

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 (28) • 2017

Вінниця • 2017

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 (14) від 27 грудня 2017 р.)

В журналі розміщено статті, в яких розглядаються актуальні питання економіки та управління на національному, регіональному та корпоративному рівнях. Порушено проблематику економіки суб'єктів господарювання, питання розвитку окремих галузей економіки, досліджено соціально-економічні аспекти функціонування сучасного ринку праці та нові підходи до управління персоналом, визначено напрями удосконалення системи обліку заробітної плати та управління грошовими коштами, досліджено зарубіжний досвід в управлінні соціально-економічними системами та напрями його використання в Україні.

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;

Орхова 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;

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

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

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

A. Moscardini – 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 постановою президії ВАК України № 1-05/6 від 14.07.2007 р. (Бюлетень ВАК України № 7, 2007 р.) і перереєстровано постановою президії ВАК України № 1-05/5 від 18.11.2009 р. (Бюлетень ВАК України № 12, 2009 р.), наказом Міністерства освіти і науки України № 241 від 09.03.2016 р.

Періодичність видання: 4 рази на рік.

Адреса редакції: 21009, м. Вінниця, вул. Академіка Янгеля, 4.

тел. 095-308-34-80

e-mail: ecomanager-periodic.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

Жураківський Є.С., Козловський С.В. КЛАСИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ	7
<i>Жураковский Е.С., Козловский С.В.</i> КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АГРАРНОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ <i>Zhurakivskiy E.S., Kozlovskiy S.V.</i> CLASSIFICATION OF RISKS FOR ECONOMIC SAFETY OF AGRICULTURAL INDUSTRY OF UKRAINE	
Синяева Л.В., Кондратюк О.В., Микульський В.С. АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ЗА ДОПОМОГОЮ ПРОГРАМИ «1С. ПІДПРИЄМСТВО» КОНФІГУРАЦІЇ 2.0	15
<i>Синяева Л.В., Кондратюк А.В., Микульский В.С.</i> АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ С ПОМОЩЬЮ ПРОГРАММЫ «1С. ПРЕДПРИЯТИЕ» КОНФИГУРАЦИИ 2.0 <i>Syniaieva L., Kondratuk A., Mykul'skiy V.</i> AUTOMATIC ACCOUNTING FOR EARNINGS WITH AID PROGRAMS "1С. ENTERPRISE" CONFIGURATION 2.0	
Хаджинова О.В. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА	27
<i>Хаджинова Е.В.</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ <i>Khadzhynova O.</i> THEORETICAL BASES OF COSTS MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF PROVIDING PRODUCT QUALITY OF ENTERPRISES	
Баглюк Ю.Б., Баландіна К.М. МЕТОДИКА РЕЙТИНГУВАННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ СИСТЕМИ FINSCORE	36
<i>Баглюк Ю.Б., Баландина К.Н.</i> МЕТОДИКА РЕЙТИНГОВАНИЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ FINSCORE <i>Baglyuk Y., Balandina K.</i> ASSESSMENT OF CREDITWORTHINESS AND INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF ENTERPRISE ON THE BASIS OF FINSCORE SYSTEMS	
Бей Г.В. КОМПЕТЕНТНІСНІ СКЛАДОВІ HR-МЕНЕДЖМЕНТУ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ	47
<i>Бей А.В.</i> КОМПЕТЕНТНОСТНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ HR-МЕНЕДЖМЕНТА В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ <i>Bei H.</i> COMPETENCE COMPONENTS OF HR-MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF FORMING AND DEVELOPMENT OF BEHAVIORAL ECONOMY	

Буркіна Н.В., Сапун К.В.

ЕКОНОМІЧНІ ТА СОЦІАЛЬНІ НАСЛІДКИ ТРУДОВОЇ ЕМІГРАЦІЇ В УКРАЇНІ.....56

Буркіна Н.В., Сапун К.В.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ТРУДОВОЙ ЭМИГРАЦИИ
В УКРАИНЕ

Burkina N., Sapun K.

ECONOMICAL AND SOCIAL CONSEQUENCES OF LABOR EMIGRATION IN
UKRAINE

Карпенко А.В.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ АКТИВИ: ЕТИМОЛОГІЯ ПОНЯТТЯ ТА МІСЦЕ В

НАЦІОНАЛЬНІЙ ІННОВАЦІЙНІЙ СИСТЕМІ.....65

Карпенко А.В.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ АКТИВЫ: ЭТИМОЛОГИЯ ПОНЯТИЯ И МЕСТО В
НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ

Карпенко А.В.

INTELLECTUAL ASSETS: CONCEPT ETIMOLOGY AND ROLE IN THE
NATIONAL INNOVATIVE SYSTEM

Кримова М.О.

СУСПІЛЬНІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ ПЕРЕХОДУ УКРАЇНИ

ДО ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ81

Кримова М.А.

ОБЩЕСТВЕННЫЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ ПЕРЕХОДА
УКРАИНЫ К ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ

Кримова М.О.

PUBLIC SOCIO-ECONOMIC INTERESTS OF UKRAINE'S TRANSITION TO
ECONOMICS KNOWLEDGE

Наумова М.А.

СТАТИСТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ І РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ:

АНАЛІЗ СВІТОВОГО ДОСВІДУ91

Наумова М.А.

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ОЦЕНИВАНИЕ СОСТОЯНИЯ И РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРУДА:
АНАЛИЗ МИРОВОГО ОПЫТА

Naumova M.

STATISTICAL EVALUATION OF THE STATE AND DEVELOPMENT OF THE
LABOR MARKET: ANALYSIS OF THE WORLD EXPERIENCE

Попова Ю., Куценко І., Безклинський А.

ЛОГІСТИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ111

Попова Ю., Куценко І., Безклинский А.

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ЗАПАСАМИ НА
ПРЕДПРИЯТИЯХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

Popova Y., Kutsenko I., Bezklinsky A.

LOGISTIC APPROACHES TO MANAGING RESERVES IN RAILWAY
TRANSPORT ENTERPRISES

Сайнський Д.А.

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СІЛЬГОСПТОВАРОВИРОБНИКІВ, ЗОКРЕМА ГАЛУЗІ ХМЕЛЯРСТВА НА СУЧАСНОМУ ЄТАПІ РОЗВИТКУ 118

Саинский Д.А.

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ
СЕЛЬХОЗТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, В ЧАСТНОСТИ ОТРАСЛИ ХМЕЛЕВОДСТВА НА
СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ

Sainskyi D.A.

FEATURES OF STATE SUPPORT FOR AGRICULTURE MANUFACTURERS, IN
PARTICULAR THE HOP-GROWING INDUSTRY AT THE PRESENT STAGE OF
DEVELOPMENT

Слоква М.Г.

СЕГМЕНТАЦІЯ ЗАРУБІЖНИХ РИНКІВ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ

АСПЕКТИ 129

Слоква М.Г.

СЕГМЕНТАЦИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКОВ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ
АСПЕКТЫ

Slokva M.

SEGMENTATION OF FOREIGN MARKETS: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL
ASPECTS

Шубалий О.М., Косінський П.М.

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ПРОМИСЛОВОЇ ПЕРЕРОБКИ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ У РЕГІОНІ 143

Шубалый А.М., Косинский П.Н.

ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ
ПРОМЫШЛЕННОЙ ПЕРЕРАБОТКИ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ В РЕГИОНЕ

Shubalyi O.M., Kosinskyi P.M.

PECULIARITIES AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL PROCESSING OF
NATURAL RESOURCES IN THE REGION

Синиченко А.В.

**СТРАТЕГІЧНІ ВЕКТОРИ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ В КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ
УСПІШНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... 156**

Синиченко А.В.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ВЕКТОРЫ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ
ПОВЫШЕНИЯ УСПЕШНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Sinichenko A.

STRATEGIC VECTORS OF MANAGEMENT ORGANIZATION IN THE CONTEXT
OF IMPROVING THE PERFORMANCE OF ENTERPRISE ACTIVITY

Гринюк І.М.

АНАЛІЗ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ КОШТАМИ 165

Гринюк И.Н.

АНАЛИЗ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ

Hryniuk I.

ANALYSIS OF THE PROCESS OF CASH MANAGEMENT

Дейна А. Ю.

**СТАТИСТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ОБСЯГІВ СПОЖИВАННЯ ПАЛИВНО-
ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ 175**

Дейна А. Ю.

СТАТИСТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ОБЪЕМОВ ПОТРЕБЛЕНИЯ ТОПЛИВНО-
ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В УКРАИНЕ

Deina A.

STATISTICAL MODELING OF VOLUMES OF CONSUMPTION OF FUEL AND
ENERGY RESOURCES IN UKRAINE

Сомик О.М.

ОСВІТА ТА ПРОФЕСІЙНА ПІДГОТОВКА МОЛОДІ ЯК СКЛАДОВІ СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ З ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ.....185

Сомик А.Н.

ОБРАЗОВАНИЕ И ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА МОЛОДЕЖИ КАК СОСТАВЛЯЮЩИЕ СТРАТЕГИИ ВЫХОДА ИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Сотук О.М.

EDUCATION AND PROFESSIONAL PREPARATION OF YOUNG PEOPLE AS AN ELEMENT OF STRATEGIES OF EXIT FROM ECONOMIC CRISIS

Загірняк Д.М.

РЕАЛІЗАЦІЯ КОЛЕДЖАМИ І ТЕХНІКУМАМИ ОСВІТНЬОГО ПОТЕНЦІАЛУ: ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ.....193

Загірняк Д.М.

РЕАЛИЗАЦИЯ КОЛЛЕДЖАМИ И ТЕХНИКУМАМИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Zagirniak D.M.

REALIZATION OF THE EDUCATIONAL POTENTIAL BY COLLEGES AND TECHNICAL SCHOOLS: ECONOMIC ASPECT

Дороніна О.А.

РОЛЬ НАУКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТУДЕНТА У ФОРМУВАННІ КОМПЕТЕНЦІЙ СУЧАСНОГО ФАХІВЦЯ В СФЕРІ ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ.....207

Дороніна О.А.

РОЛЬ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТА В ФОРМИРОВАНИИ КОМПЕТЕНЦИЙ СОВРЕМЕННОГО СПЕЦИАЛИСТА В СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Doronina O.

THE ROLE OF STUDENT'S SCIENTIFIC ACTIVITIES IN FORMING MODERN ECONOMISTS AND MANAGERS COMPETENCES

Середа Г.В.

ГЕЙМІФІКАЦІЯ В МЕНЕДЖМЕНТІ ПЕРСОНАЛУ: ЗАРУБІЖНИЙ ТА УКРАЇНСЬКИЙ ДОСВІД.....216

Середа А.В.

ГЕЙМИФИКАЦИЯ В МЕНЕДЖМЕНТЕ ПЕРСОНАЛА: ЗАРУБЕЖНЫЙ И УКРАИНСКИЙ ОПЫТ

Sereda A.

THE GAMIFICATION IN PERSONNEL MANAGEMENT: FOREIGN AND UKRAINIAN EXPERIENCE

Усик І.О.

ІНВЕСТИЦІЙНІ АСПЕКТИ ЦИКЛІЧНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....224

Усик І.О.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ЦИКЛИЧНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Usyk I.

INVESTMENT ASPECTS CYCLICITY OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Несвіт К.В.

СУЧАСНА ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ СТВОРЕННЯ СТІЙКОЇ ЦІННОСТІ КОМПАНІЇ НА ОСНОВІ РОЗШИРЕННЯ РЕСУРСНОЇ СКЛАДОВОЇ.....233

Несвіт К.В.

СОВРЕМЕННАЯ ЭВОЛЮЦИЯ КОНЦЕПЦИИ СОЗДАНИЯ УСТОЙЧИВОЙ ЦЕННОСТИ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ РАСШИРЕНИЯ РЕСУРСНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ

Nesvit K.

MODERN EVOLUTION OF CONCEPT OF SUSTAINABLE VALUE CREATION OF COMPANY BASED ON EXPANSION OF RESOURCE COMPONENT

УДК: 332.12:338.432

Жураківський Є.С., аспірант

Козловський С.В., д.е.н., професор, професор кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки Донецького національного університету імені Василя Стуса

КЛАСИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

У даній статті проведено дослідження теоретико-методологічних підходів до класифікації ризиків економічної безпеки аграрної галузі України. Встановлено ризики та загрози економічній безпеці аграрної галузі України. Визначено специфічні загрози економічній безпеці аграрної галузі та заходи щодо зниження ризику цих загроз. Запропоновано класифікацію загроз економічній безпеці аграрної галузі.

Ключові слова: економічна безпека, аграрна галузь, ризик, загрози, інституційні трансформації, децентралізація.

Жураковский Е.С., Козловский С.В.

КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АГРАРНОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

В данной статье проведено исследование теоретико-методологических подходов к классификации рисков экономической безопасности аграрной отрасли Украины. Установлено риски и угрозы экономической безопасности аграрной отрасли Украины. Определены специфические угрозы экономической безопасности аграрной отрасли и меры по снижению риска от этих угроз. Предложено классификацию угроз экономической безопасности аграрной отрасли.

Ключевые слова: экономическая безопасность, аграрная отрасль, риск, институциональные трансформации, децентрализация.

Zhurakivskiy E.S., Kozlovskiy S.V.

CLASSIFICATION OF RISKS FOR ECONOMIC SAFETY OF AGRICULTURAL INDUSTRY OF UKRAINE

This article studied the theoretical and methodological approaches to the systematization of risks and threats to the economic security of agrarian sector of Ukraine. Found risks and threats to the economic security of agrarian sector of Ukraine. Specific threats to the economic security of the agricultural sector and measures to reduce the risk of these threats. The classification of threats to the economic security of the agricultural sector.

Keywords: economic security, agricultural sector, risk, threat, institutional transformation, decentralization.

Постановка проблеми. Аграрна галузь є однією з основних галузей економіки України, оскільки виробництво продуктів харчування – перша умова життя населення країни. Водночас аграрна галузь є сировинною базою легкої та харчової промисловості. Попит на сільськогосподарську продукцію постійно зростає, оскільки збільшується кількість населення, особливо міського. У сільському господарстві, як і в інших галузях суспільного виробництва, відбувається постійний розвиток і вдосконалення продуктивних сил, і на цій основі зростає ефективність сільськогосподарського виробництва, що дає змогу з меншою кількістю робочої сили виробляти більше продукції. Проте вітчизняні підприємства часто збільшують обсяги виробництва аграрної продукції екстенсивними методами, використовуючи застарілі технології й устаткування [1]. Особливо слід виокреслити проблеми, з якими стикнулася аграрна галузь після 2014 року у зв'язку з підписанням Україною угоди про створення зони

вільної торгівлі з Європейським Союзом. Ці проблеми полягають у необхідності якнайшвидшої модернізації виробництва сільськогосподарської продукції відповідно до вимог ЄС, а також забезпечення відповідності якості аграрної продукції міжнародним стандартам ISO 2000 [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як відомо, проблеми досягнення економічної безпеки держави, регіонів, окремих галузей економіки, а також дослідження питань, пов'язаних з цією проблемою, відображені в наукових працях багатьох зарубіжних та вітчизняних: Л. Абалкіна, Дж. Барбера, Л. Біркена, І. Бінька, О. Барановського, З. Варналія, О. Власюка, В. Воротіна, А. Гальчинського, В. Геєця, В. Горбуліна, К. Гудвіла, К. Девіса, О. Ємельянова, М. Єрмошенка, А. Качинського, Г. Калетніка, А. Козаченко, Р. Леонарда, Ю. Лисенка, Т. Лоурі, І. Мазура, О. Макара, А. Мокія, В. Мунтіяна, Г. Пастернак-Таранушенка, В. Предборського, Д. Прейгера, У. Семюелса, О. Скидана, А. Сухорукова, О. Черняка, Л. Шевченко, В. Шлемко, А. Штангрета та ін. Наукові праці зазначених вчених мають велику наукову і практичну значимість, вони сформували методологічну основу даної проблеми і у своїй сукупності створили надійну теоретичну базу для подальших досліджень. Разом з тим, ще не всі проблеми розв'язані повною мірою.

Мета дослідження. Мета даної роботи полягає у теоретичному дослідженні та класифікації ризиків забезпечення економічної безпеки аграрної галузі України.

Основні результати дослідження. Забезпечення економічної безпеки АПК – це постійний циклічний процес, під час якого реалізується система різноспрямованих заходів. З одного боку, це заходи, спрямовані на підвищення фінансової стійкості, ліквідності, конкурентоспроможності аграрних підприємств та створення сприятливих можливостей для забезпечення економічних переваг аграрного виробництва. З іншого боку, це заходи, що повинні позитивно впливати на рівень та умови життя населення, яке безпосередньо зайнято в аграрному виробництві, на жителів прилеглих територій та на стан навколишнього середовища.

Як відомо, загрозою економічній безпеці аграрної галузі є визнане світовою практикою падіння обсягу виробництва валової продукції сільського господарства відносно базового періоду більше, ніж на 30-40 %. У 2013 р. зміна обсягу валової продукції сільського господарства в усіх категоріях господарств порівняно з 2012 роком, визначеного за базовий, становило 29,5%, у 2014 році порівняно з базовим 2012 роком 34,8%, у 2015 році порівняно з базовим 2012 роком 22,9%; у 2016 році порівняно з базовим 2012 роком 38% (див. табл. 1), що свідчить про те, що аграрна галузь України знаходиться у стані розвитку і говорити про погіршення основного економічного показника її діяльності немає достатніх підстав [3].

Разом з тим, значний інтерес викликає вивчення питання про темпи зростання аграрної галузі, оскільки невисокі темпи її зростання можуть свідчити про наявність впливу певних негативних факторів, що у свою чергу, може поставити під загрозу забезпечення економічної безпеки всієї аграрної галузі.

Показник економічної безпеки аграрної галузі – це кількісна або якісна характеристика стану агропромислового комплексу, що дозволяє оцінити його економічну стійкість, можливості для розширеного відтворення виробництва аграрної продукції і забезпечення продовольчої безпеки країни.

Виходячи з даного визначення, визначимо основні види ризиків та внутрішні і зовнішні загрози для економічної безпеки АПК України. Види ризиків та їх характеристики наведено в табл. 2 [4]. Перераховані ризики можуть створювати потенційні загрози економічній безпеці АПК та національній безпеці країни.

Таблиця 1

**Обсяг виробництва валової продукції сільського господарства
(у порівнянних цінах 2012 р., млрд. грн.) в Україні**

Роки	Всі категорії господарств			У тому числі:						Відхилення до 2012 р.	
				сільськогосподарські підприємства			господарства населення				
	валова продукція	з неї:		валова продукція	з неї:		валова продукція	з неї:			
		рослинництво	тваринництво		рослинництво	тваринництво		рослинництво	тваринництво		
2012	216,6	145,8	70,7	110,1	80,5	29,6	106,5	65,4	41,1	+/-	%
2013	246,1	172,1	74,0	133,7	101,2	32,4	112,4	70,8	41,6	29,5	13,6
2014*	251,4	177,7	73,7	139,1	105,5	33,5	112,4	72,2	40,2	34,8	16,1
2015*	239,5	168,4	71,0	131,9	99,58	32,3	107,5	68,8	38,7	22,9	10,6
2016*	254,6	185,0	69,6	145,1	113,4	31,7	109,5	71,6	37,9	38	17,5

Таблиця 2

Ризики економічної безпеки АПК України

Види ризиків	Характеристика ризику
Технологічні ризики	Розглядають можливість негативного впливу матеріально-технічної бази АПК на якість і конкурентоспроможність продукції, на формування системи управління якістю з точки зору вимог до безпеки вироблених продуктів.
Екологічні ризики	Дають можливість оцінити ймовірність втрати доходу за рахунок впливу екологічних факторів на безпеку аграрної продукції.
Соціальні ризики	Являють собою ймовірність отримання збитків від фінансової діяльності внаслідок низького рівня розвитку сільської інфраструктури (відсутність газифікації, дитячих дошкільних закладів, закладів охорони здоров'я, середніх навчальних закладів, житла) та деградації людського потенціалу (низький рівень освіти населення, умінь, навичок, відсутність здатності до праці і т.ін.).
Агроекологічні ризики	Оцінюють ймовірність отримання збитку в результаті несприятливих природно-кліматичних умов на окремо взятій території.
Фінансово-економічні ризики	Це ймовірність зниження доходу внаслідок відсутності доступності до кредитних ресурсів, високого рівня корупції при розподілі фінансових ресурсів на виконання різного роду програм, спрямованих на забезпечення стійкості АПК, відсутності податкових пільг, підвищення податкового тягаря, низьку зацікавленість місцевої влади в реалізації механізмів державно-приватного партнерства.
Виробничі ризики	Характеризують ймовірність втрати частини виробленої продукції внаслідок її псування; не дотримання ефекту масштабу виробництва, а також через неможливість забезпечити достатній рівень виробництва найважливіших видів продуктів
Політично-військові ризики	Являють собою ризики, пов'язані зі змінами в правовому полі держави, а також ризики, пов'язані з військовими діями на території держави або в безпосередній близькості від неї

Аналіз існуючої системи економічних взаємовідносин в АПК України показує, що ці відносини ще не забезпечують повною мірою економічну безпеку аграрної галузі, оскільки суттєво не зменшують потенційні загрози, що існують в даний час в країні. Окрім того, все ще не розроблений чіткий механізм управління ризиками, значною є корупційна складова при просуванні аграрної продукції від товаровиробника до споживача, а також при розподілі фінансових ресурсів як елемента державної підтримки аграрного виробництва тощо. Можливі зовнішні та внутрішні загрози економічній безпеці аграрній галузі України представлені нами на рис. 1.



Рис. 1. Загрози економічній безпеці аграрної галузі

Ще одним важливим питанням забезпечення економічної безпеки є виявлення не тільки потенційних і реальних загроз, а й розробка класифікації цих загроз. У зв'язку з цим, нами пропонується класифікувати загрози та такими ознаками:

- за джерелом виникнення (внутрішні та зовнішні);
- за ступенем сформованості (реальні та потенційні);
- за характером виникнення (соціальні, природні, антропогенні);
- за характером вияву (безпосередні та опосередковані);
- за характером реалізації (цілеспрямовані та стихійні (випадкові));
- за тривалістю (поточні (спорадичні і регулярні) і довгострокові);
- за сферами вияву (політичні, соціальні, економічні, екологічні і т.д.);
- за рівнем суб'єктивних оцінок (несвідомі, уявні, завищені, адекватні, занижені).

На відміну від загальних загроз, властивих підприємствам всіх галузей економіки України, в агропромисловій галузі є свої специфічні загрози, які можна згрупувати за певними ознаками, запропонованими А.Г. Светлаковим [5], а також запропонувати заходи щодо їх зменшення або повного усунення – табл. 3.

Таблиця 3

Специфічні загрози економічній безпеці аграрної галузі та заходи щодо зменшення ризику цих загроз

Загрози	Заходи
Не використання земельних угідь	<ol style="list-style-type: none"> 1. Створення сучасної матеріально-технічної бази. 2. Цільові державні вкладення для підвищення родючості ґрунтів. 3. Передача земель підприємств-банкротів ефективним власникам на умовах викупу, оренди тощо. 4. Виконання програми стимулювання з освоєння перелогових земель.
Втрати при збиранні врожаю	<ol style="list-style-type: none"> 1. Дотримання термінів збирання врожаю. 2. Удосконалення технології аграрних робіт.
Втрати при транспортуванні продукції	<ol style="list-style-type: none"> 1. Удосконалення обліку і контролю. Наявність вагового господарства. 2. Забезпечення охорони вантажів. 3. Герметизація кузову автомашин.
Скорочення поголів'я худоби та птиці	<ol style="list-style-type: none"> 1. Забезпечення господарств комбікормами, технологічним обладнанням, матеріальними ресурсами. 2. Оптимізація кормового раціону. 3. Поліпшення ветеринарного обслуговування, своєчасні щеплення тварин. 4. Поліпшення системи утримання худоби та догляду за тваринами.
Низька якість продукції	<ol style="list-style-type: none"> 1. Дотримання прогресивних агротехнічних прийомів. 2. Матеріальне стимулювання якості праці і продукції. 3. Удосконалення технології аграрних робіт. 4. Контроль за якістю продукції.
Втрата і псування при зберіганні сільськогосподарської продукції	<ol style="list-style-type: none"> 1. Створення на території регіону ринкової інфраструктури, в тому числі системи оптових продовольчих ринків, оптових баз, забезпечених необхідним обладнанням для зберігання сільськогосподарської продукції. 2. Механізація та автоматизація робіт. 3. Дотримання мікроклімату в сховищах.

Продовження таблиці 3

Втрати від диспаритету цін	<ol style="list-style-type: none"> 1. Державний контроль за цінами. Удосконалення системи ціноутворення на сільськогосподарську продукцію. 2. Державна підтримка аграрних товаровиробників. 3. Створення агрофірм і холдингових компаній.
Використання приватними господарствами сільськогосподарської техніки та транспорту державних підприємств без оплати послуг	<ol style="list-style-type: none"> 1. Удосконалення системи контролю та обліку продукції. 2. Здійснення заходів адміністративного втручання з метою захисту виробників аграрної продукції. 3. Створення сільськогосподарських територіальних кооперативів. 4. Впровадження в діяльність аграрних підприємств госпрозрахункових та комерційних відносин.

Як видно із систематизації даних, наведених в табл. 3, загрози економічній безпеці аграрної галузі досить різноманітні і мають складну структуру. Тому стійкість і економічна безпека аграрної галузі як системи можуть бути забезпечені як за рахунок підвищення якісного стану складових національної безпеки держави [6], так і за рахунок зменшення впливу факторів, які безпосередньо та опосередковано створюють загрози економічній безпеці аграрної галузі.

Таким чином можна стверджувати, що економічна безпека аграрної галузі країни – це стійка система економічних взаємовідносин між суб'єктами аграрного виробництва з приводу забезпечення аграрної галузі сучасними засобами виробництва, спроможними ефективно організувати відтворювальні процеси з метою задоволення зростаючих потреб населення в продовольстві, забезпечення конкурентних переваг країни на світовому агропродовольчому ринку, збільшення обсягів експорту аграрної продукції тощо.

Сьогодні економічна безпека аграрної галузі регіону може бути охарактеризована багатьма кількісними та якісними показниками. Наприклад:

- повною окупністю витрат на виробництво і реалізацію аграрної продукції;
- забезпеченням фінансової стійкості і платоспроможності підприємств АПК;
- ефективністю використання інноваційного та інвестиційного потенціалу аграрної галузі;
- достатнім забезпеченням населення продовольством належної якості відповідно до рекомендованих норм харчування та показників безпеки;
- кількістю виробленої продукції, яка перевищує потреби населення регіону, що дозволяє не тільки забезпечувати продовольством населення інших регіонів країни, але і здійснювати експорт даної продукції тощо [7].

Економічна безпека аграрної галузі регіону виявляється також у створенні такої системи виробничо-економічних відносин між сферами АПК, яка згладжує наслідки диспаритету цін, сприяє зниженню безробіття в сільській місцевості та розвитку соціальної інфраструктури сільських територій, приводить до зменшення розміру кредиторської та дебіторської заборгованостей, приваблює інвесторів, максимально використовує інноваційний підхід при виробництві аграрної продукції, що дозволяє забезпечити незалежність регіону в забезпеченні його продовольством і здійснювати активну зовнішньоекономічну діяльність у постачанні продукції на експорт [7].

Формування стійкої системи економічної безпеки аграрної галузі, у свою чергу, неможливо без забезпечення ефективного відтворення основного капіталу аграрної галузі, оптимального використання ресурсів і кінцевої продукції, забезпечення

фінансової стійкості та платоспроможності підприємств аграрної галузі, а також забезпечення балансу внутрішніх і зовнішніх інтересів всіх учасників агропромислового виробництва.

Об'єктами аграрної політики держави виступають: сільське господарство; виробництво агропромислової продукції; ринкова інфраструктура; система управління АПК; розміщення сільського населення; економічна безпека аграрної галузі регіону та інше.

В даний час переважна більшість економістів вважають, що основним напрямом аграрної політики держави є економічна децентралізація. Економічну децентралізацію можна трактувати як процес розподілу функцій і повноважень між центральним і регіональним рівнем управління, що відкриває перед регіонами значні можливості для реалізації власних економічних потреб за допомогою власних ресурсів, засобів і зусиль [8].

Розгляд даного питання в регіональному аспекті показує, що рівень розвитку аграрної галузі регіонів об'єктивно впливає на рівень продовольчої безпеки всієї держави, оскільки регіони індустріального, видобувного та постіндустріального типів часто не в змозі самостійно постою мірою забезпечувати своє населення необхідними і достатніми видами продовольства. Тому, при дослідженні проблем забезпечення економічної безпеки аграрних регіонів необхідно враховувати не тільки поточний стан розвитку галузей АПК регіону та його інфраструктуру, а й ресурсний потенціал регіону та ефективність його використання. Для цього потрібна адекватна оцінка можливих загроз аграрному сектору економіки регіонів та можливих потенційних наслідків від впливу цих загроз та стан економічної безпеки регіону.

На основі проведених досліджень нами запропонована класифікація загроз економічній безпеці аграрної галузі регіонів, яка поділяє всі основні загрози на дві великі групи: зовнішні (зовнішньодержавні, внутрішньодержавні, міжрегіональні) і внутрішні (інституціональні, економічні, соціальні, інфраструктурні) [9,10,11,12,13].

Запропонована класифікація загроз економічній безпеці аграрної галузі свідчить про необхідність, по-перше, розробки ефективної методики оцінювання стану і рівня економічної безпеки аграрної галузі, яка б дозволила достовірно визначити загальний стан та рівень економічної безпеки та оцінити рівень захищеності аграрної галузі регіону від загроз, що мають місце на агроринку даного регіону, по-друге, розробки та впровадження сучасних методів та механізмів зменшення та/або усунення виявлених загроз; по третє, впровадження ефективної системи управління аграрною галуззю регіону та стимулювання її розвитку.

Таким чином, сутність поняття «економічна безпека аграрної галузі» можна охарактеризувати як сукупність економічних відносин економічних агентів і їх інтересів, яка забезпечує цілісність і стійкість аграрної галузі до потенційних загроз і є спроможною зменшити (або усунути) дестабілізуючі фактори чи трансформувати їх у конкурентні переваги з метою досягнення продовольчої безпеки держави [14].

Висновки. Ризики економічній безпеці аграрної галузі можна класифікувати на зовнішні (зовнішньодержавні, внутрішньодержавні, міжрегіональні) і внутрішні (інституціональні, економічні, соціальні, інфраструктурні). Запропонована класифікація загроз економічній безпеці аграрної галузі свідчить про необхідність, по-перше, розробки ефективної методики оцінювання стану і рівня економічної безпеки аграрної галузі, яка б дозволила достовірно визначити загальний стан та рівень економічної безпеки та оцінити рівень захищеності аграрної галузі регіону від загроз, що мають місце на агроринку, по-друге, розробки та впровадження сучасних методів та механізмів

зменшення та/або усунення виявлених загроз; по третє, впровадження ефективної системи управління аграрною галуззю регіону та стимулювання її розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Жмуденко В.О. Формування економічної безпеки аграрної сфери на регіональному рівні: дис. канд. екон. наук: 08.00.03 / В.О. Жмуденко ; М-во аграр. політики України. Уманськ. нац. ун-т. сад.-ва. – Полтава, 2012. – 221 с.
2. Козловський С.В. Стійкість розвитку аграрної галузі регіону як чинник економічного зростання України / С.В. Козловський, В.О. Козловський, О.М. Бурлака // Економіка України. – 2014. – № 9. – С.59-73.
3. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
4. Kozlovskiy Serhii The sustainability of agricultural sphere of the region as a factor in the economic development of Ukraine / S. Kozlovskiy, R. Grinyk, O.Pidvalna // Regional Innovations (France). – 2015. – №1. - P. 22-31.
5. Светлаков А.Г. Стратегия экономической безопасности регионального агропромышленного комплекса: теория, методология и практика. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. Екатеринбург, 2007.
6. Козловський С.В. Управління стійкістю макроекономічної системи України з використанням інноваційних технологій моделювання / С.В. Козловський // Економічні науки : зб. наук. праць Вінн. нац. аграр. ун-ту. – 2010. – Вип. 3. – С. 44–63
7. Козловський С.В. Стратегічне управління розвитком регіональних економічних систем / С.В. Козловський // Економіка України. – 2011. – № 4. – С.28-38.
8. Мазур А. Г. Управління регіональними інвестиційними процесами в агропромисловому комплексі : [моногр.] / Мазур А. Г., Козловський С. В., Герасименко Ю. В. – Вінниця : Глобус-Прес, 2008. – 208 с.
9. Моисеев П.С. Применение комплексного подхода к обеспечению функционирования рынка сельскохозяйственной продукции региона / П.С. Моисеев // Новая модель экономики России: условия и основные направления инновационного развития: монография (по материалам всероссийской научно-практической конференции (18-19 октября 2011 г. СПб). – М: Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество», 2012. – 511 с.
10. Козловський С.В. Сучасні підходи до стратегічного управління регіональною соціально-економічною системою / С.В. Козловський // Економіка розвитку. – 2010. – № 1 (53). – С. 18–22.
11. Козловський С.В. Типологія моделей розвитку сучасних економічних систем / С.В. Козловський // Економічна теорія. – 2009. – № 4. – С.5–15.
12. Козловський С.В. Стратегічне управління розвитком регіональних економічних систем [Електронний ресурс] / С.В. Козловський // Електронне фахове видання «Ефективна економіка». – 2010. – № 9. – Режим доступу до журн. : <http://www.economy.nauka.com.ua/>
13. Козловський С.В. Стратегічний аналіз розвитку регіональних економічних систем [Електронний ресурс] / С.В. Козловський // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2010. – № 4. – Режим доступу до журн. : <http://www.economy.nauka.com.ua/>
14. Жураківський Є. С. Систематизація ризиків та загроз економічній безпеці аграрної галузі України / Є. С. Жураківський // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 12. – С. 39-43.

УДК 657.471.12:

Синяєва Л.В., д. е. н., професор, Таврійський державний агротехнологічний університет

Кондратюк О.В., магістрант, Таврійський державний агротехнологічний університет

Микульський В.С., магістрант, Таврійський державний агротехнологічний університет

АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ЗА ДОПОМОГОЮ ПРОГРАМИ «1С. ПІДПРИЄМСТВО» КОНФІГУРАЦІЇ 2.0

Анотація. У статті розглянуто важливість застосування сучасних інформаційних систем, що дозволяє значно підвищити якість та швидкість обробки облікової інформації. Доведено, що в умовах жорсткої конкуренції бухгалтерія є не тільки підрозділом, але й середовищем, де формується масив управлінської інформації, яка повинна бути вірогідною, значущою, повною та оперативною. Застосування комп'ютерних систем при автоматизації бухгалтерського обліку заробітної плати мають задовольнити всі вимоги облікової політики підприємства та відповідати стандартам міжнародного бухгалтерського обліку. Розглянуто різні програмні засоби автоматизації бухгалтерського обліку, переважна більшість з яких мають модульну архітектуру. Впровадження інформаційних систем на вітчизняних підприємствах дозволить забезпечити своєчасність надання інформації, якість і повноту інформації, безпеку інформації завдяки захисту від несанкціонованого доступу, можливість використання на різних програмно-апаратних платформах, насамкінець, підвищити ефективність процесів планування, обліку та контролю з одночасним зниженням втрат на 20-30%.

Ключові слова: автоматизація, заробітна плата, бухгалтерський облік, інформаційні технології, програмне забезпечення, облікова інформація

Літ.14

Синяева Л.В., Кондратюк А.В, Микульский В.С.

АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ С ПОМОЩЬЮ ПРОГРАММЫ «1С. ПРЕДПРИЯТИЕ» КОНФИГУРАЦИИ 2.0

Аннотация. В статье рассмотрена важность применения современных информационных систем, что позволяет значительно повысить качество и скорость обработки учетной информации. Доказано, что в условиях жесткой конкуренции бухгалтерия является не только подразделением, но и средой, где формируется массив управленческой информации, которая должна быть достоверной, значимой, полной и оперативной. Применение компьютерных систем при автоматизации бухгалтерского учета заработной платы должны удовлетворить все требования учетной политики предприятия и отвечать стандартам международного бухгалтерского учета. Рассмотрены разные программные средства автоматизации бухгалтерского учета, подавляющее большинство из которых имеют модульную архитектуру. Внедрение информационных систем на отечественных предприятиях позволит обеспечить своевременность предоставления информации, качество и полноту информации, безопасность информации благодаря защите от несанкционированного доступа, возможность использования на разных программно-апаратных платформах, в конце, повысить эффективность процессов планирования, учета и контроля с одновременным снижением потерь на 20-30%.

Ключевые слова: автоматизация, заработная плата, бухгалтерский учёт, информационные технологии, программное обеспечение, учётная информация.

Syniaieva L., Kondratuk A., Mykul'skyi V.

**AUTOMATIC ACCOUNTING FOR EARNINGS WITH AID PROGRAMS
"1C. ENTERPRISE" CONFIGURATION 2.0**

Abstract. The article considers the importance of using modern informational systems, which allows to significantly improve the quality and speed of processing of accounting information. It is proved that in conditions of strict competition, accounting is not only a subdivision but also it is an environment in which an array of management information is formed that should be reliable, meaningful, complete and operational. The using of computer systems in the automation of wage accounting must meet all the requirements of the accounting policies of the enterprise and comply with international accounting standards.

Different software tools for accounting automation are considered, the most of which have a modular architecture. The introduction of information systems at domestic enterprises will ensure timely provision of information, quality and completeness of information, security of information through protection against unauthorized access, possibility to use on different software and hardware platforms and finally allows increasing the efficiency of planning, accounting and some other control processes, while simultaneously reducing losses by 20-30%.

Keywords: automation, wages, salary, accounting, information technologies, software, accounting information

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Однією з головних проблем у сучасних умовах переходу до ринкових відносин економіки України є удосконалення автоматизації системи бухгалтерського обліку, звітності, контролю та аудиту, основним напрямом якого є застосування інформаційних систем та комп'ютерних технологій. Прийняття рішень щодо вибору шляхів розвитку підприємства здійснюється на основі інформації, отриманої в результаті оцінки його внутрішнього та зовнішнього середовища, у тому числі й від якості бухгалтерської інформації. Аналіз конкурентоспроможності вимагає детальної обробки значних масивів даних, оцінки значної кількості параметрів, урахування груп факторів, що впливають на поточний та майбутній стан підприємства. Результати, отримані на всіх стадіях дослідження, знаходяться у прямій залежності від повноти доступної інформації та методів дослідження. Обліковий процес на будь якому сучасному підприємстві за допомогою обчислювальної техніки дозволяє значно підвищити якість та швидкість обробки облікової інформації. Застосування комп'ютерної техніки та спеціальних програм дозволяє змінити зміст та організацію праці облікового персоналу шляхом зменшення кількості ручних операцій, які використовуються при обробці первинної документації, систематизації облікових показників та заповнення реєстрів та звітних форм. Наявність розвиненої методики оцінки конкурентного середовища підприємства підвищує здатність аналітиків, керівників підприємств, інших зацікавлених сторін комплексно та якісно аналізувати стан підприємства, ринкову ситуацію, у якій воно діє та визначати перспективи досліджуваного підприємства. Враховуючи масштабність дослідження, існування значної кількості специфічних методів аналізу конкурентоспроможності підприємств, проблем, які виникають під час збору та обробки вихідної інформації, вважаємо доцільним внести певні зміни в організацію бухгалтерського обліку, перетворюючи обчислювальну техніку з підручного засобу на значущий чинник організації та ведення бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з проблеми, що розглядається.

Ефективність організації обліку та проведення аудиту оплати праці в сучасних умовах істотно залежить від розвитку інформаційних технологій. Фундаментальним

питанням методології й організації обліку, аналізу та аудиту присвятили свої праці вітчизняні вчені-економісти, зокрема: Бутинець Ф.Ф., Кузьменко А.В., Левицька С.О., Піголь І.Д., Степова С.В., Терещенко Л.О., Харіна К.В., Яровенко, Г.М., Білуха М.Т., Дорош Н.І., Дрозд І.К., Купалова Г.І., Кужельний М.В., Ю.А. Кузьмінський, В.Г. Швець. Проблеми удосконалення обліку, аналізу праці та її оплати в умовах розвитку інформаційних технологій вивчалися такими науковцями, як: Васильків Н.М., Васьковська М.С., Загородній А. Г., Івахненко С.В., Микитенко Т.В., Мних Є.В., Писаревська Т.А., Скопень М.М., Сук Л.К., Шквір В.Д.. Вагомий внесок у розробку цих проблем внесли також зарубіжні дослідники, як: В. В. Дик, К. Долан, Ковальова О.В., Міхеєва Е.В., Савицька Г.В., Саммерс Е., Форсіф П., Шуремов Е.Л. та інші. Більшість науковців акцентувала увагу на організації й методиці розрахунків з оплати праці. Враховуючи значущість і цінність досліджень зазначених авторів, необхідно відзначити, що теоретичні й методологічні основи застосування інформаційних технологій в обліку й аналізі досконало ще не розроблені, а висвітлено лише окремі аспекти цієї проблеми. Разом з тим, окремі аспекти застосування сучасних комп'ютерних технологій для здійснення обліку, аналізу та контролю потребують подальшого опрацювання, особливо у процесі виходу підприємств з кризового становища [1]. Це підтверджує актуальність опрацювання теоретико-методологічних засад обліку праці в умовах використання сучасних інформаційних систем.

Формулювання цілей статті. Метою статті є узагальнення методичних підходів до можливості оцінки і визначення особливостей автоматизації обліку заробітної плати на підприємствах за допомогою програми «1с. підприємство» конфігурації 2.0. Наявність застосування додаткового інструментарію забезпечить зміцнення системи внутрішнього контролю обліку заробітної плати в цілому і, таким чином, знизить ризик його неефективності.

Виклад основного матеріалу. Використання комп'ютерної техніки та спеціалізованих програм дає можливість внести значні зміни в організацію бухгалтерського обліку, перетворюючи обчислювальну техніку з підручного засобу на визначний чинник організації та ведення бухгалтерського обліку. Вказані зміни зумовлені тим, що відбуваються певні метаморфози не лише у нормативно-правових актах, які регулюють ведення бухгалтерського обліку, а й у способах обробки даних, які, у свою чергу, забезпечують різну швидкість отримання та надання звітних показників (даних), а у разі переходу системи бухгалтерського обліку до автоматизованого режиму, спостерігається зростання швидкості передачі та отримання облікових даних.

