер. *The Practice of Management* (1954). Русскоязычное издание: Практика менеджмента. М.: «Манн, Иванов и Фербер», 2015. 416 с.
3. Парменгер Д. Ключові показники ефективності. Розробка, впровадження та застосування вирішальних показників. М.: Олімп-Бізнес, 2008.
4. Bernard Marr. *Key Performance Indicators (KPI): The 75 Measures Every Manager Needs to Know*. 2012. Pearson UK.
5. Kent Bauer. *KPIs – The Metrics that Drive Performance Management*. 2004.
6. Клочков А. К. КРІ и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов. — Эксмо, 2010. — 160 с.
7. Панов М. М. Оценка деятельности и система управления компанией на основе КРІ. М.: Инфра-М, 2013. 255 с.
8. Петрова І. Л. Стратегічне управління людськими ресурсами : навч. посіб. К. : КНЕУ, 2013. 466 с.
9. Ветлужских Е. Стратегическая карта, системных подход и КРІ. Инструменты для руководителей. Альпина Бизнес Букс. 2013.
10. Paul J. Ballard^[1]_[SEP]. *Measuring Performance Excellence: Key Performance Indicators for Institutions Accepted into the Academic Quality Improvement Program (AQIP)*. (2013). Dissertations. 196.^[1]_[SEP]
11. Звіт ректору Київського національного університету ім.Т.Г.Шевченка за 2018 рік.

URL: <http://univ.kiev.ua/pdfs/zvit/zvit-rektora-2018.pdf>

12. Публічна інформація Хмельницького національного університету. URL: <http://www.khnu.km.ua/root/page.aspx?l=0&r=700&p=100>.

13. Стратегія розвитку Каразінського університету на 2019-2025 роки. URL: <http://www.univer.kharkov.ua/docs/work/strategiya-rozvytku-universitetu-2019-2025-2.pdf>

14. Craig Kennedy. KPI Examples in Higher Education. URL: <https://blogs.sap.com/2010/05/03/kpi-examples-in-higher-education/>

15. Key Performance Indicators of the University of Hail. Definition-Patterns- Importance. URL:

[http://www.uoh.edu.sa/en/Subgates/Faculties/CM/Departments/Electrical/PublishingImages/Pages/Program-Assessment/Key_Performance_Indicators-E%20final%20\[1\].pdf](http://www.uoh.edu.sa/en/Subgates/Faculties/CM/Departments/Electrical/PublishingImages/Pages/Program-Assessment/Key_Performance_Indicators-E%20final%20[1].pdf)

DOI 10.31558/2307-2318.2018.4.10

УДК 657

Томчук В.В., к.е.н., доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту Донецького національного університету імені Василя Стуса

Лесік Є.С., студентка Донецького національного університету імені Василя Стуса

СУЧАСНІ АСПЕКТИ АУДИТУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

У статті розглядаються особливості організації та методики аудиту основних засобів на підприємствах з урахуванням положень міжнародних стандартів аудиту (МСА). Наведено визначення категорії «основні засоби». Сформовано основні завдання та етапи аудиту основних засобів, особливості його проведення. Досліджено основні джерела отримання аудиторських доказів відповідно до МСА, їх повноту та достатність при аудиті основних засобів.

Ключові слова: основні засоби, аудит, перевірка, аудиторська процедура, методика, план, програма, амортизація.

Томчук В.В., Лесик Е.С.

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ АУДИТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

В статье рассматриваются особенности организации и методики аудита основных средств на предприятиях с учетом положений международных стандартов аудита (МСА). Приведены определения категории «основные средства». Сформированы основные задачи и этапы аудита основных средств, особенности его проведения. Исследованы основные источники получения аудиторских доказательств в соответствии с МСА, их полноту и достаточность при аудите основных средств.

Ключевые слова: основные средства, аудит, проверка, аудиторская процедура, методика, план, программа, амортизация.

Tomchuk V., Lesik E.

CURRENT ASPECTS OF AUDIT OF MAIN ACTIVITIES

In this article, the peculiarities of the organization and methodology of the audit of fixed assets at enterprises are considered, taking into account the provisions of international auditing standards (ISA). The definition of the category "fixed assets" is given. The basic tasks and stages of the audit of fixed assets, especially its carrying out, have been formed. The main sources of obtaining audit evidence in accordance with the ISA, their completeness and sufficiency in the audit of fixed assets are investigated.

Key words: fixed assets, audit, audit, audit procedure, methodology, plan, program, depreciation.

Постановка проблеми. Основні засоби є важливим елементом ресурсного потенціалу будь-якого підприємства, оскільки визначають обсяги виробництва і його виробничу потужність та є одним із важливих чинників, які впливають на визначення фінансових результатів діяльності підприємства.

Це обумовлює особливі вимоги до інформації про наявність, рух, стан і використання основних засобів. Користувачі мають бути забезпечені достовірною, повною, а найважливіше прозорою інформацією щодо основних засобів.

Тому організація належної облікової системи основних засобів на підприємстві та проведення якісного аудиту – важливе і складне завдання та набуває на сьогодні особливої актуальності.

Аудит основних засобів є невід'ємною частиною загального аудиту суб'єкта господарювання, а також є його важливою частиною, так як може значно впливати на його кінцеві результати. Це також процес досить трудомісткий і потребує обробки великої кількості інформації, тому велике значення має вдосконалення організації та методики аудиту основних засобів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню основних засобів, організації та методиці їх аудиту приділяли значну увагу у своїх працях такі науковці, як Ф.Ф. Бутинець [1], Л.П. Кулаковська [2], М.Ф. Огійчук [3], Б.Ф.Усач [4], К.О. Утенкова [5] та багато інших.

Виділення невирішених питань. Разом з тим, незважаючи на велику кількість досліджень з аудиту, відчувається брак інформації щодо методики проведення аудиту окремих об'єктів, зокрема аудиту основних засобів. Вимагає осучаснення наукових досліджень щодо аудиту і динаміка економічних процесів, автоматизація обробки облікової інформації з питань основних засобів та реалізація стратегічного курсу України на інтеграцію до європейського та світового економічного простору.

Метою роботи є дослідження особливостей основних засобів, як об'єкта аудиторської перевірки та порядку організації аудиту основних засобів за міжнародними стандартами.

Виклад основного матеріалу.

Регламентация аудиторської діяльності здійснюється за допомогою значного спектра нормативно-правових актів, серед яких можна виділити такі рівні нормативного регулювання аудиту в Україні:

- кодекси України (Господарський кодекс, Цивільний кодекс, Кримінальний кодекс тощо);
- закони України («Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність», «Про Державну фіскальну службу України», «Про судову експертизу», «Про Рахункову палату» тощо);
- Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг (далі – МСА), прийняті рішенням Аудиторської палати України (далі – АПУ) від 18.04.2003р. в якості Національних стандартів аудиту;
- підзаконні нормативні акти (положення, інструкції, стандарти, що стосуються аудиторської діяльності: Положення про сертифікацію аудиторів, Порядок ведення Реєстру аудиторських фірм та аудиторів, Порядок застосування до аудиторів (аудиторських фірм) стягнень за неналежне виконання професійних обов'язків, Положення про забезпечення незалежності аудитора, затверджені рішеннями АПУ).

Основним джерелом регулювання аудиту основних засобів є Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність», який набув чинності з 01.10.2018р. та МСА.

Відповідно до П(С)БО №7 «Основні засоби» основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року, або операційного циклу, якщо він довший за рік [6].

Мета проведення аудиту основних засобів відповідно до МСА 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту» [7] є висловлення аудитором незалежної професійної думки щодо правильності відображення у звітності підприємства інформації щодо основних засобів.

Основними завданнями аудиту основних засобів є:

- контроль за дотриманням законодавства щодо операцій з основними засобами;
- перевірка правильності визнання, класифікації та оцінки основних засобів;
- перевірка правильності документального оформлення операцій, які пов'язані з рухом основних засобів;
- перевірка фактичної наявності і технічного стану груп основних засобів;
- перевірка правильності відображення господарських операцій із надходження, реалізації, списання, ремонту основних засобів на рахунках бухгалтерського обліку;
- перевірка правильності нарахування амортизації;
- перевірка правильності визначення фінансових результатів від реалізації основних засобів;
- перевірка правильності проведення індексації, переоцінки основних засобів;
- перевірка операцій з орендованими та переданими в оренду основними засобами;
- аналіз показників використання основних засобів [9].

Об'єктами аудиту основних засобів є групи основних засобів, їх вартість, правильність документального оформлення операцій з основними засобами, достовірність обліку та відображення основних засобів у фінансовій звітності, а також показники використання основних засобів, внутрішній контроль, організація і планування забезпеченості та використання основних засобів на підприємстві.

Отже, функціональними завданнями аудиторської перевірки основних засобів є одержання аудиторських доказів з метою висловлення незалежної думки стосовного того, що облік відповідає законодавчим і нормативним вимогам, а інформація щодо визначення достовірності відображення в обліку наявності та стану основних засобів, їхньої вартісної оцінки, що міститься у фінансових звітах, є достовірною у всіх суттєвих аспектах.

У зв'язку з тим, що аудиторська перевірка – це творчий процес аудитора виходячи із його професіоналізму, організаційно-технологічних особливостей підприємства можлива різна послідовність аудиту. З нашого погляду, для якісного проведення аудиту основних засобів виникає потреба ретельного його планування, виконання в певній послідовності. Аудит основних засобів слід проводити поетапно. Вважаємо, що етапи виділені к.е.н. Візіренко С.В., забезпечать ефективну організацію та проведення аудиту основних засобів.

Джерелами інформації для здійснення аудиту основних засобів є: вимоги нормативних документів, що регламентують облік основних засобів; наказ про облікову політику підприємства; розпорядчі документи керівника підприємства щодо руху основних засобів; установчі документи (статут, засновницький договір); первинні документи з обліку основних засобів; реєстри синтетичного і аналітичного обліку по рахунках: 10 «Основні засоби», 13 «Знос необоротних активів», 15 «Капітальні інвестиції», 23 «Виробництво», 40 «Зареєстрований (пайовий) капітал», 41 «Капітал у дооцінках», 42 «Додатковий капітал», 46 «Неоплачений капітал», 63 «Розрахунки з постачальниками і підрядниками», 74 «Інші доходи», 91 «Загально виробничі витрати», 92 «Адміністративні витрати», 94 «Інші витрати операційної діяльності» тощо; акти та довідки попередніх ревізій, аудиторські висновки, дані внутрішнього контролю та інша документація, що узагальнює результати контролю; контракти, угоди про оренду, страхові поліси, кошториси, плани ремонтів основних засобів; фінансова та статистична звітність (ф.1 «Баланс», ф.5 «Примітки до річної фінансової звітності» тощо); відповіді на запити аудитора; результати, отримані в ході аудиторської перевірки тощо [5].



Рисунок 1 - Послідовність проведення аудиту операцій з обліку основних засобів [9]

Найперше, що підлягає вивченню при аудиті основних засобів – це облікова політика підприємства. Тому, що перед тим як перевіряти як здійснюється облік треба перевірити як цей облік на підприємстві організований. В обліковій політиці у

відповідності з П(С)БО № 7 «Основні засоби» повинно бути вказано методи оцінки основних засобів, їх класифікація на підприємстві, методи амортизації, ознаки включення об'єктів до складу основних засобів та інше.

Аудитор повинен перевірити відповідність облікової політики чинному законодавству та бухгалтерським вимогам стосовно основних засобів. Аудитор перевіряє, наскільки доцільно застосовувати ту чи іншу форму організації бухгалтерського обліку, чи відповідає вона конкретним умовам роботи підприємства. Перевірці підлягає також стан синтетичного обліку і його зв'язки з даними аналітичного обліку.

На наш погляд, одним із першочергових завдань аудитора є також проведення оцінки системи внутрішнього контролю, основна мета якої – створення основи для планування аудиторської перевірки, а також визначення виду, часу проведення, обсягу аудиторських процедур, які знаходять своє відображення в аудиторській програмі. Грамотне та достовірне вивчення аудитором системи внутрішнього контролю формує характер і якість перевірки. Система внутрішнього контролю може вважатися ефективною, якщо вона своєчасно попереджає про виникнення недостовірної інформації, та виявляє її. В напрямку основних засобів завданнями системи внутрішнього контролю є сприяння мінімізації ризику суб'єктів господарювання стосовно неефективного використання об'єктів основних засобів, розробки дієвого механізму щодо їх збереження, доцільності використання обраного методу нарахування амортизації, правильності оцінки основних засобів, уникнення можливості нарахування штрафних санкцій за порушення податкового законодавства щодо обліку основних засобів.

Оцінюючи ефективність системи внутрішнього контролю, аудитор повинен зібрати достатню кількість аудиторських доказів. Для оцінки системи внутрішнього контролю аудитор проводить тестування. При оцінці системи внутрішнього контролю аудитор повинен перевірити: наявність документів з обліку основних засобів, порядок документального оформлення, графіки документообігу, реєстри аналітичного та синтетичного обліку основних засобів, відповідність реєстрів обліку основних засобів даним головної книги, класифікацію основних засобів за групами, передбаченими П(С)БО №7 «Основні засоби», умови розподілу витрат, які пов'язані з ремонтом та модернізацією основних засобів [9].

Питання планування аудиту регламентує МСА 300 «Планування аудиту фінансової звітності», відповідно до якого ціллю аудитора є планування аудиту так, щоб його можна було виконати ефективно.

План аудиту визначає послідовність дій аудитора, тобто в яких напрямках і з якою інтенсивністю буде проводитися перевірка. Аудиторська програма є розвитком плану аудиту і є переліком аудиторських процедур, за допомогою яких здійснюється перевірка конкретних об'єктів аудиту і накопичується інформація для аудиторського висновку. В аудиторській програмі розробляються конкретні завдання, заходи і процедури для кожного об'єкта аудиту і видів робіт.

Одними з чинників, які обумовлюють особливості проведення аудиту основних засобів підприємств є характерні риси об'єкту аудиту, серед яких, насамперед, необхідно виділити різні джерела надходження основних засобів (рис. 2), що обумовлює способи визначення їх первісної вартості, різні методи нарахування амортизації, а також наявність, збереженість, стан основних засобів, їх переміщення і вибуття, індексація тощо.

Одним із найважливіших аспектів аудиторської перевірки основних засобів є перевірка правильності їх оцінки.

Розрізняють такі види оцінки основних засобів, як: первісна, залишкова, переоцінена і ліквідаційна вартість. Придбані основні засоби зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю, тому П(С)БО 7 «Основні засоби» містить визначення первісної вартості залежно від способу надходження основних засобів [10].

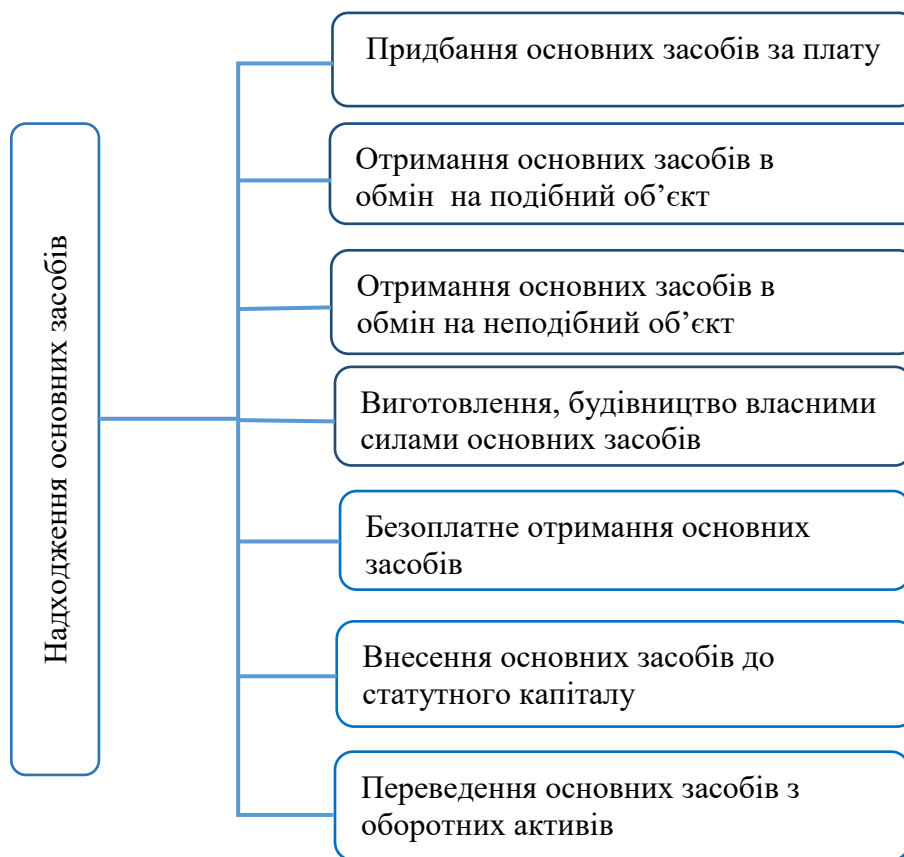


Рисунок 2 - Способи надходження основних засобів

Більше уваги також приділяється об'єктам, які створені самим підприємством (будівництво, модернізація), оскільки треба перевіряти прямі та непрямі витрати підприємства (а це численні документи), правильність капіталізації витрат, особливості включення недобудованих об'єктів у склад основних засобів.

Коли підприємство здійснює вартісну оцінку основних засобів, необхідно виходити з того, що об'єкт основних засобів визнається активом у випадку, якщо існує ймовірність того, що підприємство буде отримувати в майбутньому економічні вигоди, і його вартість може бути достовірно визначена. Тому аудитор повинен упевнитися в тому, що основні засоби, які за даними бухгалтерського обліку повністю зношені, тобто з нульовою вартістю, але можуть у майбутньому принести певну економічну вигоду, переоцінені до їх справедливої вартості й відображені в складі необоротних активів підприємства-клієнта.

Особливе місце в системі бухгалтерського обліку займають питання, пов'язані зі станом та збереженням основних засобів. Це пояснюється тим, що вони у своїй сукупності утворюють виробничо-технічну базу і визначають виробничу мету

господарства. Основні засоби є матеріальною основою підприємницької діяльності, вони визначають виробничий потенціал будь-якого підприємства. Тому перевірка їх збереження та ефективності використання є важливими ланками контролю діяльності суб'єкта господарювання [11].

Також особливу увагу необхідно приділити проведенню аудиту амортизації основних засобів, так як від правильного нарахування амортизації залежить правильність відображення зносу та залишкової вартості основних засобів, що безпосередньо впливає на величину витрат підприємства та на визначення фінансових результатів його діяльності.

Аудитору необхідно з'ясувати як нараховувалась амортизація основних засобів на період перебування об'єкта на добудові, дообладнанні, реконструкції, модернізації; чи відбувалася зміна методів нарахування амортизації основних засобів протягом звітного періоду; чи є у складі основних засобів повністю зношені; наявність у складі основних засобів щодо яких існують судові позови, які передані під заставу та інші питання.

Аудиторський висновок базується на достовірних доказах. Основним джерелом отримання аудиторських доказів є аудиторські процедури, що виконуються в процесі аудиту. МСА 500 «Аудиторські докази» визначає перелік процедур, які проводяться з метою формулювання обґрунтованих висновків. Це: перевірка, спостереження, зовнішнє підтвердження, повторне обчислення, повторне виконання, аналітичні процедури, запит. Крім того, цей стандарт аудиту визначає відповідальність аудитора за розробку й виконання аудиторських процедур для отримання прийнятних аудиторських доказів у достатньому обсязі, що дасть йому можливість в подальшому сформулювати обґрунтовані висновки, на яких ґрунтуватиметься думка аудитора. Тому, мета аудитора – це визначення процедур та способу їх виконання, що забезпечить формування аудитором об'єктивної думки та висновку щодо об'єкту аудиту.

Методику аудиту основних засобів можна представити як послідовність виконання певних процедур. На наш погляд, процедури, наведені в МСА 500 «Аудиторські докази», є достатніми для отримання аудиторських доказів.

Як визначено МСА 500 «Аудиторські докази», перевірка, як процедура аудиту, означає вивчення записів або документів, внутрішніх чи зовнішніх, у паперовій, електронній або іншій формі, або фізичний огляд активів. Перевірка записів або документів надає аудиторські докази різних ступенів достовірності залежно від їх характеру та джерел отримання інформації, а також у разі внутрішніх записів або документів – залежно від ефективності заходів внутрішнього контролю над їх формуванням [7].

В ході проведення перевірки аудитор досліджує документи та відображення інформації в облікових регістрах. Необхідно відмітити, що це одна з найважливіших процедур аудиту. Перевірка основних засобів передбачає, що аудитор перевіряє первинні документи з обліку основних засобів до яких належать: акт приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів, типова форма № ОЗ-1; акт приймання-передачі відремонтованих, реконструйованих та модернізованих об'єктів, типова форма № ОЗ-2; акт на списання основних засобів, типова форма № ОЗ-3; акт на списання автотранспортних засобів, типова форма № ОЗ-4; акт про устаткування, пуск та демонтаж будівельної машини, типова форма № ОЗ-5; інвентарна картка обліку основних засобів, типова форма № ОЗ-6; опис інвентарних карток по обліку основних засобів, типова форма № ОЗ-7; картка обліку руху основних засобів, типова форма № ОЗ-8; інвентарний список основних засобів, типова форма № ОЗ-9; відомість розрахунку амортизації основних засобів; дані аналітичного і синтетичного обліку, фінансової

звітності; звіряє дані первинних документів із записами в облікових регістрах бухгалтерського обліку та даними фінансової звітності; встановлює правильність визначення первісної вартості, перевіряє договори купівлі-продажу, накладні, кореспонденції рахунків. Аудитор перевіряє дотримання правил обліку господарських операцій щодо достовірності, своєчасності та повноти господарських операцій з обліку основних засобів.

Стосовно ділянки «Аудит операцій з основними засобами», аудитор перевіряє документи з надходження основних засобів на підприємство (наприклад, встановлює правильність визначення первинної вартості шляхом перевірки договорів купівлі-продажу, накладних, супровідних документів та актів прийому-передачі основних засобів тощо), документи з їх руху на підприємстві, ремонту (наприклад, вивчає відомість дефектів, кошторис ремонту тощо), документи зі списання основних засобів (наприклад, акти на списання транспортних засобів, основних засобів) [5].

Завдяки проведенню такої аудиторської процедури, як перевірка, встановлюється наявність, збереження, утримання та використання основних засобів, тобто встановлюється доказ фактичного їх існування. Перевірка матеріальних активів може надати достовірні аудиторські докази їх існування, проте не обов'язково надасть інформацію про право та зобов'язання суб'єкта господарювання або оцінку активів [7].

Спостереження являє собою нагляд за процесом або процедурою, які виконують інші особи, наприклад спостереження аудитора за процесом інвентаризації, що здійснює персонал суб'єкта господарювання, або за виконанням заходів внутрішнього контролю [7]. Щоб переконатися в правильності проведення інвентаризації аудитор проводить спостереження за здійсненням інвентаризації на підприємстві, яке перевіряється. Аудитор встановлює чи всі основні засоби закріплені за матеріально відповідальними особами, перевіряє правильність організації аналітичного обліку, визначає відповідність даних аналітичного обліку основних засобів їх залишку за рахунком 10 «Основні засоби», залишків головної книги – залишкам у формі №1 Баланс (Звіт про фінансовий стан).

Як визначено МСА 500, зовнішнє підтвердження являє собою аудиторські докази, отримані аудитором у вигляді прямої письмової відповіді від третьої сторони (підтверджуюча сторона) у паперовій, електронній або іншій формі. Процедури зовнішнього підтвердження часто є доречними при розгляді тверджень, пов'язаних із певними залишками на рахунках та їх елементами, а також використовуються для отримання аудиторських доказів щодо відсутності певних умов, наприклад, додаткових угод, які можуть впливати на визнання доходів. Процедуру зовнішнього підтвердження аудитор застосовує у випадках встановлення наявності первинних документів по обліку основних засобів, щодо залишків на рахунках бухгалтерського обліку, наявності угод, які суб'єкт господарювання має з третіми особами, наявності активів в оренді, або на зберіганні в третіх осіб. Зовнішні підтвердження застосовуються з метою отримання аудиторських доказів щодо окремих тверджень фінансових звітів. Доцільне їх застосування також при перевірці стану розрахунків за виконані будівельні роботи між підприємством та підрядчиком. Відповідно до МСА 505 «Зовнішні підтвердження», залежно від обставин аудиту аудиторські докази у вигляді зовнішніх підтверджень, які отримуються безпосередньо аудитором від сторін, що надають підтвердження, можуть бути більш надійними, ніж докази, підготовлені самим суб'єктом господарювання.

Повторне обчислення являє собою аудиторську перевірку, яка полягає у перевірці математичної правильності документів чи записів [7]. При проведенні аудиту основних засобів аудитор перевіряє первинні документи з обліку основних засобів, реєстри

синтетичного і аналітичного обліку, нарахування амортизації, списання амортизаційних відрахувань, формування первинної вартості об'єктів основних засобів, проведення переоцінки основних засобів, де існує найбільша вірогідність допущення математичних помилок. Цю процедуру можна виконувати на вибірковій основі із застосуванням інформаційних технологій, комп'ютеризованих методів аудиту тощо.

Повторне виконання являє собою незалежне виконання аудитором процедур або заходів внутрішнього контролю, які вже виконувались як частина заходів внутрішнього контролю суб'єкта господарювання [7].

Ця процедура проводиться з використанням тих самих вихідних даних з метою підтвердження (або виявлення відхилення) раніше отриманого результату (висновку, рішення). Одночасно з підтвердженням (або не підтвердженням) результату проводиться також перевірка самої процедури (алгоритму) розрахунку, зокрема, повторне проведення переоцінки основних засобів. Ця процедура має досить високий ступінь доказовості, особливо у разі виявлення невідповідностей, відхилень, обману або помилки.

Аналітичні процедури являють собою оцінку фінансової інформації через аналіз правдоподібного взаємозв'язку між фінансовими та нефінансовими даними. Аналітичні процедури також включають усі необхідні дослідження ідентифікованих коливань чи взаємозв'язків, що суперечать іншій доречній інформації, або значно відрізняються від очікуваних показників. Додаткові вказівки стосовно аналітичних процедур визначено в МСА 520 «Аналітичні процедури» [7].

Аналітичні процедури застосовуються з метою виявлення наявності або відсутності незвичайних або неправильно відображених фактів і результатів господарської діяльності, які, в свою чергу, визначають області потенційного ризику й потребують особливої уваги аудитора. Можливість виконання аналітичних процедур протягом усього процесу аудиту дає змогу підвищити його якість і скоротити витрати часу на проведення.

Сфера застосування аналітичних процедур в ході аудиту основних засобів: при зіставленні наявності основних засобів в різні періоди, даних звіту про їх рух з даними бухгалтерського обліку, при оцінці співвідношень між різними статтями і при порівнянні їх з даними за попередні періоди, порівняння залишків реєстрів з обліку основних засобів і даних фінансової звітності. Виконання аналітичних процедур необхідно, коли дата звітності, що підлягає підтвердженню, відрізняється від дати присутності аудитора на підприємстві.

При проведенні аудиту основних засобів використовується така процедура, як запит. Вона часто доповнює проведення інших процедур в ході проведення аудиторської перевірки. Запит являє собою пошук фінансової та не фінансової інформації від обізнаних осіб як у самого суб'єкта господарювання, так і за його межами [7]. В залежності від способу надання виділяють офіційні письмові запити, які оформлюються у вигляді додатку до робочих документів аудитора, та неофіційні усні, які заносяться до робочої документації аудитора. Відомо, що існує багато різних способів надходження основних засобів на підприємство. Це – виготовлення, будівництво власними силами, придбання за готівку, як внески у зареєстрований капітал, переведення з оборотних активів, одержання в обмін, безоплатне отримання, оприбуткування раніше не облікованих на балансі. Вибуття основних засобів та списання з балансу відбувається в разі списання основних засобів внаслідок зносу, ліквідації, передачі за договором дарування, продажу за плату в порядку реалізації майна, передачі у вигляді внеску до зареєстрованого капіталу інших підприємств та з інших причин. Внаслідок цього, в

аудитора може виникнути необхідність перевірки достовірності формування первинної вартості придбаних або побудованих підрядним способом об'єктів; при переоцінці проведеної професійними оцінювачами, для чого буде застосована процедура запит.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Узагальнюючи викладене вище, можна стверджувати, що організація і методика проведення аудиту основних засобів відображається в плані, програмі та доповнюється нормативним забезпеченням. Формування головної стратегії та напрямків проведення перевірки основних засобів знаходять своє відображення в плані аудиту. Програма аудиту є переліком дій (процедур), які виконує аудитор на кожному етапі, з метою отримання аудиторських доказів, тобто джерел інформації, на підставі вивчення яких мають бути зроблені висновки за результатами аудиту. Як зазначалося раніше, значний вплив на визначення виду, обсягу аудиторських процедур має проведення оцінки системи внутрішнього контролю, яке, в свою чергу, залежить від грамотності, компетентності та професіоналізму аудитора.

Необхідно відмітити, що багато проблем аудиту операцій з основними засобами підприємства виникають передусім по причині недосконалості їх системи обліку. Важливою ділянкою облікової роботи є формування облікової політики основних засобів. Облікова політика підприємства в частині основних засобів полягає у виборі і реалізації оптимального варіанту терміну їх корисного використання, оцінки та методу нарахування амортизації.

Основні напрямки удосконалення обліку: формування облікової політики основних засобів; удосконалення форм первинних документів обліку основних засобів; доопрацювання положень П(С)БО 7 «Основні засоби» у зв'язку з пристосуванням їх до сучасних умов господарювання та з метою гармонізації з МСФЗ; комп'ютеризація обліку основних засобів.

Між національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку є ряд спільних положень, але питання оцінки, переоцінки, визнання первісної вартості основних засобів, амортизації та вибуття мають відмінності. Вирішення проблем узгодження різниць між обліковими стандартами дозволить гармонізувати національну систему обліку, забезпечить інвесторів необхідною інформацією при прийнятті рішень щодо реалізації міжнародних інвестиційних проектів, сприятиме переміщенню капіталів та інтеграції національних економік.

Таким чином, комплексне поєднання ефективної організації бухгалтерського обліку основних засобів, досконалої програми аудиту, достатнього професіоналізму та компетентності аудитора, високого рівня знань та використання міжнародних стандартів аудиту, інших нормативних документів має забезпечити досягнення цілей обліку та формування обґрунтованого та виваженого аудиторського висновку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бутинець Ф.Ф. Аудит: Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів/ Ф.Ф.Бутинець. – 2-е вид., перероб. та доп. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 672 с.
2. Кулаковська Л.П. Організація і методика аудиту: навч. посіб./ Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча. – К. : Каравела, 2004. – 568 с.
3. Огійчук М. Ф. Аудит: організація і методика: Навч. посібник. 2-ге вид., перероб. і допов./ М.Ф.Огійчук, І.Т. Новіков, І.І. Рагуліна. – К.: Алерта, 2012. – 664с.

4. Усач Б.Ф. Організація і методика аудиту: Підручник/ Б.Ф. Усач, З.О. Душко, М.М. Колос. – К.: Знання, 2006. – 295 с.
5. Утенкова К. О. Аудит основних засобів підприємств АПВ в контексті вимог Міжнародних стандартів аудиту / К. О. Утенкова // Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://magazine.faaf.org.ua/audit-osnovnih-zasobiv-pidpriemstv-apv-v-konteksti-vimog-mizhnarodnih-standativ-audit.html>
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92. - [Електронний ресурс]: Верховна Рада України. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00> (з змінами та доповненнями).
7. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг видання 2014 року. Частина I [Електронний ресурс]: Частина I / Міжнародна федерація бухгалтерів, Аудиторська палата України; редкол.: І.І. Нестеренко, Н.І. Гаєвська та ін.. / пер. з англ. О.Л. Ольховікова, О.В. Селезньов.-К.: 2015.- Режим доступу: http://apu.com.ua/attachments/article/290/Audit_2015_1_all.pdf
8. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність: Закон України від 21.12.2017р. № 2258-VIII. - [Електронний ресурс]: Верховна Рада України. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19>
9. Візіренко С.В. Удосконалення аудиту основних засобів / С.В. Візіренко // Актуальні питання обліку, аналізу і аудиту: теорія та практика : колективна монографія у 2 т. за ред. П.Й. Атамас. – Дніпропетровськ: ФОП Дробязко С.І. – 2014. – Т.2. – С. 311-318. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://eir.zntu.edu.ua/handle/123456789/552>
10. Іщенко Я.П. Оцінка основних засобів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vobu.com.ua/ ukr/crib_categories/question/65
11. Гуля В.С. Особливості здійснення внутрішнього контролю використання основних засобів на підприємстві / В.С. Гуля // Вісник студентського наукового товариства «Ватра».–2015.– Випуск 22 –С. 91-102.

DOI 10.31558/2307-2318.2018.4.11

УДК 657.6

Разборська О.О., к.е.н., доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту, Донецький національний університет імені Василя Стуса

Курдибаха К.В., студентка, Донецький національний університет імені Василя Стуса

Серженік Я.С., студентка, Донецький національний університет імені Василя Стуса

ОСОБЛИВОСТІ ПУБЛІЧНОГО АУДИТУ: ВИКЛИКИ СЬОГОДЕННЯ

Розкривається економічна сутність та цілі публічного аудиту. Розглядається поняття й історія соціального аудиту. Обґрунтовано необхідність формування інституту публічного аудиту в Україні. Проаналізовано зарубіжний досвід соціального аудиту в частині управління державою. Уточнюється значення терміну «аудит публічного сектору» в умовах функціонування публічно-аудиторської моделі державного контролю в країнах Європейського Союзу. Узагальнюються тенденції організації аудиту публічної та соціальної сфери, які в контексті європейської інтеграції допоможуть сформулювати концептуальні засади становлення в Україні інститутів публічного та соціального аудиту.

Ключові слова: аудит, публічний аудит, соціальний аудит, державне управління, модернізація, світовий досвід.

Разборська А. А., Курдибаха К. В., Серженік Я. С.

ОСОБЕННОСТИ ПУБЛИЧНОГО АУДИТА: ВЫЗОВЫ СОВРЕМЕННОСТИ

Раскрывается экономическая сущность и цели публичного аудита. Рассматривается понятие и история социального аудита. Обоснована необходимость формирования института публичного аудита в Украине. Проанализирован зарубежный опыт социального аудита в части управления государством. Уточняется значение термина «аудит публичного сектора» в условиях функционирования публично-аудиторской модели государственного контроля в странах Европейского Союза. Обобщаются тенденции организации аудита публичной и социальной сферы, которые в контексте европейской интеграции помогут сформировать концептуальные основы становления в Украине институтов публичного и социального аудита.

Ключевые слова: аудит, публичный аудит, социальный аудит, государственное управление, модернизация, мировой опыт.

Razborska O., Kurdibakha K., Serzhenik Y.

PECULIARITIES OF THE PUBLIC AUDIT: PRESENT CHALLENGES

The economic essence and goals of public audit are revealed. The concept and history of social audit are considered. The necessity of formation of the institute of public audit in Ukraine is substantiated. The foreign experience of social audit in the management of the state is analyzed. The meaning of the term "audit of the public sector" is clarified in the conditions of functioning of the public-audit model of state control in the countries of the European Union. The tendencies of public sector audit organization are summarized, which in the context of European integration will help to formulate conceptual foundations of the establishment of the public and social audit institution in Ukraine.

Key words: audit, public audit, social audit, public administration, modernization, world experience.

Вступ. У цивілізованих країнах світу з розвинутими традиціями демократії та лібералізму, невід'ємною складовою є ефективне державне управління. При цьому саме інститут публічного аудиту виступає, з одного боку, – важливим атрибутом правової демократичної держави, з другого – яскравим індикатором існування ефективної системи державного фінансового контролю, підзвітності громадськості, а з третього – свідченням високого рівня розвитку громадянського суспільства та його активної участі в процесі вироблення державної політики й контролю за її успішною реалізацією.

В Україні, яка перебуває в умовах нестабільної економіки, недовіри до правління, в процесі руху до створення повноцінної демократичної суспільної організації, питання формування інституту публічного аудиту постає надзвичайно гостро та передбачає повне викорінення засад адміністративно-дисциплінарного контролю у напрямі впровадження парадигмальних засад модерної моделі публічного аудиту (контроль заради результативності й ефективності).