В Україні ринок спеціалізованого аудиторського програмного забезпечення на сьогодні тільки починає розвиватися, і серед завершених програмних продуктів для продажу можна назвати лише такі, як: «Асистент Аудитора» (розробник фірма «Сервіс-аудит»); «Помічник аудитора» (фірма «Гольдберг-аудит»); «Abacus Professional»; «Експресс-Аудит: ПРОФ» та «IT Audit: Аудитор» (КСБ «Мастер-Софт»). З метою вдосконалення аудиту розрахунків з оплати праці запропоновано при здійсненні аудиту розрахунків з оплати праці використовувати такі комп'ютерні програми, як: Audit: Аудитор, Audit XP, Audit програм. Вони дозволяють здійснювати аудиторську перевірку як окремих сфер діяльності підприємства (наприклад, як у даному випадку, аудит розрахунків з оплати праці), так і в цілому.

Наприклад, система «Асистент аудитора» розроблена фірмою «Сервіс-Аудит» є професійною інформаційно-довідковою системою, інтегрованою в інформаційно-пошукову систему (ІПС). Система складається з чотирьох умовно незалежних тематичних розділів: «Плани і програми аудиту», «Робочі документи аудитора»,

«Консультант аудитора», «Основні нормативні документи». Бази даних цієї системи – це набір аудиторських процедур, оформлених у вигляді анкет-питальників, бланків, робочих карт, методик, довідкових таблиць, які є оригінальними авторськими розробками, створеними спеціалістами-аудиторами з великим практичним досвідом.

Згідно наказу про облікову політику досліджуване нами підприємство ПП «Аскон» (сmt. Якимівка, Запорізька обл.) застосовує автоматизовану форму ведення обліку розрахунків з працівниками. Для ефективного управління роботою на підприємстві використовується система автоматизованого управління R/3 німецької фірми SAP AG. Дана система включає пакет стандартних програм у таких сферах бізнесу, як фінансові розрахунки, бухгалтерський облік, логістика, керівництво персоналом та інше. Система забезпечує постійний контроль виробничих процесів та інтеграцію потоків даних незалежно від меж структурних підрозділів. Різноманітний інструмент QUERY, Report-Writer, дозволяє без знань мови програмування створювати різні звіти, формуляри вихідних документів, бази даних з діяльності підприємства. Об'єктивно орієнтована мова програмування ABAP/4 дає змогу розробляти цілі модулі та системи, специфічні для підприємства.

Облік оплати праці працівників у конфігурації проходить кілька взаємопов'язаних етапів:

- кадровий облік — з цієї підсистеми надходить інформація про працівника, зміну його позиції на підприємстві (прийом, звільнення, переміщення, оплата праці), яка використовується під час проведення розрахунків;
- нарахування зарплати з розрахунком необхідних внесків та інших утримань;
- відображення зарплати у податковому та бухгалтерському обліку;
- виплата заробітної плати [2].

Користувачі попередньої платформи конфігурації «1С: Бухгалтерія 7.7 для України» не стикалися зі схемою окремого розрахунку заробітної плати й окремого проведення результатів розрахунку в обліку, яка тепер використовується у конфігурації 2.0. Якщо різні розрахунки протягом періоду доповнюються новими нарахуваннями, уточнюються, якщо проводяться перерахунки заробітної плати, то часто застосовується схема, в якій кінцеві результати відображаються в інформаційній базі тільки один раз після остаточних уточнень. Даний програмний продукт забезпечує:

- планування потреби у персоналі;
- управління атестацією, навчанням та фінансовою мотивацією працівників;
- ефективне планування зайнятості персоналу;
- ведення обліку кадрів і аналіз кадрового складу; ведення штатного розпису підприємства; розрахунок заробітної плати персоналу;
- розрахунок регламентованих законодавством податків, утримань із заробітної плати та нарахувань на фонд оплати праці;
- автоматизацію розрахунку нарахувань та утримань за будь-якими алгоритмами; відображення нарахованої заробітної плати і податків у складі витрат підприємства;
- управління грошовими розрахунками з персоналом, включаючи депонування;
- формування платіжних відомостей з упорядкуванням інформації за різними критеріями шляхом розподілу її за категоріями, підрозділами та іншими

ознаками; розрахунок лікарняних листків, відпусток, оплати по середньому заробітку на основі даних за попередні розрахункові періоди;

- формування стандартних звітів для податкової інспекції;
- отримання статистичної інформації по працівниках підприємства;
- фіксацію кадрових переміщень працівників і їх просуванням по службі із створенням відповідних звітів тощо [3].

На вітчизняному ринку інформаційних технологій представлена велика кількість програмних продуктів з автоматизації бухгалтерського обліку, які можуть вирішувати як окремі бухгалтерські завдання, так і повністю вести фінансовий, податковий та управлінський облік в організації. На ньому пропонується цілий ряд автоматизованих систем як вітчизняних, так і закордонних розробників. Зараз на українському ринку фінансово-економічного програмного забезпечення пропонується цілий ряд розробок:

Система 1С:Підприємство названа як одна програма. Насправді вона є не стільки продуктом, готовим до використання кінцевими користувачами, скільки інструментальним середовищем для його розробки. Крім офіційної версії 1С бухгалтерія для України, свої рішення пропонують партнери фірми 1С в Україні. Найбільш відомими з них є АВВУУ Ukraine, Диск, Фаворит Сервіс, Форт. Крім цього практично в кожному великому місті є фірма, а часто й не одна, які пропонують свій варіант налагодження для платформи 1С:

- АБ Офіс 2000 (компанія АБ Система)
- Dt1oPro» (Ксиком Софт)
- GrossBee-XXI» (компанія Гроссбі)
- SMarket (фірма ТФПК)
- X-DOOR (компанія SoftTAXI)
- Акцент 6.0 Бізнес-пакет (компанія Імпакт)
- Бест-Про (компанія Інтелект-Сервіс)
- Парус (корпорація Парус-Україна)
- РС-Фінанси (компанія РС-Фінанси+)
- Свод (компанія КомПАС-Україна)
- Торгінфо 6.0 (компанія Торг інформатика)
- Універсал (компанія СофтПро)
- Oracle Україна та інші.

Безперечним лідером серед розробників є фірма 1С. Бухгалтерські інформаційні системи допомагають вирішити цілий ряд завдань, зокрема:

- прискорення обробки даних первинних документів;
- автоматизацію розрахунків заробітної плати, податків, страхових внесків, амортизаційних відрахувань;
- автоматизацію формування Головної книги, бухгалтерського балансу та інших форм звітності і т.д.

Такі системи дозволяють здійснити одночасне ведення бухгалтерського та податкового обліку, тобто розрахувати базу по податку на прибуток на підставі даних бухгалтерських документів.

Бухгалтерські інформаційні системи – це програмні комплекси, призначені для автоматизації вирішення як окремих завдань обліку, так і комплексних завдань для виконання функцій планування, контролю та аналізу і прийняття грамотних управлінських рішень [4].

Завданнями бухгалтерських інформаційних систем є:

- автоматизована обробка первинних документів;
- автоматизація комплексу завдань бухгалтерського обліку, планування та аналізу фінансово-господарської діяльності організації;
- формування, обробка та отримання достовірної оперативної інформації;
- інтеграція оперативного, бухгалтерського та податкового обліку.

В основу бухгалтерських інформаційних систем, налаштованих на системний облік із застосуванням загального режиму оподаткування, закладені функціональні компоненти, які в комплексі виконують розрахунки, заповнення та обробку первинних документів, накопичення підсумкових результатів та формування звітних форм.

По розділах бухгалтерського обліку в рамках бухгалтерських інформаційних систем вирішуються такі облікові завдання, як: облік заробітної плати; товарно-матеріальних запасів; основних засобів і нематеріальних активів; готової продукції; витрат на виробництво; фінансово-розрахункових операцій, а також завдання оперативного обліку на основі первинних документів і складання фінансових звітів.

Аналіз відповідного програмного забезпечення показав, що у більшості бухгалтерських програм розрахунки заробітної плати запрограмовані на примітивному рівні – почасова зарплата без будь-яких додаткових розрахунків. Всі інші розрахунки бухгалтер повинен виконувати вручну. Навіть для малих підприємств це не дуже зручний спосіб [5].

Заробітна плата (оплата праці працівника) – це винагорода за працю залежно від кваліфікації працівника, складності, кількості, якості та умов виконуваної роботи, а також компенсаційні і стимулюючі виплати.

В конфігурації «Бухгалтерія для України» редакція 2.0 виплата заробітної плати проводиться в два етапи:

- створення платіжних відомостей, якими фіксуються виплачуються кожному співробітнику суми зарплати і суми внесків / податків, утримань;
- оформлення платіжних документів з виплати зарплати співробітникам і перерахування внесків і податків із зарплати.

Для нарахування зарплати, ПДФО, внесків та утримань необхідно перейти в розділ «Зарплата і кадри / Нарахування зарплати» і скористатися кнопкою «Створити». У відкритому документі «Нарахування зарплати» в шапці необхідно заповнити наступні поля:

- реквізит «Організація» – заповнюється автоматично;
- реквізит «Місяць нарахування» – вказати місяць, за який необхідно виплатити заробітну плату співробітникам;
- реквізит «Дата» – автоматично заповнюється поточною датою;
- реквізит «Номер» – автоматично заповнюється після проведення документа;
- реквізит «Підрозділ» – заповнюється, якщо необхідно нарахувати зарплату певного підрозділу організації.

У підвалі документа реквізит «Коментар» – при необхідності заповнюється коментарями до документа.

Табличні частини документа можна заповнювати автоматично за допомогою кнопок «Заповнити» (за даними кадрового обліку про місця роботи співробітників і їх планові нарахування) та «Підбір» (для підбору певних співробітників) або вручну. Автоматично документ заповнюється співробітниками всієї організації або зазначеного підрозділу. Разові нарахування, нарахування відпускових або лікарняних вводиться в

документ вручну. Після заповнення необхідно відкоригувати відпрацьований час для співробітників, які працювали не всі дні місяця. Потім необхідно провести перерахунок залежних нарахувань, податків і внесків за допомогою кнопки «Перерахувати». При необхідності відбувається ручне коригування розрахованих в документі сум. Якщо відкориговані суми немає потреби перераховувати, то у подальшому необхідно зняти прапорець «авторозрахунок» у відповідних рядках нарахувань і утримань, або включити прапорці «Коригувати внески» і «Коригувати ПДФО» на відповідних закладках документа. Підсумки по документу можна відобразити за допомогою натискання на гіперпосилання «Підсумки по документу». При натисканні кнопок із зображенням знаку питання підсумкові дані розшифровуються більш детально. Результати розрахунку по кожному співробітнику можна проаналізувати за допомогою розрахункового листка, скориставшись гіперпосиланням під табличній частиною «Детальніше див. Розрахунковий листок» [6].

Розрахунок заробітної плати за першу половину місяця. Для розрахунку і подальшої виплати заробітної плати за першу половину місяця оформляється документ «Нарахування зарплати» з встановленим ознакою «Попередній розрахунок». При заповненні такий документ враховує тільки основні нарахування співробітників (оклади) і відпрацьований час від початку місяця до дати формування документа.

Зазначимо, що документи такого виду служать тільки для попереднього розрахунку і не здійснюють розрахунок ЄСВ і ПДФО, не формують проводок при проведенні, а також ніяк не впливають на результати подальшого повного розрахунку заробітної плати.

Формування проводок з відображення зарплати в бухгалтерському обліку можливо в двох режимах:

- при проведенні документа «Нарахування зарплати» (проводки не можуть бути змінені або переглянуті в самому документі);
- окремим документом «Відображення зарплати в бухгалтерському обліку» в кінці періоду (результати розподілу сум по проводках можуть бути попередньо відкориговані).

Порядок відображення задається в настройках обліку заробітної плати. Правило відображення будь-якого нарахування або утримання в бухгалтерському та податковому обліку задається спеціальним шаблоном – способом відображення. Всі використовувані способи відображення зберігаються в довіднику «Способи відображення зарплати в регламентованому обліку». Для переходу в довідник з документа «Відображення зарплати в бухгалтерському обліку» необхідно в реквізиті «Спосіб відображення», натиснути на кнопку «Вибрати зі списку» (стрілка вниз) і далі натиснути на гіперпосилання «Показати всі».

У довіднику «Відображення зарплати в бухгалтерському обліку», щоби переглянути конкретний спосіб відображення, необхідно його вибрати і за допомогою натискання правої клавіші миші на ньому, вибрати зі списку «Змінити». Господарська операція складається з однієї проводки з бухгалтерського обліку та податкового призначення для податкового обліку.

Для способів відображення нарахувань визначається також порядок формування відображення внесків до фондів для таких нарахувань:

- відбивається тим же способом, що і нарахування;
- відбивається як основне нарахування співробітника;
- відбивається особливим способом (вказується, яким саме).

Розширені можливості пошуку для проводок по внесках визначаються за даними

регістра відомостей «Статті витрат за внесками ФОП» – тут кожному податку (виду внеску) і бухгалтерського рахунку витрат відповідно вказується своя стаття витрат.

Виплата та депонування зарплати. У конфігурації «Бухгалтерія для України» документ «Відомість на виплату зарплати» замінили на документи «Відомість в банк» для безготівкового розрахунку на зарплатні картки співробітників і «Відомість в касу» для видачі зарплати готівковими коштами.

Виплата зарплати через банк. Для виплати зарплати через банк для співробітників повинні бути задані особові рахунки, на які перераховується зарплата. Ці рахунки вказуються в картці фізичної особи в підрозділі «Особові рахунки співробітників за зарплатними проектами». При цьому з одним банком може бути укладено кілька договорів [7].

При заповненні відомості в банк заповнення сумами виплат можливо, як за окремим зарплатним проектом, так і без урахування проекту (за всіма особовими рахунками співробітників). На підставі такої відомості можна ввести документ «Списання з банківського рахунку» і зареєструвати виплату відразу по всіх співробітниках, занесених до документу.

Для виплати зарплати через банк необхідно перейти в розділ «Зарплата і кадри / Виплата зарплати / Відомість в банк» і скористатися кнопкою «Створити». У відкритому документі «Відомість в банк» необхідно заповнити наступні поля:

- реквізит «Організація» – заповнюється автоматично;
- реквізит «Підрозділ» – заповнюється якщо виплачується зарплата певного підрозділу організації;
- реквізит «Зарплатний проект» – заповнюється, якщо є угода між банком і підприємством про виплату заробітної плати, премій та інших платежів співробітникам за допомогою міжнародних пластикових карт;
- реквізит «Виплачувати» – заповнюється видом виплат, який визначить правила і порядок заповнення документа;
- реквізит «Місяць виплати» – заповнюється місяцем за який виплачується зарплата.

Для виплати зарплати через касу необхідно перейти в розділ «Зарплата і кадри / Виплата зарплати / Відомість в касу» і скористатися кнопкою «Створити». У відкритому документі «Відомість в касу» в шапці необхідно заповнити наступні поля:

- реквізит «Організація» - заповнюється автоматично;
- реквізит «Дата» - автоматично заповнюється поточною датою;
- реквізит «Номер» - автоматично заповнюється після проведення документа;
- реквізит «Підрозділ» - заповнюється якщо необхідно нарахувати зарплату певного підрозділу організації;
- реквізит «Виплачувати» - заповнюється видом виплат, який визначить правила і порядок заповнення документа;
- реквізит «Місяць нарахування» - вказується місяць за який необхідно виплатити заробітну плату співробітникам.

Табличні частини документа заповнюються автоматично за допомогою кнопки «Заповнити». Примітка: шапка документа була змінена для зручності користувача по кнопці «Ще / Змінити форму».

Щоб вибрати вид виплат для заповнення документа необхідно праворуч від реквізиту «Виплачувати» натиснути на кнопку «Вибрати зі списку» (стрілка вниз) і далі

внизу списку натиснути на гіперпосилання «Показати всі». У довіднику, «Види виплат» існують зумовлені види виплат:

«Чергова виплата» і «Чергова виплата з погашенням боргів» – підготовка до виплати зарплати за місяць виплати або за всі попередні місяці;

«Аванс» – оформлення авансових виплат в розмірі встановлених фіксованих сум кожному співробітнику. У даному виді виплати необхідно провести попередній розрахунок ПДФО та ЄСВ на суму виплат. За замовчуванням розрахунок проводиться за методом «від зворотного»;

«Аванс за попереднім розрахунком» – оформлення авансових виплат за попереднім розрахунком за першу половину місяця. В даному виді виплати необхідно провести попередній розрахунок ПДФО та ЄСВ на суму виплат;

«Депоненти» – підготовка до виплати депонованих раніше сум;

«Дивіденди» – підготовка до виплати дивідендів.

Крім перерахованих видів виплат користувач може самостійно створити в довіднику «Види виплат» виплати, які, умовно можна назвати міжрозрахунковими – це виплати по конкретних нарахуваннях (наприклад «Разова премія»).

Табличні частини документа заповнюються автоматично за допомогою кнопок «Заповнити» У формі обробки необхідно вказати платіжну відомість, заповнити статтю руху грошових коштів і дату формування касових ордерів. У табличній частині обробки слід зазначити співробітників, для яких будуть формуватися видаткові касові ордери. Комплект видаткових касових ордерів формується автоматично натисненням на кнопку «Створити документи». Для проведення цих касових ордерів необхідно натиснути на кнопку «Провести документи».

Невиплачена вчасно заробітна плата може бути депонована. Для реєстрації цього факту призначений документ «Депонування зарплати». Щоби створити документ, необхідно перейти до розділу «Зарплата і кадри / Виплата зарплати / Депонування» і скористатися кнопкою «Створити» або створити з документа «Відомість в касу» за допомогою кнопки «Створити на підставі». Дані можуть бути заповнені автоматично по кнопці «Заповнити» по залишках не виданої заробітної плати. Документ при проведенні також формує проводки по відображенню депонування в бухгалтерському обліку. З документа можна сформувати друковану форму реєстру депонованих сум.

При обліку депонованої заробітної плати необхідно дотримуватися такої схеми:

1. Спочатку вводиться документ «Відомість в касу».
2. Якщо виплата здійснюється окремими касовими ордерами, то формуються ордера по співробітниках, які отримали зарплату.
3. На підставі відомості вводиться документ «Депонування зарплати». У документі залишають тільки тих співробітників, які не отримали заробітну плату.
4. Після цього на підставі документа «Відомість в касу» можна ввести видатковий касовий ордер на виплату за відомістю.

Для виплати депонента оформляється документ «Відомість в касу» або «Відомість в банк» з видом виплати «Депоненти». Суми прострочених виплат по депонентам списуються після закінчення терміну давності документом «Списання депонентів в доходи організацій».

Звіти по заробітній платі і податках. Конфігурація дозволяє сформувати в розділі «Зарплата і кадри / Зарплата / Звіти по зарплаті» наступні види звітів:

«Розрахункові листки» - призначені для письмового повідомлення працівника про складові частини його нарахувань і утримань;

«Розрахункова відомість» - зведений звіт про нарахування та утримання

співробітників, в тому числі може бути формувати з угрупованням по підрозділах;

«Типова форма П-6» - форма, що представляє собою звіт про нарахування та утримання працівника;

«Типова форма П-7» - форма, що представляє собою зведений звіт про нарахування та утримання працівників;

«Аналіз внесків до фондів по працівникам» - деталізований звіт ЄСВ і нарахований для них ЄСВ на ФОП;

«Звіт по внесках до фондів» - форма, що представляє собою зведений звіт про нарахований ЄСВ;

«Аналіз зарплати по підрозділам і співробітникам» - звіт для докладного аналізу сум нарахувань і утримань співробітників;

«Аналіз витрат на оплату праці» - звіт призначений для отримання відомостей про витрати на оплату праці та відрахування на соціальні потреби. Звіт формується за даними бухгалтерського обліку обраної організації.

Для аналізу даних бухгалтерського та податкового обліку можна також використовувати стандартні звіти.

Облік заробітної плати у зовнішній програмі. У конфігурації передбачена можливість вести облік розрахунків з працівниками організації у зовнішній програмі. Якщо організація веде облік у зовнішній програмі, то необхідно в налаштуваннях параметрів обліку встановити перемикач «Облік розрахунків по заробітній платі та кадровий облік ведеться» в значення «У зовнішній програмі». У цьому випадку на закладці «Зарплата і кадри» будуть виведені тільки ті документи, які використовуються для обміну з зовнішньою програмою. Це універсальна платіжна відомість «Відомість на виплату зарплати» і документи перенесення проводок з зовнішніх програм (наприклад, «Зарплата і управління персоналом для України»). У цьому режимі доступні також службові обробки завантаження / вивантаження даних із зовнішніх програм..»

При проведенні досліджень часто виникає проблема інформаційного забезпечення, оскільки повнота, достовірність та актуальність інформації та вміння її використовувати відіграє визначальну роль у розвитку всіх економічних процесів. Недоступність або невідповідність інформації, яка використовується для автоматизації обліку заробітної плати, може призвести до одержання некоректних результатів та прийняття хибних рішень. В процесі впровадження та функціонування комп'ютерних систем обліку можуть виникати певні помилки, які можна розділити на дві основні групи:

1) помилки персоналу, зумовлені психофізіологічними можливостями людини, об'єктивними причинами (недосконалістю моделей подання інформації, недостатньою кваліфікацією персоналу, недосконалістю технічних засобів тощо) і суб'єктивними причинами (недбалістю, безвідповідальністю деяких користувачів, навмисним спотворенням інформації, неналежною організацією праці тощо);

2) помилки, викликані несправністю технічних засобів системи (пов'язані з несправністю обладнання, невідповідністю його до технічних норм, порушенням необхідних умов роботи технічних засобів і зберігання носіїв інформації, з фізичним зносом елементів і вузлів технічних засобів тощо) [8, с.86].

Висновки з даного дослідження. Отже, автоматизація заробітної плати за допомогою програми «1С: Підприємство» конфігурації 2.0 дозволяє нараховувати працівникам зарплату за годинною тарифною ставкою та здійснювати індексацію. Вручну можна додавати будь-які нові нарахування, але щодо них необхідно вводити вже розраховані суми. Нарахування ведуться за відпрацьованим часом, зазначеним безпосередньо в документах. Алгоритм виплати зарплати дозволяє оформляти

перерахування коштів на банківські рахунки та здійснювати виплату через касу.

У системі проводиться настроювання відображення нарахувань (утримань), відображення витрат на оплату праці, нарахувань внесків до соціальних фондів у бухгалтерському та податковому обліку, що розраховуються автоматично. Після закінчення звітного періоду можна автоматично сформувати регламентовані звіти щодо фізичних осіб, звіти до фондів, статистичну звітність тощо. Таким чином, використання електронно-обчислювальної техніки не тільки значно спрощує обліковий процес, а й підвищує культуру управління, підвищує ступінь надійності і достовірності інформації, її оперативність, покращує умови її зберігання і багаторазового використання при ефективному захисті як від руйнування, так і від несанкціонованого доступу. Бухгалтер здійснює контроль за статтями витрат, з виявленням причин відхилень і факторів, що впливають на їхнє виникнення. А керівники підприємства, маючи таку інформацію, оперативно здійснюють необхідні корективи виробничої діяльності з метою отримання найбільшого ефекту шляхом зниження витрат на виробництво. Таким чином, ефективність комп'ютеризованої системи обліку та контролю визначають порівнянням результатів від функціонування даної системи та витрат усіх видів ресурсів, необхідних для її створення та розвитку, для якої необхідна підготовка та перепідготовка кваліфікованих кадрів для роботи з комп'ютеризованою системою бухгалтерського обліку [9].

При впровадженні інформаційної системи бухгалтерського обліку на підприємстві потрібно чітко виокремити та оцінити можливі ризики, пов'язані зі створенням принципово нових умов праці облікового апарату, змінами в організаційній структурі підприємства, впровадженні комп'ютерних інформаційних технологій, створенні нових відкритих для зовнішнього середовища комунікаційних каналів передачі інформації. Потрібно розрізняти інформаційні ризики, пов'язані зі створенням, передачею, збереженням і використанням інформації засобами комп'ютерної і телекомунікаційної техніки, та ризики, які виникають на етапах проектування, аналізу, впровадження та експлуатації інформаційної системи бухгалтерського обліку.

Для мінімізації інформаційних ризиків необхідним є забезпечення належного контролю за доступом до інформації через використання адміністративних та технічних засобів захисту. Удосконалення інформаційної системи обліку передбачає організацію контролю несанкціонованого використання інформації та попередження її фальсифікації обліковим персоналом. З метою мінімізації негативного економічного результату діяльності, який пов'язаний з фінансовими та часовими втратами на виправлення організаційних ризиків, необхідна детальна їх класифікація на етапах автоматизації обліку. Належний та своєчасний контроль впровадження інформаційних систем бухгалтерського обліку допоможе знайти шляхи побудови ефективного моніторингу виникнення можливих ризиків та мінімізації їх наслідків [10].

Для вдосконалення обліку оплати праці підприємства необхідно забезпечити комп'ютерними засобами ведення обліку. Це дає змогу швидко та якісно проаналізувати витрати, виключити помилки, які виникають при ручному розрахунку, забезпечити правильність нарахування заробітної плати працівникам підприємства та нарахування обов'язкових платежів.

Перспективи подальших досліджень у сфері управління заробітною платою пов'язані з розробленням науково-методологічних підходів щодо забезпечення гідної заробітної плати на підприємстві в умовах конкурентного середовища та необхідності використання ресурсозаощадних сценаріїв розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бутинець Ф.Ф. Інформаційні системи бухгалтерського обліку. Підручник -Житомир: ПП "Рута", 2002. – 544с.
2. Васильків Н.М. Ефективність інформаційних систем / Н.М. Васильків. – Тернопіль: Економічна думка. – 2005. – 98 с.
3. 1С: Зарплата та управління персоналом 8.1: практ. пос. / [кіл. авторів; під ред. Н.В.Селищева]. – М.: КНОРУС, 2009. – 368 с.
4. Левицька С.О. Автоматизація бухгалтерського обліку як визначальний фактор ефективності облікової системи вітчизняних підприємств / С.О. Левицька, А.В. Романюк // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2010. – №2(50). – С. 156–163.
5. Кузьменко А.В., Піголь І.Д. Актуальність та перспективи автоматизації бухгалтерського обліку / А.В.Кузьменко // Економічні науки.– 2012.
6. Секіріна Н. В. Удосконалення організації обліку розрахунків з оплати праці на підприємствах / Н. В Секіріна, І. О. Лобанов // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. – 2012. - №2. С. 34.
7. Васьковська М.С. Інформаційні системи обліку. Навчальний посібник для студентів спеціальності „Облік та аудит”. - Хмельницький: ТУП, 2003 р.
8. Автоматизація діяльності служби персоналу // Довідник з управління персоналом. – 2006. – № 4. – С.97-106.
9. Інформаційні системи і технології в економіці: Посібник. За редакцією проф. В.С.Пономаренка. - К.: „Академія”, 2002 р.
10. Кузьмінський Ю.А. Автоматизація оперативного обліку та контролю міжнародних економічних операцій. – К.: КНЕУ, 2001.
11. Степова С.В. Необхідність автоматизації бухгалтерського обліку на підприємствах України / С.В. Степова, В.С. Марценюк – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=44756>
12. Терещенко Л.О. Інформаційні системи і технології в обліку: Навч. посібник.- К.:КНЕУ, 2004. – 187 с.
12. Харіна К.В. Застосування інформаційних систем у бухгалтерському обліку / К.В. Харіна // Економічний простір. – 2008. – №16. – С. 90–97.
13. Чабанюк О.М. Облік оплати праці в ринкових умовах / О.М.Чабанюк, І.М. Залуцька // Наук. вісн. НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.3. – С. 298-304.
14. Яровенко, Г.М та ін.. Автоматизація як перспективний напрям розвитку зовнішнього аудиту [Текст] / Г.М. Яровенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 4. – С. 34-38.

УДК 657.471.65:338.516

Хаджинова О.В., д.е.н., доцент кафедри «Фінанси і банківська справа», ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено дослідженню управління витратами на підприємствах та формуванню логістичних засад управління витратами в системі забезпечення якості продукції.

Базою для наукової роботи стали дослідження видатних вітчизняних та закордонних науковців та власні розробки.

Метою роботи стала розробка логістичного підходу до управління витратами на забезпечення якості продукції підприємства.

Метод і методологія проведення роботи – використані загальнонаукові та спеціальні методи, зокрема порівняння, наукової абстракції, індукції та дедукції, аналізу та синтезу і тощо.

В даній статі обґрунтовано необхідність впровадження системи управління витратами, запропоновано логістичний підхід до управління витратами на забезпечення якості продукції підприємства. Представлено ланцюг формування витрат вартості продукту підприємства, що здійснено у вигляді логістичної схеми. Установлено, що важливою складовою системи управління витратами на підприємстві є проведення аналізу та оцінювання ефективності системи якості, застосування економічних показників. З метою ефективного управління витратами запропоновано виділяти відповідні етапи діяльності щодо забезпечення якості: планування випуску виробів, конструювання виробу, підготовка виробництва, власне виробництво, виробничий контроль, реалізація та обслуговування, перевірка якості під час експлуатації. Доведено, що ефективна система управління витратами на забезпечення якості продукції позитивно впливає на прибуток підприємства як через удосконалення процесів, процедур, операцій, знижує витрати внаслідок помилок, так і за рахунок повнішого задоволення споживача. Запропонований в даній роботі логістичний підхід до управління витратами на забезпечення якості продукції підприємства дозволить упорядкувати цей процес і забезпечити відповідну його оптимізацію, а також конкретизувати принцип гарантії якості та побачити, на якому етапі (в якій ланці) він реалізується і хто саме буде відповідати за якість продукції.

Ключові слова: витрати, управління, якість продукції, підприємства, конкурентоспроможність, ланцюг вартості, прибуток.

Рис. 2, Табл. 1, Літ. 6.

Е.В.Хаджинова

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена исследованию управления затратами на предприятиях и формированию логистических принципов управления затратами в системе обеспечения качества продукции.

Базой для научной работы стали исследования выдающихся отечественных и зарубежных ученых и собственные разработки.

Целью работы стала разработка логистического подхода к управлению затратами на обеспечение качества продукции предприятия.

Метод и методология проведения работы - использованы общенаучные и специальные методы, в частности сравнения, научной абстракции, индукции и дедукции,

анализа и синтеза и тому подобное.

В данной статье обоснована необходимость внедрения системы управления затратами, предложен логистический подход к управлению затратами на обеспечение качества продукции предприятия. Представлена цепь формирования расходов стоимости продукта предприятия в виде логистической схемы. Установлено, что важной составляющей системы управления затратами на предприятии является проведение анализа и оценки эффективности системы качества, применения экономических показателей. С целью эффективного управления затратами предложено выделять соответствующие этапы деятельности по обеспечению качества: планирование выпуска изделий, конструирование изделия, подготовка производства, собственное производство, производственный контроль, реализация и обслуживание, проверка во время эксплуатации. Доказано, что эффективная система управления затратами на обеспечение качества продукции положительно влияет на прибыль предприятия как через совершенствование процессов, процедур, операций, снижения расходов вследствие ошибок, так и за счет более полного удовлетворения потребителя. Предложенный в данной работе логистический подход к управлению затратами на обеспечение качества продукции предприятия позволит упорядочить этот процесс и обеспечить соответствующую его оптимизацию, а также конкретизировать принцип гарантии качества и увидеть, на каком этапе (в звене) он реализуется, и кто именно будет отвечать за качество продукции.

Ключевые слова: затраты, управление, качество продукции, предприятия, конкурентоспособность, цепочка стоимости, прибыль.

O.V. Khadzhynov

THEORETICAL BASES OF COSTS MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF PROVIDING PRODUCT QUALITY OF ENTERPRISES

The article is devoted to the study of costs management at enterprises and the formation of logistic principles of cost management in the system of product quality assurance.

The basis for scientific work was the study of outstanding domestic and foreign scientists and their own developments.

The aim of the work was the development of a logistics approach to costs management to ensure the quality of enterprise's products.

Method and methodology of the work : general scientific and special methods were used, in particular comparisons, scientific abstraction, induction and deduction, analysis and synthesis, and the like.

This article substantiates the necessity of implementing a cost management system, proposes a logistics approach to managing the costs of ensuring the quality of the enterprise's products. The chain of formation of product cost expenses of the enterprise in the form of logistical scheme is presented. It is established that an important component of the enterprise costs management system is the analysis and evaluation of the effectiveness of the quality system, the application of economic indicators. In order to effectively manage costs, it is suggested to identify the relevant stages of quality assurance: product planning, product design, production preparation, own production, production control, implementation and maintenance, inspection during operation. It was proved that an effective system for managing the costs of product quality positively affects the profit of the enterprise both through the improvement of processes, procedures, operations, costs reduction due to errors, and at the expense of more complete satisfaction of the consumer. The proposed logistic approach to managing the costs of product quality of the enterprise will allow us to streamline this process and ensure its

appropriate optimization, as well as to specify the principle of quality assurance and to see at what stage (in the link) it is being implemented and who will be responsible for the product quality.

Keywords: costs, management, product quality, enterprise, competitiveness, value chain, profit.

Постановка проблеми. Основні галузі промисловості України перебувають у стані глибокої кризи, пов'язаної як із погіршенням загальної економічної ситуації в країні, так і зі специфічними факторами, притаманними конкретним галузям, що в цілому призводить до посилення конкурентної боротьби на внутрішньому ринку, погіршення умов доступу на зовнішні ринки, скорочення інвестицій і зниження фінансово-господарських результатів діяльності підприємств. За таких умов особливої актуальності набувають маловитратні підходи до розвитку підприємств, які б дозволяли найбільш ефективно використовувати наявні обмежені ресурси.

В сучасних умовах для ефективного управління підприємством в цілому й витратами зокрема необхідне вдосконалення наявних інструментів управління, а також розробка нових, що відповідатимуть сучасним економічним умовам діяльності підприємств. Стратегія розвитку підприємств полягає в підвищенні ефективності їх роботи на основі максимального використання економічних важелів впливу на всі сторони роботи, що забезпечить досягнення найкращих результатів зменшення витрат на виробництво конкурентоспроможної продукції. Вибір економічних важелів повинен ґрунтуватися, з одного боку, на розширенні меж економічної свободи, а, з іншого, на зміні окремих елементів організаційно-економічного механізму управління витратами, впровадження технологій та інструментів логістики,

Аналіз останніх досліджень. Значна кількість наукових досліджень як зарубіжних, так і вітчизняних науковців присвячена дослідженню проблем управління витратами, зокрема Е. Аткинсона, Р. Каплана, [1] Ю.М. Великого, В.В. Прохорової, Н.В. Сабліної [2], А.А. Пилипенка, І.П. Дзьобко, О.В. Писарчука [3], Партина Г.О. [4] тощо. У дослідженнях більшості фахівців розглянуто окремі аспекти управління, обліку, калькулювання, аналізу та планування витрат. Незважаючи на достатню кількість робіт, присвячених управлінню витратами підприємств, питання розробки багатокомпонентної системи управління витратами, заснованої на використанні нових методів та інструментів, спрямованої забезпечення позитивних фінансових результатів діяльності підприємства, залишається актуальним до теперішнього часу. Необхідність теоретичного обґрунтування та розробки практичних рекомендацій щодо формування логістичного підходу до управління витратами на забезпечення якості продукції зумовила актуальність даної статті, її мету та завдання.

Мета статті. Основною метою даної роботи є розробка логістичного підходу до управління витратами на забезпечення якості продукції підприємства.

Виклад основного матеріалу. Економічна діяльність підприємства значною мірою залежить від ресурсних факторів: наявності факторів виробництва і ступеня їх використання в умовах ринку. Володіючи певним виробничо-економічним потенціалом, підприємство використовує його для одержання прибутку, саме тому першочерговим завданням керівництва підприємства є розробка таких управлінських рішень, що забезпечували би ефективне використання виробничо-економічного потенціалу підприємства і отримання підприємством максимального прибутку.

В процесі здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства виникають численні витрати різних видів. В умов сучасності, з метою оптимізації витрат

з позиції їх складу, структури, поведінки, причин виникнення, доцільності виникнення, забезпечення цільового рівня витрат, використання резервів економії витрат (в межах допустимого) вітчизняні підприємства повинні керуватись у своїй діяльності політикою системи управління витратами. [5, с.85]

Система управління витратами – це система принципів і методів розробки й реалізації управлінських рішень, заснована на використанні об'єктивних економічних законів відносно формування й регулювання витрат, забезпечення ефективного використання ресурсів і капіталу підприємства в різних видах його діяльності відповідно до стратегічних та поточних цілей розвитку. [3, с. 21]

Система управління витратами має бути спрямована на вирішення таких завдань, як здійснення контролю за ходом господарської діяльності підприємства; виявлення тенденцій змін рівня, обсягу та структури витрат на обсяг виробництва та одиницю продукції; збір, аналіз інформації про витрати; нормування, планування витрат у розрізі елементів, виробничих підрозділів і видів продукції; пошук резервів економії ресурсів і оптимізації витрат тощо.

При цьому оптимізація процесу управління витратами надає підприємству можливість організації більш якісного планування, організації, аналізу та контролю витрат, що, у свою чергу, забезпечує закріплення власних конкурентних позицій, можливість швидкої адаптації до змін кон'юнктури ринку та сталий розвиток протягом тривалого часу. [6, с. 334]

В умовах жорсткої конкуренції зміст діяльності підприємства полягає в пошуку обґрунтованих господарських рішень, при яких досягається максимум результатів або мінімум витрат при збереженні заданої якості продукції, а отже її конкурентоспроможності.

Витрати, пов'язані з поганою якістю, належать до витрат виробництва, витрат на перероблення, а також на надмірний контроль і випробування. Ці витрати легко ідентифікувати, але на них робиться мало посилянь в бухгалтерських книгах багатьох підприємств. Незадовільне управління якістю спричиняє й інші витрати, яких можна уникнути: неекономне використання матеріалів; витрати внаслідок неправильного вибору постачальників і неефективного контролю якості продукції, що закуповується; руйнування і псування товару під час перевезення і зберігання; невідповідність деталей і обладнання внаслідок неадекватності даних про технічні можливості процесу, поганого планування робіт і недосконалого профілактичного ремонту; витрати часу і грошей на відрядження, які використовуються для вирішення проблем якості з постачальниками і замовниками; штрафи.

Оскільки перераховані вище витрати, здебільшого, не реєструються, керівництво рідко знає про них, і відповідно не розглядає способи управління ними. За оцінками експертів, через погану якість продукції витрати, які можна усунути, варіюються від 15 до 25%. Отже, підприємства можуть значно знизити витрати виробництва за допомогою удосконалення системи управління витрат. Окрім того, таке зниження може надати їм перевагу в конкурентній боротьбі на ринках збуту.

Якість продукції повинна гарантувати споживачеві задоволення його потреб, надійність продукції і економію витрат. Ці властивості формуються в процесі всієї відтворюючої діяльності підприємства, на всіх етапах її життєвого циклу і у всіх ланках системи. Разом з цим формується вартісна величина продукту, що характеризує ці властивості від планування розробок продукції до її реалізації і післяпродажного обслуговування. Ланцюг формування витрат і вартості продукту представимо у вигляді логістичної схеми (рис.1), яка дозволяє конкретизувати принцип гарантії якості та побачити, на якому етапі (в якій ланці) він реалізується. І оскільки за кожний етап і підрозділ несе відповідальність керівник, зразу можна визначити, хто саме буде відповідати за якість продукції.

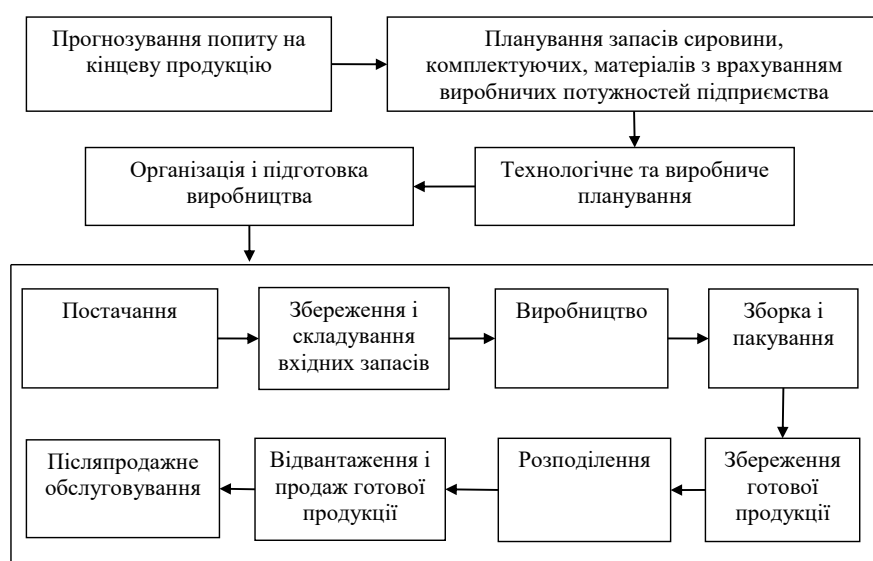


Рис.1. Логістична схема формування витрат і створення вартості продукції.

З метою ефективного управління витратами пропонуємо виділяти відповідні етапи діяльності щодо забезпечення якості: планування випуску виробів, конструювання виробу, підготовка виробництва, власне виробництво, виробничий контроль, реалізація та обслуговування, перевірка якості під час експлуатації. Але гарантія якості на цих етапах буде забезпечена тільки в разі визначення обов'язків і дій кожного підрозділу та формування ефективної системи управління якістю. Представимо цей процес у вигляді табл.1, з якої видно, що всі етапи діяльності підприємства включають в себе елементи управління витратами.