Актуальність теми. Функціонування належним чином інституту публічного аудиту в Україні дозволить вчасно виявляти відхилення від визначених цінностей демократичного суспільства та вимог законності, результативності, ефективності й економічності використання та управління коштами державного та місцевих бюджетів, державним та комунальним майном, суспільними ресурсами і на основі цього розробляти комплекс дієвих заходів і способів щодо їх усунення, попередження та недопущення у майбутньому. Значимість і необхідність подальшого дослідження питань становлення публічного аудиту в Україні і його розвитку зумовили актуальність теми.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз вітчизняних наукових джерел у сфері аудиту вказує на наявність істотних напрацювань у сфері аудиту підприємницької діяльності, про що свідчать дослідження Н. Бондаренко, З. Понікарова, Я. Гончарук, Р. Рудницької, Л. Савченка, Ю. Слободяник, Б. Усача та ін. Проте проблема публічного аудиту та контролю найгрунтовніше розроблена в західноєвропейській науці, зокрема у працях Ж. Р. Алвентозу, А. Баріларі, Ж. Бенете, Ж. Ю. Бертуччо, С. Бхамбхрі, Р. Васкеса, Ч. Валейна, А. Доел, Л. Тімо, Ж. Л. Шарт'є та ін.

Аналізуючи літературні джерела, слід зазначити, що у вітчизняній теорії та практиці державного управління до сьогодні поки що не розроблено чітко сформованого апарату щодо публічного аудиту. У науковій думці поняття «публічний аудит» та його співвідношення і взаємозв'язок із державним аудитом до цих пір залишаються нерозкритими.

Метою наукового дослідження є аналіз стану та перспектив формування та функціонування інституту публічного аудиту в Україні в сучасних соціально-економічних умовах, теоретичне обґрунтування доцільності проведення суб'єктами господарювання соціального та публічного аудиту відповідно досвіду європейських країн з питань побудови системи державного управління та фінансового контролю, розробка рекомендацій щодо приведення національної системи суспільних відносин у відповідність до європейських стандартів.

Постановка завдання. Відповідно до поставленої мети дослідження виокремлено завдання: висвітлити економічний зміст та місію публічного аудиту; розкрити поняття й історію виникнення соціального аудиту; провести аналіз стану розвитку інституту публічного та соціального аудиту в Україні; обґрунтувати необхідність та важливість формування інституту публічного аудиту в Україні як передумови зміцнення та модернізації української системи державного фінансового контролю; розглянути зарубіжний досвід формування та функціонування інституту публічного аудиту в провідних країнах світу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У країнах з розвинутою інфраструктурою, публічний аудит є важливим елементом сучасного публічного управління, який вважається одним з провідних інститутів громадянського суспільства, що функціонує як складова частина системи соціально-економічного регулювання. Як показує передова практика за кордоном, успішне досягнення цілей усіх органів публічної влади та громадянського суспільства в цілому можливе тільки за умови формування компромісних цілей та інтересів, які розробляються на даному етапі в умовах реалізації такої моделі публічного управління.

Термін «публічний аудит» (public – громадський, публічний) уже міцно закріпився у словниках вчених та політиків розвинених зарубіжних країн світу. Це аргументується тим, що публічний аудит відіграє дуже важливу роль у правовій демократичній державі, оскільки демократія як форма правління передбачає контроль зі сторони народу (як через пряму демократію, так і опосередковано через обраних народом представників) не лише за прийняттям управлінських рішень, але й за їх реалізацією. Публічний аудит дозволяє суспільству контролювати стан державного управління, відповідно до принципів незалежності та об'єктивності, тому не може підпорядковуватися органам виконавчої влади, які безпосередньо керують державними ресурсами. Публічний аудит - це діяльність незалежних, експертних та аналітичних оцінок, що визначають ефективність та результативність діяльності органів публічної влади щодо питань дотримання та розвитку суспільних цінностей та управління суспільними ресурсами, що здійснюються відокремленим незалежним органом на всіх рівнях публічного управління на замовлення суспільства чи безпосередньо за його участю [1].

До суспільних цінностей відносять ідеї, норми, процеси, відносини матеріального і духовного порядку, які мають об'єктивно позитивний зміст і можуть відповідати потребам людей. Така інтерпретація передбачає широке залучення громадян до розвитку суспільства та вдосконалення системи публічного управління в Україні в контексті оновлення ціннісних орієнтацій, пов'язаних із ствердженням ідеології, орієнтованої на людину, на зміну державно-орієнтованої.

Іншими словами, публічний аудит виконує функції специфічної діагностики, адже вивчає певну сферу діяльності, виявляє суперечності та проблеми, надає інформацію про досягнуті результати для суспільства.

Згідно зі змістом терміну «публічний аудит» розрізняють публічний аудит, як: суспільний інститут; вид фахової діяльності; процес оцінки; нову функцію публічного управління; інструмент участі громадськості в управлінні; напрям наукових досліджень. Водночас, публічний аудит для України є новою, недостатньо дослідженою сферою і перебуває на стадії становлення. Відповідно, термін «публічний аудит» в Україні ще не є загальноживаним і часто його ототожнюють із поняттям «контроль». Непродумане використання цих термінів нівелює принципові відмінності між державним контролем (самоконтроль держави) та незалежним наглядом суспільства за його діяльністю [2].

Поява публічного аудиту відбувається, насамперед, завдяки об'єктивним потребам суспільства мати більш повну і достовірну оцінку подій у різних сферах життя - економічній, політичній, соціальній тощо, а також якості державного управління. Відповідно до основних умов функціонування публічного аудиту слід врахувати високий рівень розвитку громадянського суспільства (суспільство визнає публічний аудит як механізм модернізації системи державного управління), до додаткових - систему поділу влади; змішаний або ліберальний характер економіки; визнання пріоритету прав і свобод людини і громадянина.

Світовий досвід показує, що предмет публічного аудиту конкретизується його об'єктом, в загальному розумінні яким є діяльність органів публічної влади та інших суб'єктів господарювання, що стосуються формування та використання суспільних ресурсів (цінностей).

Відповідно публічний аудит, як цілісна система суспільних взаємовідносин, має відповідати основним принципам:

1) законність дій (встановлення правильності та доцільності публічних рішень органів влади, виявлення та аналіз причин недотримання норм чинного законодавства та нормативно-правових актів органом публічної влади чи посадовою особою);

2) ефективність (перевірка та оцінювання доцільності та відповідності обраних методів вирішення суперечностей та/або проблеми та використаних ресурсів отриманим результатам діяльності органу публічної влади);

3) результативність (встановлення можливого рівня досягнення визначених цілей та з'ясування причин відхилення фактичних результатів діяльності від запланованих) [3].

В контексті дослідження важливим є визначення суб'єктів публічного аудиту, які, зазвичай, об'єднують в такі групи:

1. Користувачі результатів публічного аудиту – замовники, ініціатори аудиту, наділені певними повноваженнями, які можуть безпосередньо не брати участі в діях щодо перевірки, а лише користуватимуться результатами цього аудиту. До них належать представники громадянського суспільства, тобто громадянин зі своїми громадянськими правами і організації-асоціації, об'єднання, рухи і громадські інститути, інші зацікавлені установи.

2. Суб'єкти, які безпосередньо проводять публічний аудит – визначають його методологію, розробляють технологію й інструменти дослідження, відповідають за збирання даних, їх аналіз, підготовку звіту про результати оцінювання. Такими суб'єктами є: незалежні українські чи міжнародні аудиторські установи/організації, громадські організації, які є професійними учасниками ринку аудиторських послуг, аналітичні, консалтингові фірми та дослідницькі інститути [4].

В цивілізованому демократичному суспільстві публічний аудит, з одного боку, визначає суперечності (конфлікти) інтересів у суспільстві, а з іншого – стає спонукальним фактором прийняття ефективних рішень для вирішення проблем суперечностей (конфліктів) інтересів між суб'єктами публічної сфери та прийняття стратегічних рішень з усунення і в подальшому недопущення суперечностей (конфліктів інтересів) в економічній, політичній, соціальній та інших сферах.

У сучасній системі управління господарською діяльністю істотну роль відіграє соціальний аудит. Відразу неможна сказати, що між фінансовими і соціальним аудитом є якась різниця. Будь-яка аудиторська діяльність, в усій своїй багатогранності несе в собі, якщо не контрольну функцію, то у всякому разі дослідження або підтвердження наявного стану справ з тим, що повинно було б бути. Проте в аудиторській діяльності не повинно виникати принципових відмінностей, які існують між різними видами аудиту. Соціальний аудит, перш за все, обумовлюється теоретико-методологічною основою, що визначає об'єктивні причини його появи і розвитку, основні цілі, суттєвість і характерні риси, а також предметом аудиторського дослідження.

Соціальний аудит є одним з механізмів системи управління соціальним розвитком, а також деякий спосіб моніторингу, призначений для спостереження сфери соціо-економічних відносин. Соціальний аудит створюється з метою отримання об'єктивної інформації про стан відносин, що носять соціо-економічний характер в конкретній галузі досліджень, тобто є оцінкою здатності підприємства вирішувати

проблеми соціального характеру, що виникають всередині і за межами компанії, а також управляти проблемами, які здійснюють безпосередній вплив на трудову діяльність суб'єкта.

Під предметом соціального аудиту необхідно розуміти достовірну і об'єктивну інформацію, яка має соціо-економічний характер, надходить з усіх рівнів дослідження відносин за допомогою аналізу існуючої документації (закони, укази, угоди, договори, накази, положення, інструкції та ін. нормативні акти), і через дослідження, такі як: опитування, інтерв'ю, моніторинг, статистичні дані і т. ін.

Під об'єктом соціального аудиту необхідно розуміти соціо-економічні відносини в контексті розробки, прийняття, а також реалізації тристоронніх і двосторонніх угод, а також колективних договорів, планів, програм соціального розвитку, які діють абсолютно на всіх рівнях системи соціального партнерства, а також управління соціально-економічної сферою (тобто у всіх напрямках діяльності організації, які пов'язані з формуванням корпоративного іміджу компанії, забезпеченням професійного росту співробітників, створенням для працівників сприятливого соціально-психологічного клімату, а також безпечних умов праці і т. ін.).

До кінця ХХ століття в зарубіжних країнах з розвиненою ринковою економікою була сформована концепція, а також практика соціального аудиту, який набув серйозних відмінностей з аудитом фінансовим. У плані теоретико-методологічному, соціальний аудит спирається на концепцію соціо-економіки, тобто таку наукову дисципліну, в центрі якої знаходиться процес відтворення людських ресурсів.

Об'єктивною основою становлення, а також розвитку соціального аудиту є сукупність різних факторів, які характерні для переходу індустріального суспільства до постіндустріального, і в першу чергу, зростаючої взаємозалежності між соціальною сферою та економікою, взаємопроникненням «соціального» та «економічного».

Практичне значення соціального аудиту обумовлюється тим, що він також може служити в якості ефективного інструменту регулювання соціо-економічними відносинами і таким чином суттєво підвищити ступінь управління людськими ресурсами, які є вирішальним фактором виробництва в умовах ринкового господарства на сучасному етапі.

Як і внутрішній фінансовий аудит, соціальний аудит вимагає абсолютно чіткої розстановки критеріїв дослідження, таких як: які саме результати організація прагне досягти, думка яких груп громадськості вплине на успіх діяльності, а також в яких показниках буде виміряна ефективність.

За охопленням об'єктів свого дослідження соціальний аудит є найбільш комплексним, а також широким у порівнянні з іншими типами аудиту: фінансовим, логістичним, управлінським та іншими.

Одночасно з цим, якщо соціальний аудит розглядати як метод дослідження відносин, які мають соціо-економічний характер, то він являє собою дуже складну процедуру, в зв'язку тим, що йому необхідно представити оцінку соціального клімату абсолютно на різних рівнях, а також проаналізувати не тільки економічні, фінансові та інші фактори, але і відповідність існуючого положення справ неекономічним стандартам відтворення людських ресурсів.

Під соціальним аудитом найчастіше розуміється на технологічному рівні соціальна звітність, і як правило зовнішня соціальна відповідальність. Організації звітують перед серйозними для них зовнішніми зацікавленими сторонами.

Спроби законодавчого регулювання звітності, що має нефінансовий характер, робили в абсолютно різних державах, однак тільки в деяких з них вони досягли деякого

оформлення на законодавчому рівні. У тому чи іншому вигляді на рівні законодавства запитується нефінансова інформація, в таких країнах як: Данія, Швеція, Норвегія, Голландія, Франція, Великобританія, а також Південна Африка. З боку певних європейських держав, введення законодавчих вимог стало відповіддю на прийняту в 2001 р. Європейською комісією «Зелену книгу про корпоративну соціальну відповідальність». Серйозне поширення нефінансова звітність отримала в країнах західної Європи, лідером якої є Великобританія, а також Північна Америка. У країнах Азії активно до процесу нефінансової звітності підключилися компанії таких країн, як: Японія, Південна Корея, Австралія.

Розуміння тієї обставини, що в світовій економіці не можна залишатися осторонь від загальних процесів, так як це призведе до втрати конкурентоспроможності, дуже серйозно розширило географічні кордони нефінансової звітності. Практично у всіх країнах світу першими нефінансові звіти були випущені великими компаніями, при цьому не завжди транснаціональні, часто вони були найбільшими виключно для своєї країни або галузі. Однак це компанії, що задають тон, напрямок головного розвитку в своїй державі, ті компанії, які раніше всіх вловлюють тенденції світового масштабу, а також вимоги, які стали пред'являти до бізнесу в усьому світі. Так, у рейтингу корпоративного управління, враховується присутність нефінансових звітів, і інформація представлена в них, присутність інформативного якісного нефінансового звіту істотно може збільшити рейтинг організації в кілька разів.

До характерних рис становлення соціального аудиту за кордоном можна віднести не тільки соціальні рейтинги або соціальну звітність, а й формування певних соціальних стандартів, які стали основою соціальної сертифікації. Величезна кількість соціальних стандартів зарубіжних країн розробляються неурядовими організаціями, які головну увагу зосереджують на корпоративній соціальній відповідальності, при тому що для цих стандартів характерна конкретна спеціалізація, тобто орієнтованість на певні інститути корпоративної соціальної відповідальності.

Соціальні стандарти міжнародного рівня досить активно застосовуються для того, щоб завоювати світові ринки. В деяких державах Європи законодавство щодо соціального аудиту має на меті формування позитивного іміджу бізнесу в зарубіжних країнах. В даному відношенні показовим прикладом є Бельгія, закон якої в соціальному аудиті називається «Бельгійський лейбл». Досягнення конкурентоспроможності стає головною стратегічною метою організації і одночасно є загальним корпоративним інтересом - учасників економічної діяльності організації.

За допомогою соціального аудиту вимірюється ступінь корпоративної соціальної відповідальності. Соціальний аудит можна оцінити, як формальні, так і неформальні правила поведінки всередині підприємства, думки сторін, які зацікавлені в діяльності організації, з метою вибору умов, які будуть сприятливі для менеджменту якості, а також розвитку людських ресурсів.

Як правило, соціальне дослідження необхідне, якщо в компанії серйозно погіршується соціальний клімат. Найчастіше соціальний аудит використовується в оперативному або в тактичному менеджменті, тобто до соціального аудиту менеджери вдаються в тому випадку, якщо відбувся якийсь гострий соціальний конфлікт в організації або, коли стає зрозумілим, що є умови для загострення соціальних відносин, а також виникає необхідність прояснити причини погіршення соціального клімату на підприємстві і визначити шляхи вирішення.

Головними причинами появи, а також розвитку соціального аудиту в Україні зводяться до наступного:

1. В умовах сучасного ринкового господарства збільшується роль соціального фактора, а також людського капіталу. Важливою характеристикою соціоекономіки є та обставина, що соціальний фактор на сьогоднішній день став визначальною умовою для відтворення людських ресурсів, які мають на меті стійкий, а також довготривалий розвиток.

2. Під впливом конкуренції економічна функція організації більше і більше визначається функцією соціальної, головною метою економічного розвитку стає не лише прибуток, але і конкурентоспроможність організації.

3. Ринкове господарство в сучасних умовах може характеризуватися зростаючою відповідальністю держави в соціальному плані, а також приватного бізнесу і найманих працівників.

4. Також важливо сказати, що на сьогоднішній день компанії в Україні все частіше стикаються з вимогами дотримання норм як українського, так і іноземного законодавства при виході на міжнародні ринки, а також ведення діяльності відповідно до загальноприйнятих принципів соціальної відповідальності з боку іноземних ділових партнерів, а також інших зарубіжних сторін, які в них зацікавлені. На сьогоднішній день перед усім національним підприємництвом стоять завдання забезпечення міцних позицій у зовнішній і внутрішній економіці, що забезпечує основу для стійкого розвитку держави. В умовах відкритості та глобалізації ринків дані можливості в істотній мірі безпосередньо залежать від рівня конкурентоспроможності компаній українського ринку.

5. Конкурентоспроможність на сьогоднішній день визначається ефективністю використання як виробничих активів і фінансових ресурсів, так і нематеріальних активів організацій, а також і якістю управління нефінансовими ризиками.

Отож, на теперішньому етапі розвитку України відбувається складний і динамічний перехід до сучасного громадянського суспільства. Забезпечення незалежної діяльності інститутів громадянського суспільства, посилення їх впливу на прийняття суспільно значущих рішень дадуть змогу модернізувати й побудувати систему дієвого та прозорого державного управління.

Модернізація системи державного управління в Україні в контексті європейської інтеграції поновлює проблему створення повноцінного органу публічного аудиту діяльності органів публічної влади, що вже є важливим елементом системи публічного управління у багатьох розвинутих демократичних країнах світу. Особливо важливою проблема виступає в контексті реформування державної служби, основною метою якої є створення професійної, високоефективної, стабільної та надійної державної служби, здатної задовольняти потреби сучасності. Без вирішення цієї проблеми впровадження норм і цінностей демократії як основи подальшого розвитку держави та реального формування повноцінного громадянського суспільства в Україні взагалі не буде можливим, або буде фіктивним висвітленням зовсім іншого змісту та напрямів суспільних процесів.

В Україні створюються умови для переходу до нової філософії аудиту - публічного аудиту, що проводиться в інтересах суспільства - для забезпечення законного, ефективного та прозорого функціонування органів публічної влади. Такий підхід дозволяє відхилитися від радянських стереотипів, які обмежують поняття «аудит» виключно підприємницькою діяльністю у сфері бухгалтерського обліку та фінансової звітності компаній. Таким чином, аудит розглядається не тільки як інструмент для виявлення фінансових порушень, а і як засіб поліпшення системи управління в цілому, включаючи й державного [5].

Розглядаючи дану проблему, слід пригадати Міжнародну організацію вищих органів аудиту (INTOSAI), яка працює з 1953 р. і є незалежним керівним органом для вищих органів аудиту державних фінансів. Відомо, що фундаментальні принципи аудиту INTOSAI складаються з чотирьох керівних вказівок: ISSAI 100 «Основні принципи аудиту державного сектору»; ISSAI 200 «Основні принципи фінансового аудиту»; ISSAI 300 «Основні принципи аудиту ефективності»; ISSAI 400 «Основні принципи аудиту відповідності».

Іншими словами, в контексті публічних фінансів аудит бухгалтерського обліку та фінансової звітності є одним з чотирьох основних типів (напрямів) аудиту. Як свідчить світова практика, стан розвитку публічного аудиту є показником розвитку громадянського суспільства та демократичного характеру публічного управління, його здатності своєчасно та належним чином реагувати на виклики сьогодення, тобто публічний аудит – це нова філософія сприяння забезпеченню якості публічного управління справами суспільства на основі оцінювання результативності та ефективності діяльності органів публічної влади із застосуванням ідеології та принципів громадянського суспільства.

В умовах формаційної та цивілізаційної модернізації суспільства в Україні назріває необхідність створення повноцінного інституту публічного аудиту. Однак ідея створення цього інституту поки що має концептуальний характер, оскільки сама необхідність практичної участі виборців у прямому чи непрямому управлінні публічними фінансами, власністю, інтелектуальними та іншими ресурсами країни ще не стала невід'ємною складовою системи суспільних цінностей в Україні і, відповідно, не закріплена на законодавчому рівні [6].

Тому, в умовах сьогодення для забезпечення законної, результативної, ефективною та прозорою діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування, у тому числі органів державного фінансового контролю, аудит розглядається не лише як інструмент виявлення фінансових порушень, але і як функція вдосконалення системи контролю та управління в цілому. Згідно з Лімською декларацією керівних принципів аудиту, аудит – це «невід'ємна частина системи регулювання, метою якої є виявлення відхилень від прийнятих стандартів і порушень принципів законності, ефективності та економії витрачання матеріальних ресурсів». Аудит є соціальним феноменом, що має практичне значення. Його виникнення зумовлене необхідністю індивідів чи окремих груп отримувати або підтверджувати інформацію про діяльність, яка лежить в площині їх професійних чи адміністративних інтересів. Функція аудиту повинна розглядатися як функція суспільного контролю, що забезпечує механізм моніторингу за діяльністю і реалізацію принципу підзвітності.

Проаналізувавши та узагальнивши визначення як терміну «аудит», так і окремих підходів до визначення термінів «публічний аудит» і «соціальний аудит», вважаємо, що «публічний аудит» – це сукупність взаємообумовлених дій щодо зовнішнього незалежного публічного оцінювання, аналізу результативності й ефективності діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування, визначення відхилень від планових (нормативних) соціально-економічних показників виконання програм та заходів державного та локального (місцевого) рівня, що здійснюються незалежним спеціалізованим органом на всіх рівнях публічного управління (державного та місцевого) за участю представників громадськості чи на їх замовлення.

Залежно від цілей та виду публічного аудиту, який проводиться, основним його об'єктом може бути:

- виконання державного (місцевого) бюджету;

- використання державних фінансових ресурсів;
- адміністративна діяльність органів публічної влади;
- діяльність стратегічних господарських комплексів (військова промисловість, видобуток корисних копалин, транспорт і зв'язок тощо);
- використання державної та комунальної власності;
- виконання бюджетних програм тощо.

Інститут публічного аудиту являє собою сукупність правил, норм, механізмів, відносин, традицій тощо у системі зовнішнього незалежного оцінювання від імені суспільства діяльності держави, що ґрунтуються на конституційних засадах і базуються на цивілізаційних і формаційних цінностях суспільства та виступає важливим елементом сучасного публічного управління, який розглядають як один із провідних інститутів громадянського суспільства у системі суспільно-економічного регулювання [7].

Тому, на нашу думку, необхідність створення і забезпечення належного функціонування публічного аудиту в Україні обумовлена тим, що це має забезпечити:

- 1) проведення незалежної експертно-аналітичної оцінки ефективності та результативності діяльності органів державної влади, місцевого самоврядування, виконання ними функцій державного управління та фінансового контролю;
- 2) своєчасне виявлення та запобігання фактів порушень владою суспільних цінностей та інтересів, покладених на них законодавством України, а також зловживань службовим становищем;
- 3) розроблення сукупності методів і засобів ліквідації виявлених порушень і відхилень, недопущення їх у майбутньому;
- 4) дотримання принципів демократії, відкритості влади та пріоритетів прав людини всіма учасниками соціально-економічних та політичних відносин;
- 5) надання інформації суспільству, що стосується результативності та ефективності державного управління та контролю тощо.

Зауважимо, що на сьогодні проведення публічного аудиту в Україні не може бути обмежене перевіркою фінансової звітності органів державної влади та місцевого самоврядування, його спрямованість має поширитись на всі сфери публічного управління та забезпечити відкритість та прозорість усієї інформації, що формується на всіх рівнях державного управління та фінансового контролю. Завдяки цьому публічний аудит, безумовно, можна вважати вектором модернізації системи державного управління та фінансового контролю в Україні за широкого залучення представників громадськості. Водночас важливо враховувати те, що публічний аудит не тільки забезпечує довіру між усіма учасниками відносин, але й створює конфлікт інтересів учасників, який може бути виражений у різних інтересах аудитора та конкретного клієнта (органу публічної влади), невизначеного кола третіх сторін або суспільства в цілому («розходження очікувань»), а також в існуванні обмежень, пов'язаних з необхідністю дотримання принципів незалежності та нейтральності [8].

Починаючись як ініціатива інститутів громадянського суспільства, інститут публічного аудиту в обов'язковому порядку має заручатися підтримкою держави та органів місцевого самоврядування. Тому ми погоджуємося з думкою Обушної Н.І., яка зазначає, що закордонний досвід створення та ефективного функціонування публічного аудиту, як перспективного механізму модернізації державного управління, визначає для України необхідність наступних дій на державному рівні:

- розроблення цілісної концепції публічного аудиту з урахуванням складних економічних умов, соціальної кризи та військових дій у східній частині України, яка відповідає б європейським стандартам і принципам;

- проведення наукових досліджень щодо необхідності створення відповідної законодавчої та нормативно-правової бази функціонування публічного аудиту (визначення ключових термінів, повноважень і функцій, статусу, функціональної незалежності тощо);
- наближення діючої законодавчої бази в Україні та її практики застосування, спільних прав та обов'язків до міжнародних стандартів, які є обов'язковими для держав-членів ЄС;
- узгодження фахової термінології, що використовується в національному законодавстві про державний аудит та фінансовий контроль, з вимогами директивних документів Міжнародної (INTOSAI) та Європейської (EUROSAI) організацій вищих органів державного аудиту;
- запровадження у практику державного управління та фінансового контролю сучасних технологій (у тому числі інформаційних) та методів публічного аудиту, перевірених світовою практикою;
- забезпечення та дотримання принципу незалежності організаційних структур та державних службовців, які здійснюють публічний аудит, їх підзвітності та відповідальності за його проведення та наслідки для суспільства і держави;
- використання інструментів, що гарантують забезпечення публічності та відкритості результатів публічного аудиту та забезпечення вільного доступу громадськості до їх результатів тощо [9].

Висновки. Проведене нами дослідження особливостей становлення та розвитку публічного аудиту у світовому суспільстві доводить необхідність удосконалення вітчизняного державного фінансового контролю за новим вектором - контроль за ради результативності та ефективності. На нинішньому етапі розвитку в Україні здійснюється складний, динамічний перехід до сучасного громадянського суспільства. В цих умовах постає необхідність впровадження і розвитку незалежного апарату публічного аудиту у економічній, соціальній, екологічній, політичній та інших сферах. Адже публічний аудит несе в собі суспільно значущу діяльність, що повинна регламентуватись на законодавчому рівні відповідно до засад громадянського суспільства та демократичної правової держави.

На сьогодні сформованої теоретико-методологічної основи публічного аудиту, як необхідної складової публічного управління, в Україні не існує. З огляду на це, створення дієвого та законодавчо обумовленого інституту публічного аудиту стане передумовою побудови та модернізації системи державного управління та фінансового контролю.

Для ефективного і якісного впровадження публічного аудиту як державного апарату контролю необхідно враховувати зарубіжний досвід. В умовах трансформації державного управління в контексті реалізації Угоди про асоціацію з ЄС потрібно опиратись на досвід країн Євросоюзу. Організація публічного аудиту сформує в Україні нову «філософію публічної влади», що визначає перехід від управління суспільством до служіння йому, а також підвищення рівня професіоналізму, підзвітність публічних службовців, боротьбу з корупцією. Крім цього дозволить створити інструмент забезпечення держави та її громадян якісною, достовірною інформацією, необхідною для ефективного і результативного державного управління.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Басанцов І. В. Модернізація системи державного фінансового контролю в Україні [Текст] / І. В. Басанцов // Економічний часопис-XXI. – 2014. – № 1/2 (1). – С. 78-81.

2. Степашин С. В. Конституционный аудит / С. В. Степашин. – М.: Наука, 2006 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://library.gpntb.ru/cgi/irbis64r/gpntb/cgiirbis_64.exe
3. Обушна Н. І. Публічний аудит як модернізаційний механізм державного управління в Україні / Н. І. Обушна // Державне управління: теорія та практика. – 2015 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.e-patp.academy.gov.ua/2015_1/8.pdf
4. Долбнева Д. В. Дослідження сутності та необхідності публічного аудита як вектора модернізації державного управління та фінансового контролю в Україні [Текст] / Угоднікова О.І. // Технологічний аудит та резерви виробництва. – № 1/4(33), 2017. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://journals.uran.ua/tarp/article/viewFile/94216/90053>
5. Мазаракі А. А., Волосович С. В. Домінанти інституційної модернізації фінансової системи України. – Вісн. КНТЕУ. 2016 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknteu_2016_1_2
6. Обушна Н.І. Публічний аудит як модернізаційний механізм державного управління в Україні [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.e-patp.academy.gov.ua/2015_1/8.pdf
7. Долбнева Д. В. Дослідження сутності та необхідності публічного аудита як вектора модернізації державного управління та фінансового контролю в Україні [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://journals.uran.ua/tarp/article/viewFile/94216/90053>
8. Оболенський, О. Ю. Публічний аудит: цілі та економічний зміст [Текст] / О. Ю. Оболенський, Н. І. Обушна // Теорія та практика державного управління. – 2015. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2015-1/doc/2/03.pdf>
9. Обушна Н. І. Вектори модернізації системи державного фінансового контролю в Україні в напрямку впровадження прогресивної парадигми публічного аудиту / Н. І. Обушна // Науковий журнал «Науковий огляд». – 2016. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://academy.gov.ua/pages/dop/136/files/da8e2d7c-7c24-4fcf-a0c7-0a95238dff06.PDF>

DOI 10.31558/2307-2318.2018.4.12

УДК 658

Хмелинська К.В., магістр, Донецький національний університет імені Василя Стуса
Янчук Т.В., к.е.н., доцент кафедри маркетингу, Донецький національний університет імені Василя Стуса

РОЗРОБКА МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ З ВИКОРИСТАННЯМ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

В статі розглянуті теоретичні аспекти побудови механізму управління маркетинговою діяльністю із використанням інформаційних технологій. Проаналізовано підбір програмного забезпечення та варіанти вибору в залежності від можливостей компанії. Складено актуальний перелік цін на сучасне програмне забезпечення. Складено оптимальний варіант підбору персоналу для формування маркетингового відділу сучасного підприємства. Проаналізовані тарифи виконавців сфери ІТ у світі. Приділено увагу дилемі вибору – аутсорсинг чи штат. Окремо розглянуті декілька варіантів вибору ведення бізнесу. За підсумками теоретичних досліджень складено схему механізму управління маркетинговою діяльністю з використанням інформаційних технологій.

Ключові слова: механізм управління маркетинговою діяльністю, аутсорсинг, інформаційні технології, програмне забезпечення, автоматизація маркетингової діяльності, автоматизовані маркетингові функції

Хмелинская Е.В., Янчук Т.В.

РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В статье рассмотрены теоретические аспекты построения механизма управления маркетинговой деятельностью с использованием информационных технологий. Проанализирован подбор программного обеспечения и варианты выбора в зависимости от возможностей компании. Составлен актуальный перечень цен на современное программное обеспечение. Составлен оптимальный вариант подбора персонала для формирования маркетингового отдела современного предприятия. Проанализированы тарифы исполнителей сферы ИТ в мире. Уделено внимание дилемме выбора – аутсорсинг или штат. Отдельно рассмотрено несколько вариантов выбора ведения бизнеса. По итогам теоретических исследований составлена схема механизма управления маркетинговой деятельностью с использованием информационных технологий.

Ключевые слова: механизм управления маркетинговой деятельностью, аутсорсинг, информационные технологии, программное обеспечение, автоматизация маркетинговой деятельности, автоматизированные маркетинговые функции.

Khmelynska K., Yanchuk T.

FORMULATION OF THE MARKET MANAGEMENT MECHANISM USING IT

The article deals with the theoretical aspects of creation of the market management mechanism using IT. The selection of software and options depending on the capabilities of the company are analyzed. An up-to-date pricelist for modern software has been compiled. The optimal versus of staff selection for marketing Department formation of the modern enterprise

is made. The tariffs of IT- sphere performers all over the world are analyzed. Attention is paid to the dilemma of the choice- outsourcing or staff. Separately considered several options for selecting of business conduct. According to the results of theoretical researches, the scheme of the market management mechanism using IT is made.

Key words: Market management mechanism, outsourcing, IT, software, automation of marketing activity, automated marketing functionsю

Постановка проблеми. На сьогоднішня маркетинг є ключовою ланкою діяльності підприємства. Від ефективності роботи маркетингової служби залежить успіх компанії на ринку: отримання доходів, що забезпечує функціонування інших підрозділів; утримання та поширення ринкової долі; просування товарів на ринку; збір інформації та ідей для розробки нової продукції та оновлення існуючої; організація взаємовідносин із клієнтами; налаштування командної роботи всередині підприємства; групування продукції на певні сегменти; концентрація на певних товарах для досягнення ефекту та низка інших можливостей. Задачі маркетингової служби постійно додаються та поширюються, що викликано як зростаючою конкуренцією, так і тенденцією глобалізації та конс'юмеризму. В умовах постійного зростання навантаження маркетингової служби виникає необхідність автоматизації маркетингової діяльності, що забезпечує як автоматичне виконання основних рутинних функцій, так і звільняє робочий час маркетологів, дозволяючи спрямувати його на виконання більш складних завдань, збільшити кількість виконаних функцій та суттєво зменшити витрати підприємства. Саме тому розробка механізму управління маркетинговою діяльністю з використанням інформаційних технологій має допомогти підприємствам налаштувати автоматизацію маркетингового відділу для оптимізації діяльності не тільки маркетингової служби, але й підприємства в цілому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженнями в маркетингу займалися відомі закордонні та українські вчені: П. Друкер [1], Ф. Котлер [2], К. Келлер [2], Н. Бутенко [3] та інші науковці. Саме Ф. Котлер вперше сформував тезу про те, що численні маркетингові рутинні функції необхідно автоматизувати задля більш ефективного використання маркетингу на підприємстві.

Напрямок інформаційних технологій у маркетингу займаються сучасні вчені. Зокрема, застосування інтернет-технологій у маркетингу детально описане Ф. Віріним [8]. О. Пушкар [5] та О. Пандоріна [5] досліджували застосування інформаційних технологій для навчання, що можна застосувати при бізнес навчанні співробітників (невід'ємна частина сучасної компанії – навчання та робота зі змінами). Також слід звернути увагу на дослідження В.Пархименко [4], В. Стреж [4] та М. Бондаренко [4] які запропонували універсальний набір кваліфікаційних вимог для сучасних спеціалістів IT у маркетингу. Український вчений І. Курочкіна [16] звернула увагу на ті особливості, які надає сучасна інформатизація, та запропонувала критерії ефективності.

Також слід відзначити публікації, які безпосередньо не пов'язані з темою інформатизації маркетингу, але вони надали вплив на розробку механізму. Б. Мушинський [15] акцентував увагу, що у сучасному світі спостерігається зростання загроз, що стоять перед компаніями. Деякі з цих загроз (природні або антропогенні) можуть мати настільки нищівний вплив на компанію, що це може привести до припинення нею діяльності. Тому при побудові механізму треба враховувати варіант ведення бізнесу. Д. Рябовол [7] та Д. Давидов [7] запропонували використання технології «блокчейн» у боротьбі з неякісними послугами, що має бути також використане при розробці механізму.

Метою статті є теоретична розробка універсального механізму управління маркетинговою діяльністю за допомогою інформаційних технологій.

Основна частина. Проаналізувавши літературу вітчизняних та закордонних вчених з теми управління маркетингом за допомогою інформаційних технологій, необхідно звернути увагу на 4 напрямки:

- 1) Вартість програмного забезпечення;
- 2) Оптимальна кількість спеціалістів задля забезпечення роботи компанії;
- 3) Варіант ведення бізнесу;
- 4) Поєднання автоматизації із людським креативом при прийнятті рішень.

Програмне забезпечення для автоматизації маркетингової діяльності підприємства складається як із зазначених в таблиці необхідних програм графічного дизайну, Microsoft Office, аналітичних пакетів, CRM, пошукових машин так і із програм, які потребують виготовлення спеціально для компанії. Приблизна вартість необхідних програм для автоматизації маркетингової діяльності запропонована в таблиці 1.

Таблиця 1

Програмне забезпечення для автоматизації маркетингу на підприємстві [9, 10, 11]

<i>Програма</i>	<i>Ціна</i>	<i>Джерело інформації</i>
Microsoft Office для бізнесу	Від 450 грн/рік за 1 користувача	Офіційний сайт Microsoft [9]
Пошукові машини	Від 50 доларів США на рік за 1 користувача	Офіційний сайт DtSearch [10]
Аналітичні пакети	Від 100 доларів США на рік за 1 користувача	Офіційний сайт Microsoft [9]
CRM	Від 3600 грн/ рік за 1 користувача	Офіційний сайт Amocrm [11]
Програми для графічного дизайну	Від 8000 грн/рік за 1 користувача	Офіційний сайт софта по дизайну в Україні [12]
Загальні програми для маркетингу «Click dimensions»	Від 8400 доларів США на рік. Кількість споживачів не обмежена	Офіційний сайт Microsoft [9]

Навіть необхідні програмні продукти потребують коштів для постійного їх використання та забезпечення автоматизації роботи маркетингової служби підприємства. Слід зазначити, що спеціальні маркетингові програми, в яких забрані більшість потрібних маркетингових функцій коштують дуже дорого. Наприклад, «Click dimensions» коштує близько 700 доларів США на місяць, при цьому виконує усі функції Інтернет-маркетингу, аналітики та CRM. Лише одна ця програма буде коштувати більше, ніж весь бюджет на програмне забезпечення малого підприємства. В цілому, варіант вибору залежить від можливостей, цілей та маркетингової стратегії компанії. Компанії з невеличким бюджетом мають використовувати варіант (аналітичні пакети+CRM+пошукові машини), а компаніям з обсягом доходів понад 2 млн. грн. на рік доцільно використовувати спеціальні маркетингові програми, які поєднують ці функції або/та розробити власні маркетингові програми.