Таблиця 1

Функціональні компетентності структурних підрозділів підприємства щодо управління витратами в системі забезпечення якості продукції

Функціональні заходи	Підрозділи-виконавці	Операції з регулювання витрат
Планування продукції	Планування в масштабах всього підприємства Відділ планування продукції Відділ інженерного забезпечення Бухгалтерія	1. Визначення обсягів цільових витрат на основі планування нової продукції і планування прибутку. Розподілення цільових витрат на складові частини. 2. Розробка цільового обсягу капітальних вкладень. 3. Розподілення цільових витрат між різними конструкторськими підрозділами. 4. Розподілення цільового обсягу капітальних вкладень між підрозділами, які займаються плануванням.
Конструювання продукції	Відділ планування продукції Інженерні підрозділи	1. Визначення витрат на основі прототипу. 2. Оцінка можливостей досягнення цільових витрат. 3. Прийняття необхідних заходів щодо зменшення різниці між цільовими витратами і витратами, що визначені за прототипом.
Підготовка виробництва	Відділ планування Інженерні підрозділи Інженерне забезпечення виробництва Відділ контролю продукції	1. Визначення витрат з урахуванням підготовки ліній і плану капітальних вкладень. 2. Оцінка можливостей досягнення цільових витрат. 3. Прийняття заходів щодо зменшення відхилень від цільових витрат. 4. Визначення обсягів капітальних вкладень на обладнання. 5. Оцінка виробничих планів, умов виробництва і прийняття рішень щодо виробництва продукції.

Продовження таблиці 1

Постачання	Відділ постачання	<ol style="list-style-type: none"> 1. Оцінка планів постачання та умов закупівлі. 2. Встановлення контролю за цінами постачальників (порівняння цільового і реального зниження витрат, аналіз і прийняття необхідних заходів). 3. Оцінка можливостей зменшення цін постачальників, надання допомоги постачальникам при здійсненні заходів щодо зменшення витрат.
Виробництво і контроль	Бухгалтерія Планово-економічний відділ тощо	<ol style="list-style-type: none"> 1. Здійснення управління витратами через: планування фінансованих витрат (виробничий відділ і адміністрація). 2. Зниження витрат в попередніх проєктах (по кожному типу виробів і по кожному вартісному фактору). 3. Мотивація персоналу щодо здійснення заходів, спрямованих на зменшення витрат.
Збут і обслуговування	Бухгалтерія Планово-економічний відділ, тощо	<ol style="list-style-type: none"> 1. Визначення фактичних дійсних витрат на нову продукцію шляхом всебічної оцінки. 2. Аналіз і контроль управління витратами.

Слід зауважити, що витрати формуються як знизу вгору, так і зверху вниз (рис.2) і розрізняються вони тільки за складом, величиною, способом формування та віднесення на продукт.

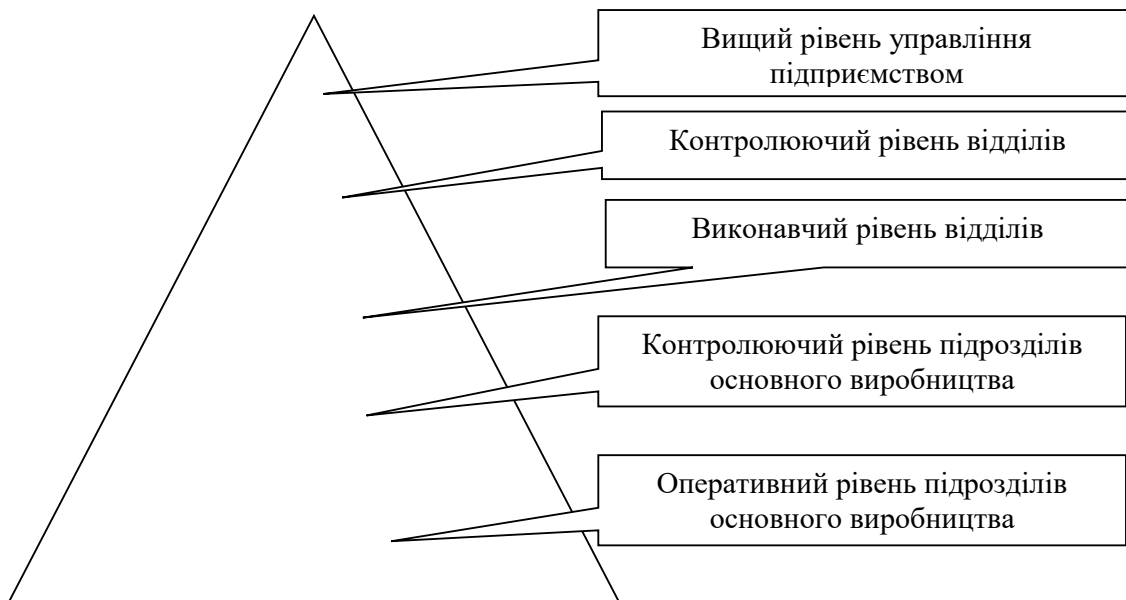


Рис. 2. Ієрархічна схема діяльності підприємства.

З рис.2. видно, що витрати на якість пов'язані не тільки безпосередньо з виробництвом продукції, але й з управлінням цим виробництвом. Витрати, пов'язані з якістю продукції, можна поділити на науково-технічні, управлінські та виробничі. Науково-технічні і управлінські здійснюють підготовку, забезпечують і контролюють умови виробництва якісної продукції, тобто, в своєму роді, визначають наявність і величину виробничих витрат. Якщо розробка і конструювання нової продукції здійснюється зовнішніми організаціями, то витрати, які забезпечують якість на даному підприємстві, будуть включати до себе тільки витрати на впровадження. В інших випадках, особливо при виробництві нової продукції, контроль за її підготовкою і засвоєнням ведуть конструкторські підрозділи.

В загальному випадку управлінські витрати, пов'язані з гарантуванням якості

виробу включають до себе: транспортні, які підрозділяються на організаційні та технічні; постачальницькі, які поділяються на матеріальні, технічні, витрати на персонал підрозділів постачання; витрати на підрозділи, що контролюють виробництво; витрати, що пов'язані з роботою економічних служб та інших служб апарату управління підприємством, особливо управління кадрами.

При цьому, якщо величину управлінських витрат у витратах на якість можна визначити дещо умовно, то розмір матеріальних виробничих витрат піддається прямому розрахунку. Значно простіше, ніж управлінські, розрахувати і розмір технічних виробничих витрат – через амортизаційні відрахування, і трудових – через заробітну плату. З метою управління витратами, пов'язаними із забезпеченням якості продукції, треба розрізнити базові витрати, що утворюються в процесі розробки, засвоєння і виробництва нової продукції і є в подальшому до моменту її зняття з виробництва їх носієм, і додаткові витрати, пов'язані з її удосконаленням і відновленням рівня якості. Основна частина базових витрат відображує вартісну величину факторів виробництва, а також загальногосподарські і загальновиробничі витрати, які відносяться на виготовлення конкретного виробу через кошторис витрат.

Додаткові витрати включають до себе витрати на оцінку і витрати на запобігання. Що стосується витрат не оцінку, то до них відносяться витрати, які несе підприємство для того, щоб визначити, чи відповідає продукція запланованим технічним, екологічним, ергономічним та іншим умовам. Як правило їх неважко розрахувати. Частково вони включають витрати на контролюючий персонал, спеціальне обладнання і накладні витрати відділу технічного контролю (відділ якості). Іншу частину складають витрати на інформацію в сфері реалізації продукції, на вивчення думки споживачів про якість продукції, а саме: розробку, організацію і проведення спеціальних вибіркового обстежень, включаючи інструментарій і витрати на оплату персоналу.

Витрати на запобігання включають витрати на доробку і удосконалення продукції, що не відповідає стандартам, кращим світовим зразкам, вимогам покупців, на перевірку, ремонт, удосконалення інструменту, устаткування, техніки і технології, а в окремих випадках і на зупинку виробництва. На нашу думку, саме до цієї групи слід включити витрати на впровадження системи управління якістю, в тому числі на її технічне забезпечення, розробку стандартів, витрати на документацію, на персонал: його підбір, підготовку, оплату тощо.

Але існує ще одна група витрат, які при їх виникненні слід відносити або до базових, або до додаткових в залежності від новизни продукції. Мова йдеться про витрати на брак та його усунення. Їх величина може суттєво коливатися і складатися як із витрат на виробництво забракованої в подальшому продукції при наявності непоправного браку або додатково до цього витрат на його усунення, якщо брак останній, а може також включати оплату морального і (або) фізичного збитку, що буде нанесено споживачу неякісною продукцією. В останньому випадку витрати, пов'язані із якістю продукції, а точніше її відсутністю, можуть бути досить великими.

Слід зазначити, що витрати розрізняються у взаємозв'язку з виробництвом нової продукції і її вдосконаленням. При цьому витрати, що пов'язані із вдосконаленням продукції, виникають як в сфері виробництва, так і за його межами – в сфері споживання продукції. Це вимагає додаткових вимог до інформації щодо якості, яка може позитивно впливати на мінімізацію витрат на попередження браку і його усунення. Оскільки витрати на створення, підтримку виробництва якісної продукції і, відповідно, іміджу самого підприємства здійснюються як на підприємстві, так і за його межами, то необхідно проводити їх глибокий і якісний аналіз. Для аналізу вартісної величини

засобів, які необхідні для підтримки якості продукції, використовується різна інформація. Але перш ніж приступити до її збирання, слід визначити призначення інформації.

В якості цілей збору даних в процесі вартісного аналізу якості можуть бути наступні: зменшення витрат на одиницю продукції при збереженні її колишньої якості; зниження витрат на виробу при одночасному покращенні їх властивостей; підвищення питомої вартості, яка дозволяє досягти високого рівня якості, що надасть переваги в порівнянні з конкурентами; визначення величини витрат за видами з метою зміни їх структури, але збереження колишнього обсягу витрат на продукцію, що дозволяє підтримувати сформований рівень ціни з метою випередження конкурента за якістю; збільшення обсягу виробництва без зниження якості продукції із минулого обсягу ресурсів за рахунок зменшення і ліквідації відходів; аналіз відхилень від встановлених вимог; контроль продукції; встановлення ціни на продукцію.

Звідси видно, що частина даних про якість, яка стосується технічних особливостей виробу і його виробництва, знаходиться на підприємстві-виробнику, інша – на конкуруючому підприємстві або в сфері реалізації, тобто в зовнішньому середовищі. Як і в інших галузях діяльності дані для аналізу витрат на якість можуть бути первинними і вторинними. Безумовно, одержання первинних внутрішніх даних значно дешевше, ніж вторинних зовнішніх і навіть первинних зовнішніх.

Крім того, дані можуть бути технічними і економічними. Як правило, технічні – це внутрішні первинні, а економічні – і внутрішні і зовнішні, первинні і вторинні. Всі ці розходження впливають на величину витрат часу і коштів, які витрачаються на одержання, а також на методи одержання і перетворення даних з метою їх подальшого аналізу.

Висновки. Таким чином, в результаті дослідження встановлено, що важливою складовою системи управління витратами на підприємстві є проведення аналізу та оцінювання ефективності системи якості, застосування економічних показників. Саме ефективна система управління витратами на забезпечення якості продукції позитивно впливає на прибуток підприємства як через удосконалення процесів, процедур, операцій, знижує витрати внаслідок помилок, так і за рахунок повнішого задоволення споживача.

Таке оцінювання та надання звітів за його результатами повинно створювати основу для виявлення неефективних видів діяльності та ініціювання заходів щодо внутрішнього удосконалення системи. Для отримання даних про результати роботи усіх підрозділів за єдиним зразком керівництво має одержувати звіти про функціонування системи якості та її ефективність із застосуванням фінансових показників. Що стосується підходів до фінансової звітності, які можуть застосовувати конкретні підприємства, то їх вибір залежить від структури, галузі діяльності та досконалості системи якості цього підприємства. Отже, запропонований в даній роботі логістичний підхід до управління витратами на забезпечення якості продукції підприємства дозволить упорядкувати цей процес і забезпечити відповідну його оптимізацію, а також конкретизувати принцип гарантії якості та побачити, на якому етапі (в якій ланці) він реалізується і хто саме буде відповідати за якість продукції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аткинсон Э.А., Каплан Р. Управленческий учёт: 3-е издание. Под ред. Аткинсон Э.А. – М.: Вильямс, 2005. – 874 с.
2. Великий Ю.М. Управління витратами підприємства [Текст]: монографія / Ю.М. Великий, В.В. Прохорова, Н.В. Сабліна. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2009. – 192 с.

3. Пилипенко А.А. Формування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами підприємств та їх об'єднань [Текст]: монографія / А.А. Пилипенко, І.П. Дзьобко, О.В. Писарчук; за заг. ред. д-ра екон. наук, доц. Пилипенка А.А. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2011. – 344 с.
4. Партин Г.О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій [Текст]: монографія / Партин Г.О. – К.: УБС НБУ, 2008. – 219 с.
5. Остапенко Т.М. Економічна сутність управління витратами [Електронний ресурс] / Т.М. Остапенко // Вісник Сумського державного університету. Сер.: Економіка. – 2013. – № 2. – С. 85-91. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VSU_ekon_2013_2_14
6. Шведун В.О. Оптимізація управління розподілом витрат підприємства за допомогою інформаційних технологій [Електронний ресурс] / В.О. Шведун // Бізнес Інформ. – 2012. – № 9. – С. 334-338. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2012_9_69

УДК 338.242.2

Баглюк Ю.Б., к.е.н., доцент, Донецький національний університет імені Василя Стуса
Баландіна К.М., студентка, Донецький національний університет імені Василя Стуса

МЕТОДИКА РЕЙТИНГУВАННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ СИСТЕМИ FINSCORE

У статті проаналізовано проблему визначення практичних аспектів рейтингування підприємства на основі оцінки показників кредитоспроможності та інвестиційної привабливості. Визначено, що врахування галузевої приналежності суб'єкта господарювання є суттєвим в оцінці реального фінансово-господарського стану потенційного боржника або об'єкту інвестицій. Обґрунтовано, що для мінімізації кредитного ризику необхідно враховувати, окрім фінансових показників діяльності підприємства, галузеву специфіку, економічне, політичне та соціальне середовище суб'єкта господарювання. Запропоновано та виконано рейтингування ПАТ «Вінницька кондитерська фабрика» через порівняння фінансових показників із показниками підприємств-конкурентів та оцінку галузевих особливостей кондитерського ринку.

Ключові слова: кредитний рейтинг, кредитоспроможність, інвестиційна привабливість, фінансовий скорінг, фінансова стійкість.

Рис. 1. Табл. 7. Літ. 3

Baglyuk Y., Balandina K.

ASSESSMENT OF CREDITWORTHINESS AND INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF ENTERPRISE ON THE BASIS OF FINSCORE SYSTEMS

The article describes the problems of assessing the creditworthiness and investment attractiveness of enterprise. Determined that the industrial specifics of business entity affect in assessing the real financial and economic situation of a potential debtor or investment object. It is proved, that for minimization of credit risk must take into account in addition to the financial performance of the enterprise, the industry specificity, economic, political and social environment of the enterprise. Proposed and implemented rating of PJSC "Vinnitsa Confectionary Factory" performed through a comparison of financial indicators with those of competitors, and an assessment of the industry characteristics of the confectionery market.

Key words: credit rate, creditworthiness, investment attractiveness, financial scoring, financial stability.

Баглюк Ю.Б., Баландина К.Н.

МЕТОДИКА РЕЙТИНГОВАНИЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ FINSCORE

В статье проанализирована проблема определения практических аспектов рейтингования предприятия на основе оценки показателей кредитоспособности и инвестиционной привлекательности. Определено, что учет отраслевой принадлежности предприятия является существенным в оценке реального финансово-хозяйственного состояния потенциального должника или объекта инвестиций. Обосновано, что для минимизации кредитного риска необходимо учитывать, кроме финансовых показателей деятельности предприятия, отраслевую специфику, экономическую, политическую и социальную среду предприятия. Предложено и выполнено рейтингование ПАО «Винницкая кондитерская фабрика» через сравнение финансовых показателей с показателями предприятий-конкурентов и оценку отраслевых особенностей кондитерского рынка.

Ключевые слова: кредитный рейтинг, кредитоспособность, инвестиционная привлекательность, финансовый скоринг, финансовая устойчивость.

Постановка проблеми. Проблема оцінки фінансового та інвестиційного стану підприємства не має остаточної уніфікованої відповіді, тому кожне підприємство чи фінансова установа розробляє власну методику. Точність оцінки важлива не тільки для інвестора, який планує отримати доходи від вкладень, но й для позичальника, оскільки від неї залежить отримання підприємством позикових коштів. Невирішеною залишається проблема врахування галузевої приналежності, оцінки навколишнього середовища. Нефінансові показники в оцінці кредитоспроможності та інвестиційної привабливості повинні загострити увагу на особливості, притаманні тій чи іншій сфері діяльності, економічному, політичному й соціальному середовищу суб'єкта господарювання. Аналіз нефінансових показників має за ціль оцінити ризики та перспективи галузі, які також впливають на кредитоспроможність та інвестиційну привабливість підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика цього питання розглядається у наукових працях таких вчених, як А. Єпіфанов, А. Мороз, О. Терещенко, Г. Харрісон, В. Вітлінський, А. Поддєрьогін, В. Ковальов. Високо оцінюючи внесок вчених у вирішення теоретико-практичних проблем оцінки кредитоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства, зауважимо, що на сьогоднішній день недостатньо розкритим залишається питання врахування галузевих особливостей і суб'єкта господарювання.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в здійсненні оцінювання окремого підприємства через показники кредитоспроможності та інвестиційної привабливості та запропонуванні шляхів вдосконалення процесу рейтингування з урахуванням галузевої приналежності.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах фінансово-економічної кризи України 2014-2016 рр., важливе значення набуває оцінка реального становища підприємств для потенційних інвесторів та кредиторів. Без впевненості у всебічному висвітленні реального фінансово-господарського стану потенційного боржника та/або об'єкту інвестицій, український ринок капіталів не буде мати достатнього рівня розвитку та поінформованості.

Для оцінки кредитоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства використовують дві групи методів:

- Аналіз підприємства на основі оцінки його фінансового стану (експрес-аналіз)
- Комплексний аналіз суб'єктів господарювання

У межах першого підходу розглядаються експрес-методики оцінки інвестиційної привабливості підприємства у розрізі розрахунку групи фінансових коефіцієнтів, які на наш погляд є привабливими з боку інвесторів через низку трудомісткості та відсутності потреби у великій кількості внутрішньої інформації з боку підприємства (необхідна лише фінансова звітність).

За базу удосконалення експрес-методики оцінювання кредитоспроможності та інвестиційної привабливості візьмемо розрахунок фінансового скорингу від системи YouControl - аналітичної система для бізнес-перевірки контрагентів України. Система FinScore є привабливою з точки зору експрес-аналізу рівня фінансових ризиків компанії і з токи зору того, що індикатори, що входять до складу індексу, переводяться у відносно розподілу значень відповідного індикатора для решти компаній ринку. Це система

оцінки фінансової стійкості компанії через переведення у бали (scores) попередньо розрахованих фінансових показників.

Таблиця 1

Компоненти індексу FinScore

ФІНАНСОВИЙ ІНДИКАТОР	ФОРМУЛА	Рекомендоване значення
Current Ratio (Поточна ліквідність)	Оборотні активи / Короткострокові зобов'язання	Рекомендоване значення > 100%
Cash Ratio (Абсолютна ліквідність)	Грошові кошти / Короткострокові зобов'язання	Рекомендоване значення > 20%.
Equity-to-Assets (Власний капітал до активів, Коефіцієнт автономії)	Власний капітал / Активи	Для нефінансових корпорацій оптимальне значення $\geq 50\%$.
ROA – Return on Assets (Рентабельність активів)	Чистий прибуток / Активи	Від'ємні значення свідчать про збитки.
RCA – Return on Current Assets (Рентабельність поточних активів)	Чистий прибуток / Оборотні Активи	Від'ємні значення свідчать про збитки.
NPM – Net Profit Margin (Чиста маржа)	Чистий прибуток / Виручка	Від'ємні значення свідчать про збитки.
ROTA – Return on Total Assets (Рентабельність загальних активів)	Операційний прибуток / Активи	Від'ємні значення свідчать про збитки.
Total Assets Turnover (Оборотність загальних активів)	Виручка / Середньорічні Активи	Оптимальні значення залежать від галузі.
Working Capital Turnover (Оборотність робочого капіталу)	Виручка / Середньорічний Робочий капітал	Оптимальні значення залежать від галузі.
Receivables Turnover (Оборотність дебіторської заборгованості)	Середньорічна Дебіторська заборгованість	Оптимальні значення залежать від галузі.

Розрахунок індексу FinScore

Значення кожного з індикаторів, що входять до складу індексу FinScore, переводяться у бали від 1 до 4 у залежності від розташування відносно емпіричних квантилів розподілу значень відповідного індикатора для решти компаній ринку. Якщо значення індикатора компанії тяжіє до максимально позитивного з точки зору фінансової стійкості значення, фірма отримує 4 бали за даним показником. Компанії із гіршими значеннями показника отримують нижчі бали [1].

Загальний індекс FinScore розраховується за формулою:

$$FinScore Index = \sum_{i=1}^n F_i x w_i \quad (1)$$

де F_i – бал, отриманий компанією за фактором, що виражений індикатором i .

Обмеження:

W_i – вага фактору

F_i – Обмеження:

n – кількість складових індексу. $n=10$.

Індекс FinScore має ймовірнісний характер, тому навіть максимальні значення індексу не дають стовідсоткової гарантії кредитоспроможності підприємства, а лише вказують на відносно нижчу ймовірність банкрутства такої компанії порівняно з середніми показниками галузі.

Тому пропонуємо брати за порівняння замість середніх показників галузі, на прикладі ПАТ «ВКФ», середні показники галузі виробництва харчових продуктів, напоїв

і тютюнових виробів, порівняння Підприємства з прямими конкурентами на ринку, для визначення слабких та сильних сторін та перспектив інвестиційної привабливості.

Також пропонуємо додати перелік показників для інтегральної оцінки сучасного стану та положення компанії на ринку кондитерських виробів, яка оснований на моделі п'яти сил М. Портера та матриці PEST-аналізу (табл.2).

Таблиця 2

Перелік показників для експертної оцінки сучасного стану та положення компанії на ринку

ПОКАЗНИК	ФОРМУЛА	Позначення
Політичні фактори впливу	Експертна оцінка	- Законодавство - Регулювання та обмеження міжнародної торгівлі - Державне регулювання конкуренції
Економічні фактори впливу	Експертна оцінка	- Фінансово-економічний стан в країнах сбуту - Аспекти оподаткування
Соціальні фактори впливу	Експертна оцінка	- Демографічні показники
Технологічні фактори впливу	Експертна оцінка	- Розподіл доходів - Динаміка розвитку технологій
Конкуренція між існуючими фірмами	Експертна оцінка	- Кількість конкурентів - Рівень зростання ринку - Критерії насичення ринку
Можливість появи нових гравців на ринку	Експертна оцінка	Вплив нових гравців на ринку на прибуток підприємства буде мінімальним, якщо рівень протидії існуючих в галузі компаній високий
Здатність постачальників сировини диктувати свої умови	Експертна оцінка	Можливість постачальників сировини диктувати свої умови цін може знизити прибутковість підприємства у разі неможливості підвищення роздрібних цін на готові товари на порівнянному з ростом сировини рівні.
Здатність споживачів диктувати свої умови	Експертна оцінка	Більш високі вимоги, пропоновані до готового товару, змушують виробників галузі підвищувати якість виробленого продукту за рахунок збільшення витрат, як результат зменшується рентабельність реалізації
Загроза з боку взаємозамінних продуктів	Експертна оцінка	Товари-замінники обмежують потенціал ринку з точки зору зростання цін. Зазвичай товари-замінники впливають на встановлення верхньої межі ринкових цін, що в умовах зростання витрат виробництва і сировини знижує рентабельність компаній.

Розрахунок індексу IndustryScore.

Значення кожного з показників оцінюється експертами від 1 до 4 балів. Якщо зовнішній фактор тяжіє до максимально позитивного впливу на суб'єкт господарювання, підприємство отримує 4 бали за даним показником, якщо фактор впливає негативно – 1, якщо фактор не впливає на суб'єкт – 0.

IndustryScore розраховується за формулою:

$$IndustryScore Index = \sum_{i=1}^n F_i w_i \quad (2)$$

де F_i – бал, отриманий компанією за фактором, що виражений індикатором i .
 W_i – вага фактору

Загальний індекс розраховується за формулою:

$$General Index = \frac{FinScore Index + IndustryScore Index}{2} \quad (3)$$

Алгоритм визначення рейтингу фінансової та інвестиційної привабливості підприємства з урахуванням галузевої специфіки включає наступні етапи:

1. Розрахунок значень фінансових показників, наведених у таблиці 1, за даними фінансової звітності підприємства та визначення індексу FinScore

2. Експертна оцінка сучасного стану та положення компанії на ринку за допомогою показників, наведених у таблиці 2, за даними статистичних ресурсів, періодичних видань та ін., та визначення індексу IndustryScore

3. Розрахунок загального індексу здійснюється через визначення середньої величини між фінансовим та галузевим рейтингом кредитоспроможності підприємства

4. Визначення рейтингу кредитоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства за шкалою рейтингів на підставі розрахованої на етапі 3 величини інтегрованого загального індексу

При визначенні рейтингу слід використовувати наступну шкалу, (використовуємо буквене значення FinScore від YouControl) [1]:

Таблиця 3

Шкала оцінки рівня кредитоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства

Буквене значення	Числове значення	Рівень кредитоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства
A	4	Високий рівень фінансової стійкості
B	3	Добрий рівень фінансової стійкості
C	2	Задовільний рівень фінансової стійкості
D	1	Незадовільний рівень фінансової стійкості

Якщо значення показника попадає на межу інтервалу, то використовується більший із двох рейтингів.

Проведемо розрахунок запропонованого нами рейтингу General Index, який базується на експрес-методиці фінансового аналізу та аналізі зовнішнього середовища підприємства.

Проаналізуємо ПАТ «Вінницька кондитерська фабрика» з прямими конкурентами на ринку, для визначення слабких та сильних сторін та перспектив інвестиційної привабливості.

Харчова промисловість у 2016 році працювала стабільно, можливість отримання кредитних коштів дозволила впроваджувати процесові та маркетингові інновації. Однією з істотних особливостей господарської діяльності підприємств кондитерської галузі нині є те, що в галузі відчувається постійне посилення конкуренції. У кондитерському секторі ринку працює майже 800 підприємств, для майже 400 з яких кондитерська галузь є основною. Сьогодні український кондитерський ринок - це структурований ринок з високою конкуренцією. Він вирізняється високим ступенем консолідації - близько 70% цього ринку займають 8 - 10 лідируючих компаній. Серед них можна виділити такі: "Рошен", "Конті", "Крафт Фудз Україна", "АВК", "Бісквіт - шоколад", "Житомирські ласощі", "Полтавакондитер", "Світоч". Лідируючі позиції займають компанія "Рошен", група "Конті" та "АВК" [2].

Український ринок солодоців ділиться на три категорії. Кожен виробник сильний в своєму сегменті: шоколад, борошняні вироби (торти, тістечка і ін.), цукрові вироби (карамель тощо). За даними Держстату, за підсумками 2016-го лідером у всіх категоріях є Корпорація Рошен (до складу якої входить ПАТ «ВКФ»), хоча у 2014 та 2015 роках лідерство в шоколадному сегменті утримувала АВК, а в борошняних виробах – Конті [3]

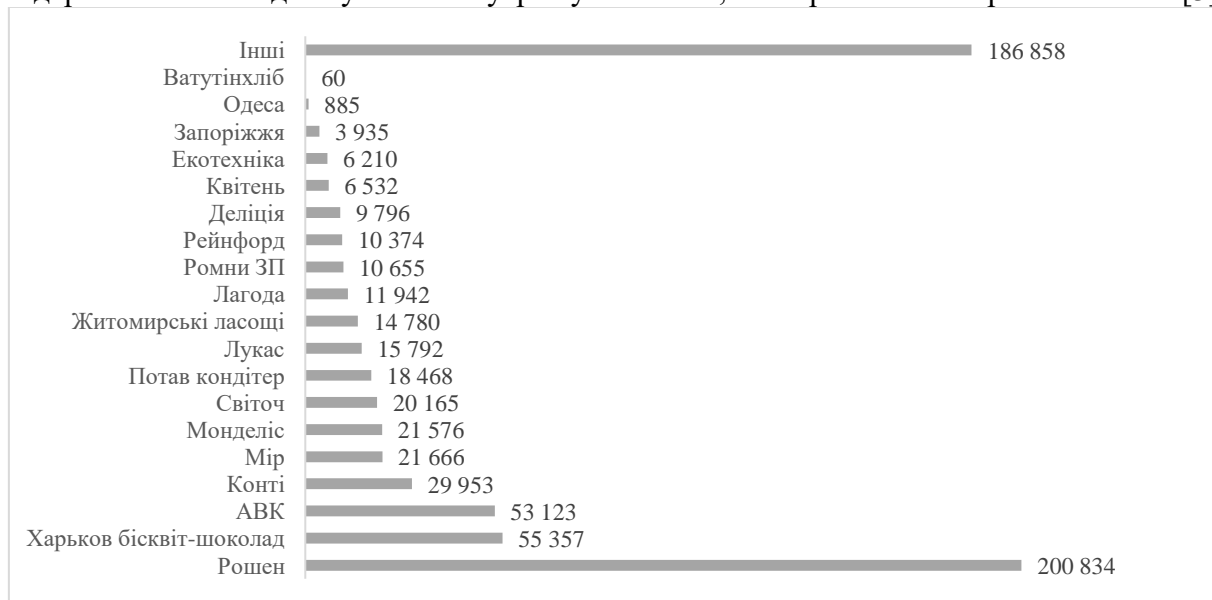


Рисунок 1. ТОП-20 виробників кондитерської галузі в Україні в 2016р., т.

Як показано на рисунку 1 [3], прямими конкурентами «ПАТ ВКФ» є ПАТ "Кондитерська фабрика "АВК", ПАТ "Виробниче об'єднання "КОНТІ" та ПАТ "Харківська бисквітна фабрика".

Розрахуємо компоненти індексу FinScore для ПАТ «ВКФ» та компаній-конкурентів в табл. 4

Таблиця 4

Компоненти індексу FinScore

ФІНАНСОВИЙ ІНДИКАТОР	ПАТ «ВКФ»	ПАТ «АВК»	ПАТ «Конті»	ПАТ "Харківська бисквітна фабрика"	score ПАТ "ВКФ"
Поточна ліквідність	76,8%	5,4%	114,6%	987,8%	2
Абсолютна ліквідність	0,1%	0,0%	1,9%	97,6%	1
Коефіцієнт автономії	92,4%	-84,0%	39,6%	89,9%	4
Рентабельність активів	0,1%	-30,5%	-15,9%	13,6%	3
Рентабельність поточних активів	1,4%	-522,4%	-37,7%	13,6%	3
Чиста маржа	0,4%	-7436,2%	-39,0%	9,3%	3
Рентабельність загальних активів	0,1%	-16,8%	-10,9%	16,5%	3
Оборотність загальних активів	0,18	0,00	0,40	1,60	2
Оборотність робочого капіталу	8,20	0,00	13,50	1,80	4
Оборотність дебіторської заборгованості	4,47	0,10	2,20	0,00	4

З таблиці можна побачити, що більшість фінансових показників «ПАТ ВКФ» є значно стабільнішими ніж у підприємств-конкурентів. Це пов'язано з політичним становищем в Україні в 2014-2016 рр., що призвело до збитків через втрату виробничих потужностей компаніями. ПАТ «АВК» втратило дві виробничі площадки - в Луганську і Донецьку – це 7,6% ринку. В результаті АВК перемістилось з другої позиції в рейтингу найбільших кондитерських компаній України в 2014 році на третю за підсумками 2016-го. Військове протистояння на сході торкнулося і компанію Конті (4,3% ринку), виробництво якої знаходиться в Донецькій області, у 2014 р. Конті займала третю позицію. У виграшному становищі опинилася харківська компанія Бісквіт-Шоколад (7,9% ринку). Завдяки втратам конкурентів вона піднялася за три роки з четвертої на другу позицію [3].

Розрахуємо загальний індекс FinScore за формулою (1.2). Припустимо, що вага кожного фактору є рівною ($w = 0,1$), тоді FinScore Index дорівнює 2,9 балів.

Проведений вище аналіз показав, що зовнішні фактори можуть суттєво впливати на фінансовий стан компанії, тому проведемо галузевий аналіз і розрахуємо індекс IndustryScore за допомогою моделі п'яти сил М. Портера та матриці PEST-аналізу.

1) Модель 5 сил конкуренції М. Портера

Розглядаючи конкурентне середовище діяльності на ринку кондитерських виробів за моделлю 5 сил конкуренції М. Портера, слід проаналізувати: конкуренцію між існуючими фірмами, бар'єри для нових учасників, ринкову владу покупців, ринкову владу постачальників, загрозу з боку взаємозамінних продуктів або послуг.

1. Конкуренція між існуючими фірмами

Кондитерська галузь характеризується стабільним розвитком і порівняно низькою чутливістю до кризових ситуацій в економіці. Велика ємність, позитивна динаміка і низький рівень держрегулювання (порівняно з іншими сегментами харчової промисловості) визначають високий інтерес до кондитерських виробів великих гравців і їх активний розвиток.

Сьогодні український кондитерський ринок - це структурований ринок з високою конкуренцією. Він вирізняється високим ступенем консолідації - близько 70% цього ринку займають 8 - 10 лідируючих компаній. Це найкрупніші підприємства з масштабними ресурсами, командами професіоналів, популярними продуктами, між якими ведеться основна боротьба за споживання і полиці магазинів. Серед них можна виділити такі: "Рошен", "Конті", "Крафт Фудз Україна", "АВК", "Бісквіт -шоколад", "Житомирські ласощі", "Полтавакондитер", "Світоч". Лідируючі позиції займають компанія "Рошен", група "Конті" та "АВК". Основні виробники українського внутрішнього кондитерського ринку поки що успішно випереджають іноземних виробників. Власне, останніх на нашому ринку не так і багато - голландський концерн "Марс" - традиційний лідер виробництва шоколадних батончиків і постачальник драже і цукерок ТМ Ferrero. У низці супермаркетів можна знайти шоколадні цукерки італійських компаній Sorini, Witor's, французьких - Vahlrona, Cemoi, Jaquesot, Maxim's, бельгійських - Duc d'O і Hamlet, німецьких - Storch, Маихіоп і Р. Reber, скандинавської Fazer, швейцарських - Frey, Midor, Lindt і деяких російських - А. Коркунов, ф-ка ім. Бабаєва, "Рот Фронт" та ін. Продукція усіх цих імпортерів набагато дорожча, тому не конкурентоспроможна й купується переважно на подарунок. Переважна кількість малих виробників кондитерських виробів слабо модернізовані, їхні ринки збуту обмежені, в них відсутні розвинені торгові марки. Вони не конкурують із великими виробниками та займають відносно вільні ніші - виробництво борошняних кондитерських виробів із використанням ручної роботи (торти й тістечка); робота на замовлення роздрібних

торговельних мереж. Завдяки нижчій ціновій політиці скорочують собівартість виробництва за рахунок дешевшої сировини [2].

2. Бар'єри для нових учасників

Загроза появи нових гравців не має значного впливу на лідерів галузі (Рошен, АВК, Конті). Кондитерський ринок України сформований і близький до стану насичення. Тому вихід на нього нового гравця досить непростий.

Імовірність того, що новачок зможе досягти рівня потенційного лідера дуже мала. Щоб налагодити випуск кондитерських виробів необхідні виробничі потужності, лабораторії контролю, підтримка необхідних норм, розробка рецептури та ін. До цього додається рекламний запуск продукту, боротьба за частку ринку і багато інших чинників. Це говорить про великі витрати на початкове будівництво виробництва для нових гравців. Великі гравці, такі як Рошен, АВК, Конті, зменшують собівартість за рахунок випуску великої кількості продукції. Для нових гравців це не можливо, і собівартість їх продукції буде завжди вище.

3. Ринкова влада покупця

Вплив споживачів на ринок кондитерських виробів значний: виробники повинні враховувати мінливу купівельну спроможність, звички, уподобання споживачів, вміти змінюватися відповідно до них.

Змінити перевагу в марці кондитерської продукції споживачеві не складає труднощів: асортимент великий у всіх цінових сегментах. Але виробнику переорієнтуватися на нову аудиторію нелегко: основні споживчі сегменти вже зайняті впливовими марками.

Основна частка продажу кондитерських виробів припадає через роздрібні мережі, у яких є свої переваги щодо продуктів, які повинні бути представлені в їх мережах. Тому дуже складно зацікавити їх поставити товар новачка на продаж.

4. Ринкова влада постачальників

Постачальники сировини для кондитерських виробів, а саме какао-бобів - африканські і екваторіальні країни третього світу, повністю залежні від експорту. При цьому кількість постачальників какао-бобів мала, на відміну від постачальників молока і цукру. Проблемою українського ринку кондитерських виробів є залежність від імпортової сировини (какао-бобів і какао-порошку), ціни на яку ростуть в зв'язку з дефіцитом на світовому ринку какао, а також знеціненням гривні. Ринок какао за останні роки став слабко прогнозованим, оскільки на ньому спостерігалися сильні цінові коливання.

Зокрема, ПАТ «ВКФ» імпортує какао-боби зі Швейцарії, що є показником якості, але значно відбивається на вартості сировини. Існує можливість змінити країну постачальника (Гана, Байя, Камерун, Тринідад і ін.) для зниження собівартості готової продукції.

5. Загроза з боку взаємозамінних продуктів або послуг

Ринок кондитерських виробів пропонує величезну кількість найрізноманітнішої продукції. Тому поява продуктів-замінників малоімовірна.

Асортимент ринку кондитерських виробів ділиться на цукристу, борошністу і шоколадну продукцію. Частки ринку кожної з них складають 55%, 13% і 32% відповідно. Більшість покупців віддають свої переваги однієї з категорій і в цілому не схильні до зміни своїх пристрастей на користь інших кондитерських виробів.

Виходячи з проведених досліджень, можна сказати, що сильний вплив на підприємства кондитерської промисловості надають постачальники. Підприємства кондитерської галузі з високим рівнем конкурентоспроможності на ринку повинні мати

надійні і постійні поставки сировини для забезпечення безперервного виробничого процесу. Свій значний вплив постачальники представляють за рахунок того, що вони можуть диктувати ціни на сировину, гарантуючи його стабільні поставки і якість.

Важливі вплив на галузь мають споживачі. Підприємствам кондитерської галузі необхідно постійно стежити за їх попитом, так як саме від того, чи буде купуватися товар на ринку і буде залежати їх дохід.

Середнє значення займає фактор - рівень конкурентної боротьби. Підприємства повинні постійно стежити за розвитком конкурентних фірм в галузі, щоб не відставати і триматися на конкурентоспроможному рівні.

Загроза появи нових гравців не задає значного впливу на лідерів галузі. Потенційна загроза завжди буде існувати. Але ймовірність того, що новачок зможе досягти рівня потенційного лідера - дуже мала.

Загроза появи продуктів заміників не впливає на діяльність лідируючих підприємств з виробництва кондитерських виробів.

Занесемо оцінки впливу кожної з наведених сил на кондитерську галузь України в таблицю 5.

Таблиця 5

Оцінка впливу сил конкуренції на діяльність підприємств кондитерської галузі України

Сила	Вага	Оцінка
Конкуренція між існуючими фірмами	0,2	4
Бар'єри для нових учасників	0,2	3
Ринкова влада покупців	0,2	2
Ринкова влада постачальників	0,3	2
Загроза з боку взаємозамінних продуктів або послуг	0,1	4

2) Наступним етапом оцінки буде проведення PEST-аналізу

Розглянемо фактори, які притаманні PEST-аналізу (економічні, соціальні, політичні та технологічні) для вивчення зовнішнього середовища ПАТ «Вінницька кондитерська фабрика». Серед політичних факторів, що впливають на кондитерську галузь України, можна виділити політичну нестабільність, високий рівень корупції, нестабільність законодавства. Економічні чинники включають в себе темпи інфляції, рівень безробіття, ціни на енергоресурси, сировину, інвестиційну політику і фактичний особистих дохід населення в середньому. Крім цього, PEST-аналіз включає в себе такі соціокультурні чинники, як зміна переваг споживачів, стиль життя різних груп населення, активність споживачів, демографічна ситуація, рівень освіти та охорони здоров'я, а також мобільність населення та ін. Важливу роль в кондитерській галузі відіграють також технологічні фактори, які є найбільш стрімкими і важливими за масштабом впливу: вплив НТП, розвиток комунікацій і технологій.

Виділимо найбільш вагомі фактори, що впливають на діяльність ПАТ «Вінницька кондитерська фабрика» і зведемо їх в таблицю 6.

Таблиця 6

PEST-аналіз ПАТ «Вінницька кондитерська фабрика»

Група факторів	Фактор	Характер впливу
<i>Policy</i>	Політична нестабільність	«-» Нестабільність ринку, пов'язана з можливими реформами
	Вступ до ЄС, створення зони вільної торгівлі	«-» Загроза захоплення ринку компаніями з країн ЄС «+» Відкриття європейського ринку
	Втрата частини ринків збуту в зв'язку з проведенням на території України АТО, анексії Криму	«-» Зменшення прибутку через зниження обсягу реалізації продукції
<i>Economy</i>	У 2016 році намітилася тенденція до відновлення кондитерської галузі приріст виробництва на 0,1%	«+» Збільшення прибутку підприємства
	Зростання цін на сировину: цукор та какао-боби.	«-» Зростання світових цін викликало збільшення вартості готових виробів
	Високі темпи інфляції, що перевищують темпи зростання доходів населення	«-» Зниження купівельної спроможності населення, зниження попиту на продукцію
<i>Society</i>	Низький рівень охорони здоров'я	«+» Зростання потреби в збалансованому, екологічно чистому харчуванні у населення
	Низький рівень освіти	«-» Відсутність кваліфікованих кадрів
	Низький рівень життя населення	«-» Зниження купівельної спроможності населення «+» Орієнтація споживачів на вітчизняну кондитерську продукцію, в зв'язку з її ціновою доступністю
<i>Technology</i>	Невідповідна і постійно деградуюча якість вітчизняної сировини, яка не задовольняє стандартам	«-» Погіршення якості продукції, і, як наслідок, зниження попиту на продукцію
	Прогресивний розвиток інтернету	«+» Підвищення продажів шляхом інформування, розширення клієнтської бази, бази постачальників
	Експлуатація сучасного високопродуктивного обладнання, нові сучасні технології	«+» Зниження собівартості продукції

Важливо звернути увагу на те, що серед усіх зовнішніх факторів, що впливають на діяльність ПАТ «Вінницька кондитерська фабрика», першочергову увагу потрібно приділити політичним і економічним факторам. Вплинути на політичну і економічну нестабільність в країні підприємство не може, тому слід зробити упор на заходи, що дозволяють зайняти стійку позицію на ринку, такі як: проведення маркетингових досліджень, пошук постачальників більш якісного і дешевого сировини, пошук нових ринків збуту, використання нових максимально рентабельних технологій виробництва і т.п.