Для автоматизації маркетингової діяльності можна розробити і власні програми. Для розробки власних програм можна використати 3 способи [8]:

- 1) Підбір власного програміста до штату компанії з урахуванням необхідних кваліфікаційних вимог. Підбирати власного програміста в штат доцільно, якщо компанія орієнтована на інноваційний розвиток, наслідком чого є постійні зміни в програмному забезпеченні. Також одиниця програміста доцільна, коли компанія диверсифікована, має

декілька напрямків розвитку та багато програмних продуктів, за станом яких потрібно своєчасно слідкувати. Мінусом власного програміста є додаткові витрати.

2) Користування послугами компаній для розробки програмного забезпечення. Найчастіше компанії спеціалізуються на якійсь певній сфері діяльності. Існують компанії широкого профілю, однак в більшості випадків вони концентруються на одній – двох сферах діяльності. Плюсом від використання послуг таких компаній є те, що програмний продукт буде повністю відповідати умові, складеною на базі технічного завдання, а також мінімальний гарантований термін сервісного обслуговування. Значним мінусом, на відміну від власного програміста, буде обмеженість терміну гарантованого обслуговування та більш висока ціна виготовлення. Крім того, при необхідності внесення змін, не зазначених в договорі, треба буде платити додаткові кошти. На відміну від аутсорсинга, додатковим плюсом буде можливість офіційно віднести оплату за виготовлення програмного забезпечення на витрати підприємства, що зменшить оподатковану базу.

3) Аутсорсинг. Для виготовлення програми підбирається програміст з необхідними навичками, який не включається до штату підприємства. Існує багато сайтів у світі, де концентруються спеціалісти –фрілансери, які мають відповідні навички та відклики споживачів, користувачів їхніми послугами. Одним із найпоширеніших у світі є Upwork.com (колишній Odesk) [13].

Існує два підходи встановлення вартості виготовлення програмного забезпечення на аутсорсингу:

- Фіксована ціна (fixed price). Підход, при якому ціна на розробку не залежить від кількості витрачених ресурсів та часу. Використовується фрілансерами тоді, коли можна з великою долею вірогідності заздалегідь оцінити терміни та витрати на виконання робіт

- «Погодинна оплата» відшкодування реально витрачених зусиль на розробку (кількість витрачених годин на розробку). Годинні тарифи оговорюються заздалегідь. Для контролю процесу розробки використовуються спеціальні програми, які має встановити на свій комп'ютер фрілансер, та за якими замовник може моніторити хід виконання завдання. На Upwork, наприклад, використовується Time Viewer [13].

Тарифи на аутсорсинг запропоновані в таблиці 2.

Таблиця 2

Орієнтовні часові тарифи на IT-аутсорсинг у світі [13]

Послуга	Індія, дол./ час	Росія, дол./ час	Україна, Білорусь, дол./ час	Китай, дол./ час	Латин- ська Аме- ріка дол./ час	Північна Америка дол./ час	Сканди- навія дол./ час
Розробка програм	20-30	35-40	20-25	23-30	33-40	70-90	80-100
Тестування та контроль якості	15-25	-	15-20	15-20	25-30	45-55	60-70
Веб-розробка	18-30	30-35	18-22	18-20	28-33	70-80	65-70
Розробка мобільних додатків	20-25	-	18-22	20-30	25-35	70-90	80-90

Найменші тарифи у фахівців з України та Білорусі. При виборі фрилансера на аутсорсинг слід надавати значення можливості спілкування. Якщо у фахівців з Індії та Китаю тарифи не сильно відрізняються від мінімальних – можуть виникнути проблеми зі спілкуванням або невірним розумінням технічного завдання. В результаті можна втратити час та кошти. Тарифи Північної Америки та Скандинавії занадто високі, хоча якість тих програмістів значно вище, ніж в Індії та Китаї. Російські програмісти теж високоякісні, до того ж не виникне проблем зі спілкуванням, але їх тарифи суттєво вище, ніж тарифи фахівців з України та Білорусі. Тому при підборі фахівців на аутсорсинг потрібно віддавати перевагу українським або білоруським програмістам.

Перевагою аутсорсингу є значно нижча ціна, ніж заказ виготовлення програм у спеціалізованих компаній. Але мінусом виступає те, що в більшості випадків вартість виготовлення ПЗ не можна віднести на витрати, а також необхідність платити за усі зміни по ходу виконання ТЗ.

Управління маркетинговою діяльністю за допомогою інформаційних технологій має забезпечити ефективне виконання основних функцій інформаційних технологій: пошук та збір інформації, аналіз інформації, вироблення нової інформації, структурування та зберігання інформації, рішення оптимізаційних задач та розповсюдження інформації. Тому компанія окрім програмного забезпечення, повинна забезпечити певну кількість спеціалістів маркетингового відділу, які будуть виконувати ці функції.

Таблиця 3

Оптимальна кількість працівників для виконання автоматизованих маркетингових функцій

<i>Посада</i>	<i>Функції</i>	<i>Мінімальна кількість</i>
Інтернет-маркетолог	Пошук та збір інформації, розповсюдження інформації, вироблення нової інформації	1
Спеціаліст з опису процесів	Вироблення нової інформації	1
Маркетолог-дизайнер	Вироблення нової інформації	1
Маркетолог з управління клієнтською базою	Рішення оптимізаційних задач, аналіз інформації	1
Маркетолог-аналітик	Аналіз інформації	1
ІТ-спеціаліст	Структурування та зберігання інформації	1
Керівник маркетингового відділу	Забезпечення виконання усіх автоматизованих функцій	1

Для ефективного застосування інформаційних технологій у маркетингу, компанія повинна утримувати у своєму штаті 7 одиниць. Тому що функції досить різні і поєднання їх однією особою може привести до неефективності їх виконання. Якщо деякі функції не потрібні підприємству безперервно (вироблення нової інформації), або підприємство не спрямоване на інноваційний розвиток та немає значної кількості конфіденційної інформації (структурування та зберігання інформації), то спеціалістів можна залучити за потреби методом аутсорсингу. Але Інтернет-маркетолог, маркетолог-аналітик та фахівець з управління клієнтською базою сучасному підприємству необхідні. І бажано,

щоб ці посади займали різні люди, а не було поєднання однією людиною функцій усіх трьох посад. Звичайно, при мінімальному бюджеті усі маркетингові функції виконує один маркетолог. Але тоді це повинен бути високодосвідчений маркетолог-універсал і компанія має забезпечити його усіма необхідними програмами. Яку кількість персоналу маркетингового відділу обирати – залежить від ресурсів компаній, обраної маркетингової концепції, маркетингової стратегії, видів діяльності та ін. [4].

Задля захисту від зовнішніх загроз компанія має обрати варіант ведення бізнесу, який теж суттєво впливає на специфіку використання інформаційних технологій у маркетинговій діяльності. Існує декілька варіантів ведення бізнесу:

- Безперервний, який притаманний більшості компаній на ринку. При цьому компанія повинна забезпечувати повне функціонування зазначеного програмного забезпечення та утримувати достатню кількість маркетингового персоналу постійно;

- Сезонний, який притаманний компаніям, виробляючим продукцію сезонного характеру. Ці компанії можуть варіювати чисельність маркетингового персоналу в залежності від сезонної фази;

- Подієвий, в якому бізнес прив'язаний до конкретних подій та припиняється із закінченням цих подій. Подіями можуть виступати як світові форуми, конференції, значні спортивні та політичні події. Компанії, які займаються цим бізнесом проводять значні підготовчі заходи та концентруються на процесі події. Саме в ці періоди необхідна максимальний штат маркетологів та повне функціонування програмного забезпечення. Із закінченням події потреби суттєво знижуються.

Саме для подієвого та сезонного бізнесу найбільш актуальним є аутсорсинг спеціалістів. За думкою українського науковця І. Курочкиної [16], двосторонній характер електронного ринку полягає в тому, що, незважаючи на уявну простоту реалізації маркетингу в інтернет-просторі, умови цифрової економіки досить жорсткі і висококонкурентні. Ринки, що діють у рамках електронної економіки, – ринки месенджерів, інтернет-пошуку, інтернет-реклами, інтернет-торгівлі, електронних майданчиків – надають необмежені можливості для розвитку брэнда. Саме тому, слід зазначити, що повна автоматизація маркетингової діяльності не вигідна компанії. Бо інші компанії також використовуватимуть аналогічне програмне забезпечення і можуть приймати рішення на базі екстраполяції існуючих трендів та використаних Інтернет технологій. Задля того, щоб досягти успіху на ринку – потрібно поєднання інформаційних технологій з інноваціями, які можуть бути розроблені виключно неформалізованими методами, носіями яких мають бути кваліфіковані спеціалісти маркетингового відділу. Це є останнім аспектом ефективного управління маркетингом за допомогою інформаційних технологій. Для організації цього компанія повинна розробити концептуальну модель управління маркетингом з використанням інформаційних технологій.

Аналіз усіх зазначених факторів допоміг створити механізм, зображений на рисунку 1.

Бізнес-ідея, або місія компанії на ринку спонукає вибору варіанту ведення бізнесу та розробці маркетингової стратегії. Обираючи маркетингову стратегію компанія має підібрати необхідне програмне забезпечення та розробити концептуальну модель. Під програмне забезпечення підбираються відповідні спеціалісти, які користуючись концептуальною моделлю приймають рішення та ефективно втілюють ідеї компанії на ринку.

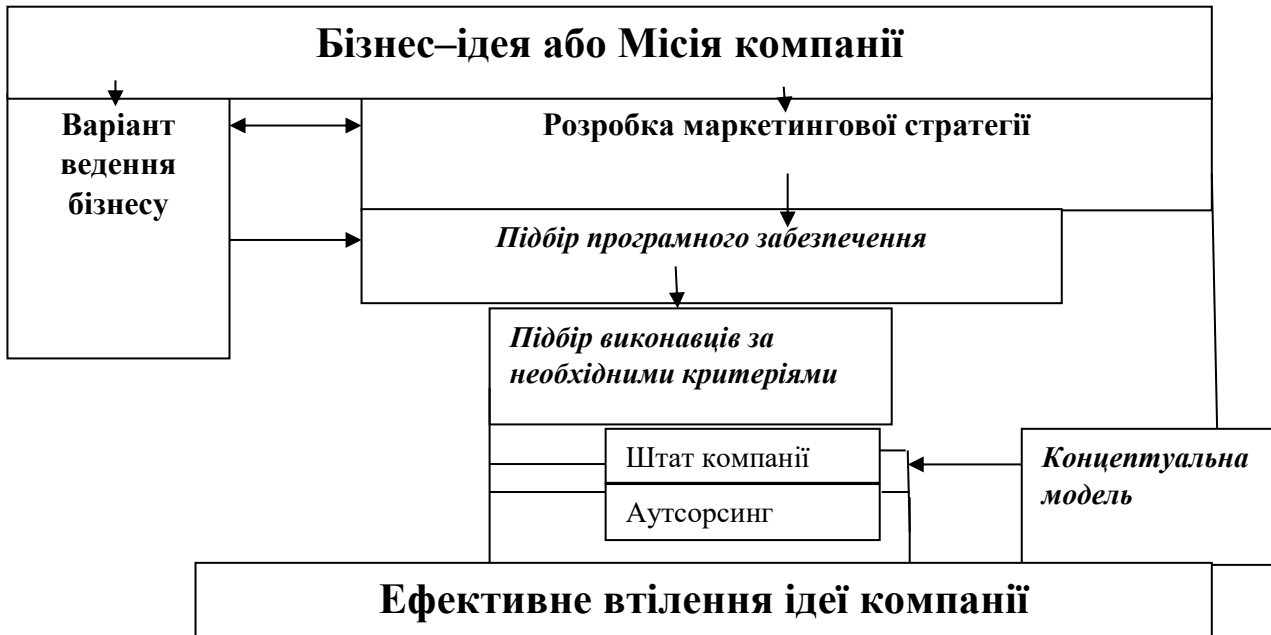


Рисунок 1 – Механізм управління маркетинговою діяльністю за допомогою інформаційних технологій

Висновки та перспективи подальших досліджень. Для побудови механізму управління маркетинговою діяльністю підприємства за допомогою інформаційних технологій необхідно стартувати від місії компанії та ключової бізнес-ідеї. Це спонукає як розробку маркетингової стратегії, так і вибір варіанту ведення бізнесу. Далі компанія повинна підібрати оптимальний варіант програмного забезпечення та підібрати виконавців згідно обраної маркетингової стратегії та поточних ресурсних можливостей. При цьому важливо розробити вірний баланс між штатною чисельністю та аутсорсингом. Розробка концептуальної моделі є заключною ланкою механізму управління маркетинговою діяльністю підприємства. Саме концептуальна модель зв'язує цілі та завдання маркетингової стратегії із програмно технічними можливостями та кваліфікаційними здібностями персоналу. Надалі планується застосування механізму управління маркетинговою діяльністю за допомогою інформаційних технологій на сучасних підприємствах малого бізнесу та аналіз їх практичних аспектів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Друкер П.Ф. Менеджмент: Задачи, обязанности, практика. Москва, 2008. 992 с.
2. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг Менеджмент. Санкт-Петербург, 2007. 816 с.
3. Бутенко Н.В. Маркетинг: Підручник. Київ, 2008. 300с.
4. Пархименко В.А., Стреж В.Н., Бондаренко М.Н. Маркетинг информационных технологий: особенности и инструменты URL: <https://dis.ru/library/523/32999/> (Дата звернення 06.11.2018)
5. Пушкар О.І., Пандорін О.К. Вплив сучасних тенденцій розвитку інтернет-технологій на системи підтримки розробки засобів електронного навчання. Бізнес-інформ. 2018. №6 с. 339-343.
6. Курочкіна І. Г. Особливості розвитку маркетингу територій в умовах цифрової економіки. Бізнес-інформ. 2018. №8 с. 258-263.

7. Davydov D. S., Riabovol D. A. Prospects for the using of blockchain technology in the existing business and startup projects. Бізнес-інформ. 2018. №5 с. 396-402.
8. Вирин Ф.Ю. Интернет –маркетинг. Полный сборник практических инструментов /Ф.Ю. Вирин – М.:Эксмо, 2010– 160 с
9. Офіційний сайт Microsoft в Україні URL: <https://products.office.com/uk-ua/buy/office> (Дата звернення 08.11.2018)
10. Офіційний сайт пошукових систем dtsearch URL: <https://www.dtsearch.com/dtStore.html>(Дата звернення 08.11.2018)
11. Офіційний сайт AmoCRM URL: <https://amosrm.ru> (Дата звернення 08.11.2018)
12. Каталог програм для графічного дизайну URL: <http://softlist.com.ua/catalog/grafika-i-dizaun/>(Дата звернення 08.11.2018)
13. Офіційний сайт світового фрілансу URL: <https://www.upwork.com/> (Дата звернення 08.11.2018)
14. Мушинський Б. М. Концепція безперервного ведення бізнесу. Теоретичні та практичні аспекти. Бізнес-інформ. 2018. №8 с. 185-190.

DOI 10.31558/2307-2318.2018.4.13

UDC 330.15

Lymar V.V., PhD in Economics, associate professor, Vasyl' Stus Donetsk National University

MODERN VISION OF THE BIOECONOMY DASHBOARD

The paper is devoted to studying modern vision of the bioeconomy dashboard. Last twenty years bioeconomy was in the focus of scientists of different fields of science. This phenomenon is interdisciplinary and combines knowledge and ideas of biology, chemistry, mathematics, economics and agronomy. Some of its sectors, for instance, agriculture and food & feed sectors have a long history and developed not like a part of the bioeconomy but separate sectors. As to forestry, aquaculture, biofuel production and biotechnology, these sectors are rather new and got their development in the second part of the twentieth century. The EU countries has the biggest experience in studying bioeconomy concept. Experts of the EC provided in 2012 Bioeconomy Strategy and Action Plan "Innovating for Sustainable Growth: A Bioeconomy for Europe". We found out that the bioeconomy sectors revenue have grown on average more than 10% every year over the past decade - much faster than the other sectors of economy. Bioeconomy has the great potential for development that allows presuming the economic growth of its sectors in coming decades.

Key words: bioeconomy, agriculture, food & feed, sustainable growth, biobased products, biotechnologies, renewable resources.

Лимар В.В.

СУЧАСНЕ БАЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПАНЕЛІ БІОЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена аналізу сучасного бачення інформаційної панелі біоекономіки. Останні двадцять років біоекономіка була в центрі уваги науковців різних галузей науки. Дане поняття є міждисциплінарним та поєднує знання та ідеї біології, хімії, математики, економіки та агрономії. Деякі її сектори, наприклад, сільське господарство та виробництво продуктів харчування та кормів мають довгу історію та розвивалися не як частина біоекономіки, а як окремі сектори. Стосовно лісівництва, аквакультури, виробництва біопалива та біотехнологій, дані сектори відносно нові та отримали свого розвитку в другій половині двадцятого століття. Країни Європейського Союзу мають найбільший досвід у вивченні концепції біоекономіки. Експерти Європейської Комісії у 2012 році розробили Стратегію розвитку біоекономіки та План дій "Інновації для стабільного зростання: біоекономіка для Європи". Було визначено, що дохід секторів біоекономіки щорічно зростає більш ніж на 10% останні 10 років – набагато швидше ніж інші сектори економіки. Біоекономіка має значний потенціал для розвитку, що дозволяє припустити економічне зростання її секторів у найближчі десятиліття.

Ключові слова: біоекономіка, сільське господарство, продукти харчування та корми, біопродукція, біотехнології, відновлювані ресурси.

Лимарь В.В.

СОВРЕМЕННОЕ ВИДЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПАНЕЛИ БИОЭКОНОМИКИ

Статья посвящена анализу современного видения информационной панели биоэкономики. Последние двадцать лет биоэкономика была в центре внимания ученых разных областей науки. Данное понятие является междисциплинарным и сочетает знания и идеи биологии, химии, математики, экономики и агрономии. Некоторые ее

секторы, например, сельское хозяйство и производство продуктов питания и кормов имеют длинную историю и развивались не как часть биоэкономики, а как отдельные секторы. Относительно лесоводства, аквакультуры, производства биотоплива и биотехнологий, данные секторы являются относительно новыми и получили свое развитие во второй половине двадцатого века. Страны Европейского Союза имеют наибольший опыт в изучении концепции биоэкономики. Эксперты Европейской Комиссии в 2012 году разработали Стратегию развития биоэкономики и План действий "Инновации для стабильного роста: биоэкономика для Европы". Было определено, что доход секторов биоэкономики ежегодно возрастает более чем на 10% последние 10 лет - намного быстрее, чем другие секторы экономики. Биоэкономика имеет значительный потенциал для развития, что позволяет допустить экономический рост ее секторов в ближайшие десятилетия.

Ключевые слова: биоэкономика, сельское хозяйство, продукты питания и кормы, биопродукция, биотехнологии, возобновляемые ресурсы.

Introduction. Bioeconomy is an important topic for scientists and politicians. Modern advances in biology combined with artificial intellect have resulted in big jumps in our vision of living organisms, including the biomass made by plants and animals.

That has gone very close to technologies that permit scientists and production to manipulate, very easily, everything from enzymes to plants and animals.

Nowadays production can make bio-plastics from plant oils rather than fossil-based sources. Those bio-based plastics can be made biodegradable, even in oceans, or they can be made solid, to replace glass.

So rapid are the changes in science and production, and so profound are its implications, that some refer to the new phenomenon, like bio-economy, that uses bio-based sources for pretty much anything in our economy, as the 4th industrial revolution [1].

The biotech sector revenue is assessed to have grown on average more than 10% every year over the past 10 years - much faster than the other economy sectors. A more detailed assessment of bioeconomy contribution, nevertheless, will need improved data collecting, classification and analysis [2].

Literature review. The bioeconomy is a concept that have been studied about two last decades. These are scientists who made the significant contribution into studying this problem: Carlson R. [3], Ronson T. [5], Gurria P. [6], Kaeb H. [13], Carees M. [14], Reddy P.S. [20], Bogner J. [21] and others. Besides, information base of this paper includes reports of the EC, Eurostat, IEA, EEA and other organizations.

Unsolved problem. In spite of the significant contribution of the authors above there are some aspects that must be studied in detail what causes the aim of this paper.

The aim of the paper is to analyse modern vision of the bioeconomy dashboard and to study annual revenues of its subsectors.

Results. The traditional bioeconomy is not new phenomenon; it is agriculture, forestry and the agro-food system. Nonetheless, exactly the current agro-food system is not stable. It produces approximately a quarter of greenhouse gas emissions causing climate change, has led to degraded soils in a very large share of cultivated land, is responsible for about 70 % of all water used by people and thus is a key factor in water scarcity. It overuses fertilizers that causes pollution in rivers and lakes, and is responsible for the biggest share of deforestation and biodiversity [1].

The scientific community defines the bioeconomy as the production of renewable biological resources and their conversion into food, feed, bio-based products and bioenergy. It

includes agriculture, forestry, fisheries, food, and pulp and paper production, as well as parts of chemical, biotechnological and energy industries. Its sectors have a strong innovative potential thanks to their use of a wide range of sciences (life sciences, mathematics, agronomy, ecology, food science and social sciences), including industrial technologies [4].

The EU bioeconomy represented approximately 9 % of the total economy in terms of employment and revenues in 2017 [5], whereas biomass accounted for more than 25 % of total material resources. Therefore, the potential of modern bioeconomy is larger compared with its economic output.

In economic indicators, the production of food is the biggest contributor, followed by the production of biomaterials, particularly textiles, wooden products, pulp and paper, plastics and chemicals. Of those employed in the bioeconomy, only about 50% work in agriculture, another 24 % in food production, and 20 % in the production of biomaterials. Bioenergy plays not significant role, both in indicators of revenues and in terms of employment.

In physical indicators, agriculture makes up about 63 % of the total biomass supply in the EU, forestry 36 % and fisheries less than 1 % [6]. Food and feed account for about 60 % of the EU's biomass use, with materials and energy each representing around 20 %. Biomass for materials is sourced from forests, with less than 0.1 % of agricultural biomass used for production. Biofuel production uses around 2 % of agricultural biomass, or 18 times more than the amount used in biomaterial production [6].

As for food, the EU is the biggest manufacturer and net exporter of wine, olive oil, tomatoes, dairy products and meat. As for livestock production, poultry and pig production are increasing, as opposed to beef, sheep and goat production. Major imports are tropical fruits, coffee, tea, soy products and palm oil, as well as fish products. Apart from the impact on global fish stocks, European consumption has a significant effect through the dependency on feed imports for its intensive livestock and aquaculture. About 11 million hectares were needed in 2011 for the production of imported soybeans [7].

As to biomaterials and natural fibers or wood fibers mixed with polymers in composite materials are the four main biomaterials used in the European countries.

The forestry produces materials for different spheres including furniture, paper and cardboard. It is the oldest of the biomaterial sectors in the EU. The sector has also developed different ways to reuse waste [8]. The recycling of wood fibers has evolved into a cascading industrial system, in which fibers are cycled from high-to lower-grade applications with energy recovery as the ultimate step.

About one third of primary biomass sourced from forests is used to produce energy. From the other side, approximately 47 % of the EU's need for wood products and pulp and paper are met by secondary resources from industrial and post-consumer recycling — 26 % and 21 %, respectively.

Paper producing is already highly circular, but the recycling rate of wood products is low. This can be explained by the long life of furniture or construction wood, effectively sequestering carbon by taking resources out of economic flows. Another important factor is the lack of collection systems.

Anyway, a greater proportion of such products is used for energy recovery than for recycling.

The production and use of bio-based polymers in the EU is new, except for traditional natural polymers, such as natural rubber. A main technological innovation within the chemical industry is the refining of biomass into feedstock chemicals in search of renewable alternatives to fossil-based materials.

In that context, bio-based polymers have been the most relevant drivers for the development of the EU research and policy agenda related to bioeconomy.

Current production and consumption levels of bio-products are low compared with other bioeconomy sectors and the fossil fuel sector. In 2016, 13 % of the global fossil fuel consumption (coal, natural gas and oil) was used for non-energy purposes [9], mainly as a feedstock for the chemical industry. The global production of plastics is assessed to account for around 7 % of the global fossil fuel consumption [10], while the production capacity for bio-based plastics, of which Europe holds 27 %, accounts for approximately 1 % (about 4 million tons) of global plastics production [11, 10].

Bioplastics are sourced from agricultural biomass, primarily maize and wheat (WEF et al., 2016). A shift is, nonetheless, occurring towards biomass from plants that are not suitable for food & feed production, for example crop residues such as maize stalks, cobs, waste vegetable oils, pulp and paper. Additionally, biomass produced from algae is being investigated, as it does not rely on agricultural land and has a higher growth yield than land-based feedstock.

Bio-based polymers are low compared with other bioeconomy sectors and the fossil fuel sector. In 2016, 13 % of the world's fossil fuel consumption was used for non-energy purposes [12], mainly as a feedstock for the chemical production. The global production of plastics is assessed to account for round 7 % of the world's fossil fuel consumption [10], while the production capacity for bio-based plastics, of which Europe holds about 27 %, accounts for nearly 1 % (about 4. million tons) of global plastics production [11, 10].

The term bioplastics covers both biodegradable and bio-based plastics. According to the OECD definition, biodegradable plastics are materials that can be decomposed by microorganisms into water, naturally occurring gases and biomass. This process depends on the environmental conditions. Bio-based plastics are made from renewable resources such as starch, sugar and vegetable oils. Some bio-based polymers are biodegradable but many are not.

The last polymers are called drop-in bio-based polymers, as they have the same structure as their fossil counterparts and can thus be substituted into existing plastics production systems. Fossil-based biodegradable polymers exist as well, for example polybutylene adipate-co-terephthalate, which is used for food packaging, compostable plastic bags for gardening and agricultural use, and as a water-resistant coating for certain products.

Within the broad vision of biodegradability, industrially compostable materials are a category of biomaterials defined by different standards. These standards include criteria for whether or not a material is compostable, that is, if it biodegrades by at least 90 % by weight during six months under controlled composting conditions, it fragments into parts smaller than two mm diameter under controlled composting conditions during 12 weeks and the compost obtained at the end of the process has no negative effects on plant growth. Additionally, to industrially compostable materials, home compostable materials are defined as well. These are industrially compostable, but can be treated at ambient temperatures and the timeframes for biodegradation and disintegration can be longer.

Besides, indicators such as moisture content, aeration, acidity and the carbon-to nitrogen ratio do not need to be controlled.

With 30% bio-based material, the most famous bioplastic manufactured is bio-PET, used for bottles, followed by cellulose acetate (CA), used for cellophane film, and PBAT and PLA, used for various kinds of package.

The main use of bioplastics is in packaging – about 39 % or 1.6 million tons. Uptake within other sectors, for example, consumer, automotive and construction goods is rising [11].

In 2016, about 100 000 tons of biodegradable plastics, mainly starch based and PLA copolymers were manufactured, mainly for compostable shopping and waste collection bags [13].

Issues with the right collection and sorting of plastics cause problems for closing bioplastic material loops.

Wrong classification at the point of removal, for instance, of PLA and PET9, can pollute biowaste streams unintentionally.

Composite materials are those made from different materials with special properties, compliant materials with new conjunctions of properties. In the context of the bioeconomy, relevant biocomposites are WPCs and NFCs. In 2014, biocomposites accounted for 15 % of the total European compound market, with approximately two thirds being WPCs and one-third being NFCs.

The main use is in construction, for decking panels and fences, furniture, and fixtures and fittings. Cotton, flax and hemp are among the main sources of natural fibers used in NFCs in the automobile industry [14]. In general, biocomposites are very difficult to recycle because separating the fibers from the polymer material is virtually impossible without destroying the fiber structure and/or the polymer integrity.

Fibers for textile use have been bio-based, sourced from crops such as hemp and jute; animals in the case of silk and leather; or processed from natural polymers for the production of viscose. With the advent of the chemical industry, although, synthetic fibers such as polyester, acrylic and polypropylene have become common materials in the production of clothing, floor coverings and furnishings, as well as in industrial textiles.

In 2012-2016, more than 30 % of fibers used in the EU countries came from cotton and wool, 36 % from jute and fibers, and 31 % were artificial fibers. Over the same period, 77 % of spun fibers came from cotton or wool, when 23 % were artificial fibers [15]. This information shows only the use of fibers in European manufacturing, rather than the final consumption of textiles, which is supplied by imports from outside the European Union.

The European Commission defines biowaste as biodegradable park and garden waste, food and kitchen waste from households, offices, cafes, wholesale, canteens and retail premises and comparable waste from food processing plants [16]. Across the European Union, about 138 million tons of biowaste are generated every year [17], of which an estimated 100 million tons are food and household waste [18].

Today, only approximately 30 million tons (25 %) of this biowaste are collected and recycled into compost [19]. However, the biggest part of biowaste still ends up in municipal waste, and goes to landfill or is incinerated.

Unmanaged biowaste causes a threat to public health, as it can attract insects or other disease vectors, and can generate leachate, which can pollute water and groundwater [20]. Besides, when biowaste is disposed of in an uncontrolled way, it becomes a large source of methane emissions that contribute to climate change [21]. It was assessed that gas emissions from uncontrolled biowaste decomposition on fields or in landfill accounted for some 3 % of total EU greenhouse gas emissions [22].

The experts of bioeconomy were recognized specialists in technical and economic analysis. There were experienced scientists, strategists, and entrepreneurs. And we identified the best new enterprises and to help them succeed in a rapidly developing market space. The figures below are technical and economic metrics that were developed and used in making investment decisions.

Based on different goods development costs and timelines, including regulatory approval, revenues from biotechnology naturally produced into three different sectors: biologics (drugs), crops, and industrial products (including tools).

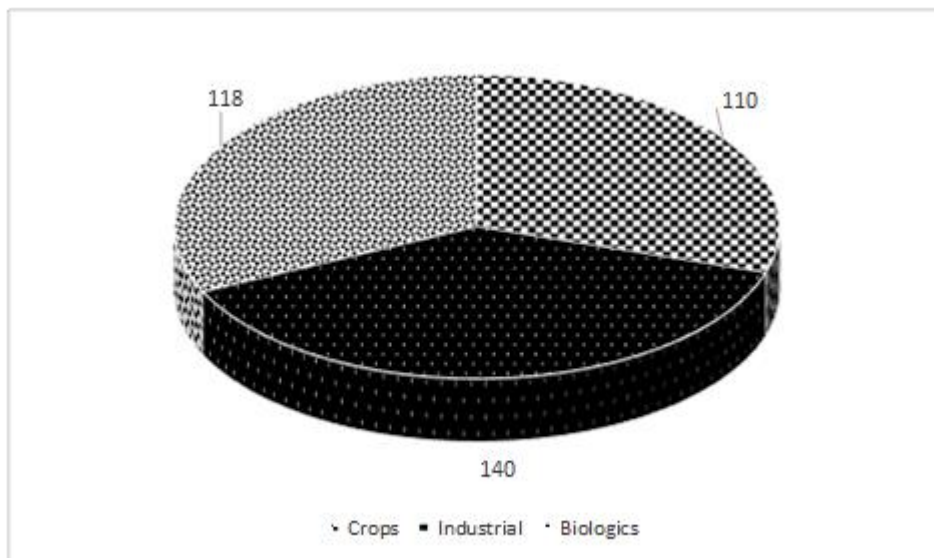


Figure 1 - Biotechnology revenues in 2018, bln. US doll.
 Developed by the author according to [23].

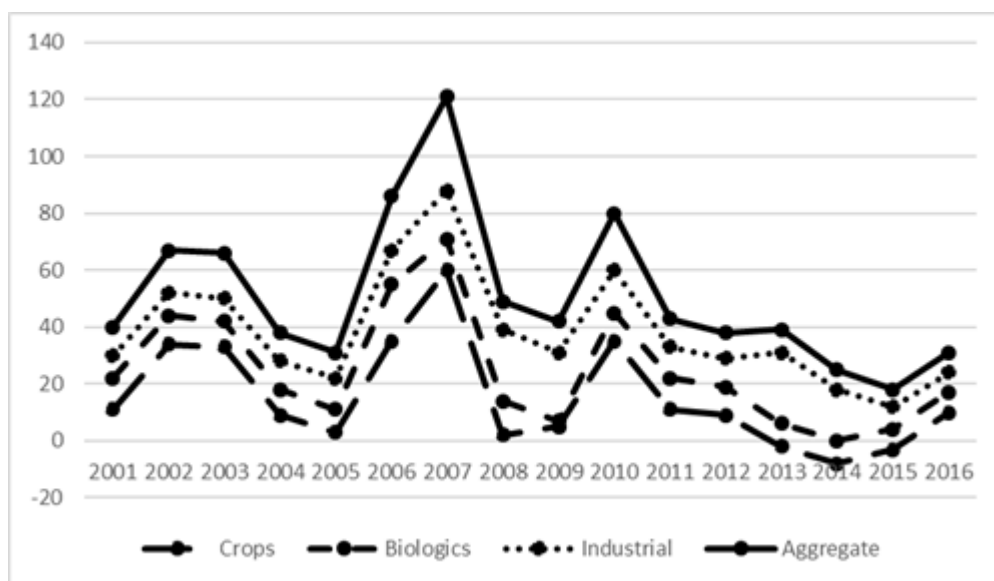


Figure 2 - Dynamics of biotechnology revenues in 2001-2016, %
 Developed by the author according to [23].

On the figure above, we can see the dynamics of biotechnology revenues by sectors in 2001 – 2016. The highest indicators industrial sector demonstrates: the highest percent is seen in 2007 (approximately 85%). Further, it is seen the dramatic fall of the indicator (40% in 2008).

Conclusions. Literature review and made analysis of revenues of the bioeconomy sectors allow making such conclusions. Modern bioeconomy is not a new phenomenon. Its sectors like agriculture and food & feed production have long history and evolution for development. However, only last two decades they have been analyzing as sectors of the bioeconomy. Previous papers were devoted to studying bioeconomy concept from different points of view where the author have given his own definition of this concept. For this investigation it was very important to analyze and describe modern condition of all subsectors of the bioeconomy

to understand contribution of all of them into bioeconomy in general and analyze their revenues. According to the results of the investigation the biggest revenue industrial biotechnologies demonstrate. Besides, we conclude that revenues of all the bioeconomy sectors are characterized by high level of volatility. Thus, bioeconomy combine sectors that has big potential for further development.

Investigation prospects. There were given detailed information about modern condition and potential for development of different sectors of the bioeconomy in the EU countries. Further we are going to study the bioeconomy sectors in different regions of the world, for instance the USA experience.

REFERENCES

1. This is what you need to know about the bioeconomy. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2018/04/can-a-nature-based-economy-help-us-drive-green-growth>.
2. Carlson R. Estimating the biotech sector's contribution to the US economy. *Nature Biotechnology*. 2016. № 34. P. 247-255.
3. The circular economy and the bioeconomy Partners in sustainability. EEA report, 2018. № 8. 60 p.
4. Ronzon, T., Lusser, M., Landa, L., M'barek, R., Giuntoli, J., Cristobal, J., Parisi, C., Ferrari, E., Marelli, L., Torres de Matos, C., Gomez Barbero, M. and Rodriguez Cerezo, E., 2017, *Bioeconomy report 2016*, JRC Scientific and Policy Report EUR 28468 EN, Joint Research Centre, Brussels, Belgium.
5. Gurria, P., Ronzon, T., Tamosiunas, S., Lopez, R., Garcia Condado, S., Guillen, J., Cazzaniga, N. E., Jonsson, R., Banja, M., Fiore, G., Camia, A. and M'Barek, R., 2017, *Biomass flows in the European Union*, JRC Technical Reports, Joint Research Centre, Ispra, Italy.
6. EEA, 2017b, *Food in a green light*, EEA Report 16/2017, European Environment Agency.
7. Mantau, U., 2012, *Wood flows in Europe (EU27)*, Project Report, Confederation of European Paper Industries and European Confederation of Woodworking Industries, Celle, Germany.
8. IEA, 2016, Key world energy statistics, International Energy Agency.
9. van den Oever, M., Molenveld, K., van der Zee, M. and Bos, H., 2017, *Bio-based and biodegradable plastics: facts and figures: focus on food packaging in the Netherlands*, Wageningen Food & Biobased Research 1722, Wageningen University, Wageningen, the Netherlands.
10. European Bioplastics, 2017, 'Bioplastics market data' (<http://www.european-bioplastics.org/market>) accessed 17 October 2017.
11. IEA, 2016, Key world energy statistics, International Energy Agency.
12. Kaeb, H., Aeschelmann, F, Dammer, L and Carus, M., 2016, *Market study on the consumption of biodegradable and compostable plastic products in Europe 2015 and 2020*, nova-Institut GmbH.
13. Carus, M., Eder, A., Dammer, L., Essel, R., Barth, M. and Korte, H., 2015, 'Market and trend report biocomposites in the European Union' (<http://news.bio-based.eu/new-market-and-trend-report-published/>).
14. Eurostat, 2017, 'Material flow accounts' (http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/env_ac_mfa) accessed 17 October 2017.
15. EC, 2018b, Directive (EU) 2018/851 of the European Parliament and of the Council of 30 May 2018 amending Directive 2008/98/EC on waste.
16. EC, 2010, Communication from the Commission to the Council and the European

Parliament on future steps in bio-waste management in the European Union, COM (2010) 235 final.