Занесемо оцінки впливу кожного з наведених груп факторів на ПАТ «ВКФ» в таблицю 7.

Таблиця 7

Оцінка впливу груп факторів на діяльність ПАТ «ВКФ»

Сила	Вага	Оцінка
Політичні фактори	0,3	1
Економічні фактори	0,3	2
Соціальні фактори	0,2	3
Технологічні фактори	0,2	3

Розрахуємо індекс IndustryScore за формулою (2)

$$\text{IndustryScore} = (0,2*4 + 0,2*3 + 0,2*2 + 0,3*2 + 0,1*4)*0,56 + (0,3*1 + 0,3*2 + 0,2*3 + 0,2*3)*0,44 = 2,49$$

Розрахуємо індекс General Index за формулою (3)

$$\text{General Index} = (2,9 + 2,49)/2 = 2,695$$

Рівень кредитоспроможності та інвестиційної привабливості ПАТ «ВКФ» знаходиться між інтервалами В (Добрий рівень фінансової стійкості) та С (Задовільний рівень фінансової стійкості). Присвоюємо рейтинг В, оскільки використовується більший із двох рейтингів.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, урахування галузевих особливостей при визначенні рейтингу кредитоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства на основі як використання традиційних критеріїв оцінювання, так і показників оцінки сучасного стану та положення компанії на ринку, сприяє поглибленому аналізу не тільки підприємства, а й галузі, та вдосконаленню підходів до формування стратегії кредитної політики та оцінки інвестиційного ризику. Провівши аналіз підприємства на прикладі ПАТ «Вінницька кондитерська фабрика» можна зробити висновок, що нефінансові показники в оцінці кредитоспроможності та інвестиційної привабливості загострюють увагу на особливості кондитерської галузі України, на економічному, політичному й соціальному середовищі ПАТ «ВКФ». Аналіз нефінансових показників показав, що окрім внутрішнього середовища є ризику та перспективи галузі, які також впливають на кредитоспроможність та інвестиційну привабливість підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Методика фінансового скорингу від YouControl [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://youcontrol.com.ua/contractor/financial-scoring/method/>
2. Річна фінансова звітність ПАО «ВКФ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/xml/show/71096>
3. Инфографика: Сладкие бренды. Кто контролирует кондитерский рынок Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.liga.net/infografica/323868_sladkie-brendy-kto-kontroliruet-konditerskiy-rynok-ukrainy.html

УДК 331.104

Бей Г.В., к.е.н., доцент, Донецький національний університет імені Василя Стуса
КОМПЕТЕНТНІСНІ СКЛАДОВІ HR-МЕНЕДЖМЕНТУ В КОНТЕКСТІ
ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

В статті розглянуто теоретико-методологічне обґрунтування можливостей застосування принципів поведінкової економіки в процесі формування компетентнісних складових HR-менеджера, чинників, що впливають на зміну раціональної поведінки фахівця. Обґрунтовано необхідність гнучкої зміни професійної поведінки HR-менеджера і підходів до управління персоналом, органічного поєднання методи поведінкового впливу та очікувань працівників. Сформульовано модель синхронізації організаційних функцій управління персоналом, компетенцій та факторів зміни раціональної поведінки HR-фахівця та визначено умови побудови ефективної прогностичної моделі на основі знання системних особливостей функціонування когнітивної сфери людини. Визначено послідовність дій в процесі формування професійних компетенцій HR-менеджера із врахуванням особливостей прояву як його особистої поведінки, так і можливої поведінки персоналу під час вирішення поставлених завдань.

Ключові слова: поведінкова економіка, компетенції, компетентнісний підхід, когнітивні чинники, HR-менеджмент.

Рис. 2, Табл. 1, Літ. 9

Bei H.

COMPETENCE COMPONENTS OF HR-MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF
FORMING AND DEVELOPMENT OF BEHAVIORAL ECONOMY

In article theoretic and methodological base for opportunities of use of the behavioural economy principles in the course of forming the HR manager's competence components and factors, influencing changes of rational behavior of the specialist, are considered. Need of flexible change of professional behavior of the HR manager and approaches to personnel management, organic consolidation of methods of behavioral influence and expectations of workers had proved. The model of synchronization of organizational management functions by personnel is formulated, competences and factors of change of rational behavior of the HR specialist and conditions of creation of effective prognostic model on the basis of knowledge of system features of functioning of the person's cognitive sphere are determined. The sequence of actions in the course of forming of professional competences of the HR manager taking into account features of manifestation both his personal behavior, and possible behavior of personnel is determined during the solution of objectives.

Keywords: behavioural economy, competences, competence approach, cognitive factors, HR-management.

Бей А.В.

КОМПЕТЕНТНОСТНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ HR-МЕНЕДЖМЕНТА В КОНТЕКСТЕ
ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассмотрено теоретико-методологическое обоснование возможностей применения принципов поведенческой экономики в процессе формирования компетентностных составляющих HR-менеджера, факторов, которые влияют на смену рационального поведения специалиста. Обоснована необходимость гибкого изменения профессионального поведения HR-менеджера и подходов к управлению персоналом, органического объединения методов поведенческого влияния и ожиданий работников. Сформулирована модель синхронизации организационных функций управления

персоналом, компетенцій и факторов изменения рационального поведения HR-специалиста и определены условия построения эффективной прогностической модели на основе знания системных особенностей функционирования когнитивной сферы человека. Определена последовательность действий в процессе формирования профессиональных компетенций HR-менеджера с учетом особенностей проявления как его личного поведения, так и возможного поведения персонала во время решения поставленных задач.

Ключевые слова: поведенческая экономика, компетенции, компетентнісний підхід, когнитивні фактори, HR-менеджмент.

Постановка проблеми. Теорія і практика управління персоналом в організації знаходиться сьогодні під впливом значних змін і перетворень, пов'язаних із пришвидшенням інформаційного обміну, викликами науково-технічного прогресу, підвищенням конкуренції та зростанням потреби у найбільш раціональному використанні наявних людських ресурсів. Все більше кількість та якість прийнятих рішень, особистісної взаємодії та економічної ефективності діяльності організації залежить від психологічних, інтелектуальних, емоційних характеристик персоналу, його здатності вчасно набуті і використати необхідні професійні і компетентнісні навички.

З іншого боку, наукові впровадження і розробки послідовників біхевіоральної або поведінкової економіки дозволяють визначити пріоритетні напрями вивчення поведінки економічних агентів, що представляється особливо актуальним в контексті формування високоефективної системи HR-менеджменту та професійних компетенцій HR-фахівців.

В той же час, українські підприємства сьогодні стикаються із проблемою відсутності дієвих інструментів регулювання діяльності персоналу, зниження його професійної мобільності та результативного використання власних інтелектуальних характеристик, що обумовлюється недостатнім рівнем застосування сучасних наукових розробок вітчизняних і закордонних дослідників, відсутністю бажання вводити гнучкі і ефективні концептуальні моделі управління персоналом тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковим дослідженням компетентнісних складових сучасного конкурентоспроможного фахівця сфери управління персоналом присвячено багато наукових праць українських та закордонних вчених, зокрема О.А. Грішнєвої, А.М. Колота, Е.М. Лібанової, А.В. Синиченко, Н.В. Коваленко, В.В. Ушкальова, М. Бомензат, Р. Бояцис, Р. Вільямс та ін. Поведінкові елементи формування ефективної системи управління персоналом наведено у роботах Р. Кеттела, К. Леонгарда, Дж. Берсин, В. Хеннінга, Б. Карлофа, Б. Флемхольца, Л. Ю. Бабінцевої, Г. О. Савченко, Н.П. Базалійської, Ф. Попадюка.

Однак, незважаючи на наявність публікацій і ґрунтовних наукових розробок у цьому напрямку, впливу можливостей використання поведінкових складових в управлінні персоналом і формування на їх основі компетентнісних складових HR-менеджера як високопрофесійного фахівця, приділяється недостатньо уваги, що обумовлює вибір теми дослідження.

Отже, *метою* дослідження виступає визначення компетентнісних складових HR-менеджера в контексті формування і розвитку поведінкової економіки.

Виклад основного матеріалу. Поведінкова економіка по свої суті є поєднанням економіки і психології, основні постулати якої формуються на основі теорії вибору і зміни поведінки економічних агентів під впливом соціальних, когнітивних та економічних чинників. Ця наука отримала значного розвитку в останні роки завдяки дослідженням Д. Канемана, Р. Талера, А.Тверські та ін. [5].

Основним її постулатом виступає розуміння того, що людина не завжди робить свій вибір відповідно до можливого оптимального результату, тобто не завжди обирає тільки те, що може собі дозволити. Стандартна економічна теорія не враховує того, що людина робить свій вибір на основі різноманітних упереджень, надлишкової самовпевненості та навіть під впливом моменту чи власного емоційного стану [5]. Однак, ця наука є набагато складнішою, і більша частина її постулатів може бути застосована у сфері управління персоналом або HR-менеджменту.

Так, Дж. Берсін у своїх дослідженнях підкреслює важливість положення про «архітектуру вибору», яка представляє собою індексований набір варіантів, який допомагає людям приймати більш обґрунтовані рішення. В кожній людині є власна «архітектура вибору», але використовуючи її можна стимулювати людей, в даному випадку персонал організації, робити «правильний» вибір [1, 3].

Прикладом застосування цього постулату поведінкової економіки є його використання у державному управлінні та бізнесі, коли прості дії спричиняють прогнозовану поведінку споживачів (розсилка інформації, в якій цільовий користувач порівнюється із іншими, що вже виконали умови, наприклад, сплатили податки, стимулює його зробити те саме і, відповідно, підвищити надходження до бюджету).

У сфері управління персоналом можна навести багато прикладів, коли вмиле маніпулювання очікуваннями працівників призводить до бажаного результату, підвищуючи продуктивність праці, ефективність командної роботи, досягнення поставлених цілей тощо. Прийняття рішень щодо прийому на роботу, розвитку персоналу, налагодження тісного співробітництва у конфліктному колективі, стимулювання до якісної праці та виконання правил трудового розпорядку – HR-менеджер постійно стикається із необхідністю «підштовхувати» працівників до вибору оптимального варіанту дій. Кожне рішення, прийняте щодо персоналу, кожна розроблена програма, стратегія чи документ спонукатимуть персонал поводити себе тим чи іншим способом, що слід враховувати під час їх створення та імплементації.

У табл.1 наведено приклади застосування принципів поведінкової економіки у сфері HR-менеджменту.

Таблиця 1

Основні принципи теорії поведінкової економіки та їх застосування в HR-менеджменті

<i>Принцип</i>	<i>Пояснення</i>	<i>Реалізація в HR-менеджменті</i>
Ефект володіння	Цінність об'єкта, що знаходиться у володінні людини, може змінюватись в залежності від особистого ставлення до її цінності	Персонал з більш високим рівнем залученості, прихильності до організації з меншою вірогідністю оцінює варіанти зміни місця роботи
Вибір за замовчуванням/ Перевантаження вибором	За наявності великої кількості наданих варіантів люди схильні відчувати незадоволеність та втому	Пропонуючи зміни у діяльності чи процедурах, слід зменшити кількість варіантів або спростити форму виконання, це спонукатиме більшу кількість персоналу погодитись на зміни та швидше прийняти рішення

Продовження таблиці 1

Несприйняття втрат	Подвійний рівень незадоволення від втрат у порівнянні із радістю від отримання	Заохочення, вже надані працівникам, не слід відмінати, що спричинить подвійне відчуття спротиву і негативних емоцій
Якорі	Встановлення цінностей на основі власного попереднього досвіду взаємодії	Під час постановки завдань слід спершу обирати більш складні, поступово знижуючи їх складність, що дозволить працівнику пізніше відчувати впевненість у їх вирішенні
Оптимістичне зміщення	Схильність людей переоцінювати можливість настання оптимістичних подій та недооцінювати настання негативних	Якщо об'єктивна оцінка кандидата на посаду не настільки оптимістична, як суб'єктивна, краще прислухатись до неї, оскільки у більшості випадків очікування, що кандидат виправдає надії, не здійснюється
Погляд у минуле	Упевненість у тому, що події, які відбувались у минулому, скоріш за все, повторяться у майбутньому	Наявність досвіду і абсолютної упевненості у настанні якихось подій слід ретельно перевіряти перед прийняттям важливого управлінського рішення
Взаємність	Отримання подарунку, поділ цінною інформацією, будь-які інші прояви позитивного ставлення до людини спонукають її до аналогічних дій у відповідь	Застосування похвали, невеликих заохочуючих подарунків чи премій дозволяє встановити гарні відносини навіть із складними, конфліктними працівниками
Стадна поведінка	Більшість людей схильна робити те саме, що й інші, незважаючи на наявність поведінки, яка була б більш корисною для них особисто	Використання методу сторіз (прикладів «хорошої», «правильної» поведінки успішними представниками професії) дозволяє спонукати персонал до необхідних, бажаних дій

Як бачимо, принципи поведінкової економіки в управлінні персоналом охоплюють значний спектр взаємодії і можуть бути використаними під час повсякденної роботи. Для того, щоб використовувати подібні техніки, HR-менеджер, з іншого боку, повинен володіти певним набором знань, умінь, навичок і компетенцій.

Оскільки система управління персоналом являє собою комплекс цілей, завдань й основних напрямків діяльності у сфері забезпечення ефективності роботи персоналу, для оцінки професійної поведінки HR-менеджера може бути застосований компетентісний підхід.

Під компетенцією у більшості наукових праць розуміється особливий інформаційний ресурс, що містить досвід, знання і навички про спосіб організації і управління ресурсами і бізнес-процесами для досягнення поставлених цілей, носієм якого є працівник [7].

В той же час, компетенції з точки зору поведінкових моделей розглядаються як здатності, що відображають певні стандарти поведінки, або демонстрацію людиною через певні поведінкові індикатори своєї спроможності ефективно виконувати свої функції [8].

Компетентісний підхід описує не стільки знання і навички людини, скільки модель професійної поведінки, за допомогою якої встановлюється прямий зв'язок застосовуваних знань, умінь і навичок з конкретними, вимірюваними результатами трудової діяльності працівника. Оцінюючи власну компетентність працівники отримують можливість не тільки визначити здатність здійснювати необхідну професійну діяльність чи зрозуміти причини свого трудового успіху або невдачі, але і нести за неї відповідальність, усвідомлювати, яким чином досягається потрібний результат.

Поведінкова компонента займає все більше значення під час створення сучасних моделей організації. Так, згідно дослідження Н. П. Базалійської, кожна наступна модель все ширше розкриває особливості функціонування поведінкової компоненти у моделях організації та відображає переваги врахування поведінки працівника як об'єкта управління [4].

Модель людини, яка вдосконалюється і навчається, що сьогодні визначена як домінуюча, відображає зміщення уваги у поведінці працівників у бік розвитку особистої трудової майстерності та упорядкованості трудової поведінки, внутрішньої свідомої готовності самого працівника віддавати свій талант і знання на користь організації, максимальної універсалізації виконуваних трудових завдань та виробничих операцій та ін.

З урахування цих положень, HR-менеджер повинен гнучко змінювати свою поведінку і підходи до управління персоналом, органічно поєднуючи методи поведінкового впливу та очікувань працівників.

Так, під час рішення управлінських проблем в процесі збирання та аналізу інформації, визначення проблем, вироблення альтернативних рішень і вибору курсу дій поведінкові особливості необхідно враховувати на етапі здійснення впливу на оточуючих, а саме під час передачі необхідної інформації, подолання бар'єрів і опору, визначенні бажаних і очікуваних дій людей.

Від ефективності теоретичних підходів і практичних методів роботи з людьми, які використовують в своїй повсякденній роботі HR-менеджер, на пряму залежить загальний стан персоналу підприємства, рівень його кваліфікації і професіоналізму, здатність працівників оптимально вирішувати поставлені перед ними завдання і приносити прибуток, розділяти положення корпоративної культури та залишатись залученими і мотивованими під час прийняття управлінських рішень.

Узагальнюючи існуючі підходи до компетенцій, необхідних HR-менеджеру, та основні положення поведінкової теорії, складемо модель синхронізації організаційних функцій управління персоналом, компетенцій та факторів зміни раціональної поведінки фахівця (рис. 1



Рис.1. Модель синхронізації організаційних функцій управління персоналом, компетенцій та факторів зміни раціональної поведінки HR-фахівця

В наведеній моделі відображено простий взаємозв'язок між тим, як наявність певних відчуттів, різниці у сприйнятті, рівня концентрації уваги, пам'яті та особливостей мислення може змінювати процес формування необхідних компетенцій фахівця сфери управління персоналом та впливати на організаційні процеси.

Серед основних компетенцій HR-менеджера визначено:

1. *Когнітивні*. Складаються з необхідних знань, умінь і навичок, отриманих фахівцем під час персонального розвитку і досвідченості. Їх рівень формує ступінь розвитку і впливу когнітивних факторів на подальшу зміну раціональної поведінки в процесі управлінської праці;
2. *Функціональні*. Містять здатності проявляти і застосовувати професійну поведінку, приймати обґрунтовані та об'єктивні рішення, орієнтацію на результат. Когнітивні чинники в цьому випадку опосередковано впливають на результати діяльності фахівця, оскільки професійну поведінку багато в чому визначають і обмежують різноманітні професійні правила і нормативи;
3. *Соціальні*. Здатність і готовність до співробітництва, підтримання і розвитку відносин, встановлення міжособистісних, внутрішньо- і зовнішньо організаційних комунікацій, розуміння потреб колективу та окремих працівників. В цьому випадку когнітивні чинники можуть відігравати значну роль у зміні раціональної поведінки фахівця, оскільки соціальна активність вимагає гнучкості у прийнятті рішень і може містити певні відхилення від загальноприйнятих очікувань;
4. *Особистісні*. Стійкі характеристики особистості, пов'язані із виконанням роботи, уміння поєднувати емпатію та націленість на результат, стресостійкість, аналітичні та інші здібності. Ця група компетенції найбільш схильна до впливу з боку когнітивних факторів. Якщо фахівець є схильним до ірраціональності, він проявить її в процесі особистісної взаємодії;
5. *Етичні*. Особистісні і професійні цінності та здатність приймати рішення на їх основі. Як і у випадку з функціональними компетенціями, вплив факторів зміни раціональної поведінки є опосередкованим і таким, що обмежується власними і професійними цінностями і нормативами.
6. *Мета-компетенції*. Сприйняття критики та можливість подальшого набуття компетенцій. В залежності від власної чутливості до критики фахівець може бути схильним до зміни раціональної поведінки у бік ірраціональної та відмови від подальшого вдосконалення і розвитку.

Зазначені фактори призводять до відхилення від раціональної моделі поведінки, а отже, дослідження у цій сфері дозволять спрогнозувати появу такого відхилення і можливі результати (позитивні чи негативні) на рівні оцінки вірогідності існування чи появи зазначених факторів у конкретній ситуації.

Створення ефективної прогностичної моделі є можливим за умови знання системних особливостей функціонування когнітивної сфери людини, зокрема притаманних їй когнітивних викривлень.

На думку Ушкальова В. В., існуючий сьогодні традиційний підхід до набуття знань, умінь і навичок, які складають основу тієї чи іншої компетенції, а отже і моделі професійної поведінки, не враховує складність функціонування та мінливості когнітивних характеристик об'єкту розвитку (таких як відчуття, мислення, увага, сприйняття, пам'ять та репрезентація) і потребує подальшого вдосконалення [6].

Таким чином, в процесі формування професійних компетенцій HR-менеджера слід враховувати і відстежувати особливості прояву як його особистої поведінки, так і можливої поведінки персоналу під час вирішення поставлених завдань.

Послідовність етапів, спрямованих на досягнення оптимальної трудової поведінки і удосконалення ефективності функціонування системи управління персоналом в організації з урахуванням регуляторів професійної поведінки і компетентісного підходу представлена на рис.2.



Рис.2. Етапи досягнення оптимальної трудової поведінки в процесі здійснення трудової діяльності

Досягнення оптимальних результатів трудової поведінки HR-менеджера може бути отримане за умови наступної послідовності дій: аналізу і аудиту рівня когнітивних відхилень в процесі оцінки наявної трудової поведінки та визначення ступеню впливу регуляторів трудової поведінки на її зміну і результати трудової діяльності; оцінки позитивного або негативного впливу на результат і формування критеріїв бажаної трудової поведінки; оцінки наявних компетенцій і розвитку нових, необхідних для забезпечення бажаної трудової поведінки; використання отриманих результатів для досягнення оптимальних показників.

Висновки. Таким чином, підвищення ефективності здійснення процесів управління персоналом сьогодні може бути визначене з точки зору основних підходів поведінкової економіки, а саме схильності економічних суб'єктів до зміни очікуваної раціональної

поведінки. Компетенції HR-менеджера в процесі їх формування та використання знаходяться під впливом когнітивних чинників, що у негативному випадку може призвести до прийняття помилкових управлінських рішень.

Компетенції є характеристикою людини, а не посади, тому переносяться з одного робочого місця на інше разом зі працівником і повинні чітко відстежуватись на предмет появи викривлень і відхилень від бажаної професійної поведінки. Застосування зазначеного підходу дозволить HR-менеджеру підвищити ефективність своєї роботи, визначити і відкоригувати наявну трудову поведінку у бік бажаної і досягти оптимальних результатів у сфері управління персоналом, а отже зробити власну організацію більш продуктивною та інноваційною.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Джош Берсин. HR для людей: здравствуй бихевиоральная экономика - сила подталкивания / Берсин Джош // [Електронний ресурс]. – (станом на 20.12.2017). – Режим доступу: <https://www.talent-management.com.ua/1641-hr-dlya-lyudei-biheviornal'naya-ekonomika/>
2. CIPD HR-profession map: how it all fits together // [Електронний ресурс]. – (станом на 29.11.2017). – Режим доступу: <https://www.cipd.co.uk/cipd-hr-profession/cipd-hr-profession-map/default.html>
3. Ворона Т.В. Стартап на мільйон. Як українці заробляють статки на технологіях / Тимур Ворона; пер. з рос. Г. Сологуб. – Х.: Віват, 2018. – 224 с.
4. Базалійська Н.П. Методологічні основи формування поведінкової моделі управління персоналом підприємством / Н.П. Базалійська // ПолтНТУ: Економіка і регіон № 4 (41). – 2013. – С. 100-105.
5. Попадюк Ф. Поведінкова економіка як муха в унітазі: за що дали Нобелівську премію Талеру / Ф. Попадюк // [Електронний ресурс]. – (станом на 20.12.2017). – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2017/10/13/630098/>
6. Ушкальов В.В. Поведінкові аспекти управління розвитком персоналу підприємства / В.В. Ушкальов, М.П. Мартіянова // [Електронний ресурс]. – (станом на 15.12.2017). – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/13-2016/77.pdf>
7. Синиченко А.В. Компетентнісний підхід як сучасна парадигма управління персоналом / А.В. Синиченко // Наук.журнал «Фінанси, учет, банки». -Вінниця: ДонНУ ім.В.Стуса. – 2016. – 1(21). – С. 288-294.
8. Сара Холлифорд, Стив Уиддет. Руководство по компетенциям. Изд.: НІРРО, 2003 – 224 с.
9. Коротаева Н. Компетенции идеального HR / Н. Коротаева // [Електронний ресурс]. – (станом на 21.12.2017). – Режим доступу: <http://korotaeva.com/wp-content/uploads/2010/11/OK-2009-11-Korotaeva-Kompetencii-HR.pdf>

УДК 311.172(477): 314.743

Буркіна Н.В., к.п.н., доцент кафедри бізнес-статистики та економічної кібернетики
Донецького національного університету імені Василя Стуса

Сапун К.В., магістрант економічного факультету Донецького національного
університету імені Василя Стуса

ЕКОНОМІЧНІ ТА СОЦІАЛЬНІ НАСЛІДКИ ТРУДОВОЇ ЕМІГРАЦІЇ В УКРАЇНІ

Актуальність даної статті зумовлена значним впливом глобалізаційних процесів та міграції населення на демографічну ситуацію в Україні. Особлива увага надається явищу масового виїзду українського економічно активного населення за кордон, що в сьгоднішніх масштабах носить загрозливий характер для економіки держави та спричиняє низку економічних складнощів і соціальну напругу. У статті простежуються основні тенденції еміграції українців на основі офіційної статистичної інформації, систематизовано основні причини виникнення такого становища та запропоновано концепцію основних кроків на вирішення даної проблеми, спираючись на сучасні вітчизняні та зарубіжні дослідження, а також досвід різних країн. Зокрема, проаналізовано готовність українців прийняти ризиковані пропозиції при працевлаштуванні за кордон; виявлено динаміку кількості українців, що працюють у Польщі, а також динаміку питомої ваги українців серед інших трудових мігрантів до цієї країни; запропоновані напрямки вирішення проблеми відтоку з України економічно активних громадян.

Ключові слова: еміграція, економічно активне населення, глобалізація, старіння населення, соціальна напруга, міграційні потоки, соціально-економічна криза, робоча та маятникова міграція, статистичний аналіз, соціальна політика, аналіз світового досвіду.

Буркіна Н.В., Сапун К.В.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ТРУДОВОЙ ЭМИГРАЦИИ В УКРАИНЕ

Актуальность данной статьи обусловлена значительным влиянием глобализационных процессов и миграции населения на демографическую ситуацию в Украине. Особое внимание уделяется явлению массового выезда украинского экономически активного населения за границу, что в сегодняшних масштабах носит угрожающий характер для экономики государства и вызывает ряд экономических сложностей и социальное напряжение. В статье прослеживаются основные тенденции эмиграции украинцев на основе официальной статистической информации, систематизированы основные причины возникновения такого положения и предложена концепция основных шагов для решения данной проблемы, опираясь на современные отечественные и зарубежные исследования, а также опыт разных стран. В частности, проанализированы готовность украинцев принять рискованные предложения при трудоустройстве за границу; выявлено динамику количества украинский, работающих в Польше, а также динамику удельного веса украинцев среди других трудовых мигрантов в эту страну; предложены направления решения проблемы оттока из Украины экономически активных граждан.

Ключевые слова: эмиграция, экономически активное население, глобализация, старение населения, социальное напряжение, миграционные потоки, социально-экономический кризис, рабочая и маятниковая миграция, статистический анализ, социальная политика, анализ мирового опыта.

Burkina N. Sapun K.

**ECONOMICAL AND SOCIAL CONSEQUENCES OF LABOR
EMIGRATION IN UKRAINE**

The actuality of this article is due to the significant influence of globalization processes and migration of population on the demographic situation in Ukraine. Particular attention is paid to the phenomenon of the massed emigration of the Ukrainian economically active population abroad, which, at present, has a threatening nature for the state's economy and causes a number of economic difficulties and social tension. The article traces the main tendencies of emigration of Ukrainians on the basis of official statistical information, systematized the main causes of such a situation and proposes the concept of the main steps to solve this problem, basing on modern national and foreign researches and the experience of different countries. In particular, the readiness of Ukrainians to accept risky proposals when employment abroad is analyzed; the dynamics of the number of Ukrainians working in Poland is revealed, as well as the dynamics of the share of Ukrainians among other labor migrants to this country; proposed directions for solving the problem of the outflow of economically active citizens from Ukraine.

Key words: emigration, economically active population, globalization, population aging, social tension, migration flows, social and economic crisis, labor and pendulum migration, statistical analysis, social policy, analysis of the world's experience.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Демографічні питання, пов'язані з міграційним рухом населення України, традиційно привертають увагу науковців. Найбільше уваги приділено філософським, політичним і загальноекономічним аспектам. Цим займалися такі вітчизняні дослідники, як Сахаров В.Є., Козак Ю.Г., Будкін В.С., С.А. Єрохін, Заєць М.А., Белінська Я.В., Чирков О.С., Завьялов А.В., Романюк С.З., Малиновська О.А. [9] та інші.

Значний вклад у дослідження проблем українських трудових мігрантів, що працюють на території Євросоюзу, значну увагу приділили такі зарубіжні дослідники як М. Феррерас-Таскон, П. Островський, К. Ковалік, Я. Собонь, З. Сірач, Е. Новіцька [21], П. Погодзінська, П. Добек [20].

Стратегію дій для заохочення добровільного повернення громадян на Батьківщину з урахуванням позитивного досвіду інших країн пропонує Гнатюк Т.О. [4]. Колективом авторів під загальною редакцією Сидорової А.В. розроблено монографію «Антикризова стратегія розвитку України: соціально-економічні, фінансові та глобальні виклики» [1].

Статистичними дослідженнями у галузі міжнародної статистики та демографії, зокрема міграції населення, займалися такі вітчизняні дослідники, як Слюсаревський М.М., Блінова О.Є. [16], Бараник З.П., Романенко І.О. [1], Сидорова А.В., Кіосак Я.В. [2], Шамільова Л.Л., Ромащенко Т.І., Осауленко О.Г., Новікова О.Ф., Амоша О.І., Власенко Н.С. та інші.

Разом з тим, на сьогодні проблему еміграції економічно активного населення України вивчено ще недостатньо. Визначення та систематизація причин, основних тенденцій і наслідків еміграції потребує подальших досліджень, в тому числі з використанням статистичних та аналітичних методів.

Метою дослідження є аналіз актуальних змін в міграційних процесах українського населення, систематизація причин такого становища, аналіз сучасних та потенційних позитивних та негативних впливів на економіку та соціальний клімат України, як передумова для визначення можливих шляхів призупинення негативних тенденцій масового відтоку економічно активного населення.

Основна частина. Міграційні процеси пов'язані з комплексом соціальних, економічних, фінансових, політичних чинників, світоглядом населення, тенденцій в інформаційному просторі тощо.

Україна має значні природні запаси: кліматичні, земельні ресурси, корисні копалини тощо; її територія не перенаселена, тому існують передумови для збереження та примноження людських ресурсів. Однак фактично протягом тривалого часу спостерігаються зворотні процеси: скорочення чисельності населення, його старіння [2], а також масова еміграція економічно активних громадян.

Суттєві геополітичні та економічні зміни не могли не вплинути на всі без винятку аспекти життя суспільства, в тому числі й на міграційні процеси.

Спад промисловості, збільшення частки некваліфікованих вакансій, підвищення рівня безробіття, соціальна напруга; зниження рівня життя, ситуація на Сході України та інші чинники спричинили зміну міграційних тенденцій, обумовили вимушене переміщення населення, інтенсифікацію трудової міграції не лише у великі міста України, а й за кордон [3].

Пересічні громадяни наражаються на небезпеку, плануючи виїзд за кордон з метою працевлаштування, не обміркувавши ретельно усі недоліки та переваги.

За соціальними дослідженнями, проведеними Представництвом Міжнародної організації з міграції (МОМ) в Україні [11], значна частка населення України не виключає можливість поїхати за кордон на заробітки, причому часто респонденти були б згодні працювати навіть на вкрай поганих умовах, які межують з торгівлею людьми, чи перебувати за кордоном незаконно (таблиця 1).

Таблиця 1

Готовність українців прийняти ризиковані пропозиції при працевлаштуванні за кордон (на основі даних МОМ в Україні [11])

Ступінь готовності прийняти ризиковані пропозиції при працевлаштуванні за кордон	Частка населення згідно з дослідженням, %
Працювати неофіційно	17
Працювати у замкнених приміщеннях	6
Працювати на нелегальному виробництві	3
Нелегально перетнути кордон	2
Віддати роботодавцю свій паспорт	1
Не готові виїздити або готові працювати за кордоном лише за умови дотримання законів	71

Такі критичні відсоткові значення корелюють з концепцією «піраміди Маслоу» та говорять про те, що критична маса громадян невдоволена існуючим станом речей на Батьківщині і для того, щоб зберегти ці людські ресурси для задіяння у розбудові української економіки, необхідні значні зусилля.

Однак навіть ті громадяни, які їдуть за кордон з дотриманням усіх процедур та працюють там офіційно, залишаються безправними та соціально незахищеними уже

щонайменше тому, що вони мають статус іноземців. Наприклад, можуть виникати проблеми у разі хвороби, страхових випадків. Дуже малий відсоток охоплення незалежними профспілковими організаціями українських громадян, що працюють за кордоном, а ті місцеві профспілки, в які дозволено вступати українським громадянам, працюють лише формально, або поки що не мають реальної сили.

Гарним прикладом є створена наприкінці 2016 року Міжгалузева профспілка українських працівників у Польщі. Створення подібних організацій сприяє роз'яснювальній та просвітницькій роботі, роз'ясненню прав та законних обов'язків трудового мігранта та переваг легального працевлаштування.

Колосальних затрат часу, енергії та коштів (гідних кращого застосування) вимагає сама подорож на чужину за сотні або тисячі кілометрів з перетинами одного чи кількох кордонів та зворотнє повернення до України, формальні процедури, отримання дозвільної документації тощо. Постійні далекі подорожі не лише виснажують психологічно, а й підривають здоров'я мігрантів та погіршують їхню продуктивність праці.

Водночас втішним є те, що такі працівники отримують під час праці за кордоном великий досвід і при поверненні на територію України можуть впроваджувати його тут. Також частина зароблених коштів витрачається в Україні. Існує думка, що кошти, витрачені «заробітчанами», здатні підняти економіку України. Насправді ж питання дискусійне, коли в Україну масово імпортується продукція, вироблена за кордоном з нашої ж сировини (типовий приклад – ріпакові олія та паливо). Для того, щоб знайти золоту середину між вирішенням проблеми еміграції і можливістю отримувати досвід за кордоном, на перших порах варто пропонувати громадськості створені державою, державними організаціями, начальними закладами, великими корпораціями та виробничими підприємствами програми обміну працівниками та студентами.

Також враховуючи потребу в працівниках у деяких країнах, великі українські підприємства у перспективі могли б запровадити такий вид діяльності як відрядження українських робітників за кордон для виконання на місці різноманітних будівельних, ремонтних, господарських, налагоджувальних та інших робіт. Це дасть можливість працівникам отримати знову-таки досвід та оплату праці з надбавками за відрядження, але не втратити офіційного українського працевлаштування, трудового стажу, членства в профспілках. Більше того, прибуток отримає не зарубіжна, а українська організація, що збільшить обсяг. На сьогодні міжнародні корпорації, наприклад, Johnson & Johnson практикують відрядження як робітників, так і фахівців середньої ланки і керівників між різними країнами Європи, Азії та світу, причому вони знаходяться там саме у відрядженні. Тож Україні варто працювати над створенні власних ТНК та впровадженням ними саме такої практики.

Значним ризиком є також і те, що за даними Міжнародної організації з міграції [11], значну частку серед тих, хто бажає виїхати за кордон, становлять науковці, кваліфіковані працівники [1], сільськогосподарські працівники, будівельники та інші важливі для розбудови економіки кадри (рис. 1).

Такий розподіл говорить про необхідність додаткової державної та позадержавної підтримки низки спеціальностей. Так, за умови інвестицій у сільськогосподарський бізнес можливо вирощувати в Україні на експорт частину тих овочевих, плодово-ягідних і зернових культур, у зборі яких задіяні українці за кордоном. А належна підтримка освіти та науки дозволить збільшити кількість та якість вітчизняних інтелектуальних розробок.

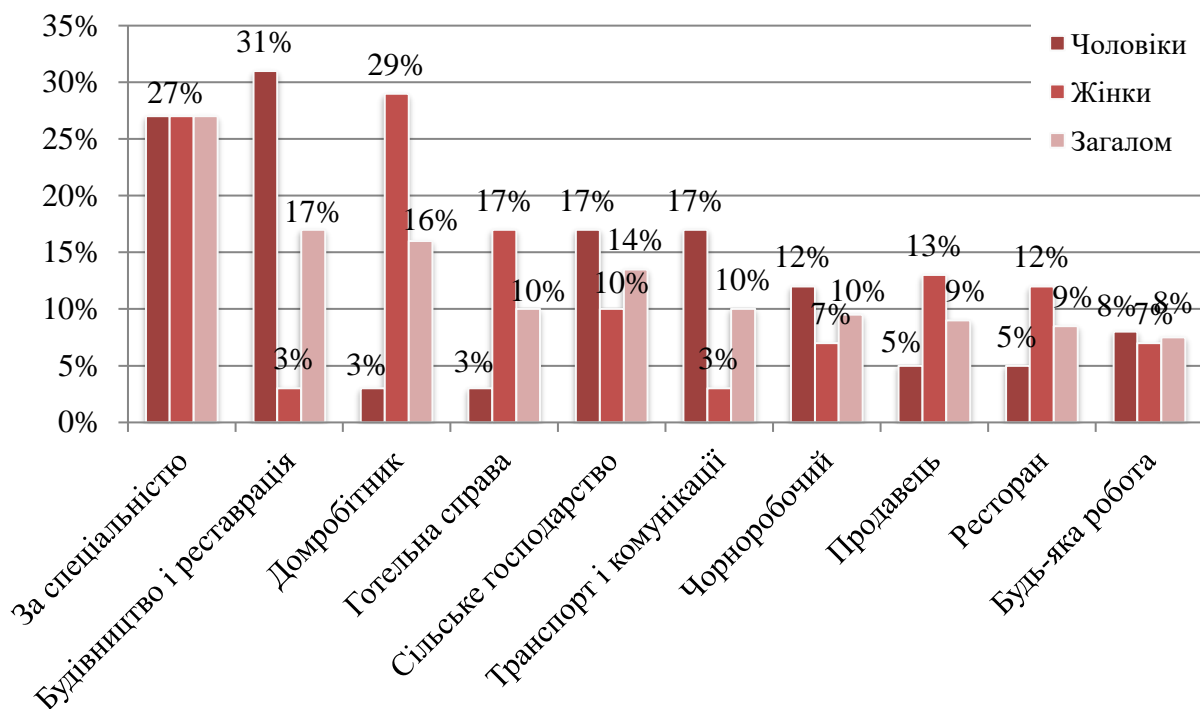


Рис 1. Сфери, в яких українці готові працювати за кордоном

Широкого комплексу заходів потребує матеріальна та нематеріальна мотивація різноманітних працівників робітничих спеціальностей з середньою спеціальною освітою. Перш за все необхідне підвищення зарплат, фондоозброєності та безпечності для життя і здоров'я робочих місць, запровадження соціальних пакетів тощо. Паралельно допоможе пошук вигідних ринків збуту та заохочення підвищення ефективності праці та раціоналізаторських ініціатив.

Вивчення можливості перенесення на українські реалії потребує досвід «Карти поляка», адже Польща була країною «соцтабору», має подібну ментальність, знаходиться в тому ж кліматичному поясі та мала подібну до України економічну та соціальну кризу наприкінці минулого століття. Так, дуже бідній ще чверть століття тому Польщі вдалося здійснити соціально-економічне диво, частково повернути на батьківщину навіть тих поляків, які народились і виростили за кордоном та стати середньою за достатком країною на європейському континенті. Уваги заслуговує також частково досвід угорців.

Варто окремо відзначити, що у провінційній місцевості важливу роль грає регулярне, зручне та надійне підвезення робочих змін до міст, районних та обласних центрів, вузлових станцій тощо. Так, на внутрішньообласних залізничних маршрутах Вінницької області курсує в середньому по 2-3 пари приміських поїздів на день. На деяких не електрифікованих залізницях і на автобусних маршрутах до віддалених сіл області перевезення здійснюються взагалі по днях тижня, що змушує мешканців провінційних місцевостей шукати робоче місце не за кваліфікацією, а у відповідності до транспортної ситуації. Це додатково стимулює громадян шукати іншої долі, і якщо раніше мешканці виїздили в пошуках робочих місць до столиці, на Донбас, у великі міста, то тепер переважно за межі країни.

Існують різні оцінки, скільки всього українців працює за кордоном, оскільки частина таких трудових мігрантів працює під виглядом туристичних подорожей, відвідування родичів тощо без отримання дозволу на працевлаштування встановленого

зразка [11] або отримують друге громадянство, користуючись тим, що незважаючи на формальну заборону, реального покарання за це в Україні на сьогодні не передбачено. Часто громадяни і зовсім відмовляються від громадянства України. Окрім того, за часи Незалежності України виросло та виходить на ринок праці покоління дітей заробітчан. Ускладнює підрахунки і те, що в Україні давно проводився востаннє перепис населення. Тому обмежимося аналізом даних про тих трудових мігрантів, що працюють у Польщі, яка останнім часом є одним з основних напрямків трудової міграції для наших співгромадян (за даними офіційної статистики, що ведеться у Польщі силами Управління у справах іноземців на підставі кількості виданих візових документів) [18].

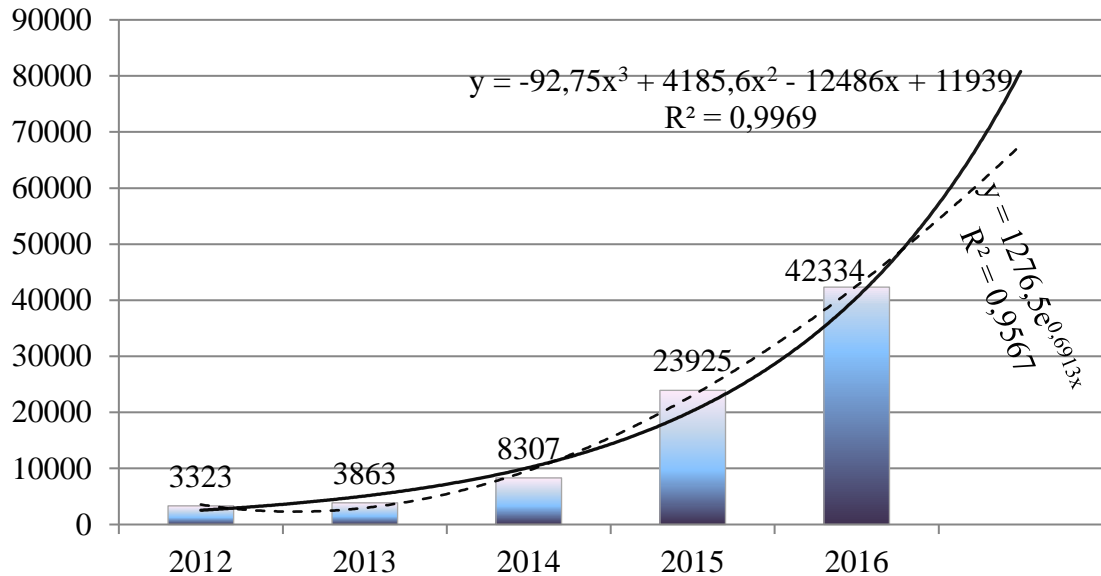


Рис. 2. Динаміка кількості українців, що працюють у Польщі (побудовано на основі систематизації офіційних даних Управління в справах іноземців (Польща) [18]).