17. FUSIONS, 2015, 'FUSIONS Food waste data set for EU-28' (<http://www.eu-fusions.org/index.php/about-food-waste/282-food-waste-data>) accessed 19 March 2018.

18. ECN, 2014, 'Bio-waste in Europe' (<https://www.compostnetwork.info/policy/biowaste-in-europe>) accessed 19 March 2018.

19. Reddy, P. S. and Nandini, N., 2011, 'Leachate characterization and assessment of groundwater pollution near municipal solid waste landfill site', *Nature Environment and Pollution Technology* 10(3), pp. 415-418.

20. Bogner, J., Pipatti, R., Hashimoto, S., Diaz, C., Mareckova, K., Diaz, L., Kjeldsen, P., Monni, S., Faaij, A., Qingxian, G. and et al., 2008, 'Mitigation of global greenhouse gas emissions from waste: conclusions and strategies from the Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC) Fourth Assessment Report — Working Group III (Mitigation)', *Waste Management & Research* 26(1), pp. 11-32.

21. EC, 2016, 'Biodegradable waste' (<http://ec.europa.eu/environment/waste/compost/index.htm>) accessed 16 October 2017.

22. Bioeconomy capital. URL: <http://www.bioeconomycapital.com/bioeconomy-dashboard/>.

DOI 10.31558/2307-2318.2018.4.14

УДК 338.3

Коваш Лилия, доктор економіки, конференціар, Академія Економічних Знаній Молдови, Кишинев

МОДЕЛЬ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ УРОВНЯ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ

Целью данной статьи является описание модели оценки глобальных показателей экономических единиц, которая позволила бы им определить уровень устойчивости. Модель была использована в исследовании, направленном на оценку уровня устойчивости молдавских предприятий. Устойчивое развитие предлагает компаниям множество преимуществ, но это все еще предмет, с которым предприниматели в стране собираются познакомиться.

Эта статья является частью более широкого исследования, направленного на выявление влияния организационной культуры на устойчивое развитие организации. Методология, использованная при разработке статьи, в основном основана на количественном и качественном методе. Данные, полученные в результате расследования, были интерпретированы сравнительно и дедуктивно.

Ключевые слова: устойчивое развитие, стейкхолдеры, социальная ответственность, глобальная эффективность предприятия

MODEL FOR DETERMINING THE COMPANY'S LEVEL OF STABILITY

The purpose of this article is to describe a model for assessing the global performance of economic units that would allow them to determine their level of sustainability. The model was used in a study aimed at estimating the sustainability level of Moldovan enterprises. Sustainable development offers multiple advantage to companies, but it is still a subject with which entrepreneurs in the country are about to get acquainted.

This article is part of a broader study aimed at identifying the impact of organizational culture on the sustainable development of the organization. The methodology used in the development of the article is mainly based on a quantitative and qualitative method. The data obtained as a result of the investigation were interpreted in a comparative and deductive manner.

Key words: sustainable development, stakeholders, social responsibility, global enterprise efficiency

Изменения, происходящие в обществе, налагают на компании более жесткие требования к конкурентоспособности, чем в прошлом. Зависимость компании от ее стейкхолдеров (заинтересованных сторон) усиливается, а уровень ответственности перед потребителями, работниками, сообществом, окружающей средой и т. д. возрастает. В сложившихся условиях экономические единицы, заинтересованы в переосмыслении организации бизнеса и во внедрении новых подходов, учитывая принципы устойчивого развития.

Устойчивое развитие — это концепция, внедренная и распространенная в 1987 году Всемирной комиссией по окружающей среде и развитию (Комиссия Брундтланд), которая определяется как «Развитие сегодняшних потребностей без ущерба для способности будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности».¹

¹ www.geneva-international.org

Устойчивое развитие компании невозможно, если деятельность фирмы не будет связана с интересами стейкхолдеров, не будет поддерживать диалог с ними, и не будет характеризоваться высоким уровнем прозрачности. Растет спрос на информацию о взаимоотношениях между компаниями, сотрудниками и сообществом. В то же время усиливается спрос на раскрытие информации о социальной и экологической практике компаний.

Развивая концепцию корпоративной социальной ответственности, стремления компаний обеспечить благоприятную внешнюю среду для устойчивого развития, увеличение затрат на бизнес создало предпосылки для возникновения большого числа инициатив, направленных на создание общей основы принципов и норм корпоративного поведения, стандартов разработки и аудита социальной отчетности.

Некоторые из них приобрели значительную ценность и поддерживаются ведущими международными компаниями, правительственными организациями и НПО, а другие используются только в некоторых странах или регионах.

Основные стандарты, используемые при подготовке социальных отчетов: Глобальный договор; GRI (Глобальная инициатива по отчетности); AA1000 (Институт социальной и этической отчетности); SA 8000 (социальная отчетность 8000); Стандарт ISO 26000 и т. д.

По мнению Миронюк (2009), анализ устойчивого предприятия должен учитывать, что философия социальной ответственности не противоречит концепции эффективности, поскольку она не предлагает исключить прибыль из уравнения динамики экономики и общества. Вклад предприятия в устойчивое развитие заключается не в том, что делает ответственное предприятие с 1% своей прибыли, а в том, как он получает 99% этой прибыли.²

В специализированной литературе существует ряд попыток разработать модель общей оценки эффективности деятельности предприятия с целью определения уровня устойчивости компании.

Обзор исследований по оценке устойчивости компании был проведен Ganescu (2012).³ Автор анализирует специализированную литературу, идентифицирует показатели, а также этапы процесса измерения устойчивости экономической единицы. Заслуживает внимания модель LCSP, предложенную Veleвой и Ellenbecker (2001), которая позволяет промышленным компаниям своевременно определять и контролировать свои действия для устойчивой деятельности.⁴

Использование этих моделей ориентировано на определение уровня устойчивости крупных предприятий, особенно для компаний, зарегистрированных на Фондовой бирже. В этом случае компании заинтересованы рассчитывать ряд показателей используемых в данных моделях.

Но большинство малых и средних предприятий не вычисляют соответствующие показатели, что усложняет процесс оценки глобальных показателей по существующим

² Marilena Mironiuc, Analiza financiară versus analiza extra-financiară în măsurarea performanțelor întreprinderii durabile, Simpozion științific, Analiza economico-financiară și evaluarea proprietăților, ASE, București, 29-31 Mai 2009.

³ Mariana Cristina Ganescu, Responsabilitatea soaială a întreprinderii ca strategie de creare și consolidare a unor afaceri sustenabile, Economie teoretică și aplicată, Volumul XIX(212), Nr. 11 (576), p. 93-109, 2012.

⁴ Veleva V., Ellenbecker M., Indicators of sustenaible production: framework and methodology. Elsevier. Journal of Clean Production, v.10, p. 520-549, 2001.

моделям. Таким образом, необходимо разработать жизнеспособную, удобную в использовании модель для малых и средних компаний.

При проведении исследования, главная цель которого - оценить уровень устойчивости компаний Республики Молдова, была разработана собственная модель для расчета глобальной эффективности экономической единицы, охватывающая экономические, социальные и экологические показатели.

Для проведения сравнительного анализа результатов, полученных компаниями Республики Молдова, была предложена классификация предприятий в 5 уровнях, в соответствии с которыми оценивается устойчивое развитие.

Определение собственных показателей компании было проведено путем опроса, посредством структурированного интервью, а также финансовых отчетов компаний за 2016 и 2017 годы. Опрос был проведен в офисах компаний в течение нескольких месяцев, с января по апрель 2018. В интервью приняли участие представители руководства предприятий.

Опрос проводился на 28 молдавских предприятиях. Основным критерием выбора компаний была их принадлежность к различным областям деятельности, а также и разнообразие размеров предприятий. Это разнообразие, необходимо исходя из специфики исследования, так как важно проанализировать применимость модели в различных секторах деятельности и определить соответствие между предлагаемыми показателями и достигнутыми результатами деятельности компании.

Таким образом, 46% от общего числа предприятий представляют крупные компании, а доля малых и средних предприятий составляет - 54%. Анализируемые компании относятся к 10 отраслям деятельности, причем большинство компаний занимаются производством, оптовой и розничной торговлей, транспортировкой и хранением, гостиничным и ресторанным бизнесом.

Все данные были внесены в программу статистического анализа SPSS. Для применения модели были рассмотрены основные области оценки предприятия: экономическая, социальная и экологическая. В каждой области были определены конкретные критерии, имеющие определенный вес в пределах заданного максимального балла и с учетом коэффициента важности, соответствующего каждому критерию.

Принимая во внимание специфику и условия экономики Республики Молдова, для определения экономической эффективности предприятия, мы использовали набор из шести показателей, которые оценивались по пяти бальной шкале (Таблица 1).

Таблица 1. Доля показателей эффективности при расчете глобальной эффективности предприятия

Показатели	Коэффициент важности
1. Экономический аспект	
1.1 Текущая ликвидность	8,33 %
1.2 Платежеспособность	8,33 %
1.3 Финансовая стабильность	8,33 %
1.4 Экономическая рентабельность	8,33 %
1.5. Финансовая рентабельность	8,33 %
1.6. Ротация оборотных средств	8,33 %
2. Социальный аспект	
2.1. Деятельность, ориентированная на сотрудников	5 %
2.2 Безопасность и охрана труда	5 %
2.3 Защита потребителей	5 %
2.4 Адаптация к изменениям в сообществе	5 %

2.5 Мероприятия, направленные на развитие сообществ	5 %
3. Экологический аспект	
3.1 Эффективное использование ресурсов	5 %
3.2 Сокращение отходов и загрязнений	5 %
3.3 Утилизация отходов	5 %
3.4. Забота об окружающей среде при проектировании производственных процессов	5 %
3.5 Добровольные меры, направленные на защиту окружающей среды в сообществе	5 %

Источник: Разработано автором

Учитывая, что действия в социальной области в значительной степени являются добровольными и могут быть разнообразными, социальные показатели были структурированы на пять видов обязанностей по отношению к основным стейкхолдерам компании. В попытке структурировать эту обширную область были выбраны те стейкхолдеры, с которыми взаимодействует большинство компаний, независимо от их сферы деятельности: сотрудники, потребители, сообщество.

В рамках каждого вида обязанностей были выделены пять видов действий, которые чаще выполняются компаниями, но позволяя респондентам, при необходимости, добавить своё собственное предложение.

Определение социальных показателей компании было сделано путем расчета количества социальных инициатив, сделанных экономической единицей за определенный период времени, и присвоения определенной категории социальной эффективности (Таблица 2).

Таблица 2. Интерпретация классификации по категориям социальных показателей

Категории эффективности	Всего баллов	Уровень социальной эффективности
5	21 - 25	Очень хороший
4	16 - 20	Хороший
3	11 - 15	Умеренный уровень
2	6 - 10	Минимальное участие
1	0 - 5	Полное отсутствие социальной вовлеченности

Источник: Разработано автором

После анализа социальных показателей компании было установлено, что компании предпочитают более активно участвовать в мероприятиях, ориентированных на сотрудников - 33,1%, после чего адаптация к изменениям в сообществе - 23, 3%, и охрана труда - 18,8% (рис. 1).

Очень небольшой процент компаний отметил, что они осуществляют социальную деятельность, ориентированную на развитие сообщества - 13,7%, а меньшая доля - инициативы, направленные на защиту потребителей - 11,0%.

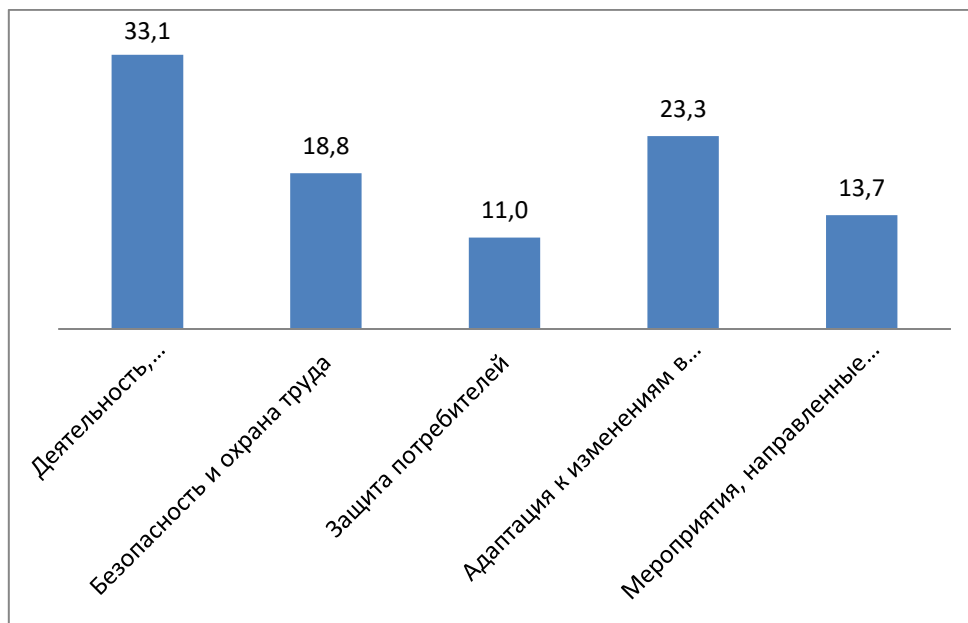


Рисунок 1. Доля социальных действий, предпринятых компаниями респондентами

Источник: Разработано автором

Из общего числа социальных действий, предпринятых обследованными компаниями, почти все предприятия считают необходимым обеспечить равные возможности и баланс между работой и жизнью. Многие из них прилагают определенные усилия для улучшения условий труда и для обучения и развития персонала.

Однако очень небольшое число компаний вовлечено в услуги, ориентированные на клиента, по отношению к людям с ограниченными возможностями, профилактику профессиональных заболеваний и т.д. Предприятия рассматривают их как дополнительные затраты, не принимая во внимание, что эти инициативы могут оказать положительное влияние на экономические показатели, постепенно меняя восприятие сотрудников, потребителей и сообщества в отношении компании как справедливой и ответственной организации.

Экологические показатели в предлагаемой модели также были структурированы на пять видов корпоративной ответственности в отношении охраны окружающей среды. В свою очередь, каждый вид ответственности состоял из пяти действий, которые возможно предпринять в данной области. Исходя из того, что компании могут добровольно осуществлять неограниченное количество действий по собственной инициативе, организация по своему усмотрению могла дополнить ряд этих действий.

Определение экологических показателей осуществляется так же, как и социальные, путем расчета количества инициатив, предпринятых компанией в течение определенного периода времени и приписыванием определенной категории экологических показателей.

Данные, собранные в ходе исследования, показывают, что компании запускают ряд экологических действий, выходящих за рамки юридических требований. Из пяти видов природоохранных обязанностей, предложенных респондентам, проявились некоторые тенденции в данном направлении.

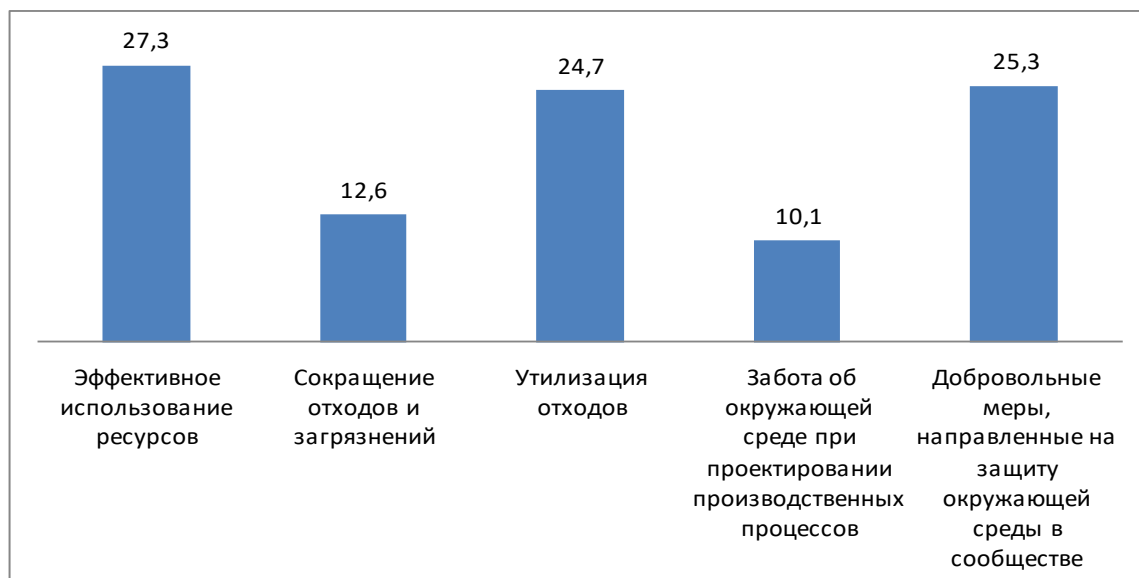


Рисунок 2. Доля экологических действий, предпринятых компаниями респондентами
 Источник: Разработано автором

Экономические единицы предоставили самую высокую долю - 27,3% эффективному использованию ресурсов. Мы считаем, что этот момент вызван экономическими интересами. Отраднo, что 25,3% составляют добровольные действия, направленные на защиту окружающей среды в обществе. Большое количество компаний предпринимают усилия по утилизации отходов - 24,7% (рисунок 2). Но наблюдается мало инициатив компаний по сокращению отходов и загрязнений - 12,6%, а также инициатив по анализу экологических проблем на этапах проектирования производственных процессов или продуктов - 10,1%.

Результаты опроса показывают, что молдавские компании уделяют меньше внимания экологическим аспектам по сравнению с социальными проблемами. Среди более частых действий: посадка зеленых зон, эффективное использование сырья. Очень небольшое число компаний предпринимают инициативы по информированию деловых партнеров по вопросам окружающей среды, проведению экологических оценок поставщиков и т. д. Эти мероприятия, не требуют значительных финансовых ресурсов, но могут оказать благотворное влияние на имидж компаний и соответственно, на экономические показатели предприятий.

После определения экономических, социальных и экологических показателей, был произведен расчет глобальной эффективности предприятия и определен соответствующий уровень устойчивого развития. В зависимости от результата, компании присваивается определенный уровень устойчивости, от 1 до 5 (Таблица 3).

Таблица 3. Уровни устойчивого развития

Глобальная эффективность предприятия	Уровень устойчивого развития
1.00-2.00	G1
2.00-3.00	G2
3.00-4.00	G3
4.00-4,50	G4
4,50-5.00	G5

Источник: Разработано автором

Каждая категория эффективности предприятия, рассчитанная с использованием рассматриваемой модели, описывает определенное устойчивое поведение:

G1 - Очень плохое финансовое состояние и практически отсутствие социальных и экологических действий;

G2 - характеризует приемлемую, но нестабильную экономическую ситуацию со спорадическими социальными и экологическими инициативами;

G3 - характерно для компании с более стабильной финансовой ситуацией и более ответственной в своих отношениях с заинтересованными сторонами, реализуя определенные запланированные инициативы;

G4 - характерно для субъекта с хорошей экономической ситуацией, социальные и экологические действия становятся активными, осуществляются на уровне стратегического управления;

G5 - характеризует превосходный уровень устойчивого поведения при активном участии во всех областях.

Анализ общей эффективности, включающей экономические, социальные и экологические показатели предприятий, участвующих в опросе, позволил изложить текущую ситуацию устойчивого развития молдавских компаний (рисунок 3).

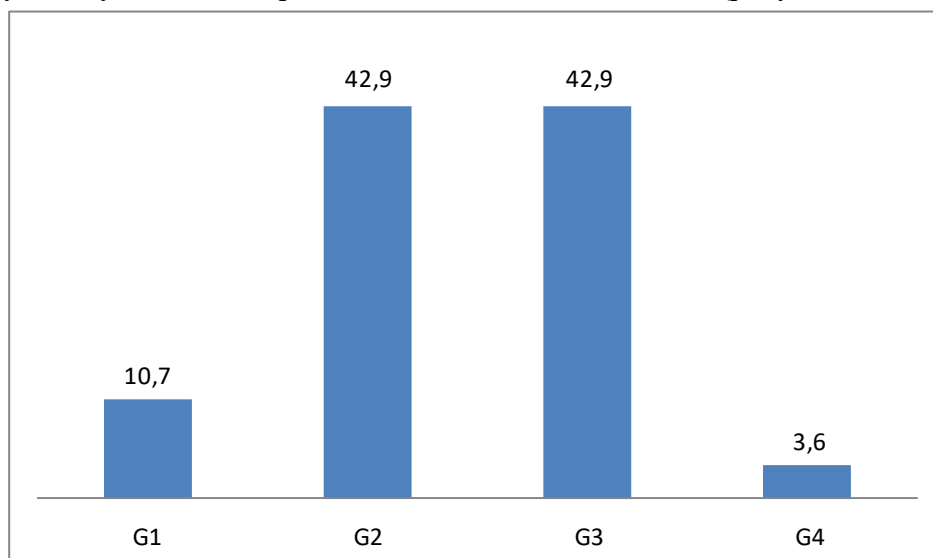


Рисунок 3. Уровень устойчивости, продемонстрированный анализируемыми компаниями

Источник: Разработано автором

Результаты исследования на предприятиях Республики Молдова показывают, что есть предприятия - 10,7% из общего количества, которые характеризуется самым низким уровнем устойчивости. В их случае неблагоприятная экономическая ситуация сосуществует с отсутствием действий, направленных на общество и окружающую среду.

Равное количество экономических единиц, 42,9%, относится ко второй и третьей степени устойчивости. Это свидетельствует о том, что отечественные компании начинают более позитивно относиться к устойчивому развитию, но эти действия не рассматриваются на должном уровне, и не интегрируются в организационные стратегии.

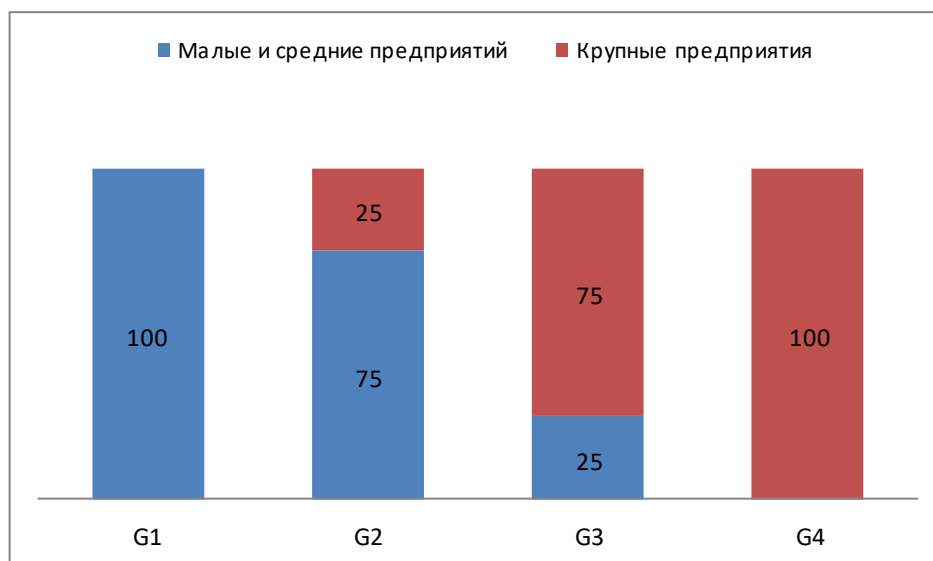


Рисунок 4. Доля крупных, малых и средних предприятий по уровню устойчивости
Источник: Разработано автором

Только 3,6% опрошенных компаний набрало количество баллов, позволяющее им относиться к четвёртому уровню устойчивости. Ни одна из включенных в опрос компаний, не накопила требуемого показателя для высшего уровня устойчивости.

Особый интерес представляет анализ уровня устойчивости с учетом размеров компаний (рисунок 4). В исследовании подчеркивается, что доля малых и средних предприятий уменьшается по мере увеличения уровня устойчивости, а для крупных предприятий ситуация меняется на противоположную. На IV-м уровне устойчивости 100% компаний являются большими, на III-м уровне - 75%, на II –м уровне - 25%, а на первом уровне нет ни одного крупного предприятия.

Таким образом, использование модели оценки устойчивости бизнеса может дать нам много практических преимуществ, а именно: сравнительный анализ глобальной эффективности деятельности компании; определение рейтинга компании по уровню устойчивости; а также выявление сильных и слабых сторон компаний для устойчивого развития. Оценка уровня устойчивости компании служит важным информационным ресурсом, который позволяет оптимизировать процесс стратегического планирования и другие аспекты управления организацией, улучшая взаимоотношения со стейкхолдерами.

DOI 10.31558/2307-2318.2018.4.15

УДК 338.2

Стихи Людмила, доцент кафедры менеджмента, Академия Экономических Знаний Молдовы, Кишинев

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ В НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕМЕЙНОГО БИЗНЕСА ДЛЯ ВНЕДРЕНИЯ ПРИНЦИПОВ «ЗЕЛеноЙ ЭКОНОМИКИ»

In this article we proposed to analyze the level of perception by the SME some green economy principles, in order to identify the efficient channels and tools for promoting and implementation this concept. Our research was focus on examination the SME perception and readiness to implement the green economy principles and also to identify the main obstacles which can demotivate the SME to implement these principles.

Key words: *green economy, sustainable development, small and medium size enterprises, financial resources, support programs, information channels.*

В последние годы охрана окружающей среды стало глобальным приоритетом, а каждое государство обязано развивать собственную законодательную и исполнительную систему по охране окружающей среды и обеспечению устойчивого развития. Решением на этот счет может стать экологизация малых и средних предприятий (МСП), которые на европейском уровне составляют 99%⁵ общего числа предприятий. Как показывают последние статистические данные, в Республике Молдова сектор МСП охватывает 98,7% общего числа предприятий, в том числе семейный бизнес. Хотя в Республике Молдова концепт семейного бизнеса не определен по закону, к семейному бизнесу можно отнести такие виды деятельности как частное предпринимательство и крестьянские (фермерские) хозяйства. Так, в соответствии со статистическими данными, в 2017 году в стране осуществляли деятельность около 55 690 частных/индивидуальных предпринимателей⁶ и около 3215 крестьянских (фермерских) хозяйств с площадью сельхозугодий в 10 га и более в 2016 году⁷. К этому числу присоединяются малые и средние предприятия с численностью более 51 тысячи. В настоящее время сегмент семейного бизнеса можно обозначить только на базе этих двух форм предпринимательской деятельности. Очевидно, что в Республике Молдова семейный бизнес осуществляется и в иных организационно-юридических формах, вместе с тем, на сегодняшний день методология их учета отсутствует.

Проблема экологизации МСП в Республике Молдова обсуждалась долгое время. По инициативе Европейской комиссии «Экологизация экономик в странах Восточного соседства» (ЕaP GREEN) в 2014 году Национальный институт экономических исследований Молдовы (НИЭИ) провел опрос «Продвижение улучшения экологической эффективности МСП», в рамках которого были опрошены 400 компаний. К основным выводам данного исследования относятся следующие:

малые и средние предприятия в Молдове недостаточно проинформированы о воздействии, которое они оказывают на окружающую среду, и не понимают в полной

⁵http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Statistics_on_small_and_medium-sized_enterprises#Main_statistical_findings

⁶Государственная регистрационная палата, <http://www.cis.gov.md/statistica#a>

⁷ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МЕЛКИХ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА В 2016 ГОДУ (результаты статистического обследования) http://www.statistica.md/public/files/publicatii_electronice/Activitatea_agricola/Activitatea_agricola_2017.pdf

мере, что экологизация бизнеса способна принести им преимущества в плане конкурентоспособности;

у большинства респондентов (58,6%) нет никакой авторизации либо разрешения насчет охраны окружающей среды;

информацию относительно требований в плане охраны окружающей среды они получают непосредственно у экологических инспекторов во время их посещений (60%);

большинство компаний-респондентов (63,0%) не использует системы экологического менеджмента или же экологические стандарты. Всего 4,3% опрошенных предприятий использует стандарт ISO 14001 и только 1,8% применяет стандарт ISO 16000 (менеджмент энергии);

отсутствие финансовых ресурсов (32,8%);

затратность мер по защите окружающей среды (24,3%);

сложность административных процедур (28,0%);

отсутствие специфических природоохранных навыков (12,5%)

Исходя из приведенных выше выводов, отметим, что в случае МСП в Республике Молдова существует информационный вакуум как относительно принципов экологизации бизнеса, так и насчет наличия и доступности инструментов и программ по оказанию им поддержки в указанном направлении.

Чтобы решить проблему отсутствия информации относительно окружающей среды и обеспечения устойчивого развития Республики Молдова, Постановлением Правительства №160 от 21.02.2018 была утверждена **Программа по продвижению «зеленой» экономики в Республике Молдова на 2018-2020 годы и План действий по ее внедрению**. В Планах действий по внедрению **Программы по продвижению «зеленой» экономики в Республике Молдова на 2018-2020 годы** обозначены 11 конкретных целей, которые предстоит осуществить. По большому счету ответственность за каждую из целей возложена на министерства и публичные учреждения. Организации по развитию сектора малых и средних предприятий (ОРМСП) поручено выполнить Цель 3: *Обеспечение к 2020 году экологизации приблизительно 30% малых и средних предприятий посредством надлежащей поддержки внедрения принципов «зеленой» экономики*.

Для претворения в жизнь этой конкретной цели ОРМСП поставила перед собой задачу изучить, в какой степени МСП воспринимают принципы «зеленой» экономики и в какой мере они готовы внедрять эти принципы в предпринимательской деятельности в среднесрочной перспективе.

В период 29 января 2017 года по 9 февраля 2018 года ОРМСП провела исследование «Степень восприятия принципов «зеленой» экономики малыми и средними предприятиями». Его цель заключалась в изучении уровня информированности и знаний МСП насчет принципов «зеленой» экономики, а также в выявлении действий, которые надлежит осуществить организациям по оказанию поддержки для того, чтобы повысить степень информированности и восприятия малыми и средними предприятиями необходимости охраны окружающей среды. Опросник применялся на бумажном носителе в случае участников выставки «Сделано в Молдове» и онлайн – в случае бенефициаров Программы «PARE 1+1» и резидентов бизнес-инкубаторов (в большинстве случаев представители семейного бизнеса). Учитывая условия применения опросника, был использован метод условной выборки. Таким образом, были опрошены 63 предприятия.

Чтобы установить степень восприятия малыми и средними предприятиями принципов «зеленой» экономики, первым был задан вопрос, позволяющий выяснить,

известно ли предпринимателям понятие «зеленая экономика». Таким образом, мы узнали, что 34(54%) из 63 респондентов не известно понятие «зеленая» экономика», а остальные 29 респондентов, соответственно, слышали о таком понятии.

Независимо от того, знали ли респонденты о понятии «зеленая» экономика», их попросили дать определение указанному концепту, что позволило нам лучше понять уровень знаний респондентов относительно «зеленой» экономики. Итак, респонденты, заявившие, что им известно понятие «зеленая» экономика», обозначили, что оно относится к: охране окружающей среды – 12.7%; эффективному использованию природных ресурсов – 9.5%; как можно более экологичному осуществлению хозяйственной деятельности – 9.5% (рис. 1).



Рисунок 1. Что вы понимаете под концептом «зеленая» экономика?»

Большинство респондентов, отметивших, что им известно понятие «зеленая» экономика», – работники предприятий, которые осуществляют деятельность на рынке на протяжении от года до десяти. Это позволило прийти к выводу, что персоналу предприятий, осуществляющих деятельность на рынке менее года или же более десяти лет, неизвестно понятие «зеленая» экономика». Такое положение дел указывает на то, что компании, опыт деятельности которых превышает 10 лет, не могли знать о данном концепте, ведь он и в Республике Молдова был не слишком распространен, тогда как предприятия, основанные менее года тому назад, еще не успели узнать об этом концепте.

Таким образом, первый вывод, который можно сделать, состоит в том, что массовое информирование МСП о принципах «зеленой» экономики должно стать для профильных учреждений одним из незамедлительных приоритетов.

Отвечая на вопрос о том, кто несет ответственность за охрану окружающей среды в их населенном пункте, 45 респондентов назвали мэрию, 42 (66.6%) указали местных жителей, а 40 (63.5%) считают, что ответственность за охрану окружающей среды в их населенном пункте несет Государственная экологическая инспекция⁸. Только 26 (41%) респондентов заявили, что предприятия, осуществляющие деятельность в их населенном

⁸Каждый респондент мог выбрать не более трех вариантов ответа.

пункте, несут ответственность за охрану окружающей среды в соответствующем населенном пункте. Полученный результат доказывает, что МСП либо не осознают в полной мере, либо отличаются ограниченным уровнем знаний о воздействии своей деятельности на окружающую среду и о своей способности оказывать как отрицательное, так и положительное влияние на социально-экономическое и экологическое состояние населенного пункта.

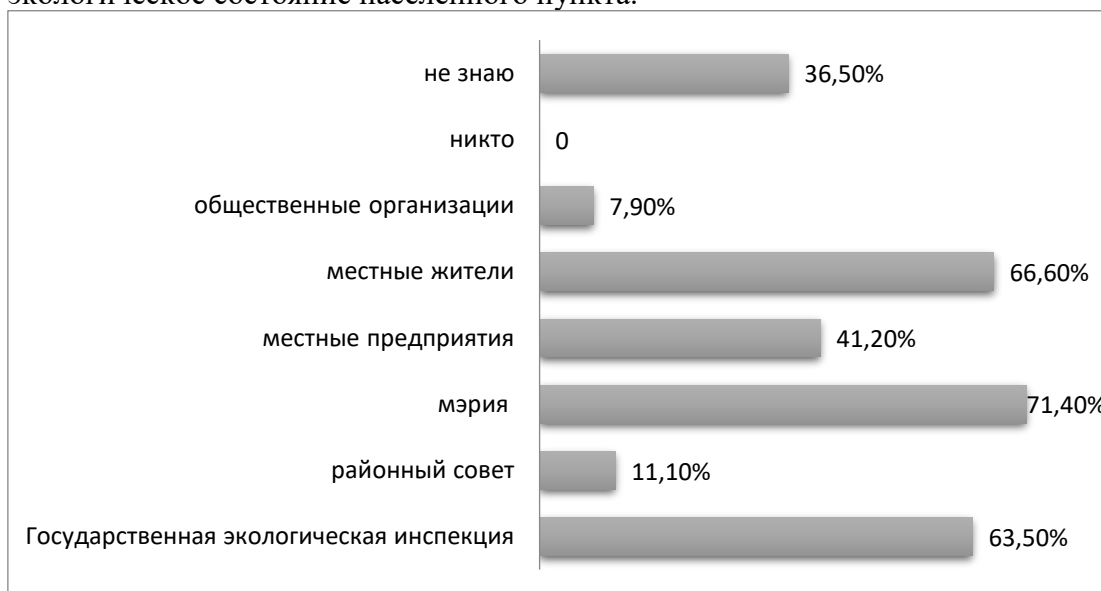


Рисунок 2. Как вы считаете, кто несет ответственность за охрану окружающей среды в вашем населенном пункте? (%)

Такое ошибочное восприятие малых и средних предприятий о своем участии в охране окружающей среды объясняется ими же двумя основными причинами: отсутствием информации о системе природоохранного менеджмента и недостатком финансовых ресурсов. Иные причины представлены в рисунке 3.



Рисунок 3. В силу каких причин ваше предприятие не проводит природоохранные меры или же проводит их в меньшей степени?

По мнению респондентов, к трем главным преимуществам компании, которая внедряет принципы «зеленой» экономики, относятся: улучшение качества выпускаемой продукции, совершенствование имиджа и возможность экспортировать услуги/продукцию в большее количество стран.