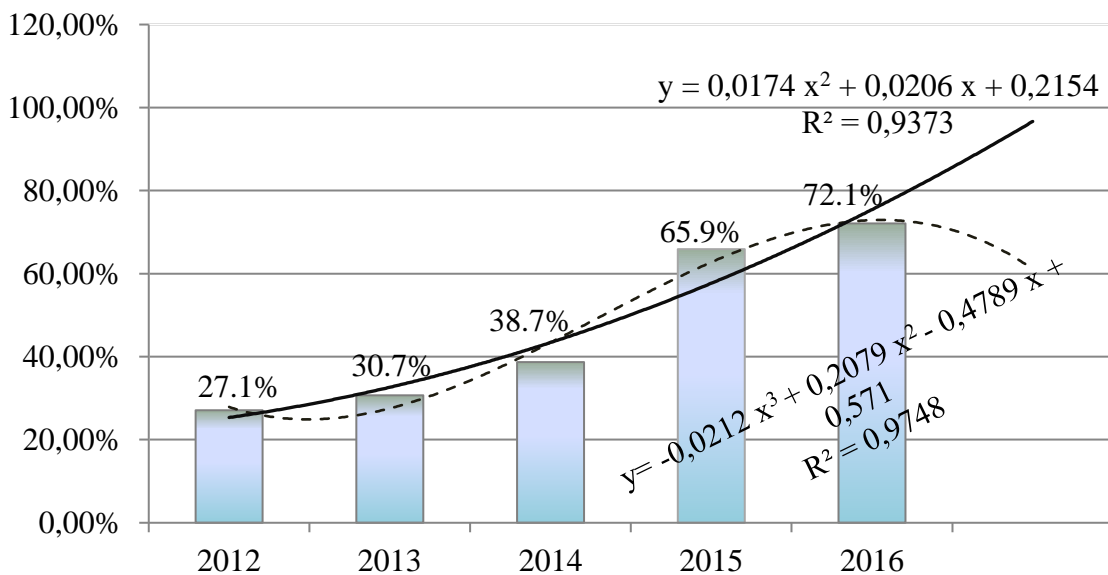


Рис. 3. Динаміка питомої ваги українців серед інших трудових мігрантів до цієї країни (побудовано на основі власних розрахунків)

Як бачимо, кількість українців, що працюють в Польщі, зростає з прискоренням: якщо коефіцієнт приросту у 2013 році до рівня 2012 становив 16%, то надалі він зростає у майже у 2-3 рази щорічно – і це статистика лише кількості робочих віз та без врахування «нелегалів» і тих, хто вже набув громадянство Польщі.

За песимістичним прогнозом (суцільна лінія, рис. 2) кількість трудових емігрантів найближчим часом зростатиме у геометричній прогресії, а за оптимістичним (пунктирна лінія, рис. 2) можна сподіватися, що мав підвищення рівню еміграції буде не таким стрімким, проте все одно за всіма прогнозами це підвищення спостерігається, що пов'язано з політичною ситуацією, яка загострилася починаючи з осені 2013 року. Підстави для обережного оптимізму дає підняття мінімальних зарплат і пенсій. Однак навіть за оптимістичним прогнозом поки що цифра все одно зростатиме. Зважаючи на введення у 2017 році безвізового режиму, темп за офіційною статистикою за підсумками року може знизитися, але зросте кількість неофіційно працевлаштованих [6].

Для оцінки втрат ВВП України від еміграції необхідно враховувати кількість емігрантів, ВВП України на душу економічно активного населення.

$$\text{Втрати ВВП} = \text{КМ} * \text{Пр} \quad (1)$$

де КМ – кількість трудових мігрантів,

Пр – продуктивність економічно активного населення в Україні на одну особу;

Точний розрахунок кількості втрат ВВП залежить від того, чи враховувати громадян України (в тому числі уже колишніх) більш давніх хвиль еміграції, однак навіть якщо враховувати лише тих, хто офіційно знаходиться в різних країнах по робочій візі (600-1000 тис. осіб за різними оцінками), то обсяг втрат ВВП уже перевищує 100 млрд. грн. щорічно.

Висновки. Повноцінне відновлення потенціалу, втраченого через масове вибуття економічно активного населення України, вимагає тривалого часу, зусиль та коштів, а також пов'язане з певним ризиком, оскільки багато мігрантів створило родини за кордоном або переїхало на постійне місце проживання і, розірвавши зв'язок з Батьківщиною. Проблема масового відтоку працездатного населення за кордон вимагає невідкладного наукового аналізу та розробки практичних рекомендацій, які можуть використовуватися на практиці для проведення дієвої соціально-економічної політики, направленої на забезпечення збільшення рівня зайнятості економічно активних верств населення, підвищення рівня доходів до того мінімуму, який знизить прагнення громадян виїжджати за кордон.

Основними напрямками вирішення проблеми відтоку з України економічно активних громадян можуть бути:

- збільшення частки офіційно працевлаштованого населення, яке відповідно зможе розраховувати на соціальний пакет та пенсію;
- державна підтримка для безробітних, які хочуть створити малий бізнес;
- збільшення кількості курсів перепідготовки для безробітних;
- часткове перекриття втрат підвищенням ефективності виробництва та підвищенням народжуваності;
- забезпечення належного транспортного сполучення у провінції;
- створення програм підтримки добровільного повернення працівників, що виїхали за кордон, на територію України;
- створення програми «карта українця» за аналогією до «карти поляка» з урахуванням українських реалій;
- активна міжнародна робота у виробничих підприємствах, науково-дослідницьких установах, корпораціях, органах влади з метою часткової заміни явища

- неконтрольованого масового виїзду українців на надання українськими підприємствами послуг відрядження працівників на об'єкт за кордон;
- підвищення фондоозброєності праці та створення безпечних умов.

Прийняття подібних заходів поступово покращить вікову піраміду України, зменшить дефіцит пенсійного фонду за рахунок збільшення відрахувань, зменшить соціальну напругу та в цілому покращить соціальний та економічний клімат в Україні. Водночас втілення в життя таких змін вимагає суспільної підтримки та відповідної нормативно-правової бази, а кожен з вищенаведених пунктів передбачає цілий комплекс заходів на різних рівнях, тому проблема еміграції економічно активного населення України вимагає державної та позадержавної підтримки, належної інформаційної, соціальної та економічної політики і може бути вирішена лише комплексно та шляхом довготривалих, злагоджених та системних дій протягом кількох десятиліть.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Антикризова стратегія розвитку України: соціально-економічні, фінансові та глобальні виклики: монографія/ Під заг. ред. А.В. Сидорової. – Вінниця: ДонНУ, 2016. – Режим доступу: <http://jmonographs.donnu.edu.ua/article/view/3846/3879>
2. Бараник З.П., Романенко І.О. Інтелектуальна міграція як об'єкт статистичного дослідження / Ефективна економіка. – 2014. – № 6. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3096>.
3. Василенко Н.Ф. Особливості становлення соціально-орієнтованого ринку праці / Актуальні проблеми економіки.— 2004. – №11. – с. 164—173.
4. Гнатюк Т. О. Добровільна зворотна міграція: досвід країн ЄС та перспективи України / Т. О. Гнатюк // Наукові праці [Чорноморського державного університету імені Петра Могили]. Сер: Політологія. – 2011. – Т. 175, Вип.163. – С. 22-25.
5. Грінько І.М. Відповідність міграційної політики України сучасним вимогам та забезпечення її сталого розвитку. / Економічний вісник НТУУ КПІ ім. І. Сікорського. 2015 – №12. – Режим доступу: <http://ev.fmm.kpi.ua/issue/view/2202>
6. Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Економічна і соціальна рада ООН (офіційний сайт). – Режим доступу: <http://www.un.org>
8. Лактіонова О.А. Доходи та витрати домашніх господарств як джерела гнучкого розвитку країни / Бізнес Інформ. – 2015. – №7. – с. 94-103. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2015_7_16
9. Малиновська О.А. Трудові мігранти та їхній внесок у соціально-економічний розвиток України / Регіональна економіка. – 2013. – № 3. – С. 82–93.
10. Мироненко Є.В. Трансформаційні перетворення господарської системи в контексті глобалізаційних змін. – Центр навчальної літератури, 2017.
11. Міжнародна організація з міграції (МОМ). – Режим доступу: <http://iom.org.ua/ua>
12. Мортіков В.В. Економічні виграші та програші внаслідок змін законодавства / Економічна теорія. – 2014. – № 2. – с. 98-105.
13. Семикіна М.В. Індикатори економічної та соціальної ефективності мотивації праці / Актуальні проблеми економіки. — 2004. — №10. — с. 181-189.
14. Сидорова А.В. Міжнародна статистика: підручник/ А.В.Сидорова, Я.В. Кіосак. – Донецьк: Каштан, 2013. – 384с.

15. Сидорова А.В. Практикум зі статистики: навчальний посібник / Сидорова А.В., Анісімова Г.В., Масич Л.О., Шамілева Л.Л. та ін. — Донецьк: Каштан, 2014. — 284 с. (вид. 2-ге, перероблене та доповнене).
16. Слюсаревський М.М., Блінова О.Є. Психологія міграції / Кіровоград: Імекс. — 2013. — 244 с.
17. Толмачова Г. Малий бізнес як засіб вирішення проблем зайнятості на територіях пріоритетного розвитку / Економічний часопис. — 1999. — №10. — С. 30-33.
18. Управління в справах іноземців (Польща). Офіційний сайт. — Режим доступу: <https://udsc.gov.pl>
19. Чиркова К.А., Ермолаева Е.В. Экономический риск: сущность и методы регулирования // БМИК, 2015. — №12. — с. 1509-1519.
20. P. Dobek. Problem nielegalnej imigracji w Polsce na początku XXI w. — Режим доступу: www.wspia.eu/file/20338/27-DOBEK+PATRYCJA.pdf
21. E. Nowicka. Blaski i cienie imigracji. Problemy cudzoziemców w Polsce. / Studia i analizy Instytutu Socjologii UW. — Warszawa, 2011

УДК 330.1:338.5:341.1

Карпенко А.В., к.е.н., доцент, доцент кафедри управління персоналом і економіки праці Запорізького національного технічного університету,

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ АКТИВИ: ЕТИМОЛОГІЯ ПОНЯТТЯ ТА МІСЦЕ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ІННОВАЦІЙНІЙ СИСТЕМІ

Великомасштабні та багатовекторні зміни останніх десятиліть не лише трансформували значну частину світових соціально-економічних процесів, а й розширили та поглибили дотеперішні ризики. Швидкість змін значно прискорилась, а конкурентоспроможність все більше стала визначатися інтелектуальною основою капіталу. Саме економічно активна людина стає основним базисом інноваційних змін та розвитку економіки. Разом з цим наявність в державі сформованих елементів національної інноваційної системи визначають швидкість проходження інноваційних зрушень та рівня комерціалізації інновацій. Відповідно виникає необхідність дослідження інтелектуального капіталу та його ролі в національній інноваційній системі задля виявлення інтелектуальних активів, вплив на які дозволить підвищити рівень інноваційного розвитку країни.

Мета статті полягає у теоретичному узагальненні сутності інтелектуальних активів, їх класифікації та визначенні місця в національній інноваційній системі. У статті проведено дослідження теоретичних засад наукової категорії «інтелектуальні активи». Розкрито взаємозв'язок інтелектуальних активів переважно з інтелектуальним капіталом і нематеріальними активами. Визначено, що інтелектуальні активи є складовими елементами інтелектуального капіталу. Всі інтелектуальні активи мають нематеріальну форму, яка унікальна за природою та дозволяє забезпечити економічні вигоди сьогодні й у майбутньому. Інтелектуальні активи сприяють підвищенню балансової вартості підприємств і забезпечують можливість додаткового залучення інвестиційних ресурсів.

Проведено аналіз та узагальнено поняття «інтелектуальні активи», визначено зміст та основні характеристики суміжних категорій («актив», «капітал», «інтелектуальний капітал», «нематеріальні активи»). Представлено класифікацію інтелектуальних активів. Обґрунтовано відмінні риси категорій «інтелектуальний капітал» і «інтелектуальні активи», що полягають у можливості матеріалізації та накопиченні синергетичних ефектів.

На основі узагальнення результатів вітчизняних та зарубіжних досліджень обґрунтовано важливість інтелектуальних активів за здатність генерування майбутнього результату, що обумовлює їх дослідження у стратегічному вимірі. Ідентифікація інтелектуальних активів в структурі людського потенціалу та управління ними має стати невід'ємною складовою національної інноваційної системи, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності та прибутковості суб'єктів господарювання й економіки в цілому.

Ключові слова: капітал, актив, інтелектуальні активи, нематеріальні активи, інтелектуальний капітал, інновація, національна інноваційна система.

Рис. 1, Табл. 2, Літ. 45

Карпенко А.В.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ АКТИВЫ: ЭТИМОЛОГИЯ ПОНЯТИЯ И МЕСТО В НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ

Крупномасштабные и многовекторные изменения последних десятилетий не только трансформировали значительную часть мировых социально-экономических процессов, но и расширили и углубили прежние риски. Скорость изменений значительно

ускорились, а конкурентоспособность все больше стала определяться интеллектуальной основой капитала. Именно экономически активный человек становится основным базисом инновационных изменений и развития экономики. Вместе с этим наличие в государстве сложившихся элементов национальной инновационной системы определяют скорость прохождения инновационных изменений и уровня коммерциализации инноваций. Соответственно возникает необходимость исследования интеллектуального капитала и его роли в национальной инновационной системе для выявления интеллектуальных активов, воздействие на которые позволит повысить уровень инновационного развития страны.

Цель статьи состоит в теоретическом обобщении сущности интеллектуальных активов, их классификации и определении места в национальной инновационной системе. В статье проведено исследование теоретических основ научной категории «интеллектуальные активы». Раскрыта взаимосвязь интеллектуальных активов преимущественно с интеллектуальным капиталом и нематериальными активами. Определено, что интеллектуальные активы являются составляющими элементами интеллектуального капитала. Все интеллектуальные активы имеют нематериальную форму, которая уникальна по природе и позволяет обеспечить экономические выгоды сегодня и в будущем. Интеллектуальные активы способствуют повышению балансовой стоимости предприятий и обеспечивают возможность дополнительного привлечения инвестиционных ресурсов.

Проведен анализ и обобщены понятия «интеллектуальные активы», определено содержание и основные характеристики смежных категорий («актив», «капитал», «интеллектуальный капитал», «нематериальные активы»). Представлена классификация интеллектуальных активов. Обоснованы отличительные особенности категорий «интеллектуальный капитал» и «интеллектуальные активы», заключающиеся в возможности материализации и накопления синергетических эффектов.

На основе обобщения результатов отечественных и зарубежных исследований обоснована важность интеллектуальных активов за способность генерирования будущего результата, что обуславливает их исследование в стратегическом измерении. Идентификация интеллектуальных активов в структуре человеческого потенциала и управление ими должно стать неотъемлемой составляющей национальной инновационной системы, что будет способствовать повышению конкурентоспособности и прибыльности субъектов хозяйствования и экономики в целом.

Ключевые слова: капитал, актив, интеллектуальные активы, нематериальные активы, интеллектуальный капитал, инновация, национальная инновационная система.

Karpenko A.V.

INTELLECTUAL ASSETS: CONCEPT ETHIMOLOGY AND ROLE IN THE NATIONAL INNOVATIVE SYSTEM

The large-scale and multi-vector changes of recent decades have not only transformed a significant part of world's socio-economic processes, but also expanded and deepened current risks. The speed of changes has risen dramatically, and competitiveness has become more determined by the intellectual basis of capital. It is the economically active person that becomes the main basis of innovation and economic development. At the same time presence of national innovation system elements in the state determine the speed of going through innovation changes and the level of innovations commercialization. Accordingly, there is a need in researching intellectual capital and its role in the national innovation system in order to identify intellectual property, the impact on which will increase the level of country's innovation

development.

The article aims at theoretical generalizing intellectual assets' essence, their classifying and defining the place in the national innovation system. The article is focused on researching theoretical principles of scientific categories of "intellectual assets". The correlation between intellectual assets and mainly intellectual capital and non-material assets is revealed. Intellectual assets are defined as constituent elements of intellectual capital. All intellectual assets have non-material form that is unique by its nature and contributes to economic benefits today and in the future. Intellectual assets enable increasing book value of enterprises and provide an opportunity for additional attraction of investment resources.

The concept of "intellectual assets" is analyzed and generalized, the content and main characteristics of related categories ("asset", "capital", "Intellectual capital", "intangible assets") are defined. The classification of intellectual assets is presented. Differential characteristics of the categories "Intellectual capital" and "intellectual assets" that involve materialization possibilities and accumulation of synergistic effects are substantiated.

Based on the generalization of domestic and foreign studies results there has been substantiated the importance of intellectual assets for the ability to generate further result that determines their research in the strategic measurement. Identification of intellectual assets in the human potential structure and their management should be an integral part of the national innovation system that will enhance competitiveness and profitability of economic entities and economics in general.

Key words: capital, asset, intellectual property, non-material assets, intellectual capital, innovation, national innovation.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Динамічний розвиток суспільства і глобальні економічні проблеми ХХ ст. сприяли підвищенню уваги вчених і практиків до людини. Було визначено, що освітній, інтелектуальний, творчий потенціали людини виступають не тільки потужним фактором економічного зростання, а й джерелом доходів на всіх рівнях: людини, підприємства, держави. Розвиток людини і її потенціалу в сучасному суспільстві стали сприйматися основною цінністю, оскільки було визнано їх найважливішою передумовою ефективного зростання будь-якої країни.

Поширеними тезами сучасності є ґрунтовні висловлювання щодо зростання питомої ваги результатів інтелектуальної діяльності у вартості суспільного продукту та залежності від цього рівня конкурентоспроможності й розвитку національної економіки. У розвинених країнах близько 90 % ВВП припадає на частку нових знань, що втілені в техніку та технології. Це засвідчує, що відбувається інтелектуалізація економіки, з об'єктивним процесом розширення умов використання інтелектуально-креативних можливостей людей. Тобто визнається, що наукові знання й спеціалізовані унікальні навички їхніх носіїв стають головним джерелом і ключовим фактором розвитку матеріального й нематеріального виробництва, забезпечення стійкого економічного розвитку [1, с. 127]. Відбувається суспільне усвідомлення значимості інтелектуалізації як для розвитку кожної особистості, так і для інтелектуального капіталу країни [2, с. 30], що сприяє більш швидкій трансформації національної економіки і переходу її до економіки знань.

Як зазначають А. Колот і О. Кравчук, у сучасних умовах для розвитку національної економіки винятково важливим є «наукове забезпечення реформування сфери праці, у центрі якої перебуває економічно активна людина, з набутим нею потенціалом, компетенціями та притаманними їй мотиваціями і цінностями» [3, с. 5]. Відповідно

зростає роль людського потенціалу як головного чинника соціально-економічного розвитку.

Людський потенціал характеризується як сукупні можливості окремої людини або населення країни, регіону, підприємства до економічної, соціальної діяльності та до власного розвитку, які охоплюють не тільки професійно-кваліфікаційні характеристики, рівень життя і здоров'я, потреби і інтереси, мотивацію і ставлення до діяльності, а й рівень освіченості, креативності, мобільності, підприємливості, можливість адаптуватися до соціально-економічних змін в суспільстві і інші кількісно якісні характеристики їх носіїв.

Незважаючи на різноманітність підходів до визначення і структуризації людського потенціалу, в більшості з них виділяють найсуттєвішою саме інтелектуальну складову, облік і аналіз якої дозволяє виокремити інтелектуальні активи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з проблем, які розглядаються.

Зростання ролі інтелектуальних активів та уваги до її дослідження у період розвитку інформаційної епохи, було спричинено зміщенням акцентів у теорії і практиці. Пріоритети управління матеріальними активами змінились на використання інновацій й інвестицій в розвиток нематеріальних й інтелектуальних активів. Теоретичні засади інтелектуальних активів, їх значення й оцінка знайшли своє відображення у багатьох працях вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких: О. Б. Бутнік-Сіверський, Н. А. Єрмакова, С. Ф. Легенчук, Б. Б. Леонтьєв, Л. І. Лукічева, Н. Є. Ляшенко, О. А. Наумчук, П. Салліван (P. H. Sullivan) та ін.

Зростання значення інтелектуальної основи ресурсів, що веде до загальної інтелектуалізації всіх видів діяльності тісно пов'язано з умовами середовища і безпосередньо з рівнем національної інноваційної системи, які забезпечують розвиток інновацій та зростання їх комерціалізації. Питання формування, функціонування та подальшого розвитку національних інноваційних систем досліджували багато науковців, серед яких: Н. І. Іванова, Б.-А. Лундвалл (B.-A. Lundvall), Р. Нельсон (R. Nelson), К. Фрімен (C. Freeman), Л. І. Федулова, В. С. Пономаренко та ін. Попри значні напрацювання з даної тематики, зокрема щодо визначення сутності інтелектуальних активів, основних їхніх складових і значення для інноваційного розвитку є недостатньо опрацьованими та обґрунтованими в сучасних реаліях.

Мета статті – теоретичне узагальнення сутності інтелектуальних активів та визначення їх місця в національній інноваційній системі.

Виклад основного матеріалу. У науково-практичній літературі для узагальнення результатів інтелектуальної діяльності використовуються залежно від галузі та суб'єкта використання різні дефініції, більшість з яких є синонімами. Зокрема, менеджерами вживається переважно «інтелектуальний капітал», економістами – «інтелектуальні ресурси», «нематеріальні ресурси», «інтелектуальні продукти», а юристами – «інтелектуальна власність», «об'єкт права інтелектуальної власності». Крім того, для позначення об'єктів, на які поширюються права інтелектуальної власності, застосовують такі категорії, як «інтелектуальні активи», «нематеріальні активи» та «невідчутні активи». Така наявність різних категорій вносить значну плутанину у розуміння та ідентифікацію інтелектуальної складової людського потенціалу та вимагає ґрунтовного дослідження. Відсутність однозначного тлумачення категорій «інтелектуальні активи», «нематеріальні активи», «інтелектуальний капітал» тощо або вичерпного переліку їх видів як на законодавчому рівні, так і в спеціальній економічній літературі доводить складність в управлінні ними та отриманні оптимальних результатів комерціалізації інновацій.

Існує думка, що поява категорії «інтелектуальні активи» пов'язана саме з необхідністю відображення інтелектуального капіталу у бухгалтерському обліку. Оскільки капіталом називається пасив бухгалтерського балансу, було і запропоновано використовувати поняття «інтелектуальні активи», що відповідатиме економічному поняттю «інтелектуальний капітал» [4, с. 7]. Тобто визнається, що інтелектуальний капітал, відображений в бухгалтерському обліку є інтелектуальними активами.

Проте відомо, що інтелектуальний капітал містить не лише інтелектуальні активи. Зокрема, О. Б. Бутнік-Сіверський зазначає, що інтелектуальні активи (нематеріальні активи) разом із людським капіталом забезпечують формування інтелектуального капіталу в процесі господарської діяльності [5].

Прийнято виділяти три основні підходи до визначення сутності поняття «інтелектуальний капітал»: за першим підходом – як актив, що володіє здатністю приносити дохід; за другим підходом – із позиції процесу, тобто його здатності до відтворення та можливості залучення в процес кругообігу, в якому здійснюється його виробниче споживання; за третім підходом – як результат, оскільки приносить позитивний економічний і соціальний ефект [1, с. 129; 6, с. 221]. Наведені підходи пояснюють особливу природу інтелектуального капіталу, який здатний капіталізуватися, відновлюватися, приносити дохід, приймати участь у процесі кругообігу капіталу та забезпечувати економічний і соціальний ефект.

Крім зазначених трьох основних поглядів бажано виділяти ще один підхід, який розкриває категорію «інтелектуальний капітал» як систему, оскільки являє собою сукупність взаємозалежних і взаємодіючих певним чином елементів з визначеними структурними зв'язками. Відповідно, під інтелектуальним капіталом варто розуміти активний елемент, систему інтелектуальних цінностей (знання, навички, досвід, творчі здібності, уміння, технічні і програмні засоби, структура, інформація, засоби її необхідного захисту – інтелектуальна власність та інші нематеріальні активи), які безпосередньо приймають участь в створенні цінностей і в процесі свого відтворення забезпечують отримання певного результату та досягнення конкурентних переваг індивіду, підприємству й країні в цілому [1, с. 129].

Особливої уваги заслуговують визначення інтелектуального капіталу зарубіжними економістами, серед яких К. Брадлі [7], Е. Брукінг [8] та ін., що визнають його основою «невловимі активи». Саме їх ідентифікація та перетворення в корисні ресурси дозволяє отримувати не лише приріст доходу, а й забезпечити конкурентні переваги.

Не випадковим є факт появи концепції інтелектуального капіталу в умовах становлення постіндустріальної економіки, коли стало неможливо для ефективного управління підприємства спиратися тільки на фінансові й економічні чинники. Створення і розвиток даної концепції пов'язано переважно з ефективним управлінням вартістю компанії в умовах економіки знань. Тому важливим завданням сучасних підприємств стає визначення таких інтелектуальних активів, що будуть забезпечувати оптимальну віддачу вкладеного капіталу.

Неоднозначність визначення інтелектуального капіталу вказує про наявність і різних підходів до його структурування, дослідження якого було проведене раніше автором у праці [1, с. 130-131]. За зробленими висновками інтелектуальний капітал був представлений із трьохкомпонентною структурою: людський капітал (гуманітарні активи або індивідуальна компетентність) – нагромаджені в результаті інвестицій та втілені у працівниках компанії знання, творчі здібності, професійний досвід і моральні цінності; структурний капітал (активи інфраструктури, або внутрішня інфраструктура) – технічне і програмне забезпечення, організаційна структура, інтелектуальна власність,

відносини в колективі тощо; клієнтський (споживчий) капітал (ринкові активи, або зовнішня інфраструктура) – відносини із замовниками, покупцями, ділові зв'язки з постачальниками, товарні знаки тощо. Така структура була представлена Т. Стюартом [9] і є найбільш поширеною та прийнятною у науковому просторі.

У зазначених складових елементах інтелектуального капіталу хоча і відсутня назва активів, проте відомо, що взагалі капітал визначається як «все, що здатне приносити дохід, або як ресурси, які створені людьми для виробництва товарів і послуг» [10, с. 299]. Тому можна вважати, що кожна складова інтелектуального капіталу (людський капітал, структурний капітал і клієнтський (споживчий) капітал) мають здатність приносити дохід як самостійно, так і додатково (синергетичний) при об'єднанні сукупності своїх властивостей. Крім того, кожен елемент інтелектуального капіталу містить у своєму складі активи.

У науковій літературі та нормативних документах активи визначаються як: «сукупність майнових прав (матеріальних цінностей, грошових засобів, боргових вимог тощо), що належать фізичній або юридичній особі» [10, с. 18]; «ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому» [11]. Основними рисами активів є їх порівняно з іншими найдіяльніша основа та матеріальна (або нематеріальна) форма, в яку інвестується капітал з метою можливої майбутньої економічної вигоди та контролюється її власником.

Представлені положення ґрунтуються на думках І. А. Бланка, який під активами підприємства визнав форму контрольованих власником економічних ресурсів, які сформовані за рахунок інвестованого у них капіталу, що мають вартість і здатні генерувати дохід. Під контрольованістю автор розуміє: приймання ризиків, що пов'язані з використанням активів; отримання економічних вигод від використання активів; обмеження доступу інших осіб до таких вигод [12, с. 19-20]. Критеріями визнання інтелектуальних активів, що зазначені у міжнародних та вітчизняних стандартах фінансової звітності є наступні: повинні акумулювати в собі майбутню економічну вигоду; мають контролюватися підприємством у результаті минулих подій; вартість може бути достовірно оцінена [13, с. 122]. Отже, інтелектуальні активи є складовою інтелектуального капіталу.

У сучасних умовах засобами бухгалтерського обліку вдається фіксувати лише частину інтелектуального капіталу (і відповідно інтелектуальних активів), яка має вигляд формалізованих (інституційних) знань, а більша їх частина, яка важко піддається ідентифікації, залишається поза увагою. Це пов'язано з відсутністю критеріїв ідентифікації та умов визнання їх в обліку. Відповідно на підприємстві втрачається можливість повноцінного врахування всіх активів та управління ними, неточною є оцінка вартості підприємства, недостатньо ефективно використовується синергія наявних ресурсів, знижується ефективність стратегічного управління.

Складність розуміння та практики врахування інтелектуальних активів у бухгалтерському обліку витікає з радянських часів, оскільки тоді не визнавалися приватна власність і не сприймалася конкуренція. Відповідно об'єктом обліку було лише майно підприємства, до якого не належали інтелектуальні активи та не виникала потреба у використанні інтелектуальної складової капіталу, управління яким забезпечувало отримання конкурентних переваг [4, с. 9].

З метою максимального врахування інтелектуальних активів у вартості підприємства С. Ф. Легенчук запропонував дві альтернативні концепції його бухгалтерського обліку в Україні: вартісну, згідно з якою в балансі відображаються всі

складові інтелектуального капіталу підприємства (людські, структурні, клієнтські активи); майнову, за якою в балансі відображаються лише ті активи, які є майном (майновими правами) підприємства – об'єкти права інтелектуальної власності [4, с. 10]. Проте, це не дозволило повноцінно вирішити окреслену проблему.

Інтелектуальні активи є інтегрованою категорією, оскільки включають дві групи об'єктів: об'єкти інтелектуального капіталу, які відображені в обліку та мають форму нематеріальних активів; об'єкти, що не включені до системи обліку [14]. Ті нематеріальні активи підприємства, які не знайшли свого бухгалтерського відображення в балансі називаються гудвілом, що є різницею між балансовою і ринковою вартістю активів та здатен генерувати вартість активів (всі, які не знайшли свого бухгалтерського відображення, окрім об'єктів промислової інтелектуальної власності), а також вартість синергетичних ефектів (результат взаємодії активів) [4, с. 4, 9].

Поширеним є підхід, за яким інтелектуальні активи визнаються однією зі складових нематеріальних активів разом з правами власності або іншими правами на ці активи [15].

За Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», нематеріальний актив – «це немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований» [16], а згідно Податкового кодексу – «це право власності на результати інтелектуальної діяльності, у тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані об'єктом права власності (інтелектуальної власності), право користування майном та майновими правами платника податку в установленому законодавством порядку, у тому числі набуті в установленому законодавством порядку права користування природними ресурсами, майном та майновими правами» [17]. Тобто в Податковому кодексі на відміну від П(С)БО 8 нематеріальні активи представлені більш широко. Вони мають не лише приносити економічні вигоди, а і підтверджувати наявність права на цю власність.

У відповідності з положеннями П(С)БО 8 до ідентифікованих нематеріальних активів відносять: 1) права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище тощо); 2) права користування майном (право користування земельною ділянкою, будівлею, право на оренду приміщень тощо); 3) права на комерційні позначення (торговельні марки (знаки для товарів і послуг), комерційні (фірмові) найменування тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті; 4) права на об'єкти промислової власності (права на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, у т.ч. ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті; 5) авторське право та суміжні з ним права (права на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, програми для електронно-обчислювальних машин, компіляції даних (бази даних), виконання, фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті; 6) інші нематеріальні активи (право на провадження діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо) [16].

Вказані форми ідентифікованих нематеріальних активів не враховують значну кількість таких інтелектуальних активів як: «внутрішньогенерований гудвіл, який визначає переваги підприємства на ринку і дозволяє одержувати більші прибутки, ніж у конкурентів; кваліфікація, чесність і точність працівників при виконанні службових обов'язків; наявність унікальної стратегії розвитку підприємства; наявність менеджменту, який може реалізувати і розвивати певну стратегію; проведені

підприємством маркетингові дослідження ринку, які дають можливість успішно просувати продукцію на ринку; надійність зв'язків з покупцями і постачальниками; незапатентовані винаходи, які дозволяють удосконалити процес виробництва і скоротити витрати; таємниці передпродажної підготовки товарів, які дозволяють успішно просувати їх на ринку; витрати на рекламу, які обумовлюють успішне просування продукції на ринку; наявність частки ринку» [14].

Отже, нормативно підтверджені форми нематеріальних активів не дозволяють враховувати всі інтелектуальні активи. Це також доводять узагальнені підходи до визначення інтелектуальних активів у праці [18, с. 522-523] (ідеї, знання і здібності працівників; частина інтелектуального капіталу; джерело створення вартості, економічних вигід; інтелектуальні ресурси та цінна інформація; складова нематеріальних активів, нематеріальне походження; унікальні ресурси), оскільки не всі ознаки характерні офіційно визначеним нематеріальним активам. Відповідно, ми погоджуємося із висновками М. В. Мартиненко, що усі інтелектуальні активи (ІА) є нематеріальними активами, але не всі нематеріальні активи (НМА) мають ознаки інтелектуальних. Про неналежність окремих нематеріальних активів до інтелектуальних доводить представлений їхній ідентифікований перелік, який визначено у П(С)БО 8. Зазначені положення можна схематично представити в такому вигляді (рис. 1).



Рис. 1. Відображення інтелектуальних активів в системі управлінського обліку

На нашу думку, всі інтелектуальні активи мають нематеріальну форму. В структурі як інтелектуальних, так і нематеріальних активів значна частка залишається не ідентифікованою, а тому й не відображена у звітності. Відповідно частка не відображених у звітності активів не використовується і втрачаються можливості підприємства до зростання його капіталізації.

Відповідно поширюється думка, що до інтелектуальних активів доцільно відносити ті активи, які вдалось виявити, описати та віднести на баланс підприємства. Тобто, якщо

на підприємстві не виявлено та не віднесено на баланс хоча б якісь активи, вони не зможуть піддатись управлінському впливу і відповідно не дозволять більш всього отримати додаткові нарощення ресурсів та ефекти. Проте, використання інтелектуальних активів на підприємстві не обов'язково пов'язано з їх відображенням в балансі, оскільки навіть проста їхня ідентифікація дозволяє в подальшому здійснювати ефективне управління.

Для більш повного та ширшого розуміння категорії «інтелектуальні активи» розглянемо як трактують її різні науковці (табл. 1).

Таблиця 1

Підходи до трактування поняття «інтелектуальні активи»

Визначення	Автор, рік	Основні риси
Сукупність інформаційних чинників функціонування економічного суб'єкта, створюваних і використовуваних як всередині організації, так і в навколишньому середовищі з метою формування унікальних конкурентних переваг.	Старкова Н.О. та Костецький А.Н. [15], 2000.	Інформаційні чинники, що формують унікальні конкурентні переваги
Певна складова інтелектуального капіталу, до складу якої входить інтелектуальна власність, унікальні знання та досвід працівників, що оберігаються від несанкціонованого розповсюдження.	Салліван П. [19], 2000.	Захищена унікальна складова інтелектуального капіталу
«Сукупність інформаційно-інтелектуальних ресурсів і інформаційно-інтелектуальних продуктів, які можуть бути відчужені від їх творців і мають реальну комерційну цінність для підприємства та його контрагентів».	Лукічева Л.І., Єгоричев Д.Н. [20, с. 68], 2004.	Інформаційно-інтелектуальні ресурси і продукти, що мають реальну цінність
Матеріально втілені ідеї, які за умов достовірної оцінки та належного законодавчого захисту прав на їх використання приносять власникам економічні вигоди протягом терміну, що перевищує один рік.	Тараруєв Ю.О., Момот Т.В. [21], 2004.	Матеріально втілені ідеї, що забезпечують економічні вигоди понад рік
«Вартість інтелектуальних ресурсів, які в господарському обігу приймають форму нематеріальних активів... вартість об'єктів права інтелектуальної власності».	Бутнік-Сіверський О.Б. [5], 2005.	Вартість інтелектуальних ресурсів у формі нематеріальних активів
Результати розумової діяльності людини (ноу-хау, торговельні секрети, товарні знаки, виробнича таємниця, патенти, різні авторські права).	Нижник Н.Р., Мосов С.П. [22, с. 352], 2006.	Результати розумової діяльності людини
«Результати інтелектуальної, творчої праці людини, що визнані суспільством, та є монополією тимчасового характеру, час дії якої обмежується строком дії охоронного документу».	Легенчук С.Ф. [4, с. 11], 2006.	Результати інтелектуальної творчої праці захищені охоронним документом
«Інтегрована категорія, яка включає до свого складу ті об'єкти інтелектуального капіталу, що вже відображені в обліку (нематеріальні активи), і такі, що мають бути включені до системи обліку на підприємстві... як взаємовідносини з клієнтами, маркетинг, удосконалення технологій, навчання та розвиток персоналу, розробка нових продуктів та послуг...»	Ляшенко Н. Є. [14], 2009.	Інтегрована категорія, що включає відображені та невідображені в обліку нематеріальні активи
«Об'єктивізовані знання, отримані в результаті творчої інтелектуальної діяльності, які становлять економічну цінність».	Лукічева Л.І., Курбат В.Ю. [23, с. 72], 2010.	Економічно цінні об'єктивізовані знання
«Низка раціонально-використовуваних інформаційних, інтелектуальних і розумових ресурсів, що взаємодіють у внутрішньому та зовнішньому середовищі суб'єкта господарювання для створення унікальних конкурентних переваг з метою отримання надприбутку».	Бабій П. С. [24, с. 314], 2013.	Раціонально-використовувані ресурси для створення унікальних переваг і отримання надприбутку

У дослідженні категорії «інтелектуальні активи» нами охоплено наукові роботи за період 2000-2013 рр., а серед висловлених думок є представники різних галузей. Більшість науковців наголошують, що інтелектуальні активи мають нематеріальну форму, оскільки відсутня можливість їх реальної оцінки. Ми сприймаємо це твердження, проте погоджуємось з висновками Ю. О. Тараруєва, який на основі співставлення сутності інтелектуальних активів і критеріїв їх визнання обґрунтував положення про їх альтернативну здатність матеріальності: «критерієм визнання активів є здатність генерувати економічні вигоди протягом тривалого періоду; відповідати цьому критерію може лише матеріально втілена ідея, що у випадку з інтелектуальними активами є унікальною» [25, с. 6]. Тобто унікальні властивості інтелектуальних активів генерувати економічні вигоди не тільки сьогодні, а й у майбутньому дозволяє враховувати їх матеріальну природу.

Найбільш поширеним є ототожнення терміна «інтелектуальні активи» з «інтелектуальним капіталом», який визначається як сукупність невлених активів, які не зазначені у фінансовій звітності підприємств, але підлягають управлінню. Це пов'язано з тим, що інтелектуальний капітал цінний для підприємства, перш за все як результативна складова, здатна забезпечити йому дохід, тобто виступати в формі активу.

Отже, визначення інтелектуальних активів, зводиться переважно до двох підходів: 1) виділення їх у складі інтелектуального капіталу (складова інтелектуального капіталу, яка включає інтелектуальну власність, унікальні знання і досвід співробітників, що охороняються від несанкціонованого поширення); 2) віднесення до нематеріальних активів, тобто виділяють з об'єктів інтелектуальної власності (вартість інтелектуальних ресурсів, які в господарському обігу перетворюються в форму нематеріальних активів). З позиції бухгалтерського обліку капітал розглядається як джерело формування активів, тому їх ототожнення, або віднесення одного до складу іншого веде до плутанини в облікових категоріях [26, с. 335]. Зокрема, з метою врахування інтелектуального капіталу й інтелектуальних активів та ефективного ведення управлінського обліку на підприємстві необхідно формувати баланс, який відображатиме повну структуру активів з джерелами їх утворення: структурні активи – структурний капітал; маркетингові активи – маркетинговий капітал; людські активи – людський капітал [27, с. 79]. Такий підхід є достатньо слушним, оскільки сприяє пильній увазі керівництва до ідентифікації інтелектуальних активів, співставлення результатів і витрат на них у стратегічному аспекті.

Таким чином, інтелектуальні активи – це економічні ресурси організації, які є результатом творчої, науково-дослідницької або винахідницької діяльності, що володіють штучно створеними властивостями рідкості і винятковості, а також здатністю приносити економічні вигоди [28]. Інтелектуальні активи включають інтелектуальну власність, природні та набуті інтелектуальні здібності та навички, а також накопичені бази знань і корисні відносини з іншими суб'єктами [29]. На нашу думку, інтелектуальні активи є інтегрованою економічною категорією, що знаходиться в складі інтелектуального капіталу та ґрунтується на унікальних (рідких та виняткових) економічних ресурсах організації, які є результатом інтелектуальної творчої, науково-дослідної й винахідницької діяльності і здатні забезпечити отримання майбутніх економічних вигід. Інтелектуальні активи сприяють не лише підвищенню балансової вартості підприємств, а й забезпечують його капіталізацію та можливість додаткового залучення інвестиційних ресурсів.

Інтелектуальні активи мають ряд характерних ознак: практично не підвладні ризику обвального падіння вартості; представлені у спеціальній закодованій формі; швидко переміщуються між різними суб'єктами правовідносин; при одночасному використанні не зменшується споживча вартість; незначні змінні витрати; умовна власність; унікальне ціноутворення; можлива зростаюча віддача; майже не підвладна зносу (або моральному); методи управління – ризик-орієнтовані тощо [30, с. 10-11]. Інтелектуальні активи класифікуються за багатьма ознаками, серед яких: соціально-економічна сутність, призначення і види витрат на їх створення; за сферою створення, капіталізації (накопичення) і використання; за середовищем утворення і акумулювання;

за частотою використання; за методом створення; за потенціалом тощо. Узагальнена структура інтелектуальних активів представлена у таблиці 2.

Таблиця 2

Класифікація інтелектуальних активів*

Вид	Форми
За соціально-економічною сутністю, призначенням і видами витрат на їх створення.	
Людські – набуті характеристики співробітників (освіта, знання, вміння, навички, професіоналізм і досвід роботи), які супроводжуються фінансовими вкладеннями підприємства, а доступ до отримання економічних вигід від яких може контролюватися роботодавцем.	<ul style="list-style-type: none"> – витрати на навчання, підвищення кваліфікації, перепідготовку кадрів; – програми з адаптації, розвитку та мотивації; – соціальна підтримка співробітників; – система стимулювання ініціативи
Структурні – формуються під час створення так званої «управлінської інфраструктури» підприємства.	<ul style="list-style-type: none"> – навчання співробітників корпоративній культурі; – наукова організація праці апарату управління; – локальні мережі, бази даних, інші види програмного забезпечення, що використовуються в управлінській діяльності
Продуктивні – формуються в процесі створення та виробництва інноваційної продукції, визначаючи її споживну цінність і технологічну досконалість.	<ul style="list-style-type: none"> – винаходи, створення корисних моделей; – розробка промислових зразків; – селекційні досягнення; – створення об'єктів авторського права та ноу-хау, що використовуються у маркетинговій діяльності; – локальні мережі, бази даних, інші види програмного забезпечення, що використовуються у виробничому процесі
Маркетингові – створюються в процесі реалізації інноваційної продукції безпосередньо в товарах.	<ul style="list-style-type: none"> – розробка фірмових найменувань; – створення товарних знаків, знаків обслуговування; – створення об'єктів авторського права та ноу-хау, що використовуються у маркетинговій діяльності; – локальні мережі, бази даних, інші види програмного забезпечення, що використовуються в маркетинговій діяльності
За сферою створення, капіталізації (накопичення) і використання.	
Виробничо-технологічні – різні форми знань про процеси, способи, методи перетворення стану і властивостей матеріальних і людських ресурсів в процесі виробництва продуктів і послуг.	<ul style="list-style-type: none"> – винаходи; – виробничі технології та ноу-хау; – нововведення; – раціоналізаторські пропозиції; – технічні ідеї тощо
Професійно-кваліфікаційні і поведінкові – сукупність знань, навичок і досвіду, необхідних для управління інформаційними процесами і базами даних.	<ul style="list-style-type: none"> – технології планування і відбору персоналу; – орієнтаційні й адаптаційні програми; – корпоративні системи підвищення кваліфікації; – знання, необхідні для формування системи взаємодії, ділового й емоційного співробітництва тощо
Інформаційно-технологічні – сукупність знань, навичок і досвіду, необхідних для управління інформаційними процесами і базами даних.	<ul style="list-style-type: none"> – системотехнології, технології програмування; – управління базами даних; – інформаційне забезпечення і інформаційні продукти; – інформаційні ноу-хау; – технології отримання, обробки, аналізу інтерпретації первинної інформації тощо
Організаційно-управлінські – різні види знань і навичок, необхідних для здійснення централізованого управління персоналом в процесі реалізації поставленої мети під впливом змінюваних внутрішнього і зовнішнього середовищ.	<ul style="list-style-type: none"> – організаційна культура підприємства; – вміння приймати відповідальні рішення; – управлінські технології і ноу-хау; – новаторські методи менеджменту; – визначення і формулювання місії тощо

Продовження таблиці 2

Ринкові – відносини, знання і образи, що цілеспрямовано формуються фірмою у зовнішніх суб'єктів шляхом комунікативних зусиль для досягнення лояльності аудиторій.	<ul style="list-style-type: none"> – репутація фірми; – імідж торгової марки; – лояльність споживачів і партнерів; – стратегічні альянси; – формування і розвиток розподільчих каналів тощо.
---	---

* складено автором на основі [31; 23, с. 73; 32, с. 32-33]

Поява інтелектуальних активів підприємства обумовила впровадження та використання нового бізнес-процесу управління – управління знаннями (knowledge management), який визначається такими параметрами, як зв'язок зі стратегією підприємства, організаційна культура і дисципліна (просуває і підтримує спільне використання знань, співробітництво працівників і стимулює інновації), здатність до «прозорості та ясності» бізнес-процесів, здатність до обліку конкурентів, покупців і постачальників.

У всіх без винятку характеристиках інтелектуальних активів однією з основних рис є наявність знань, які відіграють вирішальну роль в інноваційній економіці. Тобто науковці доводять про їх зв'язок з людським та інтелектуальним потенціалами. Інтелектуальні активи забезпечують в процесі свого використання конкретні результати інтелектуальної, розумової, духовної й творчої діяльності, тобто створюють інтелектуальні продукти, основним компонентом яких є знання. Виробництво знань, а відповідно їх капіталізація, комерціалізація та споживання вимагають особливого середовища, яке визначається станом національної інноваційної системи.

Вперше поняття національної інноваційної системи було використано К. Фріменом у його дослідженні технологічної політики Японії [33], де він її визначив як «мережу взаємопов'язаних інституцій в державному та приватному секторах, чия діяльність і взаємодія ініціюють, привносять, видозмінюють та розповсюджують... інновації». Майже одночасно схожі дослідження виконувались Б.-А. Лундваллом та Р. Нельсоном, які також вважаються основоположниками теорії національної інноваційної системи. Вони на відміну від К. Фрімена, у власному визначенні акцентують увагу на національний аспект інноваційної діяльності. Зокрема, Б.-А. Лундвалл визначає НІС, як «набір елементів і зв'язків, які взаємодіють в процесі виробництва, розподілу та використання нового, економічно вигідного знання», а також «знаходяться або походять з території національної держави» [34]. У Р. Нельсона НІС визначено як «сукупність інститутів, чия взаємодія визначає інноваційну продуктивність (ефективність) національних фірм» [35]. Суттєвими напрацюваннями останніх років в даному напрямі є праця Н.І. Іванової, на думку якої національна інноваційна система передбачає реалізацію системного процесу взаємодії та забезпечення зворотних зв'язків між усім комплексом економічних, соціальних, політичних, організаційних та інших чинників, що визначають створення інновацій [36, с. 14]. Тобто, національна інноваційна система формується під дією таких основних чинників, як: наявність та розмір природних та трудових ресурсів; рівень та особливості розвитку інститутів держави; обсяг та форми підприємницької діяльності.

Інноваційна система характеризується трьома основними рисами: ототожнюється з інноваційною інфраструктурою; є особливими інтегрованими структурами, головними функціями яких є інноваційна діяльність і яким властива ознака інноваційності; заснована на механізмі взаємозв'язку між елементами системи [37, с. 53]. Національна інноваційна система ґрунтується на двох основних складових – сукупності взаємопов'язаних організацій (структур) та комплексу інститутів правового,

фінансового та соціального характеру, взаємодія яких і визначає її стан та розвиток. Вона утворюється і розвивається за допомогою інтеграторів знань (кластери, технопарки, регіони знань, регіональні інноваційні системи; індивідууми, фірми, організації наукової сфери, спеціалізовані організації інноваційної сфери, інтелектуальні послуги) [38, с. 25-27], які в свою чергу і володіють певними інтелектуальними активами.

Підсумовуючи сказане, можна стверджувати, що інтелектуальні активи – інтегрована категорія, яка включає до свого складу ті об'єкти інтелектуального капіталу, які вже відображені в обліку (нематеріальні активи), і такі, що мають бути включені в систему обліку (взаємини з клієнтами, маркетинг, вдосконалення технологій, навчання і розвиток персоналу, розробка нових продуктів і послуг). Вони представлені в системі обліку (як фінансового, так і управлінського) як чисто витратні, що суперечить їх ролі в сучасних умовах [14]. Визначення таких активів і оцінка їх рівня на підприємстві може виступати основою виявлення своїх унікальних ніш на локальному або інших ринках, що здатне забезпечити підприємству додаткові конкурентні переваги, дозволити отримати додатковий прибуток. Інтелектуальні активи дозволяють підвищити рівень капіталізації, а за відсутності достатнього обсягу фінансових ресурсів та заставного майна надати інвестору додаткові гарантії повернення капіталу. Тобто інтелектуальні активи є свого роду резервами отримання майбутніх доходів.

Отже, погоджуючись з думкою Е. Е. Ібрагімова [13, с. 123], на нашу думку, об'єктом управління на рівні підприємства є саме інтелектуальні активи, які сформовані за допомогою інвестування та на відміну від інтелектуального капіталу здатні використати свій економічний ресурс в майбутній господарській діяльності. Тобто інтелектуальний капітал переважно відображає вже продукти минулого накопичення цінностей, а інтелектуальні активи – майбутнього. Відповідно інтелектуальні активи безпосередньо впливають на рівень ефективності функціонування підприємства, оскільки їх ресурси здатні принести економічну вигоду.

Висновки з даного дослідження та перспективи подальших досліджень.

На основі узагальнення результатів дослідження визначено, що інтелектуальні активи є універсальним ресурсом із унікальним характером щодо підвищення доходів і вартості підприємства. Інтелектуальні активи виступають формою втілення можливої майбутньої вигоди та здатні принести дохід. Здатність інтелектуальних активів приносити економічну вигоду є однією з основних умов залучення їх у господарський обіг, а можливість відчуження цих активів іншим суб'єктам шляхом передачі різного обсягу і характеру прав дозволяють більш широко використовувати їх в процесі комерціалізації через залучення необхідних економічних суб'єктів. Тобто формування інтелектуальних активів та ефективне їх використання є важливим стратегічним напрямом розвитку підприємства, що доцільно враховувати при складанні фінансових бюджетів і поширенні інформації про свою діяльність. Врахування інтелектуальних активів сприяє капіталізації підприємства, максимізації його ринкової вартості. Зростання вартості підприємства дозволяє забезпечити стійкість і подальший розвиток через більшу можливість залучення інвестиційних ресурсів.

Ефективне управління інтелектуальними активами дозволяє забезпечити отримання в довгостроковій перспективі стабільний дохід. Відповідно ідентифікація інтелектуальних активів в структурі людського потенціалу та управління ними має стати невід'ємною складовою національної інноваційної системи, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності та прибутковості суб'єктів господарювання й економіки в цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Карпенко А. В. Державна стратегія ефективного використання економічних ресурсів в умовах світової глобалізації / А. В. Карпенко // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування : збірник наукових праць. Економічні науки. – 2014. – Вип. 3(67). – С. 126-135.
2. Бажан І. Економічна сутність та функції інтелектуального капіталу / І. Бажан // Україна: аспекти праці. – 2012. – №2. – С.30-35.
3. Колот А. Людина і нова економіка: теоретико-методологічний аналіз взаємодії та доміант розвитку / А. Колот, О. Кравчук // Економічна теорія. – 2015. – № 1. – С. 5-25.
4. Легенчук С. Ф. Бухгалтерське відображення інтелектуального капіталу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / С. Ф. Легенчук. – Житомир: 2006. – 23 с.
5. Бутнік-Сіверський О. Б. Евристика в інтелектуальній економіці або формування інноваційного підприємництва / О. Б. Бутнік-Сіверський. // Інтелектуальна власність – 2005. – № 9. – С. 27–32. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nuft.edu.ua/jsui/bitstream/123456789/9800/1/evristika.pdf>
6. Махомет Ю. В. Сутнісна характеристика та структура інтелектуального капіталу підприємства / Ю. В. Махомет // Економічний простір: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2009. – № 25. – С. 221–229.
7. Bradley K. Intellectual capital and the new wealth of nations II / K. Bradley // Business Strategy Review. – 1998. – Vol 8. – № 4. – Pp. 33-45.
8. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал. Ключ к успеху в новом тысячелетии / Э. Брукинг. – СПб. : Питер, 2001. – 288 с.
9. Стюарт Т. А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Т. А. Стюарт. Пер. с англ. В. Ноздриной. – М. : Поколение, 2007. – 368 с.
10. Борисов А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – М. : Книжный мир, 2006. – 860 с.
11. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 № 73. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
12. Бланк И. А. Управление активами / И. А. Бланк. – К. : «Ника-Центр», 2000. – 720 с.
13. Ібрагімов Е. Е. Моделювання впливу інтелектуальних активів на ефективність корпоративного управління з орієнтацією на знання / Е. Е. Ібрагімов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 5/1 (132). – С. 119-124.
14. Ляшенко Н. Є. Проблеми оцінки інтелектуальних активів в управлінні / Н. Є. Ляшенко // Управління проектами та розвиток виробництва. – 2009. – № 3. – С. 58-67. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uprv_2009_3_9
15. Старкова Н. О. Интеллектуальные активы фирмы: идентификация и управление / Н. О. Старкова, А. Н. Костецкий // Экономика. Управление. Право. Кубанский государственный университет (Краснодар). – 2000. – № 4. – С. 16-22. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://elibrary.ru/contents.asp?titleid=53919>
16. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», затверджене Наказом Міністерства фінансів України №242 від 18.10.1999. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>
17. Податковий кодекс України : прийнятий Верховною Радою України 2 груд. 2010 р. № 2755-VI : текст із змін. станом на 1 січ. 2018 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
18. Мартиненко М. В. Кількісний підхід до визначення впливу інтелектуальних активів

- на результати інноваційної діяльності підприємств [Електронний ресурс] / М. В. Мартиненко // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 6. – С. 520-529. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2014_6_65
19. Sullivan P. H. (2000): Value-driven Intellectual Capital. How to convert intangible corporate assets into market value / P. H. Sullivan. – NY. : John Wiley & Sons, Inc. New York, USA. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://dl.acm.org/citation.cfm?id=519015>
20. Лукичева Л. И. Внутрифирменное управление интеллектуальными активами / Л. И. Лукичева, Д. Н. Егорычев. – М. : ООО «Омега-Л», 2004. – 192 с.
21. Тараруєв Ю. О. Новий погляд на концепцію нематеріальних активів / Ю. О. Тараруєв, Т. В. Момот // Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. праць. – Вип. 192, т. III. – 2004. – С. 851-856.
22. Нижник Н. Р. Реалізація інтелектуальних активів — ключовий момент державної політики України в XXI столітті [Електронний ресурс] / Н. Р. Нижник, С. П. Мосов // Університетські наукові записки. – 2006. – № 3-4. – С. 351-357. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Unzap_2006_3-4_55
23. Лукичева Л. И. Организационно-экономическое обеспечение процесса коммерциализации интеллектуальных активов / Л. И. Лукичева, В. Ю. Курбат / Вестник ИрГТУ. – № 2 (42). – 2010. – С. 71-75.
24. Бабій П. С. Оцінка та управління вартістю інтелектуальних активів суб'єкта господарювання [Електронний ресурс] / П. С. Бабій // Сталій розвиток економіки. - 2013. – № 3. – С. 314-318. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2013_3_69
25. Тараруєв Ю. О. Удосконалення механізму оцінки інтелектуальних активів будівельних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Ю. О. Тараруєв. – Харків, 2008. – 22 с.
26. Жураковська І. В. Результати інтелектуальної діяльності як ресурси, активи, власність та капітал підприємства : обліковий аспект / І. В. Жураковська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 647 : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 331–336. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vlp.com.ua/files/58_4.pdf
27. Абрамов Е. Г. Структура баланса организации с учетом ее интеллектуальных активов / Е. Г. Абрамов // Российское предпринимательство. – 2011. – № 3(2). – С. 76-80.
28. Кузубов С. А. Развитие теоретико-методологических основ бухгалтерского учета и аудита интеллектуальных активов: автореферат диссертации на соискание ученой степени д-ра экон. наук :08.00.12 / С. А. Кузубов. — Екатеринбург, 2009.
29. Леонтьев Б. Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в Российском бизнесе / Б. Б. Леонтьев. – М. : Акционер. – 2002. – 200 с.
30. Ильшева Н. Н. Интеллектуальные активы – главный ресурс посткризисной экономики / Н. Н. Ильшева, С. А. Кузубов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2009. – № 7(40). – С. 9-15.
31. Наумчук О. А. Інтелектуальні активи в системі бухгалтерського обліку / О. А. Наумчук // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. Сер. : Економічні науки. – 2013. – № 4. – С. 175-182. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdnuete_2013_4_22
32. Костецкий А. Н. Оценка уровня управления интеллектуальными активами на предприятиях пищевой промышленности Краснодарского края / А. Н. Костецкий, Н. О. Старкова // Финансы и кредит. – 2005. – № 34 (202). – С. 31-38.
33. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan/ С.

Freeman. – London: Pinter, 1987. – 155 p.

34. Lundvall B-A. National Innovation Systems: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning / B-A. Lundvall. – London, Printer, 1992.

35. Nelson R. National Innovation Systems. A Comparative Analysis / R. Nelson. – New York / Oxford, Oxford University Press, 1993.

36. Иванова Н. И. Национальные инновационные системы / Н. И. Иванова. – М. : Наука. – 2002. – 244 с.

37. Регіональна інноваційна система : теорія і практика : монографія / Під ред. д-ра екон. наук, проф. В. С. Пономаренка. – Х. : ІНЖЕК. – 2011. – 688 с.

38. Марченко О. С. Національна інноваційна система як інтегратор знань / О. С. Марченко, О. В. Ярмач. – Х. : ІНЖЕК, 2012. – 242 с.

УДК 338: 331

Кримова М.О., к.е.н., старший науковий співробітник, Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи

СУСПІЛЬНІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ ПЕРЕХОДУ УКРАЇНИ ДО ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

В статті розглядаються основні соціально-економічні інтереси реалізації економіки знань в країні, з боку окремих індивіда (суспільства), суб'єктів господарювання та держави. Визначено, для кожного суб'єкту основні інструменти впливу на реалізацію можливостей формування економіки знань, а також драйвери, які сприяють її розвиток. До основних драйверів (стимуляторів), було віднесено: створення ефективних державних інститутів, які реалізують високу якість життя населення; наявність в країні високоякісної системи освіти здатної задовольнити потреби економіки та суспільства; наявність економічно ефективною та конкурентоспроможною фундаментальною науки в країні; високий рівень розвитку людського капіталу в його широкому розумінні, тощо. Досліджено існуючий в Україні потенціал для розвитку економіки знань та існуючий закордонний досвід загальної консолідації інтересів суспільства навколо цієї мети. Визначено ризики та перепони, які стримують в Україні процес задоволення інтересу суспільства щодо створення економіки знань. До найбільш гострих ризиків було віднесено: нестабільність економічної та політичної ситуації в країні; незрілість українського суспільства, яка проявляється у відсутності адекватного сприйняття реформ та змін; низький рівень довіри населення та суб'єктів господарювання до держави та реформ, які вона впроваджує; недостатній рівень розвитку соціального капіталу в країні та інше.

Ключові слова: економіка знань, спільний інтерес, консолідація, людський капітал, ризики, освіта, наукові дослідження

1 таблиця, 4 джерела літератури

Кримова М.А.

ОБЩЕСТВЕННЫЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ ПЕРЕХОДА УКРАИНЫ К ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ

В статье рассматриваются основные социально-экономические интересы реализации экономики знаний в Украине, со стороны отдельных индивидов (общества), субъектов хозяйствования и государства. Определены отдельно, для каждого субъекта основные инструменты влияния на реализацию возможностей формирования экономики знаний, а также драйверы, которые способствуют ее развитию. К основным драйверам (стимуляторам), были отнесены: создание эффективных государственных институтов, реализующих высокое качество жизни населения; наличие в стране высококачественной системы образования способной удовлетворить потребности экономики и общества; наличие экономически эффективной и конкурентоспособной фундаментальной науки в стране; высокий уровень развития человеческого капитала в его широком смысле и др. Проведено исследование существующего в Украине потенциал для развития экономики знаний и имеющегося зарубежного опыта консолидации интересов общества вокруг этой цели. Определены риски и препятствия, сдерживающие в Украине процесс удовлетворения интересов общества в создании экономики знаний. К наиболее острым рискам были отнесены: нестабильность экономической и политической ситуации в стране; незрелость украинского общества, которая проявляется в отсутствии адекватного восприятия реформ и изменений; низкий уровень доверия населения и субъектов хозяйствования к государству и реформам; недостаточный уровень развития социального капитала в стране и др.

Ключевые слова: экономика знаний, общий интерес, консолидация, человеческий капитал, риски, образование, научные исследования

Крымова М.О.

PUBLIC SOCIO-ECONOMIC INTERESTS OF UKRAINE'S TRANSITION TO ECONOMICS KNOWLEDGE

The article considers the main socio-economic interests of the possibility of realizing the knowledge economy in Ukraine, from the individuals (society), business and the state. Determined separately, for each subject, the main tools of influence on the implementation of opportunities for the formation of knowledge economy, as well as drivers that contribute to its development. The main drivers (stimulators) were: creation of effective state institutions implementing high quality of life of the population; the existence of a high-quality educational system in the country capable of meeting the needs of the economy and society; availability of economically effective and competitive fundamental science in the country; a high level of development of human capital in its broad sense, etc. A study of the existing potential in Ukraine for the development of the knowledge economy and the existing foreign experience of consolidating the interests of society around this goal has been carried out. The risks and obstacles that restrict the process of satisfying the interests of society in creating a knowledge economy are defined in Ukraine. The most acute risks were: instability of the economic and political situation in the country; Immaturity of Ukrainian society, which manifests itself in the absence of adequate perception of reforms and changes; low level of trust of the population and subjects of economic activity to the state and reforms; insufficient level of social capital development in the country, etc.

Key words: knowledge economy, common interest, consolidation, human capital, risks, education, research

Спільний інтерес – це інтерес спільноти або усередненого («репрезентативного») представника цієї спільноти, пов'язаний із забезпеченням його благополуччя, стабільності, безпеки та сталого розвитку [1]. Спільний інтерес має, як соціальний так і економічний прояв, його головною метою є досягнення загальної суспільної мети, яка позитивно впливає на розвиток кожного індивіду та держави в цілому. В європейських суспільствах соціальна солідарність спирається на визнання цінності свободи особистості і рівності інтересів всіх індивідів, що неминуче формує усвідомлення членами суспільства доцільності і розумності взаємодії як найбільш ефективного інструменту досягнення цілей розвитку. Забезпечення досягнення більшості інтересів країни досягається за рахунок консолідації зусиль усіх суб'єктів (індивідів, суспільства, суб'єктів господарювання, держави та її інститутів) на пошук інструментів для досягнення поставленої суспільно-економічної мети та можливостей подолання існуючих ризиків на шляху їх реалізації. Серед найбільш актуальних для України напрямів консолідації інтересів можна виокремити створення можливостей для переходу до економіки знань.

Питанням дослідження проблем та перспектив формування та розвитку економіки знань в Україні приділяли увагу широке коло науковців, серед яких: В.Брич, В. Герасимчук, О.Гришнова, Л. Лісогор, М. Семикіна Л.Шаульська та інші. Однак, мало дослідженою залишається сфера можливостей консолідації суспільства та окремих соціально-економічних груп навколо забезпечення розвитку економіки знань в країні.

Метою статті є дослідження консолідації окремих суб'єктів навколо задоволення інтересу формування економіки знань, з точки зору інструментарію впливу, існуючих ризиків та перешкод, а також драйверів розвитку.

Економіка знань – це економіка, яка виробляє товари та послуги, які базуються, в першу чергу, на використанні сучасних знань. Найчастіше, в сучасному світі до економіки знань відносять активний розвиток трьох основних сфер: науково-дослідних розробок та інновацій, освіти і навчання та комп'ютерних технологій. Особливість розвитку економіки такого типу є підвищення якості людського капіталу та якості життя поряд з продукуванням знань високих технологій, інновацій та високоякісних послуг.

Сучасні тенденції розвитку економіки країн світу свідчать про постійне поступове збільшення частки четвертинного сектору (сектору ІТ технологій, освіти та дослідних розробок) в структурі економіки знань. Так, за останні 17 років, чисельність обсягів виробленої продукції економікою знань збільшилась на 27%. Схожими є тенденції збільшення зайнятого населення в четвертинному секторі економіки. У 2015 році в країнах ЄС було зайнято в цьому секторі економіки близько 19%. Найбільша чисельність в структурі зайнятих знанневого сектору була в Швеції (26%), Великобританії (25,6%), Швейцарії (25,3%), Данії (21,7%) та інші. Темпи зростання цього показника є достатньо активними, за період в останні 17 років приріст зайнятих склав 2,1%, найбільший приріст спостерігався у Фінляндії, Норвегії, Швеції, Швейцарії, Греції та Румунії.

Реалізація можливостей розвитку економіки знань є можливою лише за умови консолідації інтересів та зусиль усіх сторін соціально-економічних процесів, це держави та її інститутів, суб'єктів господарювання, а також індивідів та суспільства в цілому.

Соціально-економічні інтереси суб'єктів при реалізації економіки знань.

З боку *індивідів* та суспільства ключовими соціально-економічними інтересами при формуванні та реалізації економіки знань є: можливості забезпечення високої якості життя, адже саме цей показник виступає результатом при реалізації економіки знань; накопичення власного людського капіталу, а також можливостей його реалізації, що створює можливості для отримання більш високого рівня заробітної плати, а також забезпечення більших перспектив самореалізації в сфері прикладання праці; реалізація можливості жити в високорозвиненій країні, яка робить ставки на людину, як найбільш цінний ресурс; створення можливостей для накопичення в країні соціального капіталу; можливість постійного саморозвитку та самовдосконалення, тощо.

З боку *суб'єктів господарювання*, головні соціально-економічні інтереси при реалізації економіки знань полягають у: створенні можливостей для виробництва найбільш затребуваних інтелектуальних продуктів та послуг, які активно користуються попитом на світових ринках; забезпеченні більш привабливих умов ведення підприємницької діяльності; розвитку бізнесу у сферах, які не потребують великих капітальних вкладень на розвиток виробництва, що дозволить отримувати більш рентабельнішу діяльність; реалізації можливості отримати висококваліфікований персонал, який є носієм головного капіталу підприємства, саме від якого залежить прибуток компанії; відкриття нових ринків збуту; збільшення можливостей залучення зовнішніх інвесторів до розвитку виробництва, тощо.

Державними соціально-економічними інтересами в сфері реалізації знаннєвої економіки, виступають: можливості забезпечення сталого економічного зростання; підвищення місця країни у світових рейтингах конкурентоспроможності країн, рівні людського розвитку, тощо; забезпечення поширення чисельності зайнятих в четвертинному секторі економіки; збільшення загального рівня добробуту в країні; зменшення рівня бідності за рахунок зростання рівня та якості життя населення;

реалізація можливостей накопичення соціального капіталу в країні; збільшення обсягів надходження у бюджет країни, за рахунок збільшення чисельності прибуткових підприємств; забезпечення можливостей розвитку альтернативних форм зайнятості, що дасть змогу частково скоротити безробіття в країні; збільшення інвестиційної привабливості країни; відсутність необхідності розвитку промислового сектору, який потребує більших вкладень для його організації та обслуговування, тощо.

Інструменти впливу на реалізацію соціально-економічних інтересів.

Кожний з суб'єктів поряд з наявністю власних соціально-економічних інтересів має певні інструменти, за допомогою яких, країна може досягти консалідованої мети створення економіки знань:

З боку *індивідуальних (суспільних) потреб*, найбільш поширеними інструментами є: збільшення рівня загальної освіченості населення; розвиток прикладних технічних компетенцій, комп'ютерної обізнаності; збільшення рівня довіри суспільства до реформ та програм, які реалізуються в країні; підвищення рівня особистої соціальної відповідальності; виведення з тіні власних доходів; екологічне виховання; розвиток лінгвістичних компетенцій (знання іноземної мови), тощо.

Основними інструментами, які можуть вплинути на можливості розвитку економіки знань з *боку суб'єктів господарювання* є: виведення з тіні прибутків від діяльності; поширення вкладень у розвиток людського капіталу працівників підприємства, збільшення рівня їх освіченості; екологічна відповідальність бізнес структур; розвиток державно-приватного партнерства; впровадження у виробництво нових підходів та технологій; збільшення рівня якості продукції, що виробляється; впровадження на виробництві сучасних систем стандартизації; участь у науково-дослідних розробках та їх активне впровадження, тощо.

На *державному рівні* найбільш дієвими інструментами поширення економіки знань є: створення додаткових преференцій для підприємств, які розвивають бізнес в сфері інформаційних технологій, освіти, наукових досліджень та венчурного бізнесу; активізація створення робочих місць в затребуваних галузях економіки знань; створення технопарків та вільних економічних зон; розвиток національної системи освіти; впровадження можливостей отримання освіти за короткостроковими програмами (спеціалізоване навчання вузьким технічним компетенціям); збільшення привабливості української науки для інвесторів, а також її комерціалізація. збільшення гнучкості навчальних програм; поширення інтернету; розвиток навчання протягом життя; створення екологічної політики в країні; дотримання її світовим нормам; розвиток системи екологічної освіти; створення можливостей для збільшення знань іноземної мови серед дорослого населення, тощо.

Виходячи з цього, основними *драйверами (стимуляторами)*, які сприяють розвитку економіки знань, є:

створення ефективних державних інститутів, які реалізують високу якість життя населення;

наявність в країні високоякісної системи освіти здатної задовольнити потреби економіки та суспільства;

наявність економічно ефективної та конкурентоспроможної фундаментальної науки в країні;

розвиток продуктивного венчурного бізнесу, здатного реалізувати та комерціалізувати наявний в країні науковий потенціал;

високий рівень розвитку людського капіталу в його широкому розумінні;

створення інформаційного суспільства та суспільства знань;

наявність комплексу заходів щодо активізації продукування знань та розвитку новітніх технологій;

розвинена інфраструктура реалізації та трансферу ідей, винаходів та розробок від фундаментальної науки до інноваційного виробництва та доведення розробок до споживача.

Існуючий потенціал для реалізації в Україні. Головним фактором, який впливає на можливості розвитку економіки знань є людський капітал, що формується та реалізується в умовах достатньо високого розвитку соціального капіталу. Насьогодні Україна характеризується найбільшими показниками рівня освіченості населення (близько 43% українців у 2015 році мали вищу освіту). Має місце збільшення чисельності працюючих над виконанням ІТ-проектів, в 2015 році їх нараховувалось 91,7 тис. осіб, що майже в 2 рази є більшим ніж 5 років тому [2]. Високим є й науковий потенціал країни, це підтверджують факти затребуваності українських наукових кадрів та їх розробок за кордоном, однак проблемним моментом в цій сфері є відсутність сучасної матеріально-технічної бази, недорозвиненість венчурного бізнесу, а також недостатній рівень вмотивованості українських науковців.

Що стосується готовності бізнесу до розвитку економіки знань, то вже сьогодні, за відсутності державної підтримки, частина підприємств, переходить від дистрибуційних моделей ведення бізнесу, до створення власних інформаційних продуктів та їх реалізації споживачам. В Україні за останніми даними було розроблено близько 2,5-3 тисяч ІТ-стартапів [2].

Окрім того, українське коріння мають такі відомі компанії як Luxoft, EPAM, SoftServe, GlobalLogic, Ciklum, PetCube, Grammarly, Depositphotos, що постійно займають високі місця у рейтингах дослідних компаній.

В період з 2011 по 2015 рік вклад ІТ в ВВП України збільшився з 0,6% до 3,3%, а в грошовому еквіваленті – з \$1,1 млрд до \$2,7 млрд. В області інформаційних технологій та суміжних спеціальностях було задіяно 420 тисяч робочих місць [2]. Українські ІТ компанії та фахівці, вже сьогодні створюють велику конкуренцію за кордоном, так рівень працевлаштування українських фахівців на виконання ІТ проекту є в 2 рази вищим за польських зі збереженням більш високого рівня оплати праці.

Закордонний досвід. Найбільш позитивними прикладами з боку можливостей використання досвіду Україною на шляху розвитку економіки знань є Індія та Фінляндія.

Індія сьогодні знаходиться на етапі активного економічного росту, за короткий період 20-25 років вона змогла досягти найбільших показників зростання економіки на азіатському ринку (кожний рік ВВП країни збільшується, в середньому, на 5%). Наявність дешевої робочої сили в країні дозволяє активно розвивати як промисловість, так і сферу послуг, активно залучаючи іноземні інвестиції, особливо з США. Сьогодні, на долю Індії приходить 2/3 світового ринку офшорних ІТ-послуг та половина ринку ІТ-аутсорсингу.

Таблиця 1

Консолідація окремих суб'єктів навколо задоволення інтересу формування економіки знань

	Інтереси які реалізуються	Інструменти впливу	Ризики та перешкоди	Драйвери розвитку
Індикатор (суспільство)	<ul style="list-style-type: none"> забезпечення високої якості життя; накопичення власного людського капіталу; високий рівень заробітної плати; розширення переліку самореалізації в сфері прикладання праці; реалізація можливості жити в високорозвиненій країні; створення можливостей для накопичення в країні соціального капіталу; можливість постійного саморозвитку та самовдосконалення 	<ul style="list-style-type: none"> збільшення рівня загальної освіченості населення; розвиток прикладних технічних компетенцій, комп'ютерної обізнаності; збільшення рівня довіри суспільства до реформ та програм, які реалізуються в країні; підвищення рівня особистої соціальної відповідальності; виведення з тіні власних доходів, екологічне виховання; розвиток лінгвістичних компетенцій (знання іноземної мови) 	<ul style="list-style-type: none"> нестабільність економічної та політичної ситуації в країні; незрілість українського суспільства, яка проявляється у відсутності адекватного сприйняття реформ та змін; низький рівень довіри населення та суб'єктів господарювання до держави та реформ які вона впроваджує; недостатній рівень розвитку соціального капіталу в країні; нестабільність фінансової та банківської системи в країні; високий рівень корупції; відсутність законодавчої бази для реалізації можливостей альтернативних форм зайнятості; розрізненість інтересів, щодо консолідації в рамках впровадження можливостей реалізації економіки знань; недосконалість нормативно-правової бази з захисту прав інтелектуальної власності; 	<ul style="list-style-type: none"> створення ефективних державних інститутів, які реалізують високу якість життя населення; наявність в країні високоякісної системи освіти здатної задовольнити потреби економіки та суспільства; наявність економічно ефективної та конкурентоспроможної фундаментальної науки в країні; розвиток продуктивного венчурного бізнесу, здатного реалізувати та комерціалізувати наявний в країні науковий потенціал; високий рівень розвитку людського капіталу в його широкому розумінні; створення інформаційного суспільства та суспільства знань; наявність комплексу заходів щодо активізації продукування знань та розвитку новітніх технологій;
Суб'єкти господарювання	<ul style="list-style-type: none"> створення можливостей для виробництва найбільш запобуванних інтелектуальних продуктів та послуг; забезпеченні більш привабливих умов ведення підприємницької діяльності; розвитку бізнесу у сферах, які не потребують великих капітальних вкладень на розвиток виробництва; реалізації можливості отримати висококваліфікований персонал; відкриття нових ринків збуту; збільшення можливостей залучення зовнішніх інвесторів до розвитку виробництва 	<ul style="list-style-type: none"> виведення з тіні прибутків від діяльності; поширення вкладень у розвиток людського капіталу працівників підприємства, збільшення рівня їх освіченості; екологічна відповідальність бізнес структури; розвиток державно-приватного партнерства; впровадження у виробництво нових підходів та технологій; збільшення рівня якості продукції, що виробляється; впровадження на виробництві сучасних систем стандартизації; участь у науково-дослідних розробках та їх активне впровадження 		

Продовження таблиці 1

	Інтереси які реалізуються	Інструменти впливу	Ризики та перешкоди	Драйвери розвитку
Україна	<ul style="list-style-type: none"> • забезпечення сталого економічного зростання; • підвищення місця країни у світових рейтингах конкурентоспроможності країн, рівні людського розвитку, тощо; • забезпечення поширення чисельності зайнятих в чотвертинному секторі розвитку; • збільшення загального рівня добробуту в країні; • зменшення рівня бідності за рахунок зростання рівня та якості життя населення; • реалізація можливостей накопичення соціального капіталу в країні; • збільшення обсягів надходження у бюджет країни, за рахунок збільшення чисельності прибуткових підприємств; • забезпечення можливостей розвитку альтернативних форм зайнятості, що дасть змогу частково скоротити безробіття в країні; • збільшення інвестиційної привабливості країни; • відсутність необхідності розвитку промислового сектору, який потребує більших вкладень для його організації та обслуговування 	<ul style="list-style-type: none"> • створення додаткових переваг для підприємств, які розвивають бізнес в сфері інформаційних технологій, освіти, наукових досліджень та венчурного бізнесу; • актуалізація створення робочих місць в загальноосвітніх галузях економіки знань; • створення технопарків та вільних інформаційних зон; • розвиток національної системи освіти; • впровадження можливостей отримання освіти за короткостроковими програмами (спеціалізоване навчання вузьким технічним компетенціям); • збільшення привабливості української науки для інвесторів, а також її комерціалізація; • збільшення гнучкості навчальних програм; • поширення інтернету; • розвиток навчання протягом життя; • створення екологічної політики в країні, дотримання її світовим нормам; • розвиток системи екологічної освіти; • створення можливостей для збільшення знань іноземної мови серед дорослого населення; • реформування банківської системи в країні 	<ul style="list-style-type: none"> • застаріла матеріально-технічна база існуючих науково-дослідних установ, а також низький рівень комерціалізації їх розробок; • недостатня прозорість назвних систем державно-приватного партнерства в сфері R&D; • втрата людського капіталу країни, який працює в сфері ІТ, за рахунок їх зайнятості в проєктній діяльності інших країн (в якості фрілансерів). 	<ul style="list-style-type: none"> • розвинена інфраструктура реалізації та трансферу ідей, винаходів та розробок від фундаментальної науки до інноваційного виробництва та доведення розробок до споживача.

Досвід Індії є не класичним за прикладом розвитку економіки знань він виокремлюється від інших специфічними особливостями:

основним продуктом в цій економіці виступає не товар, а послуга (за відсутності досвіду науково-технічного бекграунду, країні вдалось за 20-30 років побудувати економіку засновану на знаннях, економіка Індії є більш наближеною до економіки знань ніж Китай);

країна переступила через етап індустріального розвитку та одразу сформувала економіку, що базується на галузях, які не потребують фізичної інфраструктури;

особливість накопичення необхідних спеціалізованих знань (освіта більшості громадян, які працюють в сфері ІТ здобувається на короткострокових спеціалізованих курсах);

не дивлячись на нерівномірний розвиток країни та наявність високого рівня бідності, смертності та неконтрольованої народжуваності, Індія є лідером за кількістю зайнятого населення в медицині та фармацевтиці, атомній енергетиці; ІТ – послуги; автомобілебудуванні та освіті;

за рахунок наявності дешевої робочої сили, відсутності мовного бар'єру та гнучкої нормативно-правової бази, Індія є майже монополістом в наданні ІТ -послуг.

Досягнення цих задач стало можливим за умови впровадження таких консолідованих дій:

створення розширеної системи спеціалізованих навчальних курсів для короткострокової підготовки фахівців в сфері ІТ-технологій;

гнучка нормативно-правова база в сфері інвестиційної відкритості країни та медичного обслуговування (наприклад, надання дозволу на трансплантацію органів в країні; надання дозволів на проведення експериментальних досліджень в фармацевтичній галузі виробництва, тощо);

розвиток соціальної та транспортної інфраструктури в країні (у порівнянні з тією, яка була до того);

активне впровадження розвитку лінгвістичних компетенцій населення країни, впровадження додаткових курсів вивчення іноземної мови для дорослого населення;

впровадження додаткових субсидій та преференцій підприємствам, які розвивають пріоритетні для країни галузі виробництва;

розвиток великого фінансового та банківського сектору, активне залучення іноземних інституційних інвесторів, інвестиційних фондів, лізингових компаній та підприємств ризикового капіталу;

активне функціонування в країні фондового ринку, який є гнучким та швидко трансформується. Індійські фондові ринки є сучасними по відношенню до інфраструктури у відповідності до світової практики, типу виробничої торгівлі на фьючерсах та особливими умовами торгів, в тому числі через Інтернет;

більш ніж половина фінансових заощаджень громадян інвестуються у фізичні активи (земля, будівлі, худобу та дорогоцінні метали);

консолідація модернізаторської еліти та перехід влади від традиційної еліти до нових лідерів, направлених на активну модернізацію країни;

здійснення економічного зближення між Індією та США, що відкрило для Індії нові ринки збуту, а для США нову дешеву робочу силу та сферу для реалізації власних інвестицій;

зміна системи залучення інвестиційних ресурсів підприємствами в обхід державних структур, цільовий характер іноземних інвестицій.

Фінляндія – є однією з найбільш конкурентоздатних країн з найвищим рівнем розвитку високих технологій. Досягти такого становища країна змогла протягом 15 років її активного розвитку. Основними інструментами, які вплинули на розвиток країни, стала повна диверсифікація економіки та переорієнтація інвестиційних потоків держави. Сьогодні інвестиції країни у розвиток інформаційно-комунікаційних технологій складають близько 4% ВВП, для порівняння, в більшості країн ЄС, цей показник дорівнює в середньому 2,5%. Має місце й зростання долі експорту інформаційних технологій з 5% на початку 90-х років до 25 відсотків у 2014 році [3]. Досягнення таких результатів стало можливим за рахунок створення таких сприятливих умов:

лібералізація торгівлі та зняття обмежень з грошових потоків, що створило можливості для залучення активного руху інвестицій взагалі та притоку іноземного капіталу зокрема;

стимулювання активного розвитку приватних інвестиційних фондів, які вкладають кошти у сферу R&D (сьогодні доля приватних інвестицій в цю сферу складає близько 70%);

зсув фокусу державної та промислової політики з макроекономічної, до мікроекономічної активності з метою покращення загальних умов для компаній в окремих галузях, зокрема, в сфері розвитку та розповсюдження знань та інновацій;

створення системи публічно-приватного партнерства, між організаціями економічних досліджень, галузевими федераціями та приватними компаніями, метою якого є проведення наукових та інформаційних досліджень;

високий рівень залученості у сферу R&D приватних ініціатив направлених на зміцнення співробітництва між різними інноваційними агентами;

створення Ради з політики в сфері науки та технологій, яка прямо підпорядковується прем'єр-міністру Фінляндії;

створення державного фонду The Finnish National Found for R&D (Sitra) головною метою діяльності якого є акумулювання та перерозподіл між приватними підприємствами інвестиційного капіталу на розвиток сфери R&D;

створення національної системи прогнозування потреб економіки в знаннях для збереження життєздатності економіки;

зменшення рівня корупції в країні;

проведення фінансової та банківської реформи;

проведення реформи в сфері соціальної політики, основною направленістю якої стало: осучаснення системи освіти та поглиблення спеціалізованих знань, які вона надає; постійна координація діяльності ключових урядових інститутів між собою, а також між ними та виробничим сектором; гранична зфокусованість на інноваціях та R&D;

зфокусованість на розвиток внутрішньої конкуренції;

максимальна орієнтація на майбутнє.