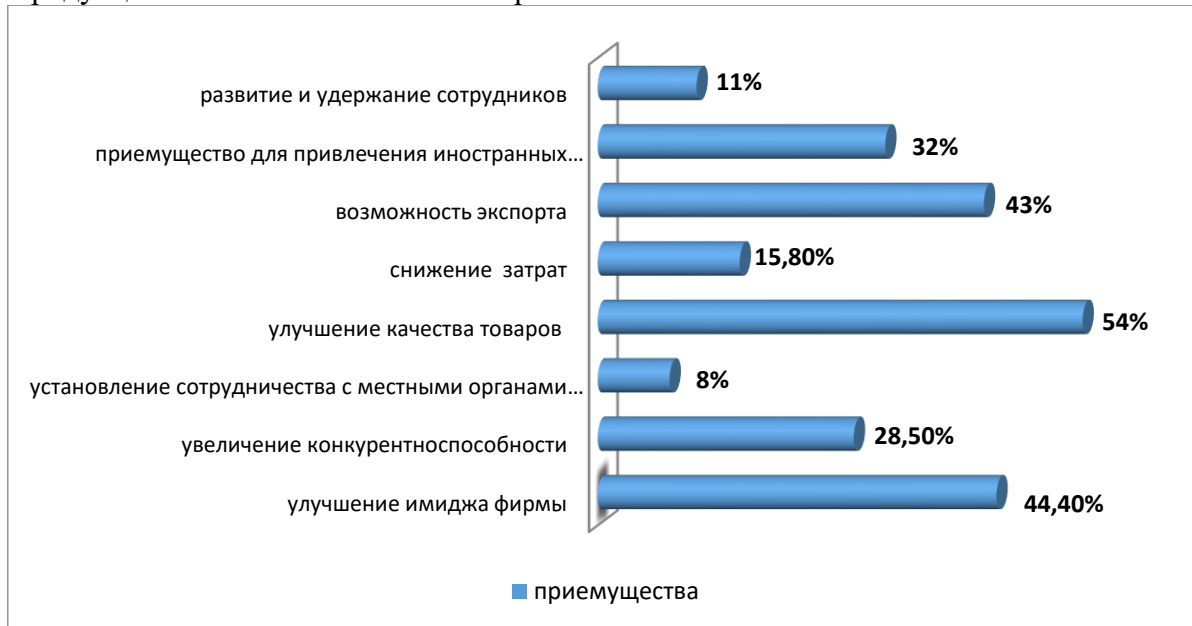


Рисунок 4. Главные преимущества компании, внедряющей принципы «зеленой» экономики

Почти все респонденты полагают, что им необходимы дополнительные знания относительно «зеленой» экономики.

К главным направлениям, в которых респондентам хочется получить больше знаний насчет «зеленой» экономики, относятся: существующие программы поддержки, подробности относительно принципов «зеленой» экономики, стандарты, которые следует соблюдать, и методы внедрения принципов «зеленой» экономики.

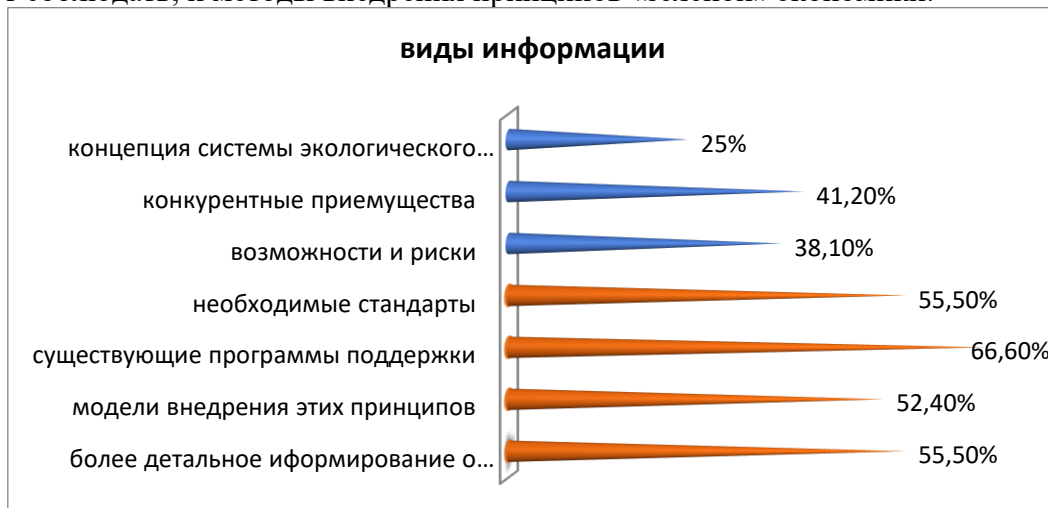


Рисунок 5. Как вы считаете, какую информацию относительно «зеленой» экономики вам должны предоставлять?

Наиболее эффективными методами информирования предпринимателей относительно «зеленой» экономики, по мнению респондентов, являются: семинары или круглые столы, рекламные ролики по ТВ и передачи, веб-страницы ответственных учреждений и социальные сети, а также обучающие мероприятия в соответствующей области.

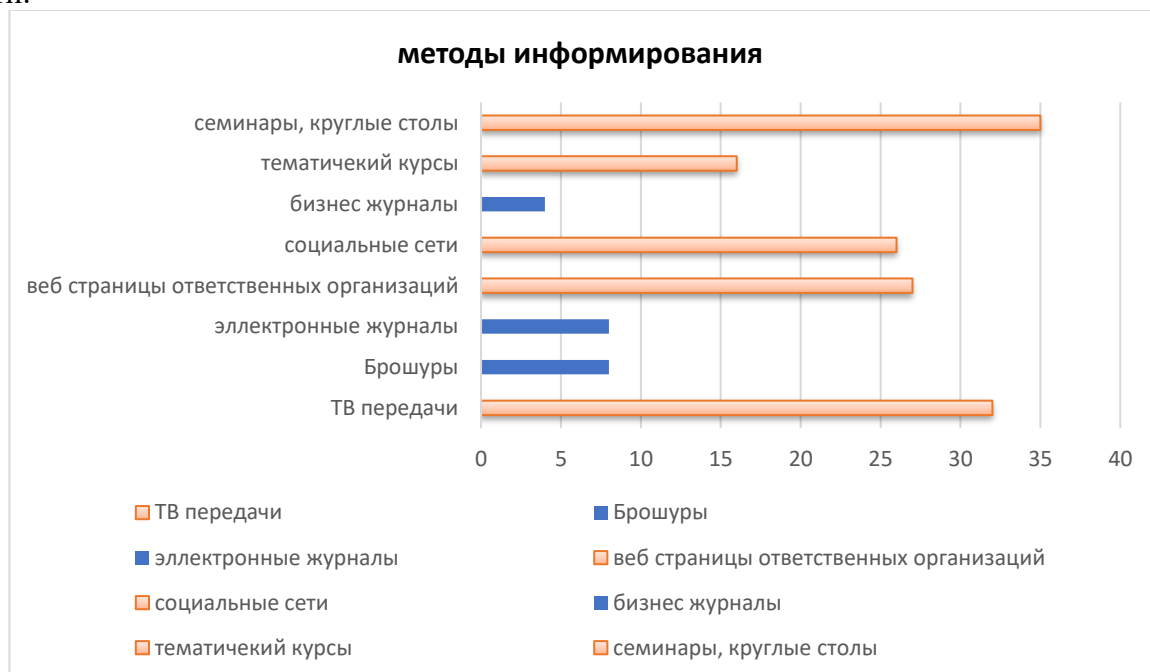


Рисунок 6. Как вы считаете, какие методы информирования следует использовать для предоставления подробностей о «зеленой» экономике?

Демографические данные о респондентах.

В опросе приняли участие представители микро-предприятий – 48, малых предприятий – 12 и средних предприятий – 3. Критерием классификации предприятий служила численность работников.

Большинство опрошенных респондентов работают на предприятиях, которые осуществляют деятельность на рынке до 5-ти лет.

К главным сферам деятельности респондентов относятся: перерабатывающая промышленность – 22, услуги – 15 и сельское хозяйство – 14.

Выводы. Изучив результаты исследования, проведенного в 2014 году НИЭИ, и результаты данного исследования, проведенного в 2018 году, можно прийти к выводу, что степень информированности и восприятия принципов «зеленой» экономики малыми и средними предприятиями не отличалась положительной динамикой.

Малые и средние предприятия не информируют о воздействии осуществляемой ими деятельности на окружающую среду. Хотя респондентам известно понятие «зеленая» экономика, они не знают принципы «зеленой» экономики и порядок их внедрения.

Предприятия считают себя ответственными за охрану окружающей среды в своем населенном пункте только, в-четвертых, тогда как на первых местах в этом отношении, по их мнению, находятся мэрия, Государственная экологическая инспекция и местное население.

К основным причинам, по которым предприятия не осуществляют природоохранные меры, относятся: незнание порядка, в котором их можно

осуществлять, отсутствие системы природоохранного менеджмента и недостаток финансовых ресурсов.

Подавляющее большинство респондентов считает, что им необходимы знания и дополнительная информация о «зеленой» экономике, сосредоточенная на: существующих программах поддержки, подробностях относительно принципов «зеленой» экономики, стандартах, которые следует соблюдать, и методах внедрения принципов «зеленой» экономики.

Наиболее эффективными методами информирования предпринимателей о «зеленой» экономике, по мнению респондентов, являются: семинары или круглые столы, рекламные ролики по ТВ и передачи, веб-страницы ответственных учреждений и социальные сети, а также обучающие мероприятия в соответствующей области.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Сельскохозяйственная деятельность мелких сельхозпроизводителей в республике молдова в 2016 году (результаты статистического обследования) http://www.statistica.md/public/files/publicatii_electronice/Activitatea_agricola/Activitatea_agricola_2017.pdf
2. http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Statistics_on_small_and_medium-sized_enterprises#Main_statistical_findings
3. Государственная регистрационная палата, <http://www.cis.gov.md/statistica#a>

DOI 10.31558/2307-2318.2018.4.16

УДК 332.012.324: 330.101.541

Таранич О.В., канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та поведінкової економіки Донецького національного університету імені Василя Стуса;

Таранич А.В., канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри маркетингу Донецького національного університету імені Василя Стуса

КОРПОРАТИВНИЙ СЕКТОР: ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

В роботі розглянуто питання розвитку корпоративного сектора України й особливості його державного регулювання, проведено аналіз макроекономічних показників, що характеризують розвиток підприємств корпоративного сектора в Україні, визначено базові вектори розвитку корпоративного сектора України.

Метою статті є виявлення факторів, що визначають особливості розвитку корпоративного сектору України.

Доведено, що наявна система статистичної звітності не відображає діяльність корпоративного сектору України щодо концентрації капіталу середніх підприємств й виділення в їх складі корпоративної частини, проте наявна тенденція зростання ефективності зі зниженням розміру підприємства. Протягом аналізованого періоду відбулось зниження ефективності корпоративного сектору в Україні, що вплинуло на загальні макроекономічні показники розвитку країни.

До груп факторів, що визначають особливості розвитку корпоративного сектору України, віднесено такі, як низька економічна ефективність державних підприємств, пов'язана з закритістю цієї сфери економіки, відсутність координації органів держуправління, корупція у сфері державних закупок і штучного банкрутства підприємств; методи приватизації державних підприємств не сприяють подальшому їх розвитку; наявність внутрішніх перешкод у роботі підприємств корпоративного сектору організаційно-правового характеру; діяльність підприємств має характер сировинних монополій.

Визначено, що одним з напрямків розвитку корпоративного сектору в Україні є приведення національного законодавства до світових (європейських) стандартів щодо захисту підприємств і прав акціонерів; потрібна дієва стратегія розвитку фондового ринку, спрямована на залучення акціонерних товариств до первинного розміщення акцій на внутрішніх і зовнішніх акціонерних площадках, дотримання прав міноритарних акціонерів.

Ключові слова: корпоративний сектор, економіка України, конкурентоспроможність підприємств, приватизація, корпоратизація, інновації, акціонерні товариства, фондовий ринок.

Табл. 3, рис. 3, літ. 4.

Таранич О.В., Таранич А.В.

КОРПОРАТИВНИЙ СЕКТОР: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ

В работе рассмотрены вопросы развития корпоративного сектора Украины и особенности его государственного регулирования, проведен анализ макроекономических показателей, характеризующих развитие предприятий корпоративного сектора в Украине, определены базовые векторы развития корпоративного сектора Украины.

Целью статьи является выявление факторов, определяющих особенности развития корпоративного сектора Украины.

Доказано, что существующая система статистической отчетности не отражает деятельность корпоративного сектора Украины по концентрации капитала средних предприятий и выделению в их составе корпоративной составляющей, однако наблюдается тенденция роста эффективности со снижением размера предприятия. В течение анализируемого периода произошло снижение эффективности корпоративного сектора в Украине, что повлияло на общие макроэкономические показатели развития страны.

К группам факторов, определяющих особенности развития корпоративного сектора Украины, отнесены такие, как низкая экономическая эффективность государственных предприятий, связанная с закрытостью этой сферы экономики, отсутствие координации органов госуправления, коррупция в сфере государственных закупок и искусственного банкротства предприятий; методы приватизации государственных предприятий не способствуют дальнейшему их развитию; наличие внутренних препятствий в работе предприятий корпоративного сектора организационно-правового характера; деятельность предприятий имеет характер сырьевых монополий.

Определено, что одним из направлений развития корпоративного сектора в Украине является приведение национального законодательства к мировым (европейским) стандартам по защите предприятий и прав акционеров; нужна действенная стратегия развития фондового рынка, направленная на привлечение акционерных обществ к первичному размещению акций на внутренних и внешних акционерных площадках, соблюдение прав миноритарных акционеров.

Ключевые слова: корпоративный сектор, экономика Украины, конкурентоспособность предприятий, приватизация, корпоратизация, инновации, акционерные общества, фондовый рынок.

Taranych O., Taranych A.

CORPORATE SECTOR: TRENDS IN UKRAINE

The paper considers the development of the corporate sector of Ukraine and the peculiarities of its state regulation, analyzes the macroeconomic indicators characterizing the development of enterprises of the corporate sector in Ukraine, defines the basic vectors of the development of the corporate sector of Ukraine.

The purpose of the article is to identify the factors that determine the peculiarities of the development of the corporate sector in Ukraine.

It is proved that the existing statistical reporting system does not reflect the activity of the corporate sector of Ukraine regarding the concentration of capital of medium-sized enterprises and the allocation of their corporate components, but there is a tendency to increase efficiency with a decrease in the size of the enterprise. During the analyzed period there was a decrease in the efficiency of the corporate sector in Ukraine, which influenced the general macroeconomic indicators of the country's development.

Among the factors determining the peculiarities of the development of the corporate sector in Ukraine are the following: low economic efficiency of state enterprises, connected with the closure of this sphere of the economy, lack of coordination of state administration bodies, corruption in the sphere of public procurement and artificial bankruptcy of enterprises; the methods of privatization of state-owned enterprises do not contribute to their further development; the presence of internal barriers in the work of enterprises of the corporate sector, organizational and legal nature; the activity of enterprises has the character of raw monopolies.

It was determined that one of the directions of development of the corporate sector in Ukraine is to bring national legislation to the world (European) standards for the protection of enterprises and shareholder rights; requires an effective strategy for the development of the stock market, aimed at attracting joint stock companies to the initial placement of shares on domestic and foreign joint stock companies, observance of the rights of minority shareholders.

Key words: corporate sector, economy of Ukraine, competitiveness of enterprises, privatization, corporatization, innovations, joint-stock companies, stock market.

Постановка проблеми. Становлення та розвиток корпоративного сектору економіки України відбувались на фоні роздержавлення і приватизації промисловості УРСР, що сприяло як розвитку ринкових відносин й економічному зростанню країни, але й утворювало безліч протиріч щодо управління корпоративними правами, а також їх захисту від рейдерських захоплень. У теперішній час актуальними є питання формування інституційних корпоративних відносин правочину (управління державним капіталом, ІРО, розподіл акціонерного капіталу, управлінський контроль), корпоративної соціальної відповідальності, державно-приватного партнерства. Також на велику увагу заслуговують питання прозорості й ефективності управління державною власністю, залучення й виведення зовнішнього та внутрішнього акціонерного капіталу, підвищення міжнародної конкурентоспроможності великих, системних підприємств, що працюють у межах третього-четвертого технологічного укладів, на зношеному обладнанні, за умов застарілої, закритої корпоративної культури.

За умов кризового стану економіки України, породженого диспропорціями та відставанням всіх макроекономічних сфер країни від рівня світового розвитку, браку власних науково-технологічних і фінансово-інвестиційних можливостей, неспроможності уряду й політичних еліт вирішити питання відтворювального розвитку країни, саме корпоративний сектор економіки України може бути джерелом економічного зростання. До того ж, в розвинених країнах світу саме корпоративному сектору відводиться роль акумулятора фінансових ресурсів, що розподіляються між провідними інноваційними центрами розвитку. Таким чином, дослідження особливостей розвитку корпоративного сектору України є актуальним науковим завданням, вирішення якого сприятиме поглибленню ступеня включення країни до процесів світового поділу праці, концентрації капіталу в проривних сферах розвитку, захисту інтересів інвесторів й інших учасників процесів корпоративних відносин.

Аналіз досліджень і публікацій. Питанням пошуку ефективних форм корпоративного управління присвячені роботи від класиків політичної економії до марксизму, а також розкриваються в теоріях неокласицизму, монетаризму, кейнсіанства, неоіндустріального розвитку. Зокрема, генезис, еволюція, інституціоналізація корпоративних відносин, реструктуризація акціонерних форм власності розкрито в публікаціях А. Берлі, Дж. Бернхема, Т. Веблена, Т. Карвера, Дж. Коммонса, Г. Мінза. В. Зомбартом, А. Маршаллом розкрито особливості та наслідки для власників капіталу щодо їх функцій в акціонерних товариствах.

Вплив сучасних корпорацій на розвиток системи капіталістичних відносин у контексті формування постіндустріального суспільства розкрито в працях Й. Шумпетера, Е. Тоффлера Д. Белла, Дж. Гелбрейта, Ф. Махлупа, Дж. Стіглера, М. Пората, М. Кастельса, А. Турена, Дж. Стігліца, Т. Стоунера, П. Друкера, Ж. Фурастьє.Ф. Фукуями.

В Україні питанням становлення та розвитку сучасних економічних систем, корпоратизації промисловості у перехідний період присвячені публікації таких видатних

дослідників, як А.А. Чухно, П.М. Леоненко, А.С. Гальчинський, С. Мочерний, В.М. Геєць, П.І. Юхименко, Ю.М. Бажал, В.П. Семиноженко, В.І. Мунтіян, Ю. Пахомов, С. Соколенко.

Природа акціонерного капіталу України, формування корпоративних відносин, пошук шляхів розвитку та регулювання корпоративного сектора розкрито такими вітчизняними вченими, як Ю. Вінслав, Г. Волинський, В. Голіков, В. Демент'єва, М. Дерябіна, Т. Долгоп'ятова, В. Євтушевський, В. Кудряшов, Г. Назарова, С. Науменкова, О. Некіпелова, Ю. Петрова, Ю. Петрунія, А. Сірко, О. Пороховський, Л. Птащенко, О. Радигін, Ю. Якутіна.

Постановка завдання. Питання розвитку корпоративного сектора України й особливості його державного регулювання мають значну наукову обґрунтованість й актуальність, проте динамізм зовнішнього середовища вимагає пошуку дієвих практичних методів впровадження системи корпоративного управління, що вимагає розуміння і подальшого вивчення базових векторів розвитку корпоративного сектора України.

Метою статті є виявлення факторів, що визначають особливості розвитку корпоративного сектору України.

Виклад основного матеріалу. Перехід України від командної до ринкової економіки супроводжувався низкою організаційних перетворень, пов'язаних із розвитком підприємництва і переходом прав власності на засоби виробництва. На фоні розвитку малого та середнього бізнесу, спрямованих на зниження соціальної напруженості у суспільстві, великий бізнес як основа корпоративного сектору в Україні не виконує головного завдання щодо здійснення індустріального прориву.

За статистичними даними, підприємства корпоративного сектору розвинених країн мають таку чисельність і концентрацію капіталу, що не перевищують 10% до їх загальної кількості, але виробляють продукції до 90% від загального рівня ВВП [1]. За даними Укрстату, рівень національного виробництва продукції підприємствами корпоративного сектору наближується до 75% в обсязі ВВП, що підкреслює недоліки їх створення та функціонування [2].

Так, огляд періоду роздержавлення й активної приватизації, що відбувався з 1991 до 1999 років (активна фаза), але й в пасивній фазі продовжується до теперішнього часу, свідчить про те, що завдання з роздержавлення промисловості було виконано, проте приватизація не сприяла приходу ефективних власників. У зазначений період перехід системоутворюючих підприємств до приватної власності не супроводжувався оновленням виробничих фондів, залученням внутрішніх і зовнішніх інвестицій, впровадженням високих технологій, у т.ч. екологічної, енергоефективної спрямованості, підвищенням конкурентоспроможності продукції на внутрішньому та зовнішніх ринках, залученням до процесів світового поділу праці. Концентрація акціонерного капіталу призвела до створення олігархічних кланів, що використовують політичне лобіювання, юридичний, адміністративний, податковий тиск, позазаконний вплив для перехоплення управлінського контролю, рейдерського захоплення прибуткових підприємств. Такі дії призводять до зупинення технічного прогресу в Україні, підвищення рівня «тінізації» виробничих відносин, зниження ефективності економіки, зокрема, корпоративного сектору.

Таким чином, проблема розвитку корпоративного сектору в Україні має публічний характер, передбачає синергетичне поєднання інтересів як промисловців і підприємців, так і держави, політичних еліт і суспільства в цілому. Актуальним завданням є формування в Україні нового управлінського світогляду, який домінує в

розвинених країнах світу, у постіндустріальному суспільстві, що передбачає розділення власності й управління – корпоративного управління, коли професійний менеджмент має на меті кар’єрне зростання за принципами А.Маслоу, що включають принципи соціально-етичного маркетингу (корпоративної соціальної відповідальності), екологізації, енергоефективності виробництва, «виробництва без втрат», TQM, зростання вартості брендів, «участь у прибутках» компанії, входження до регіональних еліт, спонсорінг, благодійність, державно-приватне партнерство.

У теперішній час корпоративний сектор в Україні представлено трьома складовими: акціонерною, неакціонерною і похідною (рис. 1).



Рис. 1. Складові елементи корпоративного сектору в Україні

Головною складовою за сутністю, але не за кількістю є приватні та публічні *акціонерні товариства*, державні (національні) акціонерні компанії. Другою (масовою) складовою є *неакціонерна* складова, представлена господарськими об'єднаннями, які відповідно до вимог законодавства підпадають під визначення корпоративних підприємств: товариство з обмеженою відповідальністю, товариство з додатковою відповідальністю, повне товариство, командитне товариство, кооператив, органи влади (державна організація, комунальна організація, приватна організація), організації об'єднання громадян (релігійні організації, профспілки, споживчої кооперації тощо).

Третьою, *похідною* складовою є інтеграційні формування (асоціації, корпорації, концерни, холдинги, дочірні підприємства, філії, представництва).

Проведемо дослідження структурних зрушень у корпоративному секторі України за вказаними категоріями за період з 2013 до 2018 років (рис. 2). Загальна кількість юридичних осіб протягом дослідженого періоду скоротилась із 1,34 до 1,29 млн одиниць, чи на -3,6% до рівня 2013 року.



Рис. 2. Питома вага підприємств різних форм власності до їх загальної кількості за період з 2013 до 2018 років, станом на початок року [3]

На фоні пропорційного скорочення кількості підприємств зростає частка фермерських господарств з 13 до 16,3 %. Частка приватних підприємств скоротилась на -2,63%, з 74,3 до 71,6 %; частка державних підприємств скоротилась на -0,24%.

Відповідно до класифікаційних угруповань, наведених на рис. 1, було розраховано питому вагу складових елементів корпоративного сектору, у порівнянні з загальною кількістю юридичних осіб (табл. 1).

Таблиця 1

Структура корпоративного сектору в Україні за період з 2013 до 2018 рр., %

Елементи корп-го сектору	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2018 (11 міс.)	Відхилення 2018 р. до 2013 р.	Середнє значення
Акціонерний	2,36	2,24	2,15	1,75	1,62	1,51	1,41	-0,85	1,94
Неакціонерний	47,8	48,6	49,8	55,2	56,0	57,1	58,4	9,32	52,44
Похідний	4,34	4,31	4,24	3,71	4,06	4,30	4,37	-0,04	4,16
Разом	54,5	55,2	56,2	60,7	61,7	63,0	64,2	8,43	58,53
Усього юридичних осіб	100	100	100	100	100	100	100	0	100

Джерело: розраховано авторами за даними Держстату України [3]

В середньому протягом аналізованого періоду питома вага корпоративного сектору в Україні становила 58,5% із тенденцією до зростання з 54,5 до 63 %, що забезпечено збільшенням частки неакціонерної складової на 9,3%. Таким чином, власне підприємства системного, великого бізнесу, віднесені до акціонерного та похідного елементів, становлять в Україні близько 6%, та не забезпечують технологічного проривного зростання ВВП, яке відбувається останніми роками за рахунок зростання чисельності й економічної активності середніх і малих підприємств.

За даними, наведеними у річному звіті за 2016 рік «Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку» (рис. 3), біржова торгівля акціями й облігаціями підприємств майже зупинилась [4].

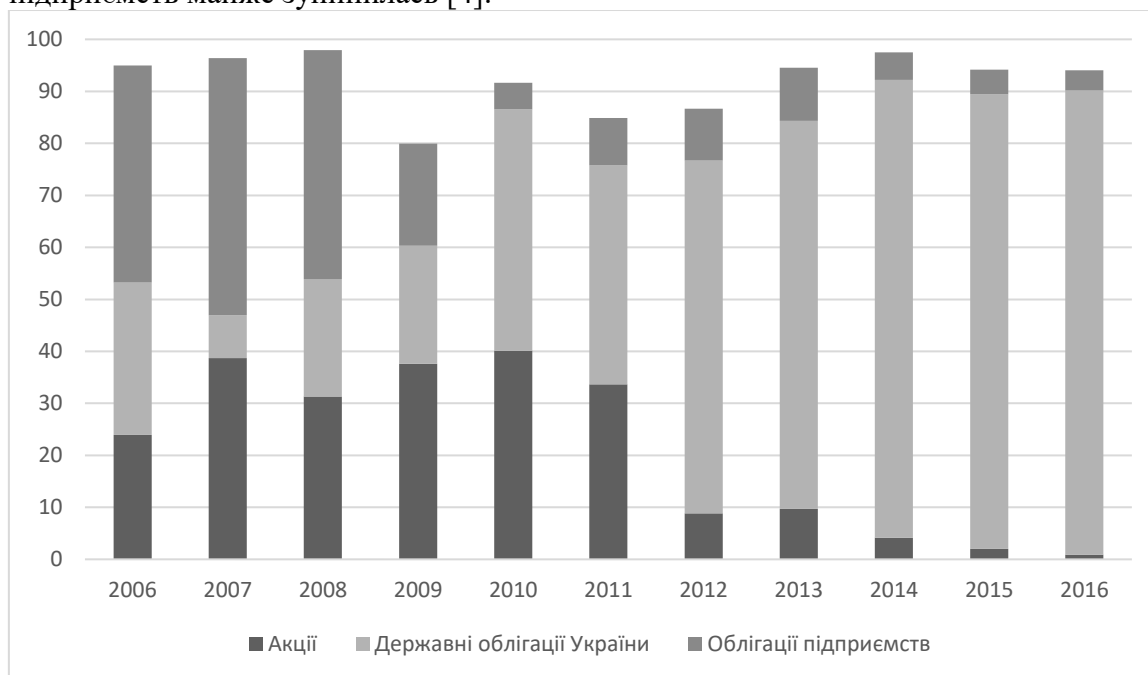


Рис. 3. Питома вага біржових контрактів з цінними паперами в Україні за період з 2013 до 2018 рр., % [4]

Якщо на початку аналізованого періоду сукупна частка корпоративних цінних паперів становила 65,7%, то наприкінці знизилась до 4,8% – майже в 14 разів. Конкуренцію інвестиціям в корпоративний сектор становили вкладення в державні облігації України, частка яких досягла рівня 70% у 2012 році та продовжувала зростати до теперішнього часу.

В табл. 2 проведено порівняльний аналіз витрат на виробництво за розміром підприємств, з яких великі підприємства становлять переважну частину корпоративного сектору в Україні, на прикладі яких буде проведено подальше дослідження. Наведені розрахунки свідчать про зниження масштабів виробництва підприємств корпоративного сектору відповідно до зниження їх кількості.

Так, загальне зростання витрат протягом аналізованого періоду становило 1,71 разів. Темп зростання великого бізнесу становив 1,48 разів, що значно менше від інших категорій підприємств. Також відбулось зниження на 6% частки великих підприємств в загальних витратах на виробництво продукції до початку аналізованого періоду, темп зниження склав 13 в.п. У 2 рази зросли витрати малих підприємств, темп зростання питомої ваги 18 в.п.; витрати мікропідприємств зросли в 1,94 рази, частка на 13 в.п.; витрати середніх підприємств зросли в 1,85 разів, частка на 8 в.п.

Таблиця 2

Витрати на виробництво продукції підприємств з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства у 2012-2017 роках

Роки	Великі підприємства		Середні підприємства		Малі підприємства		Мікропідприємства	
	млн грн.	%	млн грн.	%	млн грн.	%	млн грн.	%
2012	1005460,0	46,1	748718,4	34,3	323725,7	14,8	102760,4	4,7
2013	951321,8	45,4	695275,0	33,2	337468,7	16,1	111437,5	5,3
2014	901868,7	43,9	735613,0	35,8	315101,1	15,3	103069,4	5,0
2015	1090017,8	42,4	920285,0	35,8	424001,0	16,5	137312,6	5,3
2016	1181518,6	40,5	1073123,4	36,8	505301,0	17,3	158608,8	5,4
2017	1489407,9	40,0	1381920,3	37,1	653859,7	17,6	198935,9	5,3
T _{зр} , 2017/2012	1,48	0,87	1,85	1,08	2,02	1,18	1,94	1,13

Джерело: розраховано авторами за даними Держстату України

В табл. 3 проведено порівняльний аналіз обсягів реалізації та доданої вартості великих підприємств України, який відображає встановлену тенденцію – на фоні збільшення фізичного обсягу відповідних показників (інфляція, коливання валютних курсів) відбувається зниження частки великих підприємств на користь середнього та малого бізнесу.

Досліджені показники великих підприємств за власними темпами зростання відстають від всеукраїнських, в середньому на 12% до початку аналізованого періоду. Також слід зазначити зниження експорту продукції великих підприємств, про що свідчить відношення реалізованої продукції до ВВП країни, базисний темп якого становив 22 в.п.

Таблиця 3

Обсяг реалізованої продукції та додана вартість за витратами виробництва великих підприємств України за період з 2012 до 2017 років

Роки	Обсяг реалізованої продукції				Додана вартість за витратами виробництва			
	Усього, млн. грн	у т.ч. великими підприємствами, млн. грн	питома вага, %	у % до ВВП	Усього, млн. грн	у т.ч. великими підприємствами, млн. грн	питома вага, %	у % до ВВП
2012	4 203 169,6	1 761 086,0	41,9	125,4	1 015 503,5	482 248,5	47,5	34,3
2013	4 050 215,0	1 717 391,3	42,4	117,2	977 145,0	416 121,0	42,6	28,4
2014	4 170 659,9	1 742 507,9	41,8	109,8	1 234 090,1	530 792,4	43,0	33,4
2015	5 159 067,1	2 053 189,5	39,8	103,7	1 329 264,5	585 131,8	44,0	29,6
2016	6 237 535,2	2 391 454,3	38,3	100,3	1 702 670,5	680 193,2	39,9	28,5
2017	7 707 935,2	2 929 516,6	38,0	98,2	2 099 504,8	844 774,1	40,2	28,3
T _{зр} , 2017/2012	1,83	1,66	0,91	0,78	2,07	1,75	0,85	0,82

Джерело: розраховано авторами за даними Держстату України

За проведеним аналізом можна зробити висновок, що наявна система статистичної звітності не відображає діяльність корпоративного сектору України щодо концентрації капіталу середніх підприємств й виділення в їх складі корпоративної частини, проте наявна тенденція зростання ефективності зі зниженням розміру

підприємства. Тому протягом аналізованого періоду відбулось зниження ефективності корпоративного сектору в Україні, що вплинуло на загальні макроекономічні показники розвитку країни.

Однією з причин є низька економічна ефективність державних підприємств, пов'язана з загальною закритістю цієї сфери економіки щодо вхідних і вихідних інформаційних потоків, закритого характеру внутрішніх корпоративних відносин, відсутність координації органів держуправління щодо управління державними корпоративними правами, регулювання корпоративних відносин і контролю діяльності менеджерів; низька якість менеджменту, зловживання посадовими особами, корупція у сфері державних закупок і штучного банкрутства підприємств.

Заходи з приватизації державних підприємств у теперішній час не сприяють подальшому їх розвитку через заниження їх вартості, спрямування коштів до державного бюджету замість інвестицій в основні засоби та новітні технології. Приватизаційні процеси не пов'язані з розвитком національного фондового ринку, його інтеграції до світових ринків капіталу. Тому національні підприємці й внутрішні інвестори не мають можливості розміщення зовнішніх і внутрішніх інвестицій (запозичень).

Також слід зазначити наявність внутрішніх перешкод у роботі підприємств корпоративного сектору в Україні організаційно-правового характеру щодо захисту від рейдерських захоплень, відчуження активів, протиріч між інтересами менеджерів і власників бізнесу (які обумовлюють додаткові витрати на фінансування заходів управлінського аудиту та контролю); дотримання прав акціонерів із виплат дивідендів, проведення зборів, ведення реєстру.

За спрямованістю діяльність підприємств корпоративного сектору України має характер сировинних монополій, спрямовану на створення та розвиток вертикально інтегрованих виробництв і бізнес-процесів, здатних забезпечити відповідні цикли технологічного відтворення. Як було зазначено на початку роботи, виробництво зосереджено в межах третього-четвертого технологічних укладів, має сировинну спрямованість (передбачає експорт напівфабрикатів) і відповідно занижену додану вартість. Таким чином, мала кількість ФПГ і відсутність банківського капіталу (фінансових резервів) з одного боку, з іншого – низька прибутковість бізнесу – обмежують інноваційний розвиток корпоративного сектору в Україні.

Визначена трансформація корпоративної системи України передбачає низку структурних перетворень для підвищення ефективності корпоративної політики, включення стратегії розвитку корпоративних структур (акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю) до національної стратегії розвитку країни й її корпоративного сектору.

Висновки та рекомендації. Одним з напрямків розвитку корпоративного сектору в Україні є приведення національного законодавства до світових (європейських) стандартів щодо захисту підприємств і прав акціонерів, яке повинно поширювати використання інструментів фондового ринку до активізації технологічного й інноваційного розвитку великих підприємств, до перетворення сучасного корпоративного сектору на структуру, здатну забезпечувати процес розширеного відтворення.

По-друге, потрібна дієва стратегія розвитку фондового ринку, спрямована на залучення акціонерних товариств до первинного розміщення акцій на внутрішніх і зовнішніх акціонерних площадках, дотримання прав міноритарних акціонерів.

По-третє, розвиток державно-приватного партнерства шляхом встановлення діалогу між територіальними громадами, регіональними елітами, містоутворюючими підприємствами, виробниками продукції, конкурентоспроможної на світовому ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Птащенко Л.О. Економічні засади зовнішнього та внутрішнього корпоративного регулювання // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 12. – С. 30–34.
2. Сірко А.В. Корпоративні відносини в перехідній економіці: проблеми теорії і практики. – К.: Імекс, 2004. – 414 с.
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 15.12.2018). – Назва з екрана.
4. Річний звіт за 2017 Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.nssmc.gov.ua/reports/> (дата звернення: 15.12.2018). – Назва з екрана.

DOI 10.31558/2307-2318.2018.4.17

УДК 331.101.6

Чернушкіна О.О., к.е.н., доцент, доцент кафедри управління персоналом і економіки праці, Хмельницький національний університет

СУЧАСНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТИВНІСТЮ ПРАЦІ

Охарактеризовано основні показники розвитку промисловості України. Зроблено висновок про необхідність запровадження нових підходів до розуміння процесів економічного розвитку, впровадження у практику економічної діяльності системних розробок у галузі продуктивності.

Наголошено на актуальності дослідження продуктивності праці, її місця в теорії продуктивності. Запропоновано вважати продуктивність праці частковим факторним показником продуктивності. Зауважено, що аспектам використання показника продуктивності праці в економічних розрахунках приділяється увага й з боку державних органів влади. Проаналізовано динаміку продуктивності праці в Україні з висновком про стійку тенденцію до зростання показника продуктивності праці.

Обґрунтовано необхідність запровадження на підприємствах програм управління продуктивністю праці з мотиваційною орієнтацією. Представлено методологічні засади формування ефективної системи мотивації працівників для досягнення запланованого рівня продуктивності праці в економічній системі.