Виходячи з проведеного аналізу перспектив розвитку економіки знань, а також, досвіду країн світу, можна зробити висновок, що будь-яку кризу, можна перетворити на свої переваги, якщо здійснювати консолідовані та згуртовані дії; гнучкість та швидкість реакції на умови, які змінюються дають можливість забезпечити інтелектуальну та економічну індивідуальність країни; не можна забувати про необхідність постійного планування майбутнього та бачення перспектив розвитку країни.

Ризики та перепони на шляху до задоволення інтересу створення економіки знань.

Поряд з існуючим потенціалом розвитку в Україні економіки знань, а також реальними перспективами досягнення економічного зростання, існує коло ризиків та перепон, які стоять на заваді їх реалізації:

- нестабільність економічної та політичної ситуації в країні;
- незрілість українського суспільства, яка проявляється у відсутності адекватного сприйняття реформ та змін;
- низький рівень довіри населення та суб'єктів господарювання до держави та реформ які вона впроваджує;
- недостатній рівень розвитку соціального капіталу в країні;
- нестабільність фінансової та банківської системи в країні;
- високий рівень корупції;
- відсутність законодавчої бази для реалізації можливостей альтернативних форм зайнятості;
- розрізненість інтересів, щодо консолідації в рамках впровадження можливостей реалізації економіки знань;
- недосконалість нормативно-правової бази з захисту прав інтелектуальної власності;
- застаріла матеріально-технічна база існуючих науково-дослідних установ, а також низький рівень комерціалізації їх розробок;
- недостатня прозорість наявних систем державно-приватного партнерства в сфері R&D;
- втрата людського капіталу країни, який працює в сфері ІТ, за рахунок їх зайнятості в проєктній діяльності інших країн (в якості фрілансерів).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Общественный интерес [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%B1%D1%89%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%B8%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B5%D1%81
2. ІТ-галузь в Україні: про що багато говорять, але мало знають [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fakty.ictv.ua/ua/ukraine/20161123-it-galuz-v-ukrayini-pro-shho-bagato-govoryat-ale-malo-znayut/>
3. The Global Competitiveness Report 2016–2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org>
4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні / [відп. за вип. О.О. Кармазіна]; Держслужба статистики України. – Київ, 2016. – 257 с.

УДК 314.1

Наумова М.А., к.ф.-м.н., доцент, Донецький національний університет імені Василя Стуса

СТАТИСТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ І РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ: АНАЛІЗ СВІТОВОГО ДОСВІДУ

Ринок праці є важливим і особливим елементом ринкової моделі господарювання, оскільки, по-перше, масово охоплює економічно активне населення в різних статусах зайнятості, по-друге, формує ефективну модель договірної регулювання трудових відносин, по-третє, забезпечує раціональний характер використання ресурсів праці та інтелектуального потенціалу країни в контексті ефективності національної економіки. Проблемам функціонування ринку праці приділяється значна увага у світовій і у вітчизняній економічній науці. Ринок праці, як сегмент загальнонаціонального і як один з видів ресурсного ринку, досить сильно впливає на політичне та соціально-економічне життя країни, тому актуальним є завдання об'єктивної оцінки його стану, тенденцій розвитку і характеру впливу на ефективність економічної моделі. Метою дослідження є вивчення світового досвіду у сфері статистичної оцінки ринку праці, аналіз і систематизація теоретико-методичних підходів щодо системи індикаторів та їх вимірювання. У статті розглянуто основні принципи міжнародних стандартів в області статистики праці, розроблені Міжнародною організацією праці, проаналізовані актуальні оновлення, прийняті на 19-й Міжнародній конференції статистиків праці, розглянута система ключових показників ринку праці, яка запропонована цій конференції. У статті систематизовано основні методологічні підходи до вимірювання ринку праці, його сегментів та аспектів впливу на суміжні показники і інші ринки, які є актуальними, поширеними і такими, що відповідають моделі економіки XXI століття: Індекс глобальної конкурентоспроможності, Індекс глобального людського капіталу, Індекс робочої сили, The Hays Global Skills Index тощо. Доведено, що існує потреба розробки універсальної та консолідованої методики вимірювання ринку праці, яка буде забезпечувати комплексне охоплення його складових та слугувати об'єктивною базою для прийняття управлінських рішень. Проаналізовані статистичні дані та визначено позиції України щодо стану і ефективності ринку праці у світових рейтингах.

Ключові слова: ринок праці, статистична оцінка, соціально-економічна нестабільність, інтегральні індекси, система показників оцінки, методики вимірювання, ефективність ринку праці.

Рис. 3, Літ. 34.

Наумова М.А.

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ОЦЕНИВАНИЕ СОСТОЯНИЯ И РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРУДА: АНАЛИЗ МИРОВОГО ОПЫТА

Рынок труда является важным и особенным элементом рыночной модели хозяйствования, поскольку, во-первых, массово охватывает экономически активное население в разных статусах занятости, во-вторых, формирует эффективную модель договорного регулирования трудовых отношений, в-третьих, обеспечивает рациональный характер использования ресурсов труда и интеллектуального потенциала страны в контексте эффективности национальной экономики. Проблемам функционирования рынка труда уделяется значительное внимание в мировой и в отечественной экономической науке. Рынок труда, как сегмент общенационального и как один из видов ресурсного рынка, достаточно сильно влияет на политическую и социально-экономическую жизнь страны, поэтому актуальной является задача

объективной оценки его состояния, тенденций развития и характера влияния на эффективность экономической модели. Целью исследования является изучение мирового опыта в сфере статистической оценки рынка труда, анализ и систематизация теоретико-методических подходов по системе индикаторов и их измерения. В статье рассмотрены основные принципы международных стандартов в области статистики труда, разработанные Международной организацией труда, проанализированы актуальные обновления, принятые на 19-й Международной конференции статистиков труда, рассмотрена система ключевых показателей рынка труда, предложенная на этой конференции. В статье систематизированы основные методологические подходы к измерению рынка труда, его сегментов и аспектов влияния на смежные показатели и другие рынки, которые являются актуальными, распространенными и соответствующими модели экономики XXI века: Индекс глобальной конкурентоспособности, Индекс глобального человеческого капитала, Индекс рабочей силы, The Hays Global Skills Index и другие. Доказано, что существует необходимость разработки универсальной и консолидированной методики измерения рынка труда, которая будет обеспечивать комплексный охват его составляющих и служить объективной базой для принятия управленческих решений. Проанализированы статистические данные и определены позиции Украины относительно состояния и эффективности рынка труда в мировых рейтингах.

Ключевые слова: рынок труда, статистическая оценка, социально-экономическая нестабильность, интегральные индексы, система показателей оценки, методики измерения, эффективность рынка труда.

Naumova M.

STATISTICAL EVALUATION OF THE STATE AND DEVELOPMENT OF THE LABOR MARKET: ANALYSIS OF THE WORLD EXPERIENCE

The labor market is an important element of the market economy model for several reasons. First of all, it encompasses the economically active population in different employment status; second, it forms an effective model of contractual regulation of labor relations; third, it ensures the rational use of labor resources and intellectual potential of the country in the context of the effectiveness of the national economy. The problems of labor market functioning are given considerable attention in the world and in domestic economic science. The labor market, as a segment of the national market and as one of the types of resource markets, has a significant impact on the political and socio-economic life of the country, so a task of an objective assessment of its condition, development trends and the nature of the impact on the efficiency of the economic model is quite important. The purpose of the study is to study the world experience in the field of statistical evaluation of the labor market, analyze and systematize the theoretical and methodological approaches to the system of indicators and their measurement. The article examines the main principles of international standards in the field of labor statistics developed by the International Labor Organization, analyzes the actual updates adopted at the 19th International Conference of Labor Statisticians, examines the system of key labor market indicators proposed at this conference. The article systematizes the main methodological approaches to measuring the labor market, its segments and aspects of influence on related indicators and other markets that are relevant, prevalent and correspond to the 21st century economy model: Global Competitiveness Index, Global Human Capital Index, The Total Workforce Index, The Hays Global Skills Index and others. It is proven that there is a need to develop a universal and consolidated methodology for measuring the labor market, which will ensure a comprehensive coverage of its components and serve as an objective basis for making

managerial decisions. Statistical data are analyzed and Ukraine's positions on the state and efficiency of the labor market in world ratings are determined.

Keywords: labor market, statistical assessment, social and economic instability, integrated indices, system of indicators of assessment, measurement techniques, labor market efficiency.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Ринок праці є важливим і особливим елементом ринкової моделі господарювання, оскільки, по-перше, масово охоплює економічно активне населення в різних статусах зайнятості, по-друге, формує ефективну модель договірної регулювання трудових відносин, по-третє, забезпечує раціональний характер використання ресурсів праці та інтелектуального потенціалу країни в контексті ефективності національної економіки. Проблемам функціонування ринку праці приділяється значна увага у світовій і у вітчизняній економічній науці. Це пов'язано з наявністю великого числа специфічних особливостей, властивих лише ринку праці, а також значущістю та масовістю процесів, що протікають на даному ринку та є важливими для ефективного функціонування економіки в цілому.

Ринок праці, як сегмент загальнонаціонального і як один з видів ресурсних ринків, досить сильно впливає на політичне та соціально-економічне життя країни. Процеси в трудовій сфері багато в чому визначають структурні перетворення в економіці і, міцно трансформуючись у свідомості людей, є істотним і найважливішим фактором соціальної стабільності в суспільстві. Управління ринком праці передбачає наявність зворотного зв'язку, який полягає у відстеженні, аналізі та оцінюванні даних, що відображають стан цієї системи та її зовнішнього оточення. Постійна доступність актуальної інформації дає можливість оцінити поточний стан ринку праці, а аналіз зміни конкретних характеристик у часі дозволяє виявити тенденції розвитку системи. В сучасних умовах питання статистичного вивчення, аналізу та оцінювання всіх явищ і процесів на ринку праці, з урахуванням розвитку інформаційної бази регіональної статистики, є досить актуальними і затребуваними в контексті забезпечення обґрунтованості управлінських рішень всіх рівнів.

Зважаючи на те, що зараз Україна і світ знаходяться в складних умовах соціальної, політичної і економічної нестабільності і турбулентності, зростає потреба в інформаційному забезпеченні всіх стейкхолдерів матеріалами аналізу стану даного сегмента ринку. Похідною є потреба гармонізації національних підходів і міжнародних стандартів статистичного обліку, розвитку відповідного інструментарію для здійснення аналізу динаміки і оцінювання процесів функціонування ринку праці на всіх рівнях просторової економіки.

Метою статті є вивчення світового досвіду у сфері статистичної оцінки ринку праці, аналіз і систематизація існуючих теоретико-методичних підходів.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Проблеми ринку праці та вимірювання його стану є предметом досліджень зарубіжних науковців багато років, з А. Сміта, К. Маркса [1] до Дж. Бетчермана [2], М. Якобсона [3], П. Капелли і Дж. Келлера [4], так і вітчизняних: Е. Лібанова [5, 6], А. Колот [7, 8], В. Петюх [9], О. Грішнова [10], Л. Шаульська [11], Л. Ільїч [12], І. Марченко [13], В. Онікієнко [14], О. Іляш, А. Калина, М. Ажнюк, О. Передрій, І. Швець та ін.

Виклад основного матеріалу. Статистика праці займає важливе місце в системі статистичних показників розвитку економіки, демографічних і соціальних процесів. Вона вивчає кількісні закономірності масових явищ і процесів в області відтворення

людського капіталу, трудових ресурсів і ефективності їх використання. Методологічною основою статистики праці є рекомендації Міжнародної організації праці (МОП, International Labour Organization), яка була створена в 1919 р. В даний час членами МОП є 187 держав, в тому числі і Україна.

Основні положення в області статистики зайнятості, неповної зайнятості і безробіття були сформульовані на другий Міжнародній конференції статистиків праці (МКСП), що стало початком епохи міжнародних стандартів в області статистики праці. Ці стандарти є базою для розробки національних статистичних програм, методів збору даних, концепцій і визначень показників статистики праці для побудови національних класифікацій, а також для полегшення міжнародних зіставлень в різних областях статистики праці.

Основоположні принципи міжнародних стандартів в області статистики праці містяться в наступних резолюціях і методологічних посібниках МОП:

резолюція щодо статистики економічно активного населення, зайнятості, безробіття та неповної зайнятості, прийнята на 13-й МКСП (1982 р.) [15];

методологічні засади обліку в статистиці зайнятості і безробіття осіб, які тривалий час відсутні на роботі, схвалені 14-ю МКСП (1987 р.);

методологічні пояснення щодо впливу програм сприяння працевлаштуванню на вимірювання зайнятості і безробіття, схвалені 16-ю МКСП (1998 р.);

резолюція про вимірювання неповної і неадекватної зайнятості, яка прийнята на 16-ю МКСП (1998 р.) [16];

рекомендації, що стосуються статистичного визначення неформальної зайнятості, схвалені 17-ю МКСП (2003 р.) [17];

резолюція, що стосується поправки до пункту 5 резолюції про статистику економічно активного населення, зайнятості, безробіття та неповної зайнятості (13-а МКСП), яка прийнята на 18-й МКСП (2008 р.) [18];

резолюція про статистику праці, зайнятості та недовикористання робочої сили, яка прийнята на 19-й МКСП (2013 р.) [19].

Принципова відмінність оновлених міжнародних стандартів в області статистики праці, прийнятих на 19-й МКСП в 2013 р, від базових стандартів, прийнятих на 13 МКСП в 1982 р, полягає в тому, що концепція економічної активності населення замінена концепціями участі у трудовій діяльності та недовикористання робочої сили. Недовикористання робочої сили означає невідповідність між пропозицією робочої сили та попитом на неї, в результаті чого виникає потреба населення в робочих місцях.

Резолюцією про статистику праці, зайнятості та недовикористання робочої сили (19 МКСП) було представлено такі нові поняття, рекомендації та концепції в галузі статистики праці.

1. Введено статистичне поняття «трудова діяльність», виділено п'ять форм трудової діяльності:

трудова діяльність з виробництва товарів і послуг для власного кінцевого використання;

зайнятість (трудова діяльність, яка виконується в обмін на оплату або прибуток);

безоплатна робота стажерів або осіб, що проходять професійно-технічну підготовку (трудова діяльність, яка виконується безоплатно в інтересах інших осіб з метою придбання трудового досвіду або професійних навичок);

трудова діяльність волонтерів (необов'язкова трудова діяльність, яка виконується безоплатно в інтересах інших осіб);

інші види трудової діяльності.

У резолюції також визнаються такі форми трудової діяльності як виробництво товарів і послуг для власного використання; робота волонтерів; безоплатна робота стажерів або осіб, що проходять професійно-технічну підготовку. Їх рекомендовано враховувати окремо; вони являють собою інші форми участі у трудовій діяльності та дають можливість виміряти як кількісну сторону явища, так і витрати праці через показник відпрацьованого часу.

2. Представлено новий концептуальний підхід до класифікації населення в залежності від статусу участі в контингенті зайнятого населення і основної трудової діяльності:

за винагороду (оплату або прибуток, згідно з визначенням міжнародних статистичних стандартів про доходи від зайнятості) для використання іншими особами або господарськими одиницями (зайнятість);

для кінцевого використання домогосподарствами (виробництво для власного використання);

без винагороди для використання іншими особами або господарськими одиницями.

3. Введено нові поняття «недовикористання робочої сили» і «потенційна робоча сила». Таким чином, ставиться за мету зібрати дані про більш широкі групи осіб з незадоволеною потребою в трудовій діяльності.

4. З метою створення достатньої інформаційної бази для різних користувачів статистики, надано рекомендації щодо структури, періодичності підготовки та надання статистичної інформації про участь в різних формах трудової діяльності, обсяги трудової діяльності, про зайнятість, безробіття і потенційну робочу силу, про стан на ринку праці окремих категорій населення. Рекомендовано набір показників для цілей відстеження результатів на ринку праці.

В резолюції, прийнятій на 19-й МКСП, надано також рекомендації щодо збору даних і набору показників для аналізу стану та динаміки ринку праці. Показники мають розраховуватися для всього населення в цілому та сегментуватися за статтю, віковими групами (включаючи окремі категорії для молоді), рівнем освіти, видами економічної діяльності, видами занять, статусом в зайнятості, в розрізі адміністративно-територіального поділу, міської та сільської місцевості, а також згідно з іншими характеристиками наявних даних за умови збереження їх достовірності.

З метою моніторингу ситуації на ринку праці та ефективності здійснення політики зайнятості, а також з урахуванням національних обставин, статистичний набір даних, що зібрані, має включати окремі показники для оцінки зайнятості населення та рівня його участі в різних формах трудової діяльності. Для досягнення цієї мети використовують три основні групи показників, до яких відносять такі:

показники, що характеризують загальну чисельність, наприклад, робочої сили і осіб, що не входять до складу робочої сили; чисельність зайнятих і безробітних; чисельність осіб з неповною зайнятістю з урахуванням тривалості робочого часу; чисельність потенційної робочої сили; чисельність осіб, зайнятих натуральним виробництвом продуктів харчування тощо;

відносні показники, наприклад, дані про співвідношення чисельності зайнятих і населення в працездатному віці; частка робочої сили серед населення в працездатному віці; питома вага осіб, зайнятих натуральним виробництвом продуктів харчування, серед населення в працездатному віці тощо;

показники недовикористання робочої сили, включаючи не менше двох з наступних показників, які дозволять відобразити характер недовикористання робочої сили в різних обставинах і в різних фазах економічного циклу:

1) LU1 — рівень безробіття:

$$LU1 = \frac{\text{Безробітні}}{\text{Робоча сила}} \times 100,$$

2) LU2 — сукупний показник неповної зайнятості з точки зору тривалості робочого часу і безробіття:

$$LU2 = \frac{\text{ОНЗ} + \text{Безробітні}}{\text{Робоча сила}} \times 100,$$

де ОНЗ — особи в стані неповної зайнятості з точки зору тривалості робочого часу.

3) LU3 — сукупний показник безробіття і потенційної робочої сили:

$$LU3 = \frac{\text{Безробітні} + \text{Потенційна робоча сила}}{\text{Робоча сила} + \text{Потенційна робоча сила}} \times 100,$$

4) LU4 — сумарний показник недовикористання робочої сили:

$$LU4 = \frac{\text{ОНЗ} + \text{Безробітні} + \text{Потенційна робоча сила}}{\text{Робоча сила} + \text{Потенційна робоча сила}} \times 100.$$

У резолюції, яка прийнята на 19-й МКСП, наводиться 17 ключових показників ринку праці, які рекомендується використовувати для моніторингу його стану.

1. Рівень участі в складі робочої сили.

Рівень участі в складі робочої сили відображає частку населення країни працездатного віку, яке бере активну участь в діяльності ринку праці, працюючи або перебуваючи в пошуках роботи. Це показник обсягу пропозиції робочої сили, готової брати участь у виробництві товарів і послуг, щодо населення працездатного віку. Розбивка робочої сили за статтю та віковими групами дозволяє оцінити розподіл робочої сили всередині країни.

Показник рівня участі в складі робочої сили відіграє центральну роль у вивченні чинників, що визначають обсяг і склад людських ресурсів країни, а також в прогнозуванні майбутньої пропозиції робочої сили. Інформація також використовується для розробки політики в області зайнятості, визначення потреб у професійно-технічній підготовці і обчислення очікуваної тривалості трудового життя жінок і чоловіків, а також частки населення, яке починає і припиняє участь в економічній діяльності – все це найважливіша інформація, необхідна для фінансового планування систем соціального забезпечення.

2. Співвідношення чисельності зайнятих і чисельності населення.

Співвідношення чисельності зайнятих і чисельності населення визначається як частка зайнятого населення працездатного віку країни в загальному контингенті населення.

Співвідношення чисельності зайнятих і чисельності населення відображає здатність економіки створювати робочі місця; для багатьох країн цей показник часто містить більше інформації, ніж показник рівня безробіття. Хоча його високе загальне значення, як правило, розглядається як позитивне, самого по собі цього показника недостатньо для оцінки пропозиції або дефіциту гідної праці. Необхідно розраховувати додаткові показники, щоб висвітлити такі теми, як доходи, тривалість робочого часу, зайнятість в неформальному секторі, неповна зайнятість і умови праці. Співвідношення чисельності зайнятих і чисельності населення особливо показовим є в розбивці за статтю, оскільки часткові показники для жінок і чоловіків можуть дати уявлення про гендерні відмінності на ринку праці в даній країні.

Популярним підходом до узагальненої характеристики якісних рис сфери зайнятості з метою доповнення/корегування інтерпретації кількісних показників є використання концепції гідної праці (якості трудового життя). Концепція гідної праці набула поширення як один із сучасних інструментів скорочення бідності та людського розвитку. Вирішальна роль гідної праці в скороченні масштабів бідності була підкреслена в 17 Цілях сталого розвитку (ЦСР) в 2015 році. Восьма ціль передбачає «сприяння стійкому економічному зростанню, повної і продуктивної зайнятості та гідної праці для всіх» [20].

3. Статус в зайнятості.

Показник відображає розподіл робочої сили по статусу в зайнятості і може використовуватися для того, щоб відповісти на питання про те, яка частина зайнятого населення країни працює за наймом, управляє власними підприємствами з залученням найманих працівників і без них або працює безкоштовно на сімейному підприємстві.

У самозайнятих працівників і працівників сімейних підприємств менше шансів отримати офіційну роботу і відповідно більше шансів втратити блага, які пов'язані з гідною зайнятістю, таких як адекватне соціальне забезпечення і право голосу в трудовій сфері. Тому обидві групи працівників разом класифікуються як «незахищена зайнятість», а наймані працівники разом з роботодавцями як «захищена зайнятість».

4. Зайнятість за секторами.

У показнику зайнятості за секторами всі зайняті розподіляються за категоріями економічної діяльності. Сукупні сектори визначаються відповідно до Міжнародної стандартної галузевої класифікації [21]. Галузева інформація особливо корисна для аналізу загальної динаміки зайнятості та етапів розвитку. А також, розбивка за статтю дозволяє за допомогою цього показника аналізувати гендерну сегрегацію зайнятості по секторах.

5. Зайнятість за видами діяльності.

Показник зайнятості за видами занять включає статистичні дані про робочі місця, які класифікуються згідно з основними групами, як вони визначаються в одній або декількох версіях Міжнародної стандартної класифікації занять (МСКЗ) [22].

Статистичні дані про види діяльності використовуються для дослідження ринку праці з різних тем — від безпеки праці до сегментації ринку праці. Їх аналіз забезпечує інформаційну основу для формування економічної та соціально-трудова політики в таких областях, як планування в галузі освіти, міграція та служби зайнятості. Інформація про професійний склад дуже багато важить для виявлення змін в рівнях кваліфікації працівників на ринку праці. Вона використовується для інформаційної підтримки політики, спрямованої на задоволення майбутніх потреб у професійних навичках і кваліфікації, а також для консультування учнів і осіб, які шукають роботу, з питань, пов'язаних з перспективами працевлаштування.

6. Працівники, зайняті на умовах неповного робочого часу.

Показник зайнятості на умовах неповного робочого часу відображає частку осіб, які працюють менше, ніж «повний робочий час», в загальній чисельності зайнятих. За даним показником розраховуються дві величини — частка всіх працівників, зайнятих на умовах неповного робочого часу, в загальній чисельності зайнятих, яку іноді називають «рівнем зайнятості на умовах неповного робочого часу», і відсоток жінок у складі робочої сили, зайнятих на умовах неповного робочого часу.

Аналіз даних про зайнятість на умовах неповного робочого часу в розбивці за статтю дозволяє встановити, наскільки імовірніша зайнятість на умовах неповного робочого часу серед жінок в порівнянні з чоловіками. Дані в розбивці по віковим групам

також грають важливу роль і часто показують, що молоді працівники (у віці від 15 до 24 років) частіше, ніж дорослі (особи у віці 25 років і старше), трудяться на умовах неповного робочого часу.

7. Робочий час.

Питанням, пов'язаним з робочим часом, приділяється пильна увага в світлі динаміки ринків праці. Більш ніж помірна кількість годин роботи впливає на здоров'я і благополуччя працівників, на їх сімейне і суспільне життя. Крім того, робочий час впливає на продуктивність працівників та витрати підприємств на оплату праці. Тому вимірювання тривалості і динаміки робочого часу серед різних груп і окремих працівників важливо для моніторингу їх умов праці та життя, а також для аналізу економічних і широких соціальних явищ. Слід підкреслити, що співставлення часу роботи і дозвілля (або інших занять – навчання, розвиток, виховання дітей, час, присвячений родині) є перспективним напрямом досліджень в контексті діджиталізації і скорочення масштабів примітивних видів праці, наслідком яких є тенденції вивільнення працівників.

8. Зайнятість у неформальній економіці.

Цей показник відображає зайнятість в неформальній економіці у відсотках від загальної чисельності працівників, зайнятих поза сільським господарством [23]. Існують широкі відмінності у визначеннях і методології збору даних, пов'язаних з неформальною економікою. У більшості випадків відомості про осіб в сфері неформальної зайнятості наводяться в абсолютних числах і у відсотках від загальної чисельності працівників, зайнятих поза сільським господарством.

Зростанню частки неформальної зайнятості в багатьох країнах, очевидно, сприяє глобалізація. Глобальна конкуренція розмиває межі трудових відносин, зокрема формальні і національні, спонукаючи підприємства наймати працівників за низьку зарплату з вузьким набором трудових пільг або перебудовувати виробництво товарів і послуг на умовах аутсорсингу. Крім того, вважається, що процес реструктуризації промисловості в формальній економіці веде до більшої децентралізації виробництва за допомогою налагодження субпідрядних відносин з малими підприємствами, багато з яких діють в неформальному секторі [24].

Певні види діяльності, які часом ототожнюються з неформальною діяльністю, не включаються до визначення неформальних підприємств з практичних і методичних причин. До виключених видів діяльності відносяться сільське господарство і суміжні види діяльності, діяльність домашніх господарств, які виробляють товари виключно для власного використання, наприклад, натуральне господарство, догляд за будинком, догляд за членами сім'ї, оплачувана праця домашніх працівників, праця волонтерів, які надають послуги місцевому населенню.

17-я МКСП визначила неформальну зайнятість як загальну чисельність неформальних робочих місць на підприємствах формального сектору, підприємствах неформального сектора і в домашніх господарствах протягом конкретного облікового періоду [17].

9. Загальний рівень безробіття

Рівень безробіття, ймовірно, найвідоміший показник ринку праці і, безумовно, один з найбільш широко цитованих в засобах масової інформації багатьох країн, оскільки вважається, що він максимально повно і змістовно відображає дефіцит робочих місць в національному масштабі. Разом з співвідношенням чисельності зайнятих і чисельності населення він є найпоширенішим індикатором ситуації на ринку праці в країнах, які складають інформацію про робочу силу.

Загальний рівень безробіття в країні є дуже затребуваним показником невикористаної пропозиції робочої сили. Дані про безробіття серед конкретних груп населення, які визначаються за віком, статтю, родом занять або за галузями, також дозволяють виявляти категорії працівників і галузі, найбільш схильні до безробіття. Однак для оцінки економічних причин, особливостей і наслідків безробіття необхідні додаткові показники, в тому числі пов'язані з доходами.

10. Безробіття серед молоді

У багатьох країнах, незалежно від рівня їх розвитку, безробіття серед молоді розглядається в широкому сенсі як важливе питання політики [25]. Для цілей формування показника термін «молодь» охоплює осіб віком від 15 до 24 років, а «доросле населення» включає осіб у віці 25 років і старше.

Частка безробітної молоді в загальній чисельності молоді частково представлена молодими людьми, які не працюють, не навчаються і не проходять професійну підготовку. Частка молоді NEET («Not in Education, Employment, or Training» [26]) — це широка міра невикористаного потенціалу молоді, яка могла б забезпечувати трудовий внесок в розвиток країни. Вона представлена для молоді у віці від 15 до 24 років, якщо не вказано інше. Оскільки молодь NEET не вкладає сил і часу в освоєння професійних навичок, щоб підвищити власні шанси на працевлаштування в майбутньому, і не набуває трудового досвіду, вона особливо схильна до ризиків на ринку праці і соціального відчуження.

11. Довгострокове безробіття.

Показники довгострокового безробіття вказують на те, як довго триває стан безробіття, тобто вони відображають період часу, протягом якого безробітний не працює, готовий приступити до роботи і шукає роботу. Це може бути представлено двома показниками — довгострокового безробіття (тобто осіб, які залишаються безробітними протягом одного року або довше) і безробіття різної тривалості.

Тривалість безробіття має значення, особливо в країнах з високорозвиненими системами соціального забезпечення, які надають альтернативні джерела доходу. В таких умовах збільшення частки осіб, довгий час перебувають без роботи, ймовірно, відображає структурні проблеми на ринку праці. Тому скорочення періодів безробіття є одним із ключових елементів багатьох стратегій, націлених на зниження загального рівня безробіття.

12. Неповна зайнятість з урахуванням тривалості робочого часу.

Це показник числа зайнятих осіб, тривалість робочого часу яких протягом облікового періоду є недостатньою в порівнянні з більш бажаною ситуацією зайнятості, в якій особа бажає і готова брати участь.

Неповна зайнятість відображає недовикористання продуктивного потенціалу робочої сили і є проявом так званого «прихованого безробіття». Вона широко трактується і використовується для позначення будь-якої «незадовільної» зайнятості (як вона сприймається працівником) з точки зору недостатньої тривалості робочого часу, недостатньої оплати праці або недостатнього використання професійних навичок. Оскільки неповна зайнятість визначається на основі особистих суджень, це поняття важко піддається кількісній оцінці і інтерпретації. Неповна зайнятість з урахуванням тривалості робочого часу є єдиною складовою неповної зайнятості, яка на цей момент була узгоджена і належним чином визначена міжнародним співтовариством статистиків праці.

Статистика неповної зайнятості з урахуванням тривалості робочого часу є корисним доповненням до інформації про зайнятість і особливо про безробіття, оскільки

вона збагачує аналіз ефективності ринку праці в аспекті здатності країни забезпечити повну зайнятість для всіх, хто хоче працювати.

13. Особи, які не входять до складу робочої сили.

Частка економічно неактивного населення визначається як відсоток населення працездатного віку, яке знаходиться поза складом робочої сили.

Вважається, що особи знаходяться поза складом робочої сили, якщо вони не є ні зайнятими, ні безробітними, тобто не беруть участі в активних пошуках роботи. Існує безліч причин, чому деякі особи стоять осторонь від ринку праці: вони можуть бути зайняті доглядом за членами сім'ї; вони можуть бути пенсіонерами, хворими, інвалідами або школярами; вони можуть думати, що роботи для них немає, або вони можуть просто не хотіти працювати. Для науковців, що займаються питаннями ринку праці, наряду з проблемами діяльності і характеристик осіб в складі робочої сили, стоять задачі дослідження питань, що стосуються осіб, які перебувають поза ринком праці, особливо тих, хто хоче працювати, але в даний час не шукає роботу. Цей зростаючий інтерес в значній мірі пов'язаний із завданням підвищити доступність гідних і продуктивних робочих місць.

14. Рівні освіти і неграмотність.

У всіх країнах людські ресурси є найціннішим і продуктивним ресурсом; традиційно виробництво товарів і послуг для споживання і торгівлі в кожній країні залежить від здоров'я, працездатності і базових умінь її працівників. Ускладнення вимог до виробництва та знань, впровадження сучасного обладнання та технологій означають, що економічне зростання і підвищення рівня добробуту все більшою мірою залежать від рівня грамотності і освіченості всього населення.

Аналіз рівнів освіти в розрізі занять і доходів населення корисний для цілей формулювання політики нагромадження національного людського капіталу, а також для здійснення найрізноманітніших видів досліджень в області економіки, соціальної сфери і ринків праці. Статистичні дані про рівень освіченості населення і тенденції, що стосуються робочої сили, можуть розкрити можливості країн по вирішенню важливих соціально-економічних завдань, дати уявлення про широку структуру кваліфікаційних характеристик робочої сили, наголосити на необхідності сприяти розширенню інвестицій в освіту різних груп населення, сприяти аналізу впливу рівнів кваліфікації на економічні результати і успіх різних стратегій з точки зору підвищення освітнього рівня робочої сили, виявити ступінь нерівності в розподілі освітніх ресурсів між групами населення, зокрема, між чоловіками і жінками, дати уявлення про кваліфікацію існуючої робочої сили з тим, щоб розкрити невикористаний потенціал.

Міжнародна стандартна класифікація освіти (шість категорій освіти) була розроблена Організацією Об'єднаних Націй з питань освіти, науки і культури (ЮНЕСКО) на початку 70-х років минулого століття в якості інструменту для збору даних, формування та подання показників для порівняння в області освіти як всередині країн, так і на міжнародному рівні. У 2011 році була введена в дію нова класифікація МСКО 2011, однак збір даних за нею почався тільки в 2014 році [27].

15. Заробітна плата і витрати на оплату праці.

Оцінка цих категорій представлена двома різними показниками, які доповнюють один одного. Один з них показує динаміку середньомісячної заробітної плати в номінальному і реальному вираженні (тобто з поправкою на зміни споживчих цін), а другий відображає тенденції і структуру середніх витрат роботодавців на оплату праці працівників промисловості.

Середня зарплата є однією з найважливіших складових інформації про ринок праці, оскільки зарплата є основною формою доходу значної частини робочої сили, а саме найманих працівників. У більшості розвинених країн понад 85% зайнятого населення працює за наймом, і частка найманих працівників постійно зростає у багатьох індустріальних країнах.

Інформація про середню заробітну плату є особливо затребуваною при плануванні економічного і соціального розвитку, розробці політики в області доходів і податків, встановлення розміру внесків до системи соціального забезпечення і розміру посібників, регулювання мінімального розміру оплати праці та проведенні колективних переговорів. Актуальні результати дослідження МОП у сфері заробітної плати представлені в останній доповіді «Заробітна плата в світі 2016/17: Заробітна плата і нерівність доходів» (Женева 2017 р.) [28], яка є вже п'ятою за період з 2008 року. У цих дослідженнях відображаються основні тенденції в оплаті праці та наводиться порівняльна статистика за різними країнами світу. Предметом досліджень є різноманітні аспекти в області оплати праці. Перша доповідь розглядала мінімальну заробітну плату та колективні переговори, друга — політику заробітної плати під час кризи. Наступний звіт вивчав питання справедливого розподілу доходу і розміру заробітної плати. Доповідь 2015 року була присвячена нерівності в заробітній платі та доходах з точки зору домогосподарств. Останнє дослідження розглядає динаміку на рівні підприємств.

16. Продуктивність праці

Продуктивність праці визначається з метою співставлення обсягів виробництва і обсягів витрат праці (через оцінку чисельності зайнятих або відпрацьованого часу). Показники продуктивності праці відображають ефективність використання факторів виробництва в економіці для виробництва товарів і послуг і дозволяють оцінювати економічне зростання, конкурентоспроможність і якість життя в країні. Ці показники представлені рядами даних про продуктивність праці — ВВП на душу зайнятого населення і ВВП на відпрацьовану годину і на одного працівника [29].

Оцінка і аналіз продуктивності праці мають використовуватися для цілей формулювання політики на ринку праці і відстеження її результатів. Також вимірювання продуктивності розширює уявлення про те, як саме показники ринку праці впливають на якість життя населення. У разі низької інтенсивності використання праці, тобто середньорічної тривалості робочого часу на душу населення, створення можливостей для працевлаштування є важливим засобом підвищення доходів, окрім зростання продуктивності.

17. Бідність, розподіл доходів, зайнятість населення за економічними класами і працівники, які живуть в бідності.

Значення показників бідності, розподілу працівників за різними групами економічних класів і нерівності доходів відображає доступність товарів і послуг для різних груп населення. Інформація, що відноситься до бідності, показує абсолютну чисельність і частку населення з «неприйнятно» низькими рівнями споживання або доходу, а дані про зайнятість населення з економічних класів і про нерівність відображають відмінності в рівнях споживання і доходів між різними групами населення всередині країни. Аналіз динаміки масштабів бідності має вирішальне значення для розуміння її можливих причин та обґрунтування шляхів розв'язання цієї проблеми.

Перша з Цілей розвитку тисячоліття Організації Об'єднаних Націй передбачала «ліквідацію крайньої бідності і голоду», а одна з її конкретних задач полягала в тому, щоб за період з 1990 по 2015 рік скоротити вдвічі частку населення, що має дохід менше 1,25 дол. США в день. Боротьба з бідністю була продовжена і посилена в Цілях сталого

розвитку, перша з яких передбачає «повсюдну ліквідацію бідності у всіх її формах». Відповідна конкретна задача визначається як ліквідація до 2030 року крайньої бідності для всіх людей у всьому світі.

З урахуванням рекомендацій, наданих МОП для вимірювання стану ринку праці, міжнародними організаціями постійно проводяться різноманітні оцінювання та рейтингування країн за різними аспектами ринку праці. Особливістю глобальних світових рейтингів є висока роль якісних показників соціально-економічного розвитку, визначених експертним шляхом, що забезпечує визначення не тільки лідерів за результатами, але і передумови цього лідерства. Міжнародні зіставлення дозволяють виявити резерви подальшого розвитку економіки в цілому і факторів, що мають на неї істотний вплив, зокрема ринку праці. Крім того, існує можливість вибору об'єктів міжнародного бенчмаркінгу — держав, які досягли найбільших успіхів у розвитку конкретних напрямків, що підтверджується високими позиціями по ключових складових глобальних економічних рейтингів. Переглянемо де-які основні міжнародні дослідження, в яких висвітлюються певні аспекти функціонування ринку праці, результати і методики яких можна використовувати для опрацювання та аналізу стану ринку праці України.

Найбільш авторитетним глобальним рейтингом конкурентоспроможності країн, який також проводить і оцінювання ринку праці, є Індекс глобальної конкурентоспроможності, який щорічно розраховується Всесвітнім економічним форумом (World Economic Forum) з 2004 року. Цей індекс (The Global Competitiveness Index — GTI) визначає національну конкурентоспроможність як здатність країни і її інститутів забезпечувати стабільні темпи економічного зростання, стійкі в середньостроковій перспективі. Індекс GCI характеризує конкурентоспроможність країн світу за 114 змінних, 34 показника розраховуються на основі відкритих статистичних даних (зовнішній борг, бюджетний дефіцит, тривалість життя та інші з досліджень ЮНЕСКО, МВФ, ВООЗ), а решта — за оцінками спеціального опитування понад 14 тисяч керівників середніх і великих підприємств. Індекс вимірюється від 1 до 7 (найбільший рівень конкурентоспроможності).

Всі фактори об'єднані в три блоки — основні умови, фактори ефективності, фактори інновацій. На другому рівні є дванадцять блоків і відповідних комплексних показників: 1) якість інститутів, 2) інфраструктура, 3) макроекономічна стабільність, 4) здоров'я і початкова освіта, 5) вища освіта та професійна підготовка, 6) ефективність ринку товарів і послуг, 7) ефективність ринку праці, 8) розвиненість фінансового ринку, 9) рівень технологічного розвитку, 10) розмір внутрішнього ринку, 11) конкурентоспроможність компаній, 12) інноваційний потенціал [30].

В свою чергу, ефективність ринку праці вимірюється на основі субіндексів:

співпраця у відносинах працівник-роботодавець (характеристика трудових відносин з роботодавцем);

гнучкість визначення заробітної плати (як зазвичай встановлюється заробітна плата, 1 — за централізованим процесом переговорів; 7 — кожна окрема компанія);

практики найму і звільнення (наскільки нормативні акти дозволяють гнучкий прийом на роботу та звільнення працівників, 1 — ні взагалі; 7 — в значній мірі);

вихідна допомога, число тижневих зарплат (витрати на виплату вихідних та штрафних санкцій, що виникають при звільненні працівника, виражені в тижневій зарплаті);

вплив оподаткування на стимули до роботи (наскільки податки та соціальні внески знижують стимул до роботи);

оплата і продуктивність (як оплата, пов'язана з продуктивністю працівників);
 покладання на професійне управління (хто займає керівні посади в компаніях, 1 — звичайно родичі або друзі, незалежно від їх послуг; 7 — в основному професійні менеджери, вибрані за заслуги та кваліфікацію);
 здатність країни зберегти таланти;
 здатність країни залучати таланти (з закордону);
 рівень участі жінок як робочої сили в порівнянні з чоловіками (співвідношення жінок до чоловіків у робочій силі).

У 2017 році оцінювалось 137 країн світу. В цьому рейтингу Україна посіла 81 місце, що в порівнянні з 79 місцем у 2016 році на два пункти нижче. Що стосується саме оцінок ефективності ринку праці (рис.1), то найбільшого значення вони набули у 2009 році, після чого спостерігається тенденція поступового спаду. Найменшого значення оцінка досягає саме в 2017 році. Звичайно, Україна зараз знаходиться в дуже складних соціально-економічних умовах, маючи політичний конфлікт на сході. Але зниження рейтингу почалося ще за декілька років до його початку і дієві заходи запобігання цій тенденції є актуальними.

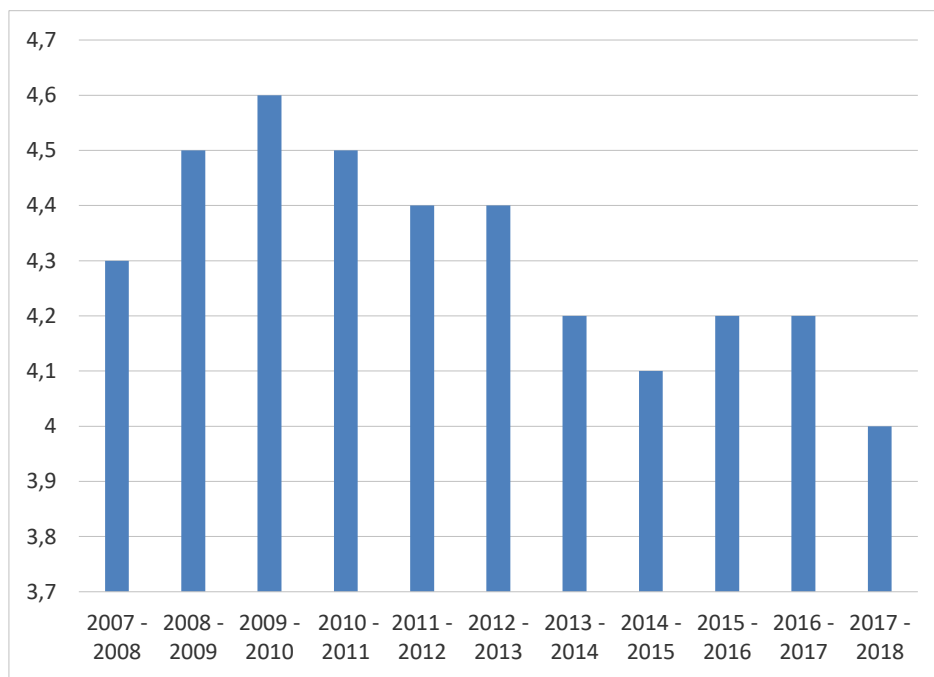


Рис.1. Динаміка оцінок ефективності ринку праці України за 11 років

Аналіз динаміки субіндексів (рис.2), на базі яких вимірюється ефективність ринку праці України, за останні п'ять років, демонструє, що тільки за чотирма з них (оплата і продуктивність, практики найму і звільнення, рівень участі жінок як робочої сили в порівнянні з чоловіками та вихідна допомога) Україна знаходиться в першій половині рейтингової таблиці країн. Найнижчу позицію займають такі показники, як вплив оподаткування на стимули до роботи та здатність країни зберегти таланти. Останній показник свідчить про велику загрозу, пов'язану з від'їздом на роботу за кордон яскравої талановитої молоді, найважливішого і перспективного потенціалу трудових ресурсів країни.