Ключові слова: економічна система, продуктивність, продуктивність праці, управління продуктивністю праці, мотивація.

Табл. 2, Літ. 23.

Чернушкіна О. А.

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ТРУДА

Охарактеризованы основные показатели развития промышленности Украины. Сделан вывод о необходимости введения новых подходов к пониманию процессов экономического развития, внедрения в практику экономической деятельности системных разработок в области производительности.

Отмечено актуальность исследования производительности труда, ее места в теории производительности. Предложено считать производительность труда частным факторным показателем производительности. Обозначено, что аспектам использования показателя производительности труда в экономических расчетах уделяется внимание и со стороны государственных органов власти. Проанализирована динамика производительности труда в Украине с выводом об устойчивой тенденции роста показателя производительности труда.

Обоснована необходимость введения на предприятиях программ управления производительностью труда с мотивационной ориентацией. Представлены методологические основы формирования эффективной системы мотивации работников для достижения запланированного уровня производительности труда в экономической системе.

Ключевые слова: экономическая система, производительность, производительность труда, управления производительностью труда, мотивация.

Oksana Chernushkina

MODERN ASPECTS OF MANAGEMENT OF LABOR PRODUCTIVITY

The main indicators of industrial development in Ukraine are described. The conclusion is made on the need to introduce new approaches to understanding the processes of economic development, the introduction of systematic developments in the field of productivity in the practice of economic activity.

It is emphasized on the relevance of the study of labor productivity, its place in the theory of productivity. It is proposed to consider labor productivity as a partial factor of productivity. It is noted that aspects of using the labor productivity indicator in economic calculations are paid attention by the state authorities. The dynamics of labor productivity in Ukraine are analyzed with the conclusion that there is a stable tendency to increase the indicator of labor productivity.

The necessity of introducing labor productivity management programs with motivational orientation in enterprises is substantiated. The methodological principles of forming an effective system of employee motivation for achievement of the planned level of labor productivity in the economic system are presented.

Key words: economic system, productivity, productivity, labor productivity management, motivation.

Постановка проблеми. Визначальним фактором економічного зростання є продуктивність праці як на макроекономічному рівні, так і на рівні окремих регіонів і підприємств. На макроекономічному рівні продуктивність праці є фактором підвищення соціальних стандартів, зростання рівня і якості життя населення країни. На мікрорівні підвищення продуктивності праці дозволить оптимізувати використання ресурсів праці на підприємстві, забезпечить зростання виробництва та ефективності діяльності підприємства в цілому. Сучасні умови господарювання економічних систем потребують ґрунтовних розробок щодо управління продуктивністю праці на всіх рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні наукові розробки стосуються проблем визначення змісту показника продуктивності праці, обґрунтування методики вимірювання її рівня й динаміки, застосування різноманітних методів для характеристики ступеня впливу факторів на продуктивність праці на різних рівнях розвитку економічних систем. Серед основних наукових здобутків можна відзначити праці С. Айвазяна, В. Беседіна, Д. Богині, Б. Генкіна, О. Грішнєвої, Р. Гріфіна, В. Данюка, Г. Завіновської, В. Єременка, Т. Кір'ян, П. Кругмана, Л. Лісогор, К. Маркса, М. Мескона, А. Пасеки, Й. Прокопенка, П. Самуельсона, М. Семікіної, Д. Сінка, М. Соколик, С. Струмліна, Ф. Тейлора, А. Файоля, Т. Хачатурова та ін. Проте, малодослідженими залишаються питання системного підходу до вивчення проблем підвищення продуктивності праці та впровадження в економічних системах програм управління продуктивністю з мотиваційною орієнтацією.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасних аспектів управління продуктивністю праці в економічних системах, обґрунтування необхідності врахування мотиваційної складової відповідної програми.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прогресивність структури економічної системи макрорівня має характеризуватись випереджаючим розвитком промислового виробництва. Стосовно української економіки, то частка промисловості у сукупному виробництві України становить близько двадцяти п'яти відсотків (табл. 1) [1; 2].

Таблиця 1

Основні показники розвитку промисловості України

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Обсяг реалізованої промислової продукції, млн. грн.	1331887,6	1400680,2	1354130,1	1428839,1	1776603,7	2158030,0	2625862,7	2508579,5
Валова додана вартість промисловості в загальному обсязі валової доданої вартості, %	25,2	24,8	22,7	23,5	23,6	25,0	25,1	23,2
Кількість найманих працівників у промисловості, тис. осіб	3123,5	3126,9	3019,5	2506,8	2314,6	2254,4	1944,7	1906,4
Частка кількості найманих працівників у промисловості до загальної кількості працівників, %	35,66	36,27	36,47	35,31	35,13	34,17	24,05	23,69
Фінансовий результат до оподаткування, млн. грн.	58662,3	21353,4	13698,3	-166414,0	-181360,9	-7569,9	87461,7	103790,5
Капітальні інвестиції у промисловості, %	34,3	35,2	39,4	39,3	32,1	33,3	33,1	34,14

Наведені дані свідчать, що поряд з позитивною, на перший погляд, тенденцією до зростання обсягу реалізованої промислової продукції спостерігається зниження кількості найманих працівників у промисловості та її частки у загальній кількості працівників, нестійкий фінансовий результат діяльності промислових підприємств та в цілому зниження капітальних інвестицій у промисловість. Отже, пріоритетність політичних процесів над економічними, зовнішні впливи, загальна нестабільність, фінансова криза і недосконалість законодавчої бази негативно впливають на стан промислового розвитку України. Постає необхідність запровадження нових підходів до розуміння процесів економічного розвитку, впровадження у практику економічної діяльності системних розробок у галузі продуктивності.

Деякі науковці дотримуються концепції, згідно з якою під продуктивністю розуміють лише спосіб вимірювання ефективності використання ресурсів [3, с. 53; 4, с. 538; 5, с. 29]. Інші тлумачать поняття продуктивності як спосіб обчислення витрат підприємства [6]. Д.Сінк та М.Мескон називають її результативністю [7, с. 48; 5, с. 271]. В.Сухарський вважає категорію «продуктивність» критерієм ефективності [8, с. 247].

За іншою концепцією продуктивність розглядається як системоутворююча категорія, що не обмежується тільки визначенням статистичного показника. Як ефективно і вміле використання ресурсів – праці, капіталу, землі, матеріалів, енергії, інформації – у процесі виробництва різноманітних товарів і наданні послуг розглядають продуктивність Й.Прокопенко [9, с. 14] та В.Єременко [10, с. 15].

У Меморандумі «Продуктивність, інновації, якість трудового життя та зайнятість», схваленому правлінням Європейської асоціації національних центрів продуктивності (ЄАНЦП), категорія «продуктивність» трактується як «...постійне удосконалювання використання ресурсів для забезпечення зростання, поширення інновацій та збільшення зайнятості» [10, с. 305].

Широке трактування категорії продуктивності наведено Комітетом з продуктивності при Європейському агентстві з проблем продуктивності ще в 1959 р.: «Продуктивність – це, в першу чергу, стан розуму. Це ставлення до світу, що має на увазі безперервне вдосконалення всього суцього. Це упевненість у тому, що сьогодні краще, ніж вчора, а завтра краще, ніж сьогодні людина може виконувати будь-яку роботу. Нарешті, продуктивність має на увазі безупинність зусиль щодо пристосування економічної діяльності до умов, які постійно змінюються, застосування нових теорій і методів. Це тверда віра у прогрес людства» [10, с. 23].

У відповідності із визначенням, наведеним у Британській енциклопедії (1974 р.), під продуктивністю в економічній теорії розуміється відношення того, що вироблено, до того, що необхідно для виробництва цієї продукції. За знаменник в цьому відношенні може бути використаний будь-який вид витрат. Можна, таким чином, говорити про продуктивність землі, праці, капіталу [11, с. 22].

За загальним підходом, під продуктивністю розуміється співвідношення обсягів випуску та обсягів ресурсів, витрачених на випуск, виражені в ідентичних одиницях виміру. Випуском вважається сумарна вартість товарів і послуг, що є результатом виробничої діяльності господарюючих одиниць або національної економіки в цілому. Під витратами ресурсів розуміються всі фактори виробництва, включаючи працю, капітал, землю та інші фактори, задіяні в процесі виробництва.

Продуктивність може оцінюватись на рівні окремих підприємств, регіонів і галузей або всієї економіки в цілому. Розраховуватись на одиницю окремого фактора виробництва, або, у вигляді сукупної продуктивності, агрегувати різні види виробничих факторів.

У зарубіжних публікаціях серед використовуваних показників продуктивності найпоширенішими є багатофакторна продуктивність, яка вимірює зростання виробництва доданої вартості на одиницю робочої сили та використовуваний капітал, та продуктивність праці, яка вимірює зростання виробництва доданої вартості на одиницю використовуваної праці.

Дослідженням взаємозв'язку показника продуктивності праці та розширення виробництва, ефективності, повної зайнятості та економічного зростання велике значення надавали класики політичної економії. Так, Макконелл К.Р. та Брю С.Л. характеризують продуктивність праці як загальний об'єм продукції, поділений на кількість витраченої на його виробництво праці; середній продукт праці чи виробіток одного працівника [12].

Окремі автори вважають продуктивність праці узагальнюючим показником використання робочої сили, що характеризує співвідношення результатів праці та її витрат [13]. Інші визнають, що продуктивність праці характеризує результативність праці, її ефективність, є здатністю конкретної праці виробляти за одиницю часу певну кількість продукції [14]. Мочерний С.В. визначає продуктивність праці як ефективність виробничої діяльності людей у процесі створення матеріальних благ і послуг [15]. Гринчуцький В.І. під продуктивністю праці розуміє ефективність, результативність витрат праці й визначається кількістю продукції, виробленої в одиницю робочого часу, або витратами праці на одиницю виробленої продукції, або виконаних робіт [16]. Іванілов О.С. характеризують продуктивність праці як плідність, ефективність діяльності людей у процесі створення матеріальних благ [17].

З приводу того, що праця є одним з факторів, які використовуються для вимірювання продуктивності виробництва, вважаємо продуктивність праці частковим

факторним показником продуктивності, що характеризується співвідношенням результатів праці та її витрат.

Аспектам використання показника продуктивності праці в економічних розрахунках приділяється увага й з боку державних органів влади. Зокрема, Міністерством економіки України 26 грудня 2008 року було затверджено Тимчасові методичні рекомендації розрахунку продуктивності праці в економіці та за видами економічної діяльності [18]. Відповідно до затверджених рекомендацій продуктивність праці розраховується на національному рівні, за видами економічної діяльності та для міжнародних порівнянь.

Використовуючи запропоновану в Тимчасових методичних рекомендаціях розрахунку продуктивності праці в економіці та за видами економічної діяльності методику обчислення продуктивності праці на національному рівні, динаміку продуктивності праці в Україні за 2000-2017 рр. представлено у табл. 2 [2].

Таблиця 2

Динаміка продуктивності праці в Україні за 2000-2017 рр.

Показники	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
ВВП у фактичних цінах, млн. грн.	170070	441452	1082569	1302079	1408889	1465198	1586915	1988544	2385367	2982920
Чисельність зайнятого населення, тис. осіб	20175,0	20680,0	19180,2	19231,1	19261,4	19314,2	18073,3	16443,2	16276,9	16156,4
Продуктивність праці, тис. грн. / особу	8,43	21,35	56,44	67,71	73,15	75,86	87,80	120,93	146,55	184,63

Аналізуючи наведені у табл. 2 розрахунки, можна констатувати, що за період 2000-2017 рр. показник продуктивності праці в Україні має стійку тенденцію до зростання. Середній річний приріст показника складає 58,10 тис. грн. на одного зайнятого.

Поряд з цим, варто зазначити, що Україна за показником продуктивності праці, розрахованим як відношення ВВП в цінах за ПКС до однієї зайнятої особи, відстає від розвинених країн у 2,2-5,9 разів; від країн з перехідною економікою у 1,7-2,5 разів [19].

Основні причини низької продуктивності праці породжують фактори-наслідки, що діють негативно та одночасно. Серед цих причин науковці виділяють такі:

- зношені та застарілі основні фонди. На підприємствах продуктивність забезпечують не окремі верстати, потокові лінії, а весь комплекс взаємопов'язаних основних фондів, тобто комплекси обладнання, приладів, виробничої інфраструктури, засобів управління. Для вітчизняних підприємств властиво відтворення низькопродуктивних комплексів основних фондів, їх постійні ремонти. Саме тому необхідна інноваційна модель модернізації промисловості України;

- застарілі технології, які безпосередньо пов'язані зі зношеними основними фондами;

- неефективна організація праці та обслуговування робочих місць, яка супроводжується роздутими та незбалансованими за продуктивністю штатами;

- недостатньо ефективна організація операційних систем та виробничих процесів. Удосконалення організації потребує знань та прояву волі менеджерів вищої та середньої ланок, але не пов'язано зі значними фінансовими витратами;

- низькоефективний менеджмент і, як наслідок, неефективні та непродуктивні бізнес-процеси, неефективна діяльність виробничого персоналу. Виникає необхідність суттєвого підвищення та розширення компетенцій управлінців, їх інноваційної активності;

- практична відсутність стимулів до побудови інноваційного виробництва пов'язана з високим рівнем монополізації в усіх найважливіших галузях національної економіки, корупції в державі та суспільстві;

- порівняно слабка інвестиційна інфраструктура, фінансові установи, які не готові фінансувати інноваційні проекти зі значними вкладеннями, тривалим терміном окупності, а також значні інвестиційні та політичні ризики, що погіршують інноваційний та інвестиційний клімат;

- недостатня інформатизація та автоматизація виробництва, менеджменту, низький рівень застосування високих технологій, в результаті – неефективні методи та засоби виробництва, праці, управління [20].

Підвищення продуктивності праці є першочерговим завданням будь-якої економічної системи макро- чи мікрорівня, що прагне до підвищення конкурентоспроможності. Запровадження програми управління продуктивністю праці може стати ефективним та комплексним інструментом, що створить умови для зростання продуктивності економічних систем усіх рівнів.

Загальною метою програми управління продуктивністю праці є забезпечення зв'язку між створенням ефективної системи оцінювання рівня продуктивності і завданням керівників підприємства щодо підвищення результатів діяльності шляхом впровадження інноваційних змін у всі елементи процесу виробництва: техніку, технологію, людські ресурси тощо.

Найбільш специфічними деталізованими цілями впровадження програми управління продуктивністю праці на будь-якому підприємстві є:

- підвищення кваліфікації і практичного досвіду в сфері управління, планування і вирішення проблем;

- покращення відносин між членами колективу;

- створення ефективної інформаційної системи з питань продуктивності;

- зростання основних показників діяльності організації;

- пожвавлення діяльності організації та сприятливий соціально-психологічний клімат [21].

До основних переваг щодо створення такої програми на підприємстві є:

- зростання інформованості робітників та керівництва про чинники, що впливають на продуктивність;

- створення зв'язку між наявними методами вимірювання продуктивності й регулярним контролем за результатами діяльності;

- встановлення нових конкурентних стандартів і норм;

- стимулювання постійної уваги до підвищення продуктивності праці;

- більш широке і свідоме використання персоналом методів і техніки підвищення продуктивності праці [21, с. 157–158].

Управління продуктивністю праці на підприємстві можна розглядати як складову загального процесу управління підприємством.

Зазвичай, програми управління продуктивністю праці на підприємстві включають в себе такі етапи: вимірювання і оцінка досягнутого рівня продуктивності на підприємстві в цілому і за окремими видами праці зокрема; пошук і аналіз резервів підвищення продуктивності на основі інформації, одержаної в ході вимірювання і оцінки; розробка плану використання резервів підвищення продуктивності праці, який повинен включати конкретні терміни і заходи з їх реалізації, передбачати фінансування витрат на ці заходи й очікуваний економічний ефект від їх впровадження, визначати відповідальних виконавців; розробка систем мотивації працівників для досягнення

запланованого рівня продуктивності; контроль за реалізацією заходів, передбачених планом і всією програмою, і регулювання їх виконання; вимірювання і оцінка реального впливу передбачуваних заходів на зростання продуктивності праці [22].

Мотиваційний аспект підвищення продуктивності праці повинен враховувати особистісну систему індивідуальних потреб, цінностей, інтересів, задоволення яких повинно відбуватися у процесі трудової діяльності. Формування трудової поведінки відбувається в межах певної моделі мотивації, яка інтегрує в собі та віддзеркалює прояв суперечливості внутрішніх спонукань і зовнішніх чинників.

Формування ринкових відносин найперше висуває проблему створення нових мотиваційних механізмів зацікавлення працівників в успішному функціонуванні підприємства, підвищенні продуктивності праці та господарювання в цілому. Під час вивчення та аналізу наукових робіт провідних вітчизняних і зарубіжних економістів встановлено, що залишається актуальним дослідження змісту матеріального стимулювання, основних принципів та груп факторів, що визначають трудовий внесок працівника. У практиці управління необхідно враховувати інтереси різних груп і категорій працівників, дію певних стимулів, які забезпечують їх цілеспрямований вплив на ефективність трудової поведінки.

Ефективність діяльності персоналу підприємства і пов'язана з нею успішна діяльність суб'єкта господарювання істотно залежить від рівня компетентності працівників, що є найважливішою складовою управління людськими ресурсами і досягнення стратегічної відповідності персоналу.

Сьогодні саме людський ресурс розглядається як найважливіший внутрішній ресурс підвищення продуктивності, тому ефективне управління персоналом має ключове значення для успішності і результативності роботи підприємства. Управління людськими ресурсами передбачає формування «правильної» поведінкової моделі працівників, досягнення відповідності кваліфікації та професійного рівня персоналу встановленим підприємством вимогам, ініціацію активності та прагнення до самореалізації у процесі трудової діяльності.

Управлінський вплив на працівників ґрунтується на створенні мотиваційних механізмів зацікавленості у поточних та кінцевих результатах виробничо-господарської діяльності. Система винагороди повинна включати комплекс стимулів матеріального, соціального і морально-психологічного характеру. Перш за все, мотивація персоналу не може бути дієвою без задоволення матеріальних потреб, без орієнтації працівника на матеріальний інтерес.

За ринкових умов господарювання законодавство України забезпечує в основному повну самостійність підприємства у питаннях організації оплати праці всіх категорій персоналу. Керівники державних підприємств мають право самостійно обирати форми і системи оплати праці, установлювати працівникам конкретні розміри тарифних ставок, відрядних розцінок, посадових окладів, надбавок і доплат, керуючись єдиною тарифною сіткою, а також умовами, передбаченими колективним договором. Підприємства інших форм власності можуть використовувати традиційну тарифну систему, застосовувати тарифні ставки та оклади лише як орієнтири, упроваджувати власну, індивідуально розроблену модель оплати праці. Матеріальна мотивація працівників окрім застосування спонукальної моделі оплати праці передбачає запровадження механізму участі працівників у прибутках і капіталі, надання опціонів, уведення дивідендних стимулів тощо.

Великого значення за нових економічних умов має практичне використання іноземного досвіду матеріального стимулювання персоналу. Неможливо досягти

ефективного управління працівниками, від яких залежить підвищення продуктивності, за умов протиріччя між динамічністю виробничого процесу та інертністю сучасних форм оплати праці. Призначення ефективної системи винагородження полягає у стимулюванні працівника до підвищення продуктивності праці та виробництва шляхом адекватного оцінювання його трудового внеску.

Дієвою є така система мотивації, за якою об'єктивне вимірювання і оцінювання результатів діяльності працівника пов'язане із конкретним характером праці та враховує проявлення ініціативності, наполегливості, творчості у виконанні встановлених завдань, обов'язковість безперервного підвищення кваліфікації. Основою ефективної політики оплати праці є тарифна система, яка розглядається як основний інструмент і критерій обґрунтованої диференціації заробітної плати, а отже і мотивації персоналу.

Система преміальних виплат персоналу у вітчизняній практиці стимулювання найчастіше має загальний і поширений характер. Гарантована премія не є особливим видом винагороди і перетворилась у частину заробітної плати. В управлінні мотивацією необхідно враховувати, що непрогнозовані і нерегулярні заохочення стимулюють краще, ніж очікувані і прогнозовані. Окрім того, система преміювання не здатна виконувати стимулююче призначення, якщо премії занадто малі (менше 10 % тарифної ставки або посадового окладу). Обов'язковими елементами преміальної системи повинні бути: показники та умови преміювання; встановлення розмірів премії та джерел їх виплати; визначення періодичності преміювання і порядку виплати премій. Зasadні аспекти політики преміювання повинні передбачати умови диференціації преміальних виплат відповідно до категорії персоналу та функціонального статусу працівника. Критерієм ефективності системи преміювання вважається зацікавленість працівників у досягненні кращих індивідуальних і колективних результатів праці.

В іноземній практиці, як правило, у стимулюванні персоналу акцентується увага на підвищенні кваліфікації, професійної майстерності, на розкритті і максимальному використанні інтелектуального потенціалу працівників, їх ініціативи і творчості. Стимулюючу функцію виконують різного роду доплати (персональні надбавки), розмір яких безпосередньо пов'язаний з індивідуальними особливостями працівника і його трудового внеску в кінцеві результати діяльності підприємства.

Стабільність зайнятості, перспектива кар'єрного зростання відіграють пріоритетну роль потреб і мотиваційних факторів трудової діяльності. В іноземній практиці досвід цілеспрямованого впливу на статусні мотиви за допомогою планування кар'єри демонструють японські фірми. Відомий японський економіст М.Аокі стверджує, що основою японської системи стимулів є ієрархія рангів, коли працівники фірми змагаються за просування по службі на основі своїх досягнень і придбаних знань [23].

Таким чином, формування ефективної системи мотивації персоналу пов'язане із застосуванням найкращих форм, способів і режимів стимулювання працівників з точки зору підвищення продуктивності праці і має передбачати створення умов для реалізації професійних здібностей працівника і його розвитку. Вибір методів мотиваційного впливу має ситуаційний характер, залежить від особистості працівника і можливостей підприємства.

Висновки та подальші дослідження. Продуктивність забезпечує конкурентоспроможність економічної системи як на макро-, так й на мезо- та мікрорівнях, впливає на створюваний продукт і добробут населення. Запровадження програм управління продуктивністю праці на підприємстві сприятиме зростанню доходів працівників, реалізації критеріїв продуктивного господарювання, забезпеченню конкурентних позицій підприємства.

Обов'язковою компонентою програми управління продуктивністю праці постає система мотивації працівників до зростання продуктивності, що потребує створення нових мотиваційних механізмів зацікавлення працівників в успішному функціонуванні підприємства. Зокрема, система винагород повинна орієнтувати працівника на досягнення високих поточних і кінцевих результатів виробничо-господарської діяльності, включати комплекс стимулів матеріального, соціального та морально-психологічного характеру, передбачати додаткове винагородження за індивідуальний і колективний внесок у зростання продуктивності праці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Промисловість України у 2011-2015 роках : стат. зб. [Електронний ресурс] / Державна служба статистики. – Київ, 2016. – 348 с. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Генкин Б. М. Эффективность труда и качество жизни / Б. М. Генкин / СПБГИЭА. – СПб., 1997. – 112 с.
4. Гріфін Р. Основи менеджменту / наук. ред. В. Яцура, Д. Олесневич. – Львів : БаК, 2001. – 624 с.
5. Синк Д. С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение / Д. С. Синк ; пер. с англ. / общ. ред. и вступ. ст. В. И. Данилова-Данильяна. – М. : Прогресс, 1989. – 528 с.
6. Sattler Ralf. R. Unternehmerisch denken lernen. Das Denken in Strategie, Liquiditat, Erfolg und Risiko. – Munchen: Deutscher Taschenbuch Verlag, 2003. – 190 с.
7. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : «Дело», 1993. – 702 с.
8. Сухарський В. С. Менеджмент: теорія, методологія, практика : монографія / В. С. Сухарський. – Тернопіль : Астон, 2002. – 416 с.
9. Прокопенко И. И. Управление производительностью : практ. руководство / И. И. Прокопенко ; пер. с англ. – К. : Техника, 1990. – 319 с.
10. Єременко В. О. Підвищення продуктивності: теорія, досвід, шлях України / В. О. Єременко. – Краматорськ : Видавництво Центру продуктивності Міністерства праці та соціальної політики України, 2000. – 398 с.
11. Эйлон С. Система показателей эффективности производства (прикладной анализ) / С. Эйлон, Б. Голд, Ю. Сезан ; пер. с англ. ; предисл. и науч. ред. Ю. Я. Ольсевича. – М. : Экономика, 1980. – 182 с.
12. Макконелл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика: пер. с англ. / К. Р. Макконелл, С. Л. Брю. – 14-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2003. – XXXVI, 972 с.
13. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудова відносина : підручник / О. А. Грішнова. – 4-те вид., оновлене. – К. : Знання, – 2009. – 390 с.
14. Економіка підприємства : підручник / Й. М. Петрович, А. Ф. Кіт, В. В. Кулішов [та ін.] ; за заг. ред. Й. М. Петровича. – Львів : Новий світ-2000, 2004. – 680 с.
15. Мочерний С. В. Економічна енциклопедія: У трьох томах [Текст] / С. В. Мочерний. – Київ : Видавничий центр «Академія», 2002. – Т3. – 951 с.
16. Гринчуцький В. І. Економіка підприємства : навчальний посібник [Текст] / В. І. Гринчуцький, Е. Т. Карапетян, Б. В. Погріщук. – Київ : Центр учбової літератури, 2010. – 304 с

17. Іванілов О. С. Економіка підприємства : підручник / О. С. Іванілов. – Київ : Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.
18. Тимчасові методичні рекомендації розрахунку продуктивності праці в цілому в економіці та за видами економічної діяльності [Електронний ресурс] : затв. Наказом Міністерства економіки України від 26 груд. 2008 р., № 916. - Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0916665-08>.
19. Офіційний сайт Міжнародної Організації Праці. Ключові показники ринку праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kilm.ilo.org/KILMnetBeta/default2.asp>
20. Капінос Г. І. Основні аспекти управління продуктивністю праці на промислових підприємствах України / Г. І. Капінос // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. - № 2, Т. 2. – С. 268-273.
21. Гарбузюк О. О. Розробка і впровадження програм управління продуктивністю праці на підприємстві [Електронний ресурс] / О. О. Гарбузюк . – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2009_03_18/ek1_garbuzyuk.php
22. Зудина Л. Н. Организация управленческого труда : учеб. пособие. – М. : ИНФРА-М; Новосибирск : НТАЭ и У, 2008. – 256 с.
23. Аоки М. Фирма в японской экономике / Пер. с англ. – СПб. : Лениздат, 1995. – 430 с.

DOI 10.31558/2307-2318.2018.4.18

УДК 332.14

Томчук О.В., доцент кафедри менеджменту та поведінкової економіки, Донецький національний університет імені Василя Стуса, м. Вінниця

КАТЕГОРИАЛЬНО-ПОНЯТІЙНИЙ КОНЦЕПТ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІКИ МІСТ

У статті доведено актуальність та обґрунтовано необхідність впровадження принципів і підходів нових концепцій розвитку міст з метою підвищення якості життя, удосконалення управління та вирішення численних завдань розвитку соціально-економічної системи міста.

Узагальнено та розвинуто існуючі наукові підходи до розуміння сутності економіки міст, їх роль в національній економіці, що визначає політику мегаполісів, а також основні тенденції, що характеризують напрямки розвитку економіки сучасного міста.

Представлено необхідність вирішення даного завдання на засадах системності, що пов'язано із наявним та тісним взаємозв'язком систем різних рівнів та необхідністю зростання рівня та якості життя населення. Виокремлено етапи становлення міста та визначено основні сутнісні характеристики розвитку міст, показано багатоаспектність та складність забезпечення управління інтегрованим розвитком міста.

У статті доведено, що потрібно сприяти мобільності ресурсів між містами та регіонами, уникаючи їх концентрації у великому домінантному місті. Також наголошено на тому, що економіка міста як складна соціально-економічна система формує сферу функціонування продуктивних сил, економічних відносин та механізму господарювання, взаємодія між якими характеризує сукупність організаційних форм і видів господарської діяльності.

Ключові слова: місто, економіка міста, інтегрований розвиток, соціально-економічна система, механізм господарювання.

Томчук О.В.

КАТЕГОРИАЛЬНО-ПОНЯТІЙНИЙ КОНЦЕПТ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ ГОРОДОВ

В статье доказана актуальность и обоснована необходимость внедрения принципов и подходов новых концепций развития городов с целью повышения качества жизни, совершенствования управления и решения многочисленных задач развития социально-экономической системы города.

Обобщены и развиты существующие научные подходы к пониманию сути экономики городов, их роли в национальной экономике, которая определяет политику мегаполисов, а также основные тенденции, характеризующие направления развития экономики современного города.

Представлена необходимость решения данной задачи на основе системности, что обусловлено тесной взаимосвязью систем различных уровней, а также необходимостью роста уровня и качества жизни населения. Выделены этапы становления города и определены основные сущностные характеристики развития городов, показана многоаспектность и сложность обеспечения управления интегрированным развитием города.

В статье доказано, что необходимо способствовать мобильности ресурсов между городами и регионами, избегая их концентрации в большом доминантном городе. Также отмечено, что экономика города как сложная социально-экономическая система

формирует сферу функционирования производительных сил, экономических отношений и механизма хозяйствования, взаимодействие между которыми характеризует совокупность организационных форм и видов хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: город, экономика города, интегрированное развитие, социально-экономическая система, механизм хозяйствования.

Tomchuk O.

CATEGORY-CONCEPT CONCEPT OF A CITY ECONOMIC STUDY

The article emphasizes the urgency and justification of the implementation of the principles and approaches of the concept of integrated urban development with the aim of improving the management and solving of numerous problems in the city's social and economic system.

The existing scientific approaches to the understanding of the essence of the urban economy, their role in the national economy, which determines the policy of the metropolises, as well as the main tendencies characterizing the directions of the modern city economy's development, are generalized and developed.

The necessity of solving this task on the principles of systemicity is presented, which is connected with the existing and close interconnection of systems of different levels and the need to increase the level and quality of life of the population. The stages of the city's development are identified and the main essential characteristics of the development of cities are determined, multidimensionality and complexity of the management of integrated development of the city are shown.

The article argues that mobility of resources between cities and regions must be promoted, avoiding their concentration in a large, dominant city. It is also emphasized that the city's economy as a complex social and economic system forms the sphere of functioning of productive forces, economic relations and the mechanism of management, the interaction between which characterizes the totality of organizational forms and types of economic activity.

Key words: city, city economy, integrated development, socio-economic system, management mechanism.

Постановка проблеми. Глобалізація та швидкі технологічні перетворення докорінно змінюють світову господарську структуру, обумовлюють суттєві трансформації в рушійних силах регіоналізації та сприяють формуванню нових економічних центрів та змінюють структуру зв'язків між провідними центрами світової господарської системи. Важливим та актуальним питанням у сучасних умовах залишається таке, що пов'язано із забезпеченням розвитку соціально-економічних систем різних рівнів – держави, регіонів, міст, підприємств. Разом з тим, проблеми перенаселення, сталого розвитку, нерівності та соціального виключення також починають проявлятися найбільше саме у столичних мегаполісах, що привертає увагу науковців та дослідників з усього світу, задля пошуку шляхів вирішення вищезазначених проблем.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання розвитку складних соціально-економічних систем, включаючи місто, розглядаються в дослідженнях вітчизняних і зарубіжних учених і практиків, які зробили значний внесок у розробку теоретичних основ процесу господарювання, забезпечення результативності господарювання, оцінку умов господарювання складних соціально-економічних систем [1-7].

Виділення невирішеної проблеми. Проте окремі аспекти теоретико-методологічного характеру вимагають розширення досліджень з питань категоріально-понятійного концепта економіки міст, що й визначило мету статті.

Мета статті полягає у дослідженні категоріально-понятійного концепта економіки міст, розкриття умов та напрямів їх трансформації задля підвищення конкурентної позиції міст.

Виклад основного матеріалу. Інтерес до дослідження конкурентоспроможності міст значно зріс останнім часом, але тема загалом не нова. Ще на початку виникнення економічної науки питання економічного розвитку міст піднімались неодноразово в контексті специфічного змісту та важливості. Ще А. Сміт у своїй праці «Про багатство націй» відмічає, що зростання і збагачення торгових та промислових міст робить внесок до покращення та збагачення країн у три способи. По-перше, пропонуючи великий та підготовлений ринок для товарів вироблених в країні, що розвиток і подальші покращення. По-друге, багатство накопичене мешканцями міст, часто використовувалося для придбання інших земель та для подальшого примноження багатств. По-третє, комерція та промисловість поступово запроваджували порядок та хороше врядування, а ними і свободи та безпеку індивідів, що було основними позитивним ефектом розвитку міст [8].

Значний внесок в дослідження економіки міста зробила Д. Джекобс, що в своїй праці «Економіка міст» (1968) наполягає, що місто – від античного до сучасного – спочатку зростає завдяки виробництву і імпорту товарів для власних потреб і, з часом, починає експортувати до інших міст. Зі зростанням зовнішньоторговельного обертуту в дію вступає ефект мультиплікатора, що веде до виробництва нових товарів та послуг [9]. Розвиток міста Д. Джекобс вбачає в «прориві», коли мешканці міст активно створюють власний бізнес і розвивають місцеве виробництво, нагромаджуючи велику кількість капіталу та даючи поштовх до подальшого розвитку. Для ефективного економічного розвитку міста необхідно диверсифікувати структуру виробництва, адже міста, що мають одне домінуюче підприємство (моноцетричний розвиток) або декілька, що працюють в одній сфері зазвичай відчувають стагнацію [10].

М. Люїс в праці «Культура міст» досліджує динаміку розвитку міст відштовхуючись від історичної, культурної, політичної та економічної перспектив. Аналізуючи перспективу розвитку міст від древнього світу до ХХ століття та розвиваючи теорії попередників автор виділяє шість етапів становлення міста (рис. 1).

М. Спенс вважає, що розвитку економіки міста сприяє урбанізація через вищу продуктивність праці в містах в порівнянні із сільською місцевістю і через вищі темпи її зростання. Більше того, продуктивність праці у містах вища навіть порівнюючи неофіційну зайнятість працівників у містах та офіційну зайнятість працівників сільської місцевості [12].

Також М. Спенс зазначає, що продуктивність економіки міста має тенденцію до зростання разом із збільшенням розміру міста. Але існують також емпіричні свідчення того, що надлишкова «первинність» веде до слабшого економічного розвитку інших регіонів, що в свою чергу позначається на економічній ситуації у країні загалом [12].

Як вважає Ж. Дюрантон, теоретичною основою для моделювання розвитку економіки міста є три ключові елементи: структура виробництва, географічна (просторова) структура, мобільність товарів та факторів виробництва. При аналізі просторової структури варто розрізняти внутрішню та зовнішню географію міст. Внутрішня географія являє собою житлові питання, інфраструктуру, внутрішню транспортну структуру. Зовнішня географія є питанням розвитку нових міст, а також

вивчає як міст розміщені та взаємодіють між собою і як розміщені природні ресурси. Припущення щодо мобільності, як в межах міста, так і між містами є критично важливим. Воно розглядає питання географічної мобільності товарів, сервісів, первинних факторів виробництва, ідей, технологій [13].

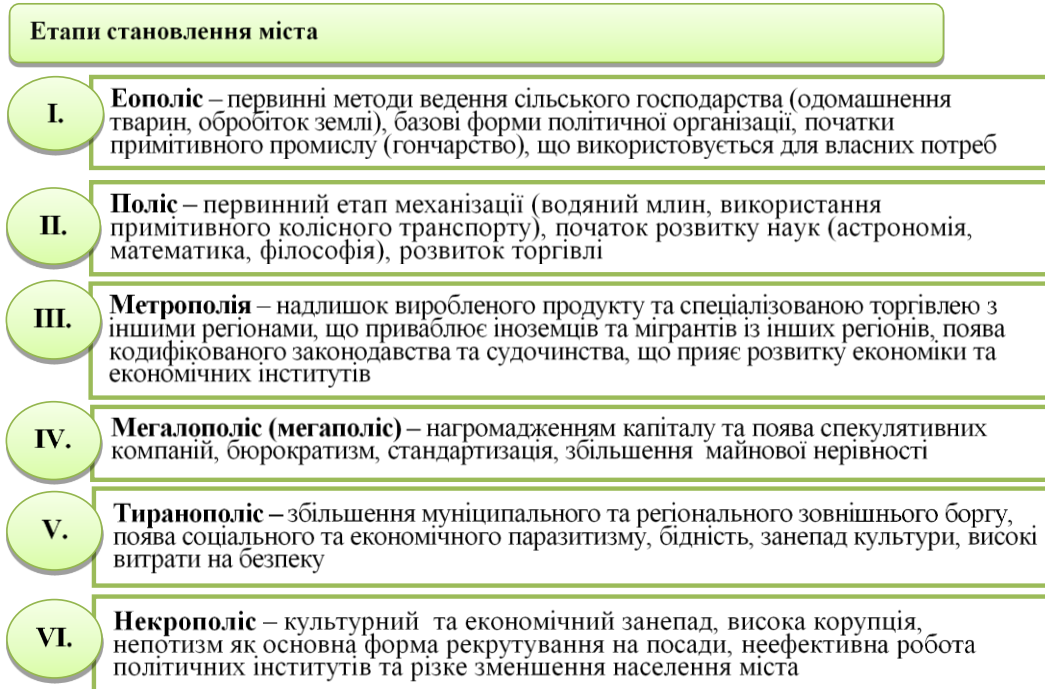


Рис. 1. Етапи становлення міста

Джерело: складено автором на основі [11]

Проте автор наголошує, що потрібно сприяти мобільності ресурсів між містами та регіонами, уникаючи їх концентрації у великому домінантному місті.

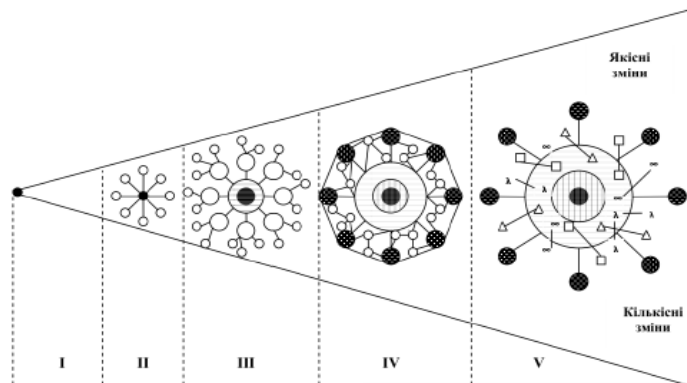
Внесок у дослідження економіки та конкурентоспроможності мегаполісів вніс також український вчений Крамаренко Р. М. (рис. 2). Автор підкреслив, що в сучасних умовах глобального розвитку конкурентоспроможність глобальних мегаполісів пов'язана із розвитком «креативної, інституційної, транспортно-логістичної, інноваційно-технологічної та фінансово-інвестиційної форм спеціалізації» [14].

В ХХІ столітті зароджуються нові тенденції урбанізації, що ведуть до зміни парадигми та появи інноваційних моделей розвитку міста. Серед них можна виділити наприклад появу концепції «розумних міст».

Європейська Комісія визначає «розумне місто» як «системи людей, що взаємодіють використовуючи потоки енергії, матеріалів, сервісів і фінансових інструментів для сприяння сталого економічного розвитку, еластичності, і вищого рівня життя; дані потоки та взаємодії стають розумними через створення стратегічного використання інформації та комунікаційної інфраструктури і сервісів в процесі прозорого міського планування та менеджменту, що швидко пристосовується до соціальних і економічних потреб суспільства [15].

Економісти, що місто може бути розумним коли «інвестиції у людський та соціальний капітал і традиційну та сучасну (ІКТ) комунікаційну інфраструктуру

підтримує сталий економічний розвиток і високу якість життя, з мудрим менеджментом природних ресурсів, через учасницьке урядування» [15].



I етап – зародження міст; II етап – первинна централізація міст; III етап – зростання міст; IV етап – столична концентрація.

V етап – креативна економіка сучасних мегаполісів

• ядро міста; ○ – сільські поселення; ∞ λ Δ □ – інтрузивні форми економічного зростання (кластери, технопарки, технополіси)

Рис. 2. Динаміка розвитку міст за Р.М. Крамаренком

Джерело: [14, с. 12]

Отже, розглянувши основні теоретичні підходи до вивчення економіки міст, основні аспекти глобалізації та фактори конкурентоспроможності, а також основні тенденції, що характеризують напрямки розвитку економіки сучасного міста, визначили що місто – це складна соціально-економічна система, що об'єднує в єдине ціле соціальні й економічні елементи, які діють на його території. При цьому економіка міста як складна соціально-економічна система формує сферу функціонування продуктивних сил та економічних відносин, взаємодія між якими характеризує сукупність організаційних форм і видів господарської діяльності (рис. 3).

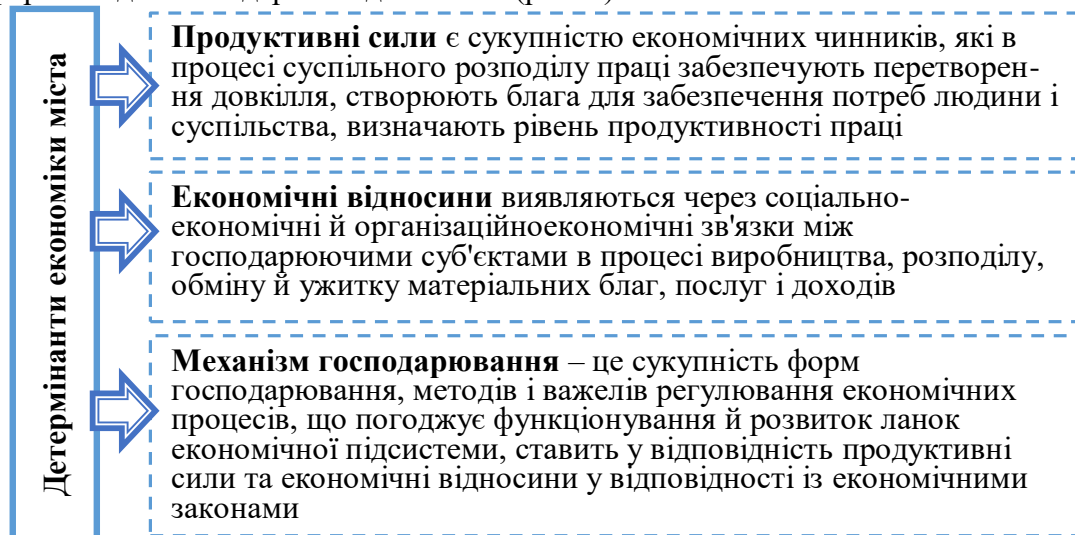


Рис. 3. Структура економіки міста як складної соціально-економічної системи

Джерело: [17]

У структуру механізму господарювання міста включаються відповідні форми, методи й інструменти господарювання [1, 16]. Форми господарювання передбачають організацію міських ресурсів, що залучаються в процес господарювання й розподіл результатів, отриманих за рахунок використання цих ресурсів. Методи господарювання використовуються для формування, ухвалення й реалізації рішень щодо використання ресурсів міста в процесі господарювання. Залежно від того, як співвідносяться доходи й витрати, за рахунок яких джерел вони фінансуються, розрізняють три основні методи господарювання міста: бюджетний розрахунок, господарський розрахунок, комерційний розрахунок [1, 2, 16].

Механізм господарювання міста знаходить відображення в функціонуванні соціально-економічних систем нижчого рівня (підприємств). При цьому господарський механізм підприємств включає форми його зовнішніх взаємозв'язків, а також господарські форми, що відображають відносини власності й матеріальних інтересів на рівні структурних внутрішньогосподарських ланок. На рис. 4 представлена структура механізму господарювання підприємств міста як явища і як процесу.

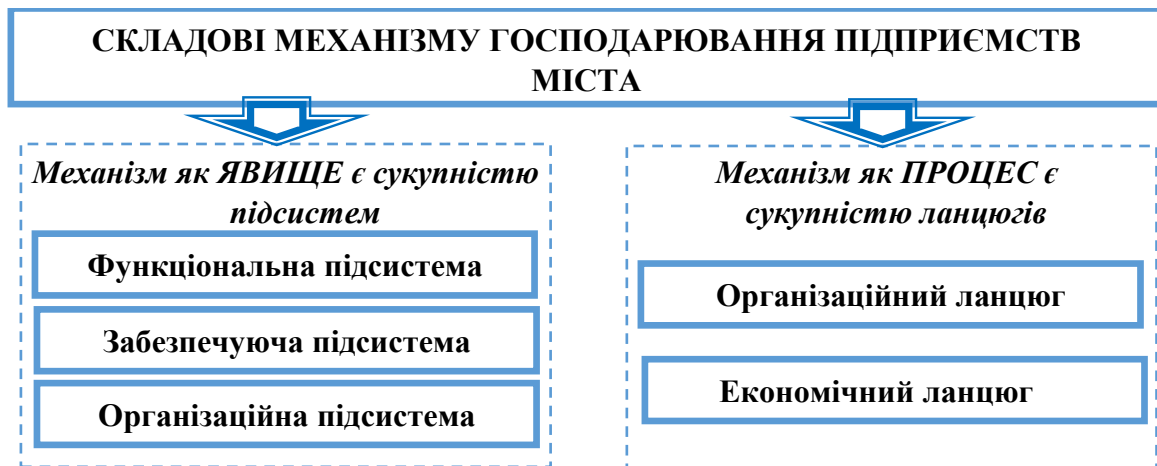


Рис. 4. Структура механізму господарювання підприємств міста

Джерело: складено автором на основі [17]

Отже, слід звернути увагу на те, що механізм господарювання підприємств міста забезпечить ефективне функціонування і сталий розвиток міст на основі використання принципів економічної самостійності підприємств та їх структурних підрозділів, а також формування товарно-грошових взаємовідносин між ними й матеріальної зацікавленості в кінцевих результатах праці.

Висновки. Таким чином, на основі узагальнення наукових підходів до розуміння сутності економіки міст, їх ролі в національній економіці, доведено, що потрібно сприяти мобільності ресурсів між містами та регіонами, уникаючи їх концентрації у великому домінантному місті. Обґрунтовано, що економіку міста слід розглядати як складну соціально-економічну систему, що формує сукупність продуктивних сил, економічних відносин та механізму господарювання, основною метою якого є інтегрований розвиток міста.

Перспективи подальших досліджень. Подальших досліджень потребують питання методологічного обґрунтування вибору ефективних форм, методів й інструментів господарювання міста на основі використання відповідних критеріїв ефективності та з урахуванням особливостей управління підприємствами міста.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Економічна енциклопедія : у 3-х тт. / [за ред. С. В. Мочерного]. К.: Вид. центр «Академія», 2000. Т. 1. 864 с.
2. Осипов М. Ю. Основы теории хозяйственного механизма. М.: Изд-во МГУ, 1994. 368 с.
3. Корогодина И. Т. Экономические отношения, механизм хозяйствования и экономическая политика: методология анализа их взаимодействия. Экономическое возрождение России. 2006. № 3. С. 50-55.
4. Кульман А. Экономические механизмы; [пер. с фр.]. М.: АО Издательская группа «Прогресс», «Универс», 1993. 192 с.
5. Воронин А. Г. Муниципальное управление и хозяйствование: проблемы теории и практики. М.: Финансы и статистика, 2004. 176 с.
6. О'Салливан А. Экономика города; [пер. с англ.]. М.: ИНФРА-М, 2002. 572 с.
7. Mc Donald J. F. Fundamentals of urban economics. Upper Saddle River (N.J.). New York, 1997. 545 p.
8. Smith, A. An enquiry into the nature and causes of the wealth of nations. Ware, Hertfordshire, United Kingdom, 2012. 974 p.
9. Adams C., The economy of cities. New York Times, Jun 1, 1969. URL: <http://www.nytimes.com/packages/html/books/jacobs-economy.pdf> (Last access: 03.12.2018)
10. Jane Jacobs. The economy of cities. Vintage books edition. 1970, 288 pages.
11. Mumford, Lewis. The culture of the cities. A harvest/HBJ Book, 1970. 674 p.
12. Urbanization and Growth / eds.: Spence M., Annez P. C., Buckey R. M. Washington, 2009.
13. Duranton G., Turner M. The Fundamental Law of Road Congestion: Evidence from US Cities. URL: <http://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/aer.101.6.2616>.
14. Крамаренко Р. М. Столичні мегаполіси в глобальній економічній системі: розвиток і фактори конкурентоспроможності: автореферат, дис. доктор екон. наук. Київ, 2016. 35 с.
15. Andrea Caragliu, Chiara Del Bo, and Peter Nijkamp, Smart Cities in Europe. Journal of Urban Technology, Vol. 18, No. 2, April 2011, P. 65–82.
16. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. М.: ИНФРА-М, 1999. 479 с.
17. Мельникова М. Механізм господарювання міста та забезпечення його ефективного функціонування. Схід. 2011. № 1 (108). С. 100-104.

DOI 10.31558/2307-2318.2018.4.19

УДК 339.9

Усик І. О., здобувач кафедри менеджменту та поведінкової економіки, Донецький національний університет імені Василя Стуса, м. Вінниця

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ОЦІНКИ СТРУКТУРНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ КРАЇН СВІТУ І УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті обґрунтовано необхідність оцінки структурної трансформації країн світу і України в умовах глобалізації. Запропоновано для оцінки структурної трансформації країни використовувати три підходи: підхід оцінки трансформації за рівнем індексу Бертельсмана; підхід структурних відмінностей в чисельності зайнятих за видами економічної діяльності за індексом Рябцева та підхід оцінки структурної трансформації економіки за видами економічної діяльності. За результатами оцінки трансформації за рівнем індексу Бертельсмана встановили, що за його рівнем країни перехідної економіки розподілилися на європейські та пострадянські країни. Динаміка індексу Бертельсмана для країн з перехідною економікою за 2006-2016 рр. дозволила дійти до висновку щодо їхньої внутрішньої неузгодженості, що підкреслює наявність структурної трансформації. Результати оцінки структурних відмінностей в чисельності зайнятих за видами економічної діяльності дозволили виявити значні структурні відмінності через різні фази «посткондратьєвської» довгої хвилі: економіка 1990-х рр. була у висхідній фазі, а економіка 2017 р. ввійшла в спадну фазу. Результати оцінки структурної трансформації економіки за видами економічної діяльності дозволили виявити значні структурні відмінності за досліджений період. Подальші дослідження будуть спрямовані на обґрунтування моделювання структурної трансформації економіки країни з метою прогнозування її галузевої структури з врахуванням глобалізаційних викликів.

Ключові слова: структурна трансформація, оцінка, підходи, індекс Бертельсмана, індекс Гатєва, індекс Салаї, індекс Рябцева.

Усик И.А.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ОЦЕНКИ СТРУКТУРНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ СТРАН МИРА И УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье обоснована необходимость оценки структурной трансформации стран мира и Украины в условиях глобализации. Предложено для оценки структурной трансформации страны использовать три подхода: подход оценки трансформации по уровню индекса Бертельсмана; подход структурных различий в численности занятых по видам экономической деятельности по индексу Рябцева и подход оценки структурной трансформации экономики по видам экономической деятельности. По результатам оценки трансформации по уровню индекса Бертельсмана определили, что по его уровню страны переходной экономики распределились на европейские и постсоветские страны. Динамика индекса Бертельсмана для стран с переходной экономикой в 2006-2016 гг. позволила прийти к выводу об их внутренней несогласованности, что подчеркивает наличие структурной трансформации. Результаты оценки структурных различий в численности занятых по видам экономической деятельности позволили выявить значительные структурные различия из-за различных фаз «посткондратьевской» длинной волны: экономика 1990-х гг. была в восходящей фазе, а экономика 2017 г. вошла в нисходящую фазу. Результаты оценки структурной трансформации экономики по видам экономической деятельности позволили выявить значительные структурные различия за исследованный период. Дальнейшие исследования будут направлены на

обоснование моделирования структурной трансформации экономики страны с целью прогнозирования ее отраслевой структуры с учетом глобализационных вызовов.

Ключевые слова: структурная трансформация, оценка, подходы, индекс Бертельсмана, индекс Гатева, индекс Салаи, индекс Рябцева.

Usyk I. O.

METHODICAL APPROACHES FOR ESTIMATION OF STRUCTURAL TRANSFORMATION OF THE COUNTRIES OF THE WORLD AND UKRAINE IN GLOBALIZATION CONDITIONS

The article substantiates the necessity of an assessment of the structural transformation of the countries of the world and Ukraine in the conditions of globalization. It is proposed to use three approaches to assess the structural transformation of the country: the approach to assess the transformation by the level of the Bertelsmann index; the approach of structural differences in the number of employed by types of economic activity by the Ryabtsev index and the approach to assessing the structural transformation of the economy by type of economic activity. According to the results of the assessment of the transformation by the level of the index Bertelsmann found that, according to his level, the countries of transition economy were divided into European and post-Soviet countries. The dynamics of the Bertelsman Index for countries with economies in transition for 2006-2016 allowed them to conclude that their internal inconsistencies highlighted the existence of a structural transformation. The results of the evaluation of the structural differences in the number of employed by types of economic activity allowed to reveal significant structural differences through the various phases of the «postkonradyev» long wave: the economy of the 1990's was in the ascending phase, and the economy in 2017 entered the downward phase. The results of the assessment of the structural transformation of the economy by types of economic activity allowed to reveal significant structural differences for the investigated period. Further research will be aimed at substantiating the modeling of the structural transformation of the country's economy in order to predict its sectoral structure taking into account globalization challenges.

Key words: structural transformation, estimation, approaches, Bertelsmann index, Gatey's index, Salai index, Ryabtsev index.

Постановка проблеми. Структурні трансформації в економіці країн проявляються у формі зміни положення елементів, пропорцій і кількісних характеристик економічної системи. Змістом структурних трансформацій є зміна пропорцій і зв'язків в структурі економіки, а також основних характеристик економічної системи. У той же час, властивості системи виражаються в певних кількісних показниках: частках, вагах і пропорціях, які характеризують стан елементів в системі.

Аналіз структурного зрізу економічного розвитку України дає змогу розкрити основні макроекономічні диспропорції, притаманні вітчизняній економіці, та показати, що досягнення макроекономічної рівноваги в країні можна лише за умови структурної трансформації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Структурні трансформації економіки України, шляхи та перспективи її подальшого розвитку досліджуються вітчизняні науковці О. Амоша, В. Геєць, Ю. Кіндзерський, Л. Федулова й ін. [1-4].

Виділення невирішеної проблеми. Високо оцінюючи значну кількість науково обґрунтованих пропозицій щодо різних підходів до оцінки структурної трансформації економіки країни, вважаємо за потрібне оцінити, наскільки зміни галузевої структури України відповідають загальносвітовим тенденціям, завданням, що стоять перед

вітчизняної економікою сьогодні та сприятимуть підвищенню її конкурентоспроможності на світових ринках.

Метою статті є виявлення тенденцій структурних трансформацій економіки країн світу та України.

Виклад основного матеріалу. Найбільш часто в економічній літературі зарубіжних країн аналіз структурних трансформацій здійснюється за допомогою різних підходів (рис. 1).

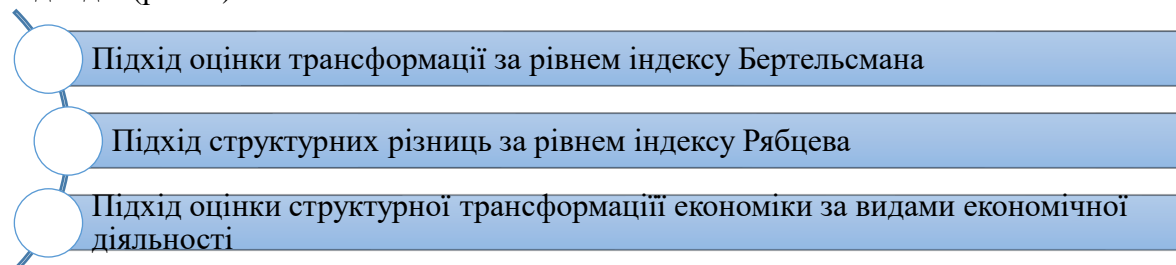


Рис. 1. Підходи до оцінки структурної трансформації

Джерело: побудовано авторами

Здійснимо оцінку структурної трансформації країн світу та України за вказаними підходами.

Підхід оцінки трансформації за рівнем індексу Бертельсмана дозволяє досліджувати трансформацію економік, що є дуже нестійкими і мінливими, який дозволяє вивчити феномени і процеси, які зазвичай приховані звичними інститутами і соціальною структурою, цінностями і масовою підтримкою.

За класифікацією ООН Україна – це країна з перехідною економікою, тому систематизуємо індекс трансформації Бертельсмана за 2006-2016 рр. саме для цього блоку країн (табл. 1).

За результатами оцінки трансформації за рівнем індексу Бертельсмана можна стверджувати, що спостерігається наочно картина щодо розподілу блоку країн з перехідною економікою на європейські та пострадянські країни. Взаємозв'язок між субіндексами індексу трансформації Бертельсмана для країн з перехідною економікою в 2016 р. наведені на рис. 2.

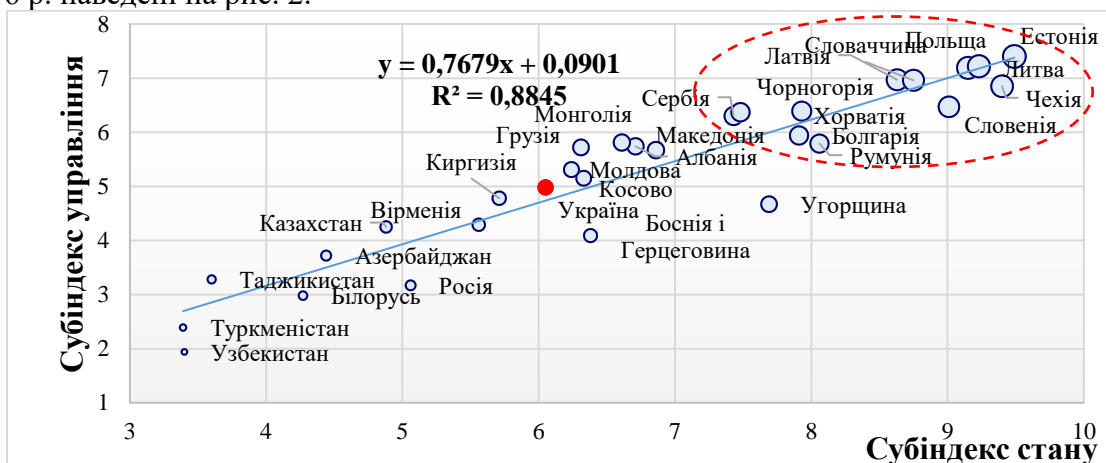


Рис. 2. Взаємозв'язок субіндексів індексу трансформації Бертельсмана для країн з перехідною економікою в 2016 р.

Джерело: побудовано автором за даними Unctadstas [5]

Значення та ранги індексу трансформації Бергелъсмана (ВТІ) за країнами світу в 2006-2016 рр.

Таблиця 1

Країна	2006		2008		2010		2012		2014		2012	
	Ранг	ВТІ	Ранг	ВТІ	Ранг	ВТІ	Ранг	ВТІ	Ранг	ВТІ	Ранг	ВТІ
Азербайджан	88	3,98	95	4,16	92	4,43	94	4,40	93	4,31	98	4,06
Албанія	41	5,94	34	6,29	32	6,48	37	6,17	51	5,81	35	6,21
Білорусь	99	3,54	107	3,59	105	3,84	113	3,48	114	3,44	107	3,57
Болгарія	19	7,25	16	7,54	15	7,47	16	7,37	17	7,16	18	6,85
Боснія і Герцеговина	53	5,54	57	5,47	62	5,37	71	5,08	71	5,01	69	5,11
Вірменія	62	5,38	51	5,74	74	4,99	69	5,13	62	5,26	76	4,88
Грузія	44	5,81	33	6,48	45	5,85	54	5,62	42	5,97	40	6,01
Естонія	2	8,25	1	8,37	2	8,27	3	8,29	3	8,27	2	8,38
Казахстан	71	4,75	71	5,09	76	4,96	79	4,91	81	4,86	87	4,55
Киргизія	78	4,46	67	5,20	90	4,54	72	5,08	66	5,12	65	5,22
Косово	н/д	н/д	н/д	н/д	43	5,92	47	5,80	56	5,69	51	5,71
Латвія	16	7,48	12	7,68	14	7,54	13	7,52	13	7,57	9	7,76
Литва	8	7,97	9	7,83	8	7,90	4	8,04	6	7,97	6	8,11
Македонія	35	6,28	21	7,00	21	6,97	23	6,89	26	6,62	34	6,24
Молдова	83	4,21	68	5,15	70	5,10	46	5,80	46	5,90	49	5,76
Монголія	32	6,33	39	6,20	38	6,20	42	6,00	30	6,35	36	6,20
Польща	15	7,53	23	6,79	13	7,60	9	7,84	4	8,13	4	8,16
Росія	68	4,87	80	4,78	93	4,41	83	4,76	89	4,52	100	4,01
Румунія	20	7,07	18	7,34	19	7,18	18	7,20	23	6,77	20	6,83
Сербія	37	6,07	36	6,24	26	6,63	25	6,72	22	6,79	19	6,84
Словаччина	4	8,16	3	8,11	6	8,02	11	7,77	8	7,89	8	7,80
Словенія	1	8,38	5	8,05	9	7,90	7	7,88	12	7,58	12	7,64
Таджикистан	89	3,98	97	4,12	116	3,18	110	3,50	111	3,58	113	3,44
Туркменістан	114	2,43	120	2,58	120	2,84	121	2,79	122	2,74	120	2,85
Угорщина	9	7,92	10	7,82	11	7,65	24	6,81	32	6,32	41	5,99
Узбекистан	110	2,73	117	2,87	122	2,61	124	2,42	124	2,35	123	2,57
Україна	48	5,72	43	6,01	50	5,68	62	5,25	72	5,00	58	5,49
Хорватія	11	7,76	13	7,67	18	7,41	17	7,26	16	7,26	16	7,12
Чеська Республіка	7	8,03	6	7,96	3	8,19	6	7,95	7	7,90	7	8,02
Чорногорія	н/д	н/д	26	6,68	24	6,72	27	6,66	21	6,94	17	6,90

Джерело: систематизовано автором за даними Unistadstat [5]

Отже, за динамікою індексу Бертельсмана для країн з перехідною економікою за 2006-2016 рр. можна зробити висновки щодо їхньої внутрішньої неузгодженості: субсистеми суспільства, як відносно автономні цілісності, здатні реагувати на нові виклики особливим способом. Субсистеми освіти, науки, корпоративної економіки, ринків нерухомості, індустрії дозвілля тощо здатні сформувати вектор розвитку, який, разом з тим, веде до системної декомпозиції і нестійкості та вимагає «виборчої спорідненості» (в термінології М. Вебера), різнорівневих погоджень з іншими субсистемами з метою забезпечення стійкості і цілісності суспільства. Але до того як узгодження стане актуалізованим, саморозвиток може встигнути сформувати досить стійкі, зовні слабо узгоджені, але внутрішньо узгоджені унікальні форми субсистем (інститутів, практик).

Дане положення підкреслює високу вірогідність трансформаційного процесу, яка – всупереч дії загальних регуляторів – при необхідності виробляє розбіжності в спрямованості і результатах трансформації на різних фазах процесу. Такі розбіжності в структурно-економічній динаміці добре помітні на багатьох прикладах пострадянських країн і країн Східної Європи, які починали цей шлях в кінці 1980-х рр. в подібних умовах.

Україна також до кінця 2016 р. погіршила свої показники за субіндексом стану через погіршення показників стану ринкової економіки, зокрема індекс «Валюта і стабільність цін» зменшився з 8,5 (в 2006 р.) до 5,5 (в 2016 р.); «Рівень соціально-економічного розвитку» – з 6,0 до 5,0; «Економічні показники» – з 8,0 до 2,0; «Організація ринку і конкуренція» – з 6,8 до 6,5 тощо.

З метою підтримки власної стійкості країни не можуть не перейматися проблемою подолання декомпозиції і виникнення в зв'язку з цим бар'єрів розвитку, не можуть не потурбуватися про пошук нових способів досягнення згоди і координованої взаємодії субсистем.

Для оцінки структурних трансформацій розвитку економіки деякі автори запропонували використовувати ще один *підхід*, який передбачає дослідження *ринкових перетворень ринку праці країни* [6].

Результати та наслідки трансформації соціально-трудових відносин знайшли своє відображення в зміні зайнятого населення і його структури, які під дією макроекономічних чинників піддаються подальшим спотворенням, що знижує економічну активність і якість життя. В першу чергу, це пов'язано з перебудовою зайнятості через зміни структури економіки. Тому є правомірним використання його для аналізу структурної трансформації.

На основі емпіричних даних структури зайнятих в економіці України в розрізі видів економічної діяльності за 1991-2018 рр. встановлено, що провідними видами економічної діяльності, що забезпечують зайнятість населення країни, є торгівля, транспорт, харчування, а також ділові та адміністративні послуги та державне управління, громадські, соціальні та інші послуги і заходи. Так, в 1991 р. їх питома вага в загальній зайнятості складала 26,2 % і 24,2 % відповідно.

Висока питома вага зайнятих приходилася також і на сільське господарство – 22,0 %. В 2018 р. лівова частка у структурі зайнятих в Україні припадала на торгівлю, транспорт, харчування, а також ділові та адміністративні послуги. Їхня питома вага збільшилася на 8 % і склала в 2018 р. 34,2 %. Збільшення відбулося і відносно державного управління на 2,1 % і склала 26,3%. Що стосується сільського господарства, то в 2018 р. його питома вага склала лише 15,3 %, тобто зменшилася на 6,7 %.

За досліджуваний період 1991-2018 рр. структура зайнятих за видами економічної діяльності зазнала помітних змін. При цьому за суміжні періоди часу розбіжності в структурі загальної чисельності працездатного населення інтерпретувалися в більшості своїй як «тотожність структур» за видами економічної діяльності, використовувався індекс В. М. Рябцева – інтегральний коефіцієнт структурних відмінностей [7]:

$$I_R = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (d_2 - d_1)^2}{\sum_{i=1}^n (d_2 + d_1)^2}} \quad (1)$$

де d_1 , d_2 – питомі градації двох структур;

$i = 1, 2, 3, \dots$,

n – число градацій.

Для порівняльної характеристики структури зайнятих за видами економічної діяльності в країнах з перехідною економікою розрахуємо індекс Рябцева, порівнюючи структуру зайнятості в конкретній країні та країнах з перехідною економікою взагалі в 1991 р. та 2018 р. (табл. 2).

Наявність значних структурних відмінностей в економіці за розглянутий період пояснюється порівнянням структур, що відносяться до різних фаз п'ятої «посткондратьєвської» довгої хвилі: висхідної і низхідної фази. Економіка 2011 р. входить в спадну фазу, економіка 1990-х рр. – у висхідну, що обумовлює наявністю значного рівня структурних відмінностей порівнюваних економічних систем.

Базовим індикатором розвитку економіки країни, що характеризує структурно-економічні пропорції і кількісний результат виробництва товарів і послуг традиційно використовується валовий внутрішній продукт. Структурні зрушення в економіці країн носять системний характер і є частиною глобального макрозрушення, що визначає перехід від індустріального до постіндустріального суспільства.

Одним з підходів оцінки структурної трансформації економіки країни запропоновано використати *оцінку структурної трансформації економіки за видами економічної діяльності*, який заснований на індексному методі. Головна задача індексного аналізу полягає у визначенні ступеня впливу факторних змін значення усередненого показника і змін структури явища. Вирішується це завдання шляхом побудови системи взаємопов'язаних індексів.

Аналіз структурних змін явища заключається у визначенні узагальнюючих показників структурних зрушень. У розробці системи інтегральних показників велика роль належить роботам вчених-статистиків: К. Гатєва, Л. С. Казинця, В. М. Рябцева, А. Салаї та ін. [9]. До найбільш поширених зведених показників відносяться наступні:

Інтегральний коефіцієнт К. Гатєва:

$$I_G = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (d_2 - d_1)^2}{\sum_{i=1}^n d_2^2 + \sum_{i=1}^n d_1^2}} \quad (2)$$

де d_1 і d_2 – питома вага частини сукупності за базовий та звітний період відповідно;

Індекс структурних зрушень А. Салаї:

$$I_S = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (d_2 - d_1)^2}{n}} \quad (3)$$

Критерій В. М. Рябцева: використовувався при розрахунку структурної трансформації економіки країни за чисельністю зайнятих за видами економічної діяльності.

Коефіцієнт К. Гатева, індекс А. Салаї і індекс В. М. Рябцева є найбільш точними і зручними інструментами для вирішення поставленої у дослідженні мети. Основна проблема використання індексів з соціально-економічної статистики – відсутність інтуїтивного розуміння і, як наслідок, складність вибору між ними. Індеси Рябцева і Гатева відрізняються тільки знаменником, але відсутність ясної інтерпретації не дозволяє виділити кращий [10, с. 14].

Здійснено апробацію методики розрахунку структурних змін в галузевій структурі України за період 2001-2017 рр. Розрахувавши індекси В.М. Рябцева, К. Гатева і А. Салаї дозволяє зробити висновок про наявність структурних змін (рис. 3).

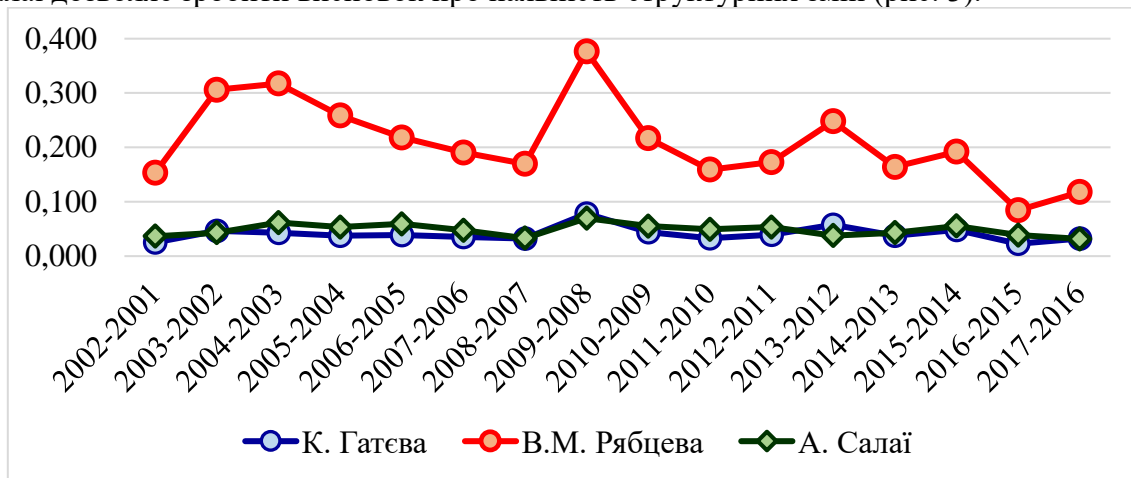


Рис. 3. Графік динаміки структурних змін економіки України за індексами А. Салаї, К. Гатева та В. М. Рябцева за період 2001-2017 рр.

Джерело: розраховано побудовано автором за даними [11]

Достовірність розрахунків підтверджується виконанням нерівності, виробленої В. М. Рябцевим:

$$I_R < I_G < I_S \quad (4)$$

Як випливає з результатів динаміки індексів, представлених на рис. 3, авторські розрахунки вірні.

Отже, узагальнюючи розрахунки структурних зрушень і структурних відмінностей економіки України, отримано наступні результати:

- структура господарських систем областей України в 2017 р. в порівнянні з 2001 р. змінилася значним чином;

- на підставі розрахунку маси, швидкості і індексу структурних зрушень визначена негативна динаміка в галузях сільського господарства та обробної промисловості;

- за період 1991-2017 рр. структура економіки України характеризується значними структурними відмінностями, обумовленими приналежністю господарських систем до різних фаз економічного циклу, що підтверджує вплив нових ключових чинників розвитку на існуючу систему господарської діяльності.

Таблиця 2
Оцінка суттєвості структурних відмінностей в чисельності зайнятих в країнах з перехідною економікою в 1991 р. та 2018 р.

Країни	Індекс Рябцева 1991	Інтерпретація	Країни	Індекс Рябцева 2018	Інтерпретація
Латвія	0,098663	Вельми низький рівень відмінності структур	Білорусь	0,059667	Вельми низький рівень відмінності структур
Естонія	0,041692		Болгарія	0,125137	
Македонія	0,064746		Боснія і Герцеговина	0,053794	
Боснія і Герцеговина	0,049552		Естонія	0,139699	
Литва	0,054950		Казахстан	0,092700	
Болгарія	0,105453		Латвія	0,115921	
Росія	0,101328		Сербія	0,061677	
Словаччина	0,144569		Україна	0,032501	
Польща	0,071983		Литва	0,094099	
Туркменістан	0,114831		Македонія	0,071631	
Білорусь	0,137929	Польща	0,081156	Низький рівень відмінності структур	
Сербія	0,072517	Росія	0,099324		
Угорщина	0,144995	Румунія	0,149456		
Латвія	0,098663	Хорватія	0,111954		
Молдова	0,223095	Словенія	0,142342		
Чорногорія	0,223095	Угорщина	0,125836		
Румунія	0,175815	Азербайджан	0,268340		
Словенія	0,197798	Албанія	0,292153		
Чехія	0,181658	Вірменія	0,250479		
Албанія	0,296647	Молдова	0,220550		
Вірменія	0,269985	Монголія	0,185034	Істотний рівень відмінності структур	
Казахстан	0,235207	Словаччина	0,156452		
Киргизія	0,189755	Чорногорія	0,182357		
Монголія	0,272337	Туркменістан	0,209994		
Узбекистан	0,273468	Киргизія	0,178673		
Молдова	0,223095	Чехія	0,176681		
Азербайджан	0,313069	Грузія	0,345101		
Грузія	0,339490	Таджикистан	0,451714		
Таджикистан	0,417223	Узбекистан	0,322073		
		Значний рівень відмінності структур			

Джерело: розраховано побудовано автором за даними Unipadstas [8]

Висновки. Таким чином, для оцінки структурної трансформації країни запропоновано використовувати три підходи: підхід оцінки трансформації за рівнем індексу Бертельсмана; підхід структурних відмінностей в чисельності зайнятих за видами економічної діяльності за індексом Рябцева та підхід оцінки структурної трансформації економіки за видами економічної діяльності, які були апробовані в статті. За результатами оцінки трансформації за рівнем індексу Бертельсмана встановили, що за його рівнем країни перехідної економіки розподілилися на європейські та пострадянські країни. Динаміка індексу Бертельсмана для країн з перехідною економікою за 2006-2016 рр. дозволила дійти до висновку щодо їхньої внутрішньої неузгодженості, що підкреслює наявність структурної трансформації. Результати оцінки структурних відмінностей в чисельності зайнятих за видами економічної діяльності дозволили виявити значні структурні відмінності через різні фази «посткондратьєвської» довгої хвилі: економіка 1990-х рр. була у висхідній фазі, а економіка 2017 р. ввійшла в спадну фазу. Результати оцінки структурної трансформації економіки за видами економічної діяльності дозволили виявити значні структурні відмінності за досліджений період.

Перспективи подальших досліджень. Напрямок подальших наукових досліджень авторів стане обґрунтування моделювання структурної трансформації країни з метою прогнозування галузевої структури економіки країни з врахуванням глобалізаційних викликів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Структурні реформи економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України [О. І. Амоша, С. С. Аптекарь, М. Г. Білопольський, С. І. Юрій, Б. М. Андрушків]. Донецьк, 2011. 846 с.
2. Геєць В. М., Шинкарук Л. В., Артьомова Т. І. Структурні зміни та економічний розвиток України. К.: Експрес, 2011. 696 с.
3. Кіндзерський Ю. В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації. К., 2013. 536 с.
4. Федулова Л. І. Технологічна модернізація промисловості України. К., 2008. 472 с.
5. Сарычева Т.В. Статистическое исследование диспропорций в занятости на муниципальном уровне Республики Марий Эл. URL: <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=6865/>
6. Индекс Бертельсмана. URL: <http://www.bertelsmann-transformation-index.de>
7. Бреднева Л.Б. Исследование структуры и структурных различий в экономике Хабаровского края // Вестник ХГАЭП. – 2011. – № 1 (52). – С. 4-10.
8. Офіційний сайт Unctadstat. URL: <https://unctadstat.unctad.org>
9. Садовничий В.А., Акаев А.А., Коротаев А.В., Малков С.Ю. Моделирование и прогнозирование мировой динамики. М.: ИСПИ РАН, 2012.
10. Статистика: учебник / под ред. А.Е. Суринова. М.: РАГС, 2005. 656 с.
11. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

DOI 10.31558/2307-2318.2018.4.20

УДК 339.977

Гнилорібов М. А., здобувач кафедри міжнародних економічних відносин Донецького національного університету імені Василя Стуса

ВИМІРИ ГЛОБАЛЬНОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТА ТРАНСФОРМАЦІЯ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇН

Стаття присвячена аналізу змін у програмах розвитку промислової галузі у різних країнах протягом другої половини ХХ та початку ХХІ століть. Розглянуто різні погляди на термін «стратегія», розглянуто еволюцію апарату планування економіками у країнах світу. Наведено основні фактори, що впливали на зміну в економіці провідних держав. Також, визначено основні драйвери інноваційних змін у суспільно-політичному житті країн світу. У статті приводиться схема таксономії національних інноваційних систем. Доказується вплив між введенням інновацій та розвитком економіки та рівню суспільно-політичного життя держав.

Ключові слова: інновації, трансформація, стратегія, технологічна відповідність, соціальні можливості, державна політика.

Гнилорібов М. А.

ИЗМЕРЕНИЯ ГЛОБАЛЬНОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ И ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ СТРАН

Статья посвящена анализу изменений в программах развития промышленной отрасли в разных странах на протяжении второй половины ХХ и начала ХХІ веков. Рассмотрены различные взгляды на термин «стратегия», рассмотрена эволюция аппарата планирования в экономиками стран мира. Приведены основные факторы, которые влияли на изменение в экономике ведущих стран. Также, определены основные драйверы инновационных изменений в общественно-политической жизни стран мира. В статье приводится схема таксономии национальных инновационных систем. Приходится влияние между введением инноваций и развитием экономики и уровнем общественно-политической жизни государств.

Ключевые слова: инновации, трансформация, стратегия, технологическая соответствие, социальные возможности, государственная политика

Gniloribov M.A.

MEASURES OF GLOBAL INNOVATION DEVELOPMENT AND TRANSFORMATION OF THE INDUSTRIAL POLICY OF COUNTRIES

The article is devoted to the analysis of changes in industrial development programs in different countries during the second polyvine of the ХХ and the beginning of the ХХІ centuries. Different views on the term "strategy" are considered, the evolution of the apparatus of planning by economies in the countries of the world is considered. The main factors influencing the change in the economy of the leading powers are presented. Also, the main drivers of innovation in the socio-political life of the countries of the world are identified. The article gives a taxonomy scheme for national innovation systems. The influence between the introduction of innovations and the development of the economy and the level of socio-political life of the states is proved.

Постанова проблеми. В області економічної політики немає жодної концепції, яка сьогодні так сильно створює суперечні дискусії як промислова політика. Є багато

причин для цього, і не в останню чергу - це зміна глобальної політичної обстановки з закінченням холодної війни і подальшим більш широким визнанням в національних політичних колах, а не тільки в невеликих країнах, опори на міжнародну торгівлю та обмін товарами і послугами [1].

Тож не дивно, що концепція промислової політики, як структурної політики, спрямованої на підвищення ефективності, масштабу і міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних промислових секторів, як правило, містить елементи національної конкуренції, самостійності в забезпеченні економічного зростання та розвитку.

Концепція, яка була особливо популярна на початку післявоєнного періоду в Європі, і сьогодні є особливо популярною в країнах з економікою, що розвивається, і в меншій мірі деяких з нових європейських держав-членів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню питання промислової політики приділили увагу такі вчені, як П. Кругман, Лундвалл, Фріман, Нельсон, Гершенкрон.

Мета статті – проаналізувати погляди на термін «промислова політика», розглянути революцію її розвитку.

Викладення основного матеріалу. Промислова політика швидко стала одним з наріжних каменів економічної політики на початку післявоєнного періоду, який відчувався в багатьох національних політичних колах, і особливо в тих економіках, які були найбільш зруйновані війною, для підтримки більш швидкого структурного перетворення їх економік в сторону розвитку сильніших на міжнародному рівні великих промислових секторів і комплексів. В Європі це включало поряд з традиційним важким і масштабними галузями промисловості, такими як видобуток вугілля і сталі - Європейський Спільнота вугілля та сталі (створено в Парижі в 1952 році і демонтовано (формально інтегровано в ЄС) в 2001), також сільськогосподарський сектор з розвитком національного ринку, а в разі Європи, - це Єдина аграрна політика ЄС.

Згодом з подальшими раундами ГАТТ і лібералізацією міжнародної торгівлі, промислова політика стала домінуючою у зв'язку необхідністю сприяння міжнародному «коригуванню», як це було названо евфемістично, зростаючого числа секторів: від старих секторів видобутку вугілля та вугільної промисловості до більш традиційних трудомістких галузей, які все більше страждали від посилення міжнародної конкуренції, що вимагало надання допомоги цим секторам шляхом надання фінансової підтримки для злиттів, переміщення робочих місць і транскордонної інтеграції.

Розмивання популярності традиційної промислової політики в сімдесятих роках ХХ століття мало ряд невдач у сфері реструктуризації секторів і компаній, для яких були розроблені схеми підтримки, які, як виявилось, не дали реального результату підвищення конкурентоспроможності таких секторів / фірм, що викликало сильний опір тих працівників, які втратили роботу як прямий наслідок політики структурної перебудови.

Структурні зрушення в економіці і ринку праці, звичайно, були не тільки результатом зростання міжнародної конкуренції, а й постійних технологічних удосконалень, які приводили до більш-менш природного зниження промислового виробництва як частки ВВП або загальної зайнятості.

Цей процес деіндустріалізації був пов'язаний із подальшим перетворенням розвинених країн в економіки, орієнтовані на послуги, через більш швидке зростання продуктивності в обробній промисловості, ніж в послугах.

У разі Європи цей процес деіндустріалізації піддався істотному коригуванню через низьку здатності європейських економік оновлювати свою виробничу діяльність в результаті нормативно-політичної роздробленості.

Відсутність гармонізованого європейського військового сектора спричинила високу залежність від державних «високотехнологічних» закупівель, що стало причиною зниження аргументів на користь активної Європейської промислової політики.

Політичне усвідомлення необхідності трансформувати промислову політику в бік більш динамічного розвитку було обумовлено успіхами Японії в багатьох галузях промисловості від виробництва автомобілів до напівпровідників в 70-80-х роках. На політичному рівні Американсько-японська угода про торгівлю напівпровідниками, що забезпечувала сприятливе середовище для промисловості США, стала одним з найбільш яскравих прикладів того, що виявилось новою формою стратегічної промислової/торгової політики з довгостроковими наслідками для конкурентоспроможності напівпровідникової промисловості США.

Тому не дивно, що і в Європі стратегічний характер промислової політики став її новим мейнстрімом розвитку. З аналітичної точки зору три різних визначення стратегічного розвитку стали загальноприйнятими в літературі з питань промислової політики: технологічна, торгова і індустріально-кластерна.

Перше визначення «стратегічного розвитку» було найтісніше пов'язане з політичним тлумаченням терміну «стратегічний»: доступ до деяких продуктів або технологій, які містять довгострокову стратегічну перевагу. Це визначення більш «військово» орієнтоване. Ймовірно, найбільш чітко це відбилося на спробі США запобігти експорту «стратегічних» високотехнологічних продуктів до комуністичних країн за часів Радянського Союзу.

Проте, в 80-х роках не було очевидно, які високотехнологічні продукти підпадають під категорію стратегічних продуктів, в порівнянні, наприклад, з обмеженими природними ресурсами, частина яких зосереджена в ряді конкретних країн. У тій мірі, в якій нові винаходи та інновації постійно піддаються «творчому руйнуванню», знання важко стримувати в рамках певних фірм і країн, нові наукові і технологічні прориви і міжнародне поширення технологій, ймовірно, будуть основними факторами в усвідомленні стратегічного характеру високотехнологічної продукції, яка відносно швидко застаріває. Виробництво високотехнологічних продуктів, іншими словами, тісно пов'язане із домінуванням сукупного підвищення віддачі від особливостей технічного прогресу. Для багатьох найбільш значущих технологій того часу, найбільш типовим прикладом є мікроелектроніка, доступ або краще існування національного технологічного потенціалу в цій сфері вважалось необхідною умовою для успішної передачі і ефективного використання технологій.

Деякі високотехнологічні продукти, які підпадають під цю першу «стратегічну» категорію були стратегічні в тому, що вони мали непропорційно важливе значення з точки зору їх «поширеності», тобто вони були істотною «сировиною» або мали проміжний технологічний внесок у багатьох кінцевих споживчих товарах, і, отже, мали високу сукупну віддачу від функцій, пов'язаних з розробкою таких технологій.

Національна та наднаціональна технологічна політика в значній мірі була зосереджена на таких продуктах. Прикладами такої підтримки інновацій в промисловості були програми підтримки VLSI, Sematech і Jessi в Японії, США або Європі [2].

Друге поняття «стратегічний», все частіше використовується на політичній арені, було розроблено в «новій» теорії торгівлі П. Кругманом [3] та іншими.

Аргумент був перш за все економічним, але знову ж таки заснованим на понятті зростаючої віддачі. Він був безпосередньо пов'язаний з фактичним виробництвом продукції, що торгується на міжнародному рівні. В результаті міжнародна концентрація виробництва конкретного продукту в деяких регіонах / країнах створює можливість для «стратегічного» втручання, тобто є початковим стимулом для отримання статичного і динамічного збільшення віддачі в рамках регіону / країни.

Регіональні або національні зовнішні чинники, пов'язані зі стратегічним продуктом або сектором, можуть мати значний вплив на зростання і систематичне обґрунтування політичної підтримки таких стратегічних секторів. Але, як внесок в області зростання і торгівлі, так і успіх такої стратегічної політики буде вирішальною мірою залежати від ефективності динамічного сектора (сектора НДДКР) в одній країні в порівнянні з іншою. Те, що є стратегічним в одній країні, цілком може бути неефективним сектором в іншій країні. Крім того, як тільки деякі з функцій «творчого руйнування» нових технологічних проривів і поширення впроваджуються, єдиний підхід для «стратегічної» політичної підтримки перестає бути актуальним.

Промислова політика повинна бути чітко продиктована уявленням про регіон або країну, порівняльними або потенційними порівняльними перевагами.

Третє і, ймовірно, саме широке поняття стратегічного, безпосередньо підкріплюючи сенс промислової політики, сходять до деяких ранніх аргументів 1950-х років. Французька автомобільна промисловість є, ймовірно, найкращою ілюстрацією такого сектора. Кожен десятий француз був пов'язаний із виробництвом та наданням послуг в автомобільній галузі. Можна сказати, що ця галузь стала стратегічною через її широке проникнення у всю економіку через велику кількість вертикальних зв'язків.

Всі три тлумачення поняття «стратегічний» вважалися висвітленням політики, спрямованої на статичну ефективність розподілу ресурсів і динамічне зростання ефективності. Цей аспект був виділений багатьма економістами в сфері міжнародної торгівлі та розвитку задовго до появи «нової» теорії торгівлі і зростання, яка привела в послідовному і формалізованому вигляді до розуміння національної виробничої політики. Дійсно, якщо різні товари або сектори мають значні відмінності в їх «динамічному стратегічному потенціалі», наприклад, з точки зору економії на масштабі, технічного прогресу, навчання на практиці тощо, міжнародна спеціалізація, яка виявилася ефективною з точки зору статичних критеріїв порівняльних переваг цілком може генерувати в довгостроковій перспективі добродійні або порочні круги технологічної відсталості.

Дебати про «стратегічну» торговельну політику в 1980-х висунули на перший план аргументи про існування можливих компромісів, які стали окремим випадком, пов'язаним з зародженням нових галузей промисловості. Вони враховували безперервний характер технологічних змін з динамічно зростаючими доходами і сукупними характеристиками, які є загальною умовою будь-якої економічної системи. Оскільки фактичний процес виробництва в фірмах, регіонах або країнах був тісно пов'язаний з наявністю технологічного потенціалу, механізми, що ведуть до спеціалізації у виробництві мали чітку прив'язку до технологічних навичок і здібностей. Потенціал для такої динаміки технологічної спеціалізації сильно відрізняється між технологіями і галузями. Виявлення та підтримка «стратегічних» технологій або секторів мають бути обґрунтованим з динамічної точки зору (з точки зору довгострокового виробництва і зростання продуктивності, інноваційності тозо). Тож не дивно, що ці ідеї в даний час

знаходять найбільше застосування і підтримку в розробці промислової політики в економіках, що розвиваються.

За останні десять-п'ятнадцять років відбувається поступовий зсув у розумінні відносин між дослідженнями, інноваціями і соціально-економічним розвитком. Галузеве пояснення технологічного поштовху поступово втрачає свій політичний вплив. Замість цього широко визнано, що економічне зростання і добробут засновані на набагато більш широкій і добре функціонуючій «системі знань і інновацій». Концепція національної (або регіональної) інноваційної системи виникла в кінці 80-х років і була сформульована Фріманом для опису широкої відповідності в японському суспільстві між усіма видами інституційних мереж, як «приватного, так і державного секторів, чия діяльність і взаємодія ініціюють, імпортують, змінюють і поширюють нові технології» [4]. Лундвалл, зі свого боку, підкреслив, що багато в чому «елементи і відносини, які взаємодіють у виробництві, розповсюдженні та використанні нових і економічно корисних знань ..., знаходяться всередині або вкорінюються в межах національної держави» [5], тоді як Нельсон більш конкретно зосередився на «наборі установ, чий взаємодії визначають інноваційну діяльність національних фірм» [6]. Він чітко розставив акценти від секторального вимірювання до набагато ширшої національної інституційної структури, всередині якої діяли фірми та інші організації, інновації яких впроваджувалися і розсіювалися в економіці з певною швидкістю, ступенем і успіхом.

Спільною рисою всіх цих систем - регіональних, національних і транснаціональних - було те, що фірми рідко впроваджують інновації поодиночки. Як писали «вчені-інноватори», необхідна постійна взаємодія і співпраця між інноваційною фірмою і її зовнішнім середовищем, яка в оптимальному випадку призводить до добрососудного навчання кращому використанню наявних знань. Як зазначив Річард Нельсон [6]: «Для плідної орієнтації НДДКР необхідно детальне знання їх сильних і слабких сторін, і областей, де поліпшення принесуть більші вигоди, і цей тип знань, як правило, отримують ті, хто використовує технології, як правило, фірми, їх клієнти і постачальники. Крім того, з часом фірми в цих галузях мають тенденцію розвивати можливості, в значній мірі засновані на практиці».

Той факт, що національні інноваційні системи країн мають відмінності, які пов'язані з їх індивідуальними шляхами спеціалізації у виробництві, мав очевидні політичні наслідки. Зовнішнє втручання дійсно може бути бажаним або навіть необхідним, але має бути обумовлене місцевими умовами на основі вивчення інноваційних процесів, організації та встановлення їх взаємодії за відносно тривалий період.

Автори традиційних праць з дослідження національних інноваційних систем відзначають «динамічну коеволюцію знань, інновацій, організацій та установ». З системної точки зору це часто є найслабшою ланкою, необхідною для економічного зростання і розвитку, і отже, для політичного втручання.

Ідея полягає в тому, що необхідні компаративні дослідження, що дозволяють визначити розрив в знаннях між країнами-«лідерами» і країнами- «послідовниками» для подальшого формування напрямків інноваційної політики держав.

Олександр Гершенкрон був піонером цього виду порівняльних країнних досліджень. Як він зазначив, деякі країни знаходяться на технологічному піку, в той час як інші сильно відстають. Хоча технологічний розрив між країнами-лідерами і країнами, що відстають, буде давати «великі надії» для останніх (потенціал для більш високого зростання за рахунок імітації прикордонних технологій), можуть виникнути проблеми, які не дозволяють відсталим країнам пожинати потенційні вигоди в повному обсязі.

Гершенкрон фактично стверджував, що якщо одній країні вдасться почати інноваційний шлях зростання, іншим буде все важче її наздогнати. Його улюбленим прикладом була спроба Німеччини наздогнати Британію століття тому, коли в Британії індустріальні технології були відносно трудомісткими і дрібними. Але з плином часу технології стали більш капіталомісткими і масштабними, тому, коли Німеччина вийшла на рубежі конкуренції, умови для входу значно змінилися. У зв'язку з цим, Гершенкрон стверджував, що Німеччина повинна розробити нові інституційні інструменти для подолання цих перешкод, перш за все у фінансовому секторі, «інструменти, для яких існує мало аналогів в усталеній індустріальній країні. Він вважав, що цей досвід є дієвим і для інших технологічно відсталих країн.

У цьому контексті Абрамовіц [1] ввів вже в 1950-х роках поняття технологічної конгруентності і соціальної здатності для обговорення того, що він назвав «місткістю поглинання для тих, хто запізнився». Поняття технологічної конгруенції відноситься до таких характеристик країни лідера і послідовника, як розмір ринку, пропозиція факторів тощо. Концепція соціального потенціалу вказує на різні сильні сторони і здібності, які мають відсталі країни для того, щоб надолужити згаяне, наприклад - поліпшення освіти, інфраструктури і технологічних можливостей (об'єкти НДДКР тощо). Він пояснив успішні завоювання Західної Європи по відношенню до США в післявоєнний період як результат дедалі більшої технологічної узгодженості і поліпшених соціальних можливостей. Як приклад першого, він прямо згадав, як європейська економічна інтеграція привела до створення більших і однорідних ринків в Європі, сприяючи передачі масштабних технологій, спочатку розроблених для умов США. Покращені соціальні можливості, з іншого боку, були відображені в таких факторах, як загальне збільшення освітнього рівня, зростання частки ресурсів, що виділяються на державний і приватний сектор НДДКР і успіх фінансової системи в мобілізації ресурсів для змін.

Аналогічним чином, нездатність багатьох країн, що розвиваються використовувати одні і ті ж можливості зазвичай пояснюються відсутністю технологічної відповідності та відсутністю соціальних можливостей (наприклад, освіти, фінансової системи).

Справа в тому, що такі поняття, як «технологічна відповідність» і «соціальні можливості», як видається, є важливими концепціями політики, які можуть бути корисні при системному «успіху» або «провалі» науково-технічної та інноваційної політики. Однак, поняття і концепції, розроблені спочатку Гершенкроном і Абрамовичем, забезпечують ще більш сильне управління політикою, ніж спочатку передбачалося теоретиками національних інноваційних систем. Як підкреслювалося у [7,8,9], з самого початку з'являються чотири чинника для функціонування інноваційної системи, що може розглядатися як основні характеристики, які слід враховувати при розробці відповідної інноваційної політики.

По-перше, це інвестиції країни в соціальний і людський капітал, який об'єднує системи знань і інновацій. Він притаманний ряду установ, що генерують знання в державному і приватному секторах, такі, як: університети, політехнікуми і інші навчальні заклади. Соціальний і людський капітал, звичайно, також може бути залучений у створення нових інновацій і поширення цих інновацій по всій економічній системі. З розвитком моделі «нового зростання» в економічній літературі, роль освіти і навчання постійно генерувати, замінювати і підживлювати нові технології та інновації отримує набагато більше уваги за останнє десятиліття. Початковий запас людського капіталу в попередній період може призвести до зростання інновацій і підвищення

продуктивності, «зверху вниз» або «знизу догори» з великою кількістю «переливів» і позитивних «зовнішніх ефектів», які впливають на інші фірми, регіони і країни.

Вища освіта сама по собі має вирішальне значення для безперервного живлення фундаментальних і прикладних досліджень. Багато нових моделей зростання були присвячені побудові більш складного способу впливу, надаючи першорядне значення не тільки самій освіті, а й її побічним продуктам, таким як: дослідження та інновації. Другим центральним вузлом будь-якої інноваційної системи є дослідницький потенціал країни або регіону і його переплетення з системою вищої освіти країни.

З точки зору типової «національної» інноваційної системи, така тісна взаємодія є важливою з точки зору міжнародних зв'язків, які можуть бути набагато слабшими між університетами та дослідницькими установами, здатними залучати таланти у всьому світі.

У більшості моделей розвитку технологій ці два вузли утворюють важливі «динамічні ефекти» [10] або ефекти «дріжджів» і «грибів» [11], включаючи у свої поняття технологічні зміни. Знання і людський капітал діють як дріжджі для підвищення продуктивності відносно рівномірно по всій економіці, в той час як інші фактори, такі як технологічний прорив або відкриття раптово виростають, щоб значно підвищити продуктивність в деяких секторах більше, ніж в інших.

Третім «вузлом», що об'єднує знання в рамках національної інноваційної системи, може бути географічна близькість.

Регіональна кластеризація промислової діяльності, заснована на тісній взаємодії між постачальниками та користувачами, включаючи навчальні мережі різного роду між фірмами і між державними і приватними гравцями, являє собою більш гнучку і динамічну організаційну структуру, ніж організація навчальної діяльності, яка обмежується контурами окремих фірм. Регіональні або місцеві навчальні мережі можуть забезпечити набагато більш інтенсивні інформаційні потоки, взаємне навчання і ефект масштабу знань від фірм, приватних і державних установ, освітніх установ тощо. Деякі автори інноваційного менеджменту посилаються на поняття «відкриті інновації». Технологічні та інноваційні характеристики фірми - це те, що можна виміряти безпосередньо, щоб підвищити успіх таких кластеризацій.

У відомому дослідженні Putnam [12] порівнює вплив Силіконової долини на маршрут 128 в США. Він розглядає Силіконову долину в Каліфорнії, де група підприємців допомогла завдяки дослідженням в місцевих університетах, сприяти розвитку світового центру передових технологій. За його словами: «успіх багато в чому пов'язаний з горизонтальними мережами неформального і формального співробітництва, які розвивалися між молодими майданчиками». Навпаки, в коридорі Route 128 за межами Бостона, відсутність міжфірмового соціального капіталу привело до більш традиційної форми корпоративної ієрархії, секретності, самодостатності, і територіальності. Порівняння показує, що інноваційність і технологічність продуктивності фірм сильно залежить від тісної взаємодії між ними та здатності до навчання.

Здатність компаній вчитися, звичайно, в першу чергу залежить від їх внутрішніх можливостей, представлених числом і рівнем науково- і технологічно- кваліфікованого персоналу. Фірми повинні мати достатньо досліджень і розробок, щоб бути економічно динамічними і мати «поглинаючу здатність» вести професійний діалог з громадськістю.

У той же час, споживачі, клієнти і громадяни можуть бути відкриті для нових дизайнів, продуктів, навіть ідей, які сприяють швидкому поширенню нових продуктів, створених НДДКР в наукомістких секторах або дуже консервативних, стійких до змін і підозрілих до новизни.



Рис. 1. Таксономія національної інноваційної системи [9]

Схематично рисунок 1 ілюструє динаміку зростання, пов'язану з таким ідеалом, як віртуальна національна інноваційна система: запропоновані тут чотири ключових вузла можуть бути представлені у вигляді простої таксономії, яка протистоїть відносній важливості науки, техніки та інноваційної політики щодо попиту та пропозиції, з одного боку, і користувачів по відношенню до факторів появи інновацій з іншого. Пропозиція, як правило, буде залежати від державних ресурсів, попиту і приватних ресурсів. Орієнтація на користувачів буде в цілому характеризуватися широтою економічних можливостей, що відображають вплив поширення технологій; конкретнішим фокусом на творців. Чотири ключові елементи, запропоновані вище, можуть бути представлені як елементи віртуального кола, що взаємно підсилюють один одного з загальним позитивним впливом на конкурентоспроможність і стійке зростання.

Згідно Доповіді про Глобальний Індекс Інновацій 2016 [13], з точки зору глобального використання інтелектуальної власності (ІС), останні цифри вказують на 4,5% зростання отримання патентів у 2014 році. Хоча тренд є позитивний, зростання спостерігалось нижче, ніж було у попередні чотири роки.

Зростання витрат на інновації в країнах, що розвиваються, є характерним лише для кількох країн цієї групи, особливо для Китаю. Питання, з яким стикається інноваційне співтовариство - це як більш систематично розповсюджувати НДДКР серед інших економік з низькими і середніми доходами, уникаючи надмірності їх зростання серед декількох країн. Навіть провідні країни, що розвиваються, включаючи Китай, все ще витрачають лише частку свого бюджету на основні R&D; замість цього вони зосереджуються на застосованні результатів НДДКР та розробок.

Крім того, як підкреслюється у попередніх виданнях Доповіді про Глобальний Індекс Інновацій, з фокусу не можуть бути включені витрати на НДДКР. Швидше, інновації - чи є вони технологічні або нетехнологічні, першокласні і нові у світі або більше інкрементні і нові тільки на місцевому ринку - потрібно ефективно використовувати на ринку, щоб мати справжній вплив.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Abramovitz, M., “Catching up, forging ahead and falling behind,” *Journal of Economic History*, vol. 46(2), pp. 385–406, 1986.
2. Grindley, P., Mowery, D.C., and Silverman, B. “SEMATECH and Collaborative Research: Lessons in the Design of High-Technology Consortia”. *Journal of Policy Analysis and Management*. vol. 13(4), pp. 723–758, 1994.
3. Krugman, P., *Strategic Trade Policy and the New International Economics*. MIT Press: Cambridge, 1986
4. Freeman, C., *Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan*. Pinter: London, 1987.
5. Lundvall, B.-Å., *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. Pinter: London, 1992
6. Nelson, R.R., *National Systems of Innovation: A Comparative Study*. Oxford University Press: Oxford, 1993
7. Freeman, C. and Soete, L., *Developing science, technology and innovation indicators: What we can learn from the past*, UNU-MERIT Working paper 2007-001, 2007.
8. Petit, P. and Soete, L., *Technology and the Future of European Employment*. Edward Elgar: Cheltenham, 2001.
9. Soete, L., “On the dynamics of innovation policy: A Dutch perspective,” in De Gijsel, P. and Schenk, H. (eds.), *Multidisciplinary Economics*. Dordrecht, (Springer), 2005.
10. Dosi, G., “Sources, procedures, and microeconomic effects of innovation”. *Journal of Economic Literature*, vol. 26(3), pp. 1120–1171, 1988.
11. Harberger, A., “A vision of the growth process”, *American Economic Review*, vol. 88(1), pp. 1–32, 1998...
12. Putnam, R., *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. Simon & Schuster: New York, 2000.
13. The Global Innovation Index 2016 [Електронни ресурс] – Режим доступу: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2016.pdf

DOI 10.31558/2307-2318.2018.4.21

Никифоренко В.Г., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри управління персоналом і економіки праці Одеського національного економічного університету

РЕЦЕНЗІЯ НА МОНОГРАФІЮ КАРПЕНКА А.В.

**«РОЗВИТОК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ АКТИВІВ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ:
ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА»**

Важливою передумовою розвитку країни та зростання її конкурентоспроможності у світовій спільноті є формування і підтримка інноваційного середовища, в якому інтегруються науково-технологічний, інвестиційний і людський потенціали на засадах мережевої організації інноваційної діяльності. Провідна роль в цьому належить людському потенціалу та його інтелектуальній складовій, які в умовах економіки знань здатні створювати інновації та забезпечувати лідерство на ринках. Вагоме значення в реалізації зазначених потенціалів належить інноваційним системам, які в розвинених країнах перетворилися в стратегічний фактор економічного зростання й стабілізації соціальної ситуації. Оскільки Україна сьогодні за багатьма світовими рейтингами є не в лідерах, а в економіці спостерігається низька підприємницька та інвестиційна активність, інноваційний розвиток є дуже повільним. Це підтверджує високу актуальність питань, порушених у монографії к.е.н., доцента, докторанта кафедри менеджменту і поведінкової економіки Донецького національного університету імені Василя Стуса А.В. Карпенка.

Логічною є структура монографії, яка складається із шести послідовно представлених розділів, де автором запропоновано власне бачення людського потенціалу як драйвера національної інноваційної системи, оскільки в умовах становлення економіки знань відбулось суттєве зростання ролі інтелекту, творчості та креативності людини. У роботі обґрунтовано представлено наявність у структурі людського потенціалу інтелектуальних активів, які дозволяють створювати інновації та виконувати інші види діяльності.

У рецензованій монографії проаналізовано велику кількість питань, пов'язаних з різними напрямками розвитку людського потенціалу та особливо його інтелектуальних активів. Заслужують суттєвої уваги теоретико-методологічні основи розвитку національної інноваційної системи, результативністю якої є створення інновацій та їх комерціалізація. Автор виконав морфологічний аналіз основних категорій інноваційної діяльності; охарактеризував інституціональні основи формування інтелектуальних активів людського потенціалу; розробив систему критеріїв і показників оцінювання інтелектуальних активів людського потенціалу.

У першому розділі монографії «*Концепція дослідження інтелектуальних активів у структурі людського потенціалу*» автор розглядає еволюцію категорії «людський потенціал», зосереджує особливу увагу на інтелектуальній складовій людського потенціалу та обґрунтовує доцільність виділення в умовах економіки знань інтелектуальних активів у класифікаційній системі активів людського потенціалу.

Другий розділ «*Теоретико-методологічні основи розвитку інтелектуальних активів у національній інноваційній системі*» містить результати досліджень сутності базових категорій інноваційного розвитку, архітектуру національної інноваційної системи, зміст комерціалізації інновацій у контексті капіталізації людського потенціалу й інноваційного підприємництва та його ролі у нагромадженні інтелектуального капіталу.

Третій розділ «*Соціокультурне середовище розвитку інтелектуальних активів людського потенціалу*» присвячений опрацюванню культурно-ментальних основ формування інноваційної активності населення, ролі корпоративної культури в системі розвитку креативності працівників, розвитку інтелектуальних активів людського потенціалу в умовах соціально відповідального та публічно-приватного партнерства, модернізації молодіжної політики України в контексті розвитку інтелектуальних активів людського потенціалу

Четвертий розділ *«Проблеми формування та використання інтелектуальних активів людського потенціалу України»* розкриває актуальні питання формування та використання інтелектуальних активів людського потенціалу в Україні, методичні основи оцінювання інноваційного розвитку та обґрунтовує підходи до формування системи критеріїв і показників оцінювання інтелектуальних активів людського потенціалу в національній інноваційній системі.

П'ятий розділ *«Структурний аналіз національної інноваційної системи України»* присвячений аналізу стану основних підсистем національної інноваційної системи. Автором досліджено освітні умови формування інтелектуальних активів людського потенціалу в Україні, роль науки та наукової діяльності у процесі комерціалізації інновацій, інноваційну активність виробничої сфери та обсяги комерціалізації інновацій, стан інноваційної інфраструктури та її вплив на комерціалізацію інновацій і рівень державного регулювання у підсистемі національної інноваційної системи України.

У заключному шостому розділі *«Програмні напрями розвитку інтелектуальних активів людського потенціалу України»* обґрунтовано заходи щодо комерціалізації інновацій як стратегічного пріоритету розвитку інтелектуальних активів людського потенціалу та оновлення національної інноваційної політики в контексті розвитку людського потенціалу.

У монографії завдяки логічно побудованій структурі розкрито широкий спектр проблем, пов'язаних з розвитком інтелектуальних активів людського потенціалу, вирішення яких має велике теоретичне та практичне значення. Представлено ґрунтовний аналіз людського потенціалу та окремих елементів національної інноваційної системи, що відображено у значній кількості табличного і графічного матеріалів. Отримані результати дослідження як за матеріалами вітчизняної статистики, так і міжнародних показників, дозволили визначити основні чинники, що стримують розвиток людського потенціалу, його інтелектуальних активів та інноваційний розвиток. На основі системного визначення перешкод формування і реалізації інтелектуальних активів людського потенціалу розроблено пропозиції з їх подолання.

Заслуговує на увагу запропонована автором багаторівнева стратегія комерціалізації інновацій та підходи до розвитку інтеграції науки, освіти, виробництва та держави як основи капіталізації людського потенціалу. Особливе місце у дослідженні належить обґрунтуванню необхідності оновлення національної інноваційної політики в контексті розвитку людського потенціалу на основі кластеризації.

Монографія є суттєвим внеском у вирішення складних методологічних проблем, пов'язаних з формуванням і використанням інтелектуальних активів людського потенціалу України у сучасних умовах. Практичне значення монографії полягає у тому, що отримані наукові результати можуть бути використані в процесі формування стратегії інноваційного розвитку України її окремих регіонів, а також різними суб'єктами господарювання.

У цілому монографія А.В. Карпенка *«Розвиток інтелектуальних активів людського потенціалу: теорія та практика»* є актуальною науковою працею, що містить якісно нові підходи щодо вирішення надзвичайно важливого для України завдання – розвитку людського потенціалу та його капіталізації через реалізацію стратегії комерціалізації інновацій. Наукова публікація привертає увагу новизною теоретичної бази дослідження, приваблює точністю й багатоаспектністю, підготовлена на високому науково-методичному рівні. Вважаємо, що монографія к.е.н., доцента Карпенка А.В. може бути об'єктом наукового та прикладного інтересів широкого кола читачів – від студентів, аспірантів, викладачів і науковців до менеджерів підприємств та державних службовців різних рівнів, керівників, що займаються проблемами розвитку людського потенціалу та інноваційного розвитку.

Підписано до друку 28.12.2018.
Формат 60x84/8. Папір офсетний.
Друк цифровий.
Друк. арк. 22,50. Умов. друк. арк. 20,93.
Наклад 100 прим. Зам. № 1544/ 1.

Віддруковано з оригіналів замовника.
ТОВ «ТВОРИ»
21027, а/с 8825, м. Вінниця, вул. Келецька, 51а.
Тел.: (0432) 603-000, (096) 97-30-934, (093) 89-13-852.
e-mail: tvoru@tvoru.com.ua
<http://www.tvoru.com.ua>