За останні три роки спостерігається зниження рейтингу багатьох з наведених субіндексів, для деяких навіть різке. До них відносяться оплата і продуктивність (зниження на 38 пунктів), гнучкість визначення заробітної плати (55 пунктів) та покладання на професійне управління (20 пунктів). Показник здатності країни зберегти таланти, крім того, що він є одним з найнижчих, втратив також 15 пунктів. І тільки за одним показником — вихідна допомога Україна піднялася на 5 пунктів з 2013 по 2017 роки. Все це свідчить про те, що виникла необхідність вживання заходів нового типу, спроможних забезпечити регулювання ринку праці України та його оздоровлення.

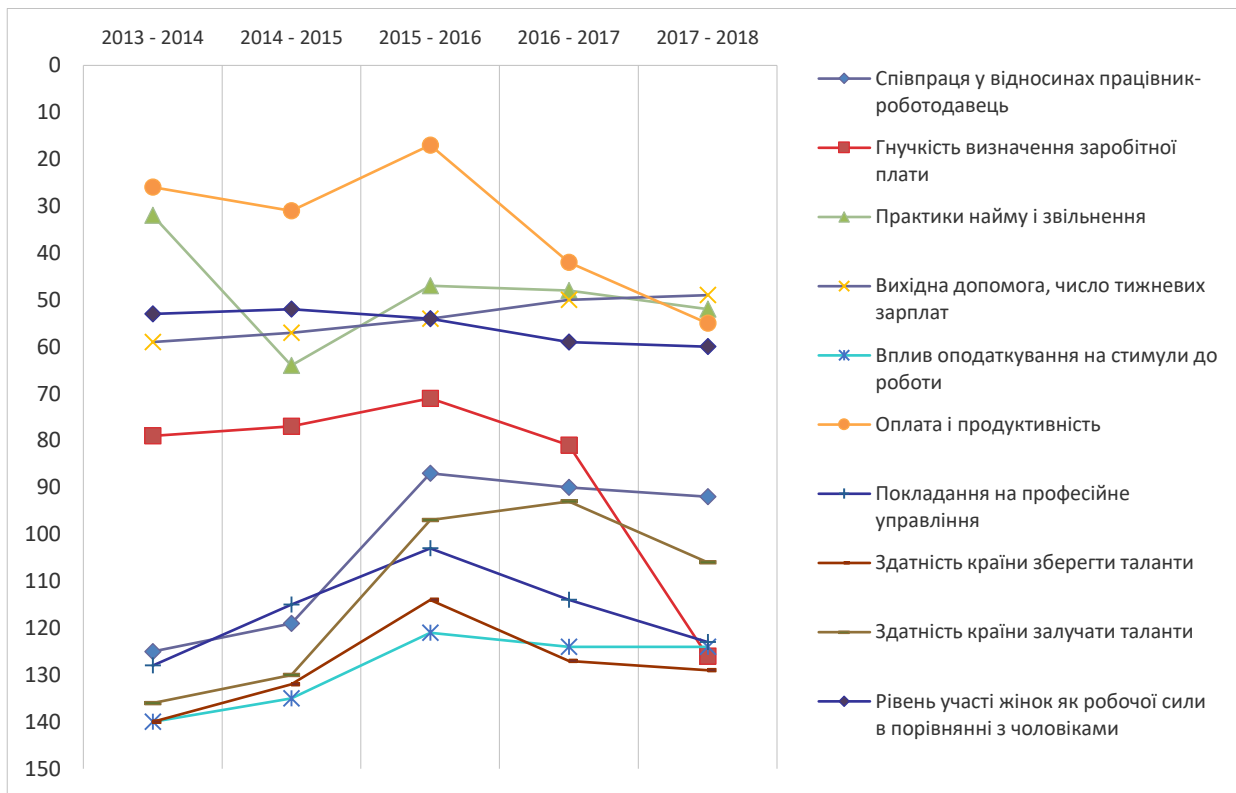


Рис.2. Динаміка рейтингу України за субіндексами ефективності ринку праці

Експерти Всесвітнього Економічного Форуму в 2015 році вперше представили звіт з розвитку людського капіталу [31]. Індекс глобального людського капіталу, який міститься в цьому звіті, має за мету забезпечити цілісну оцінку людського капіталу країни, як поточного, так і очікуваного, серед всього населення. Він надає ефективне порівняння серед регіонів світу, поколінь та груп доходів. Звіт визначає «людський капітал» як знання та навички людей, які дозволяють їм створювати цінність у світовій економічній системі. Індекс спрямований на кількісне визначення ключових понять та має прикладне застосування. Він формулює людино-центричне бачення майбутнього праці, що визнає знання, таланти, креативність та навички людей як ключові чинники процвітаючої та інклюзивної економіки.

Те, як нації розвивають свій людський капітал, може бути більш важливим чинником довгострокового успіху, ніж практично будь-який інший фактор. Індекс глобального людського капіталу 2017 року ранжує 130 країн за тим, наскільки добре вони розвивають свій людський капітал у масштабі від 0 (найгірше) до 100 (найкраще) за чотирма тематичними вимірами та п'ятьма різними віковими групами, щоб

відобразити повний потенціал людського капіталу країни. Його метою є використання як інструменту оцінки прогресу в країнах і вказування на можливості навчання та обміну між країнами.

Чотири тематичні виміри є субіндексами Індексу глобального людського капіталу – Потенціал, Використання, Розвиток та Ноу-хау. Потенціал – досягнутий рівень освіти у всіх поколінь, Використання – застосування і накопичення знань в процесі роботи, Розвиток – поточні зусилля в галузі освіти і підвищення кваліфікації осіб, що навчаються, і працюючого населення, Ноу-хау – поширення і глибина застосування спеціалізованих знань в роботі.

У 2017 році Україна займає 24 місце (для порівняння, у 2016 році – 26 місце, у 2015 – 31) з рейтингом 71.27. Також у звіті зазначається, що показники України особливо високі у порівнянні з рівнем валового національного доходу на душу населення – вона є лідером серед своєї групи доходів (дохід нижче середнього – від 1006 до 3955 доларів США). В цьому дослідженні всі 130 країн поділені на чотири групи за рівнем ВВП на душу населення: високий, вище середнього, нижче середнього та низький. Такому відносно великому місцю в рейтингу Україна завдячує високому рівню освіти і охоплення нею широкого кола громадян.

За субіндексами Україна має такі результати: Потенціал – 81.7 (5 місце), Використання – 72.6 (31 місце), Розвиток – 71.5 (38 місце), Ноу-хау – 59.3 (38 місце). При порівнянні з першими п'ятьма країнами за загальним рейтингом (Норвегія, Фінляндія, Швейцарія, США та Данія), можна побачити, що Україна входить до топ 5 країн за досягнутим рівнем освіти серед всіх поколінь (наприклад, початковий рівень освіти складає 100 балів), що вище за відповідні оцінки наведених країн (рис.3). Однак за іншими субіндексами наша країна не досягла таких високих результатів, що висвітлює напрямки подальшого вдосконалення.

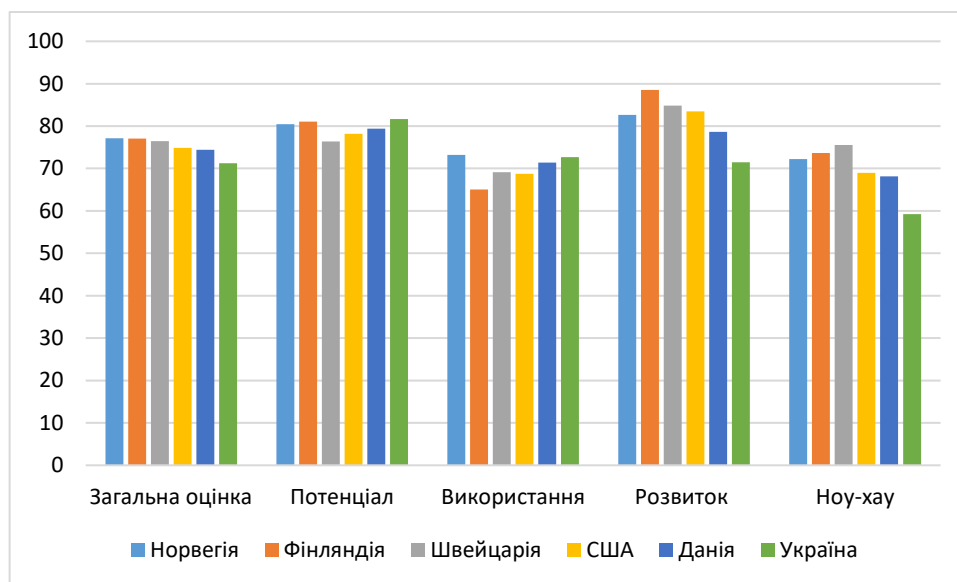


Рис.3. Оцінки України та перших 5 країн за загальним рейтингом

У 2013 році був заснований Індекс неформально зайнятої робочої сили (ManpowerGroup Solutions' Contingent Workforce Index — CWI) [32], яка включає в себе, але не обмежується ними, неофіційну, договірну, неповну або тимчасову працю (фрілансерів, незалежних підприємців, консультантів тощо, що не входять до фонду

оплати праці компанії, оскільки вони не є штатними працівниками організації). Такі співробітники можуть працювати як на місці, так і віддалено. Індекс визначає відносну легкість пошуку, найму та збереження не постійно зайнятої робочої сили на конкуруючих ринках праці в усьому світі. CWI складається з більш ніж 50 ключових показників щодо доступності, ефективності витрат, регулювання та продуктивності такої робочої сили кожної країни. Потім, використовуючи унікальну формулу, він присвоює чисельне значення для кожної країни, порівнюючи відносні можливості залучення до одного ринку праці в порівнянні з іншим.

Так само, як валовий внутрішній продукт (ВВП) країни використовується у якості економічного показника, CWI може використовуватися як індикатор доступності не постійно зайнятої робочої сили. Рейтинги країн за CWI можуть виступати в якості важеля впливу як на короткострокові, так і на довгострокові стратегії, включаючи:

- планування потужностей,
- стратегію підбору персоналу,
- стратегію розміщення,
- бюджет робочої сили та прогнозування,
- ініціативи економії коштів,
- організаційну реструктуризацію,
- злиття та поглинання.

У глобальному аналізі CWI однаковий ваговий коефіцієнт належить кожному фактору: доступність, вартість, регулювання та продуктивність. Вищий рейтинг CWI вказує на те, що країна, ймовірно, підтримуватиме збільшення обсягу найму не постійно зайнятої робочої сили на основі якості та продуктивності, з більшою економічною ефективністю та легкістю ведення бізнесу.

У 2017 року Індекс не постійно зайнятої робочої сили трансформувався у Загальний індекс робочої сили (The Total Workforce Index — TWI). В 2017 році Україна мала показник Індeksu не постійно зайнятої робочої сили 2.0 (65 місце), 2016 році 2.07 (61 місце), в 2015 – 2.00 (54 місце), в 2014 – 2.14 (37 місце), в 2013 — 2.34 (61 місце) з 75 країн. У 2014 і 2016 роках Україна входить у 10 ринків, які мають найнижчу загальну вартість робочої сили, включаючи інші операційні витрати, які впливають на зайнятість (податки, пільги тощо).

Індекс робочої сили Kelly Global – це щорічне опитування, яке показує думки про роботу та робоче місце з точки зору покоління [33]. Вперше випущений в кінці 2011 року, приблизно 170 000 людей з Америки, країн APAC та EMEA брали участь у опитуванні.

Це дослідження оглядає такі питання:

- дизайн робочого простору та атмосфери, як це відноситься до глобального працівника сьогодні;

- недостатнє залучення здібностей жінок в НТІМ – Науці, Технологіях, Інженерії, Математиці (STEM – Science, Technology, Engineering, Math);

- кар'єрний менеджмент, зокрема, тенденція до самостійного розвитку власної кар'єри, яка стосується глобального працівника, який прагне бути максимально стійким у сучасних мінливих умовах;

- спільний робочий простір, як це стосується сьогоденного глобального працівника.

З 2012 року проводиться сумісне дослідження, яке має назву The Hays Global Skills Index міжнародної рекрутингової компанії Hays, яка спеціалізується на підборі постійного та тимчасового персоналу в різних галузях промисловості, та інституту

економічного прогнозування Oxford Economics. Наразі вийшов звіт за 2017 рік [34]. Він проводиться на основі 7 показників.

1. Рівень гнучкості системи освіти (індикатор пропозиції на ринку праці). У сьогоденнішніх глобальних і технологічних економіках підвищення стандартів освіти має вирішальне значення для подолання дефіциту затребуваних ринком навичок працівників. Цей показник дає загальне уявлення про стан освіти та надає відповідь на питання чи достатньо гнучко освітня система відповідає потребам ринку праці.

2. Участь у ринку праці (індикатор пропозиції). Залучення більшої кількості людей до робочої сили є потужним способом покращення ефективності економіки та ринку праці. Цей показник характеризує, який потенціал працівників має країна.

3. Гнучкість ринку праці (індикатор попиту). Цей показник відображає, наскільки ефективною є політика державної влади для функціонування ринку праці, або, навпаки, скільки існує бар'єрів, що обмежують місцевий ринок праці.

4. Невідповідність потреб бізнесу і умінь працівників (індикатор пропозиції та попиту). Цей показник вимірює розрив між навичками, які шукає бізнес, та навичками, що є доступними на ринку праці. Він показує динаміку кон'юнктури ринку праці, коли є проблема наявності талантів та кваліфікованої робочої сили і незаповненості робочих місць або роботодавцям легше знайти працівників з необхідними знаннями.

5. Загальний тиск на заробітну плату (індикатор пропозиції та попиту). Дефіцит навичок, ймовірно, буде важливою проблемою, якщо заробітна плата зростатиме швидше, ніж загальна вартість життя. Показник свідчить про наявність загальної напруги заробітної плати, яка перевищує історичну норму для країни, або про те, що заробітна плата не зростає швидко, і ці тиски не є очевидними.

6. Тиск на заробітну плату у галузях, які потребують високої кваліфікації (індикатор пропозиції та попиту). Деякі галузі потребують більше висококваліфікованого персоналу, ніж інші. Оскільки це вимагає часу для проведення навчання, необхідного для роботи в цих галузях, це потенційно робить їх більш вразливими до дефіциту кваліфікації. Показник вказує на те, що, якщо заробітна плата у висококваліфікованих галузях зростає швидше, ніж у галузях низької кваліфікації відносно минулого, то це свідчить про виникнення нестачі кваліфікованих спеціалістів у секторі (наприклад, у техніці або технологіях).

7. Тиск на заробітну плату на посадах, які потребують високої кваліфікації (індикатор пропозиції та попиту). Певні професії вимагають особливих компетенцій, порівняно вищої освіти та досвіду, більш високої кваліфікації. Підвищення тиску на заробітну плату в цій категорії свідчить про те, що галузі з такими професіями зазнають дефіциту працівників з необхідними навичками. Показник показує, наскільки швидко зростає заробітна плата для тих, хто має висококваліфіковану професію, ніж для тих, хто має низьку кваліфікацію.

Таким чином, це дослідження аналізує ринок праці країн за різними параметрами, розглядає такі проблеми, як безробіття, рівень кваліфікації випускників вузів, кількість працівників, що мають необхідні для бізнесу навички тощо. Індекс представляє собою середнє арифметичне значення між 7 вказаними показниками, які впливають на те, наскільки легко підприємство справляється з проблемою залучення кваліфікованих кадрів. Звіт показав, що попит на високопрофесійну робочу силу зростає, а невідповідність навичок працівників очікуванням роботодавців швидко посилюється. Роботодавці змушені збільшувати заробітну плату в надії знайти та утримати потрібних кандидатів, що, в свою чергу, призводить до збільшення тиску на заробітну плату висококваліфікованих спеціалістів.

Вищезазначене дослідження являє собою глибокий аналіз ринків праці 33 країн миру. Україна поки що не входить в число країн, які включені до даного аналізу, хоча потреба в подібному аналізі є високою.

Як можна бачити з наведених міжнародних індексів, всі вони є достатньо новими та сучасними та деякою мірою відображають стан різноманітних аспектів ринку праці різних країн світу. Однак цілісної картини цього сегменту загальнонаціонального ринку вони не дають. Ці дослідження мають спільну мету порівняти та оцінити рівень здобутків країн в цьому напрямку та виділити основні тренди їх розвитку. Відрізняються вони ступеню територіального охоплення, методиками обчислення, збору інформації (статистичне обстеження, опитування тощо) а також, набором показників, що використовуються для побудови інтегральних індексів.

Отже, в світовій практиці накопичено певне коло наукових розробок з моніторингу соціально-економічного стану країн та різних аспектів ринку праці. Так, наприклад, вимірювання гендерного аспекту проводиться у Індексі гендерної нерівності (Gender Inequality Index, GII), Індексі гендерного розриву (Global Gender Gap Index), Індексі гендерної рівності (The Gender Equity Index, GEI) та інших. В той же час, актуальним є завдання розроблення комплексної методики оцінювання стану ринку праці для оцінювання всіх його сегментів, аспектів, форм прояву та прийнятної для України.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших пошуків у даному напрямку. Аналіз глобальних економічних індексів дозволяє встановити ключові тенденції розвитку ринку праці в цілому, а також окремих його аспектів. Для повної і всебічної його оцінки та прогнозування потрібна деталізація ключових факторів, які мають істотний вплив на ринок праці і визначення системи показників, що засновані на даних статистики або експертних оцінках. Також доцільно проводити трансформацію розрахунків перерахованих індексів з макро- на мезорівень для проведення міжрегіональних порівнянь в рамках України для виявлення проблемних зон ринку праці та розробки заходів для підвищення його ефективності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Маркс К. Избранные сочинения: в 9 т. Т. 7 / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Политиздат, 1987. – 811 с.
2. Betcherman, G. 2015. “Labor market regulations: What do we know about their impacts in developing countries?” In World Bank Research Observer, Vol. 30, No. 1, pp. 124–153.
3. Jacobson, M.; Occhino, F. 2012. “Labor’s declining share of income and rising inequality”, in Economic Commentary, No. 2012-13, 25 Sep. (Cleveland, OH, Federal Reserve Bank of Cleveland).
4. Cappelli, P. and J. Keller, “Classifying Work in the New Economy”, Academy of Management, vol. 38, no. 4, 2013, pp. 575–596.
5. Лібанова Е. Ринок праці та соціальний захист / Е. Лібанова, О. Палій. – К.: Основи, 2003. – 491 с.
6. Лібанова Е.М. Бідність населення України: методологія, методика та практика аналізу: [монографія] / Е. М. Лібанова; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана», НАН України, Ін-т демографії та соц. дослідж. – К., 2008. – 330 с.
7. Колот А.М. Соціально-трудова відносина: теорія і практика регулювання: [монографія] / А. М. Колот. – К.: КНЕУ, 2008. – 230 с.
8. Колот. А.М. Наука про працю — теоретико-методологічне оновлення / А. М. Колот // Україна: аспекти праці.— 2013.— № 1.— С. 45—49.

9. Грішнова О. А. Соціальна відповідальність у контексті подолання системної кризи в Україні / О. А. Грішнова // Демографія та соціальна економіка / Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України. – 2011. – № 1(15). – С. 39–46.
10. Петюх В. М. Ринок праці: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 1999. — 288 с.
11. Шаульська Л.В. Реалізація концепції гідної праці на основі забезпечення конкурентоспроможності активів людського капіталу / Л. В. Шаульська // Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія: Економічні науки. - 2014. - Вип. 28. - С. 278-283.
12. 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.
13. Марченко І.С. Інфраструктурна підтримка розвитку ринку праці. Наукове повідомлення молодого вченого на засіданні Президії НАН України 11 липня 2012 року // Вісник НАН України.— 2012. № 9.— С.74—78.
14. Онікієнко В.В. Ринок праці та соціальний захист населення України: ретроаналіз, проблеми, шляхи вирішення: [науково-аналітична монографія] / В.В. Онікієнко – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, 2013. – 456 с.
15. Resolution concerning statistics of the economically active population, employment, unemployment and underemployment adopted by the Thirteenth International Conference of Labour Statisticians (October 1982). [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ilo.org/global/statistics-and-databases/standards-and-guidelines/resolutions-adopted-by-international-conferences-of-labour-statisticians/WCMS_087481/lang--en/index.htm.
16. Resolution concerning the measurement of underemployment and inadequate employment situations adopted by the Sixteenth International Conference of Labour Statisticians (October 1998). [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ilo.org/global/statistics-and-databases/standards-and-guidelines/resolutions-adopted-by-international-conferences-of-labour-statisticians/WCMS_087487/lang--en/index.htm.
17. Guidelines concerning a statistical definition of informal employment (November 2003). [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ilo.org/global/statistics-and-databases/standards-and-guidelines/guidelines-adopted-by-international-conferences-of-labour-statisticians/WCMS_087622/lang--en/index.htm.
18. Resolution concerning the measurement of working time adopted by the Eighteenth International Conference of Labour Statisticians (November-December 2008). [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ilo.org/global/statistics-and-databases/standards-and-guidelines/resolutions-adopted-by-international-conferences-of-labour-statisticians/WCMS_112455/lang--en/index.htm.
19. Resolution concerning statistics of work, employment and labour underutilization adopted by the Nineteenth International Conference of Labour Statisticians (October 2013). [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ilo.org/global/statistics-and-databases/standards-and-guidelines/resolutions-adopted-by-international-conferences-of-labour-statisticians/WCMS_230304/lang--en/index.htm.
20. Цілі сталого розвитку 2016-2030. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholitia/tsili-staloho-rozvytku>.
21. Організація Об'єднаних Націй: Міжнародна стандартна галузева класифікація всіх видів економічної діяльності. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/isc-4.asp>.
22. International Standard Classification of Occupations: ISCO-08. [Електронний

- ресурс]. Режим доступу: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/--publ/documents/publication/wcms_172572.pdf.
23. Методологічні положення щодо визначення неформальної зайнятості населення. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/themes/18/metod_16.pdf.
24. Measuring informality: A statistical manual on the informal sector and informal employment (October 2013). [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ilo.ch/global/publications/ilobookstore/order-online/books/WCMS_222979/lang-en/index.htm.
25. Global Employment Trends for Youth 2017: Paths to a better working future. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ilo.org/global/publications/books/forthcoming-publications/WCMS_571473/lang--en/index.htm.
26. Early findings from the NEET National Research Project. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.excellencegateway.org.uk/content/import-pdf2148>.
27. ISCED Fields of Education and Training 2013 (ISCED-F 2013): Manual to Accompany the International Standard Classification of Education 2011. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://uis.unesco.org/sites/default/files/documents/isced-fields-of-education-and-training-2013-en.pdf>.
28. Global Wage Report 2016/17: Wage inequality in the workplace. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ilo.org/global/research/global-reports/global-wage-report/2016/lang--en/index.htm>.
29. Total Economy Database. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.conference-board.org/data/economydatabase/>.
30. The Global Competitiveness Report 2017–2018: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017–2018.pdf>
31. Global Human Capital Index 2017. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://weforum.ent.box.com/s/dari4dktg4jt2g9xo2o5pksjpatvawdb>.
32. Contingent Workforce Index. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.manpowergroup.com/cwi/>.
33. Kelly Global Workforce Index. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.kellyservices.com/global/kgwi/>.
34. Regional Dynamics of the Global Labour Market – Skills in Demand and Tomorrow’s Workforce. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.hays-index.com/>.

УДК 658.78:658.2

Попова Ю., к.е.н., доцент, Державний університет інфраструктури та технологій
Куценко І., старший викладач, Державний університет інфраструктури та технологій
Безклинський А., магістр, Державний університет інфраструктури та технологій
**ЛОГІСТИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ
ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ**

Вирішення питань удосконалення систем управління запасами па підприємствах залізничного транспорту, спрямованих на зниження логістичних витрат на утримання запасів та ефективне постачання матеріально-технічних ресурсів, сприятиме економії витрат па падання послуг залізничного транспорту, удосконаленню фінансового стану підприємств, поліпшенню якості транспортного обслуговування.

Мета статті полягає в розробці підходів до удосконалення системи забезпечення господарств залізниць, підприємств залізничного транспорту матеріально-технічними ресурсами на основі теоретичних та прикладних аспектів логістики запасів.

В роботі розглянуто основні завдання служб матеріально-технічного постачання як структурних підрозділів Укрзалізниці та сформульовано заходи щодо удосконалення забезпечення господарств залізничного транспорту матеріально-технічними ресурсами. Контроль стану та використання запасів Укрзалізниці запропоновано здійснювати за результатами поєданого ABC- XYZ - аналізу. Розглянуто типові логістичні рішення в сфері управління запасами підприємств залізничного транспорту щодо дев'яти груп запасів, що утворюються при суміщенні ABC- та XYZ – аналізів. Використання логістичних підходів до процесу управління запасами на залізничному транспорті дозволить спростити систему постачання, знизити витрати на просування матеріальних, фінансових та інформаційних потоків і прискорити оборотність запасів.

Ключові слова: запаси; логістика матеріальних запасів; залізничний транспорт.

Попова Ю., Куценко И., Безклинский А.
**ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ЗАПАСАМИ НА
ПРЕДПРИЯТИЯХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА**

Решение вопросов совершенствования систем управления запасами па предприятиях железнодорожного транспорта, направленных на снижение логистических затрат на содержание запасов и эффективное снабжение материально-техническими ресурсами, будет способствовать экономии издержек на оказание услуг железнодорожного транспорта, совершенствованию финансового состояния предприятий, повышению качества транспортного обслуживания.

Цель статьи заключается в разработке подходов к усовершенствованию системы обеспечения хозяйств железной дороги, предприятий железнодорожного транспорта материально-техническими ресурсами на основе теоретических и прикладных аспектов логистики запасов.

В работе рассмотрены основные задания служб материально-технического снабжения как структурных подразделений Украинских железных дорог и сформулированы основные мероприятия по совершенствованию обеспечения хозяйств железнодорожного транспорта материально-техническими ресурсами. Контроль состояния и использования запасов предлагается осуществлять на основе результатов совмещенного ABC- XY2 - анализа. Рассмотрены типовые логистические решения в сфере управления запасами предприятий железнодорожного транспорта в отношении девяти группы запасов, образующихся при совмещении ABC- и XY2 - анализов. Использование логистических подходов к процессу управления запасами на железнодорожном транспорте позволит упростить систему снабжения, снизить издержки па продвижение материальных, финансовых и информационных потоков и ускорить оборачиваемость запасов.

Ключевые слова: запасы; логистика материальных запасов; железнодорожный транспорт

Popova Y., Kutsenko I., Bezklinskyy A.

LOGISTIC APPROACHES TO MANAGING RESERVES IN RAILWAY TRANSPORT ENTERPRISES

The solution of the issues of improving the stockpile management systems at railway enterprises aimed at reducing logistics costs for the maintenance of stocks and efficient supply of material and technical resources will contribute to saving costs for the provision of railway transport services, improving the financial condition of enterprises, and improving the quality of transport services.

The purpose of the article is to develop approaches to improving the system for providing railways, railway transport enterprises with material and technical resources on the basis of theoretical and applied aspects of logistics of stocks.

The main tasks of the material and technical supply services as structural subdivisions of the Ukrainian railways are considered and the main measures for improving the provision of railway transport facilities with material and technical resources are formulated. Monitoring of the state and use of reserves is proposed to be carried out on the basis of the results of a combined ABC-XY2 analysis. Typical logistic solutions in the field of management of the stocks of railway transport enterprises are considered with respect to the nine group of reserves formed when ABC- and XY2-analyzes are combined. The use of logistics approaches to the process of stock management in rail transport has made it possible to simplify the supply system, reduce the costs of promoting material, financial and information flows and accelerate inventory turnover.

Keywords: stocks; logistics of material stocks; railway transport

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Питання удосконалення управління запасами є одним із центральних і найскладніших в системі матеріально-технічного забезпечення на залізничному транспорті. Основною особливістю галузі є високий рівень невизначеності виробничої програми з ремонту рухомого складу залізничного транспорту та, відповідно, значні коливання в структурі та обсягах товарно-матеріальних ресурсів, що обумовлено як неоднаковою зносостійкістю окремих деталей і вузлів рухомого складу, так і різним ступенем зносу рухомого складу, що надходить в ремонт.

Застосування теоретичних і методологічних засад управління запасами, побудованого на засадах логістичного менеджменту, сприятиме економії витрат на надання послуг залізничного транспорту, удосконаленню фінансового стану підприємств, поліпшенню якості транспортного обслуговування тощо.

Отже, розробка проблеми впровадження систем управління запасами на підприємствах залізничного транспорту, спрямованих на зниження логістичних витрат на утримання запасів та ефективне постачання матеріально-технічних ресурсів, є актуальним напрямком розвитку економічної науки в сфері залізничного транспорту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій по проблемі. Значний внесок у розвиток теорії управління запасами внесли закордонні вчені Д. Бауерсокс, Д. Клосс, Д. Хедлі, Р. Акофф, Р. Шонбергер та ін. Розробці теоретичних та методологічних засад щодо формування систем управління запасами присвячені праці провідних вчених-економістів Анікіна Б.А., Білухи М.Т., Бланка І.О., Бутинця Ф.Ф., Завгороднього В.П., Крикавського Є.В., Лукинського В.В., Палія В.Ф., Рижикова Ю. І. тощо.

Водночас в даний час відсутні дослідження, в яких би розглядалися питання підвищення ефективності логістичного управління запасами підприємств залізничного транспорту. Вищенаведене обґрунтовує необхідність удосконалення процесів планування та постачання товарно-матеріальних цінностей в сфері залізничного транспорту на засадах логістики.

Формулювання цілей дослідження. Мета дослідження полягає в розробці підходів до удосконалення системи забезпечення господарств залізниць, підприємств залізничного транспорту матеріально-технічними ресурсами на основі теоретичних та прикладних аспектів логістики запасів.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування. Проблема оптимального регулювання запасів є однією з центральних і найбільш складних в системі матеріально-технічного забезпечення діяльності підприємств. Це пояснюється високою часткою витрат на зберігання матеріальних ресурсів у структурі витрат, внаслідок чого стратегія зниження витрат на утримання запасів в західній теорії і практиці розглядається як один із ключових чинників зростання прибутку [1.9. 10].

В процесі розробки плану постачання одним із найважливіших завдань стає визначення такої величини запасів, яка була би достатньою для забезпечення процесу виробництва і водночас мінімальною. Загальноприйнята думка вітчизняних і зарубіжних вчених і фахівців така: для більшості завдань із управління запасами не існує простих рішень щодо застосування тих чи інших моделей управління запасами, як і немає універсальної моделі [2-4, 6]. В кожному конкретному випадку вибір стратегії визначається особливостями постачання, характером попиту і можливостями покриття витрат на утримання запасів та резервів.

Процес розробки загальної стратегії управління запасами передбачає їх класифікацію, визначення стратегії поповнення для окремих асортиментних груп та контролю стану запасів [7].

Розвиток інформаційних технологій в свою чергу дозволяє використовувати на практиці економіко-математичні методи при управлінні запасами навіть при наявності великого обсягу обчислень і складнощів у підготовці вихідної інформації. Останнім часом у західній теорії і практиці сформувався системний підхід до виробничо-збутової системи як до єдиного цілого, а реалізацією системного підходу стало логістичне управління.

В Україні реалізація інтегрованої стратегії управління запасами лише недавно почала розглядатися як один із найважливіших чинників підвищення ефективності діяльності суб'єктів підприємницької діяльності.

Розглянемо, яким чином елементи стратегії логістичного управління запасами слід використовувати на залізничному транспорті.

Залізничний транспорт України є провідною галуззю в дорожньо-транспортному комплексі країни, забезпечуючи 82% вантажних і майже 50% пасажирських перевезень, що здійснюються всіма видами транспорту.

За обсягами вантажних перевезень залізниці України займають четверте місце на Євразійському континенті, поступаючись лише залізницям Китаю, Росії та Індії. Вантажонапруженість українських залізниць (річний обсяг перевезень на 1 км) в 3-5 разів перевищує відповідний показник розвинених європейських країн [5].

На залізницях функціонують 1492 залізничні станції, 55 локомотивних і 48 вагонних депо, 110 дистанцій колії, 69 дистанцій сигналізації і зв'язку, 44 дистанції енергопостачання.

Органом управління залізничним транспортом загального користування, що здійснює централізоване управління процесом перевезень у внутрішньому й міждержавному сполученнях та регулює виробничо-господарську діяльність залізниць, є Укрзалізниця (Державна адміністрація залізничного транспорту України). До сфери Укрзалізниці входять Донецька, Львівська, Одеська, Південна, Південно-Західна та Придніпровська залізниці, а також інші підприємства та організації єдиного виробничо-

технологічного комплексу [5].

Наразі матеріально-технічного забезпечення діяльності підприємств залізничного транспорту, як і вся залізнична сфера, проходить етап реформування, який передбачає вихід на новий рівень управлінської та функціональної діяльності.

Процес удосконалення системи забезпечення господарств залізниць, підприємств залізничного транспорту матеріально-технічними ресурсами здійснено шляхом розмежування функцій матеріально-технічного забезпечення: функції планування, координації, управління та контролю за матеріально-технічним забезпеченням покладено на Головне управління матеріально-технічного забезпечення Укрзалізниці, а функції закупівлі та постачання продукції – на Державне підприємство (ДП) «Укрзалізничпостач».

Основними завданнями служб матеріально-технічного постачання як структурних підрозділів залізниці є:

- визначення загальної та специфікованої потреби підрозділів залізниці в матеріалах, обладнанні, запасних частинах, паливі тощо з розробкою кварталних і щомісячних планів матеріально-технічного забезпечення;

- розробка нормативів запасу товарно-матеріальних цінностей для всіх структурних підрозділів залізниці та контроль їх дотримання;

- проведення конкурсних процедур із закупівлі запасів, здійснення заходів щодо скорочення заготівельно-складських і транспортних витрат на матеріально-технічне постачання;

- забезпечення постачання всіх структурних підрозділів, що входять до складу залізниці, матеріалами, обладнанням, запасними частинами, спеціальним одягом, спеціальним взуттям, паливом за встановленою номенклатурою;

- організація кількісного та якісного контролю за прийманням, відпуском та обліком товарно-матеріальних цінностей на складах структурних підрозділів залізниці;

- перерозподіл запасів між структурними підрозділами залізниці, а також реалізація в установленому порядку надлишкових запасів, що не використовуються.

Заходи щодо своєчасного, якісного, оперативного та ритмічного забезпечення потреб кінцевих споживачів – господарств залізничної галузі – у запасах передбачають:

- встановлення та підтримання партнерських стосунків з безпосередніми виробниками продукції залізничного призначення;

- розробку нормотворчих та методологічних засад щодо формування плану матеріально-технічного забезпечення, збалансованого за джерелами і напрямками фінансування, за кожним господарством окремо залежно від обсягів фінансування на утримання інфраструктури та проведення ремонтних робіт;

- визначення потреб галузі, формування планів матеріально-технічного забезпечення та оптимізацію закупівельної політики Укрзалізниці;

- здійснення цінового моніторингу;

- впровадження сучасних інформаційних технологій та комплексної автоматизації процесів матеріально-технічного забезпечення, починаючи від визначення потреби в матеріально-технічних ресурсах до контролю стану та руху виробничих запасів;

- координацію взаємодії в системі матеріально-технічного забезпечення між залізницями, ДП «Укрзалізничпостач», галузевими головними управліннями тощо.

Удосконалення процесів планування потреби в матеріальних ресурсах і контролю їх стану передбачає здійснення оптимізації запасів. Метою оптимізації запасів, з огляду на підходи логістики, є забезпечення виробничих потреб при мінімізації сукупних витрат, пов'язаних із запасами. Це особливо важливо для вагонного господарства

залізниці, оскільки в цій сфері налічується понад 6 тисяч номенклатурних позицій.

До методів оптимізації запасів відносять ABC-, XYZ- аналізи та визначення оптимального розміру замовлення на основі моделі EOQ [8]. Логістичні підходи до управління запасами пропонують розподілити зусилля з контролю за запасами на запаси, які потребують постійного контролю, та запаси, для яких достатньо здійснювати періодичний контроль, шляхом поділу запасів на групи, використовуючи ABC-аналіз.

ABC-аналіз – метод, що дозволяє класифікувати ресурси фірми за ступенем їх важливості. У основі методу лежить принцип Парето, що по відношенню до ABC-аналізу запасів можна сформулювати так: надійний контроль 20% номенклатурних позицій запасів дозволяє на 80% контролювати систему управління запасами.

При ABC-аналізі запасів підприємств залізничного транспорту їх доцільно поділити на три групи:

А – найбільш цінні, часткою в 20% найменувань у загальній кількості номенклатурних позицій запасів та 80% у загальній вартості запасів, що споживаються;

В – проміжні, 30% номенклатури, 15% вартості споживаних запасів;

С – найменш цінні, 50% номенклатури, 5% вартості відповідно.

Вважаємо, що Укрзалізниці слід здійснювати контроль стану та використання запасів за результатами суміщеного ABC- XYZ – аналізу.

XYZ-аналіз запасів передбачає розподіл усього наявного асортименту на умовні групи за ступенем стабільності продажів і рівня коливань споживання, тобто за критерієм передбачуваності попиту.

Метод даного аналізу полягає в розрахунку за кожною асортиментною позицією коефіцієнта варіації, що показує відхилення витрат від середнього значення і виражається у відсотках. В ході XYZ-аналізу запасів виділяють їх три категорії:

Категорія X – ресурси характеризуються стабільною величиною споживання, незначними коливаннями в попиті на них і високою точністю прогнозу. Значення коефіцієнта варіації знаходиться в інтервалі від 0 до 10%.

Категорія Y – ресурси характеризуються відомими тенденціями визначення потреби в них (наприклад, сезонними коливаннями) і середніми можливостями їхнього прогнозування. Значення коефіцієнта варіації – від 10 до 25%.

Категорія Z – споживання ресурсів нерегулярно, будь-які тенденції відсутні, точність прогнозування невисока. Значення коефіцієнта варіації – понад 25%.

При поєднанні ABC- та XYZ - аналізів утворюються дев'ять груп запасів (табл.1).

Таблиця 1
Групи запасів за результатами поєданого ABC- та XYZ – аналізу

AX	BX	CX
AY	BY	CY
AZ	BZ	CZ

Джерело: [8]

Можна запропонувати такі типові рішення щодо дев'яти груп запасів при суміщеному ABC і XYZ - аналізі запасів підприємств залізничного транспорту:

1) За запасами груп AX і BX, що відрізняються високим рівнем споживання та стабільністю споживання, слід забезпечити їх постійну наявність, але при цьому не створювати надлишковий страховий запас.

2) За запасами груп АУ і ВУ, що при високому рівні споживання характеризуються недостатньою передбачуваністю споживання, потрібно збільшити страховий запас.

3) За групами АЗ і ВЗ з низькою прогнозованістю споживання спроба забезпечити гарантовану наявність по всім номенклатурним позиціям тільки за рахунок надлишкового страхового товарного запасу призведе до того, що середній запас підприємства значно збільшиться.

Тому за вказаними групами слід переглянути систему замовлень:

- перевести частину запасів на систему замовлень з постійною сумою (обсягом) замовлення;
- забезпечити за частиною позицій більш часті поставки;
- обирати постачальників, що розташовані близько до складу, тим самим знизити суму страхового товарного запасу;
- підвищити періодичність контролю та підвищити його якість тощо.

4) За запасами групи СХ можна використовувати систему замовлень з постійною періодичністю та знизити страховий товарний запас.

5) За запасами групи СУ можна перейти на систему з постійною сумою (обсягом) замовлення, але при цьому формувати страховий запас, виходячи з наявних у підприємств фінансових можливостей.

6) За групою CZ спрогнозувати споживання цих запасів складно, а обсяг їх споживання незначний, тому частину вказаних номенклатурних позицій слід поставляти під замовлення, а за іншою частиною слід регулярно контролювати рівень їх наявності, оскільки саме із запасів цієї групи виникають неліквідні та надлишкові запаси, утворення яких призводить до неефективного використання фінансових коштів.

Враховуючи, що перелік номенклатури запасів на підприємствах залізничного транспорту вимірюється тисячами найменувань, використання розглянутих логістичних підходів до управління запасами потребує розробки відповідного інформаційного та програмного забезпечення.

Отже, централізоване постачання для потреб галузі запасних частин тягового та рухомого складу, матеріалів, обладнання, матеріалів верхньої будови колії, палива і мастильних матеріалів тощо дозволяє здійснювати ефективно та своєчасне забезпечення підприємств залізничної сфери необхідними матеріально-технічними ресурсами, контролювати процес постачання від виробників і постачальників до кінцевого одержувача продукції, ефективно управляти фінансовими ресурсами, які складно контролювати при роздрібнених закупівель, забезпечувати єдиний централізований підхід до оптимізації запасів, оперативна та мобільно перерозподіляти ресурси між залізницями, забезпечувати економію коштів за рахунок продуманих логістичних схем постачання тощо.

Таким чином, використання логістичних підходів до процесу управління запасами на залізничному транспорті дозволить спростити систему постачання, знизити витрати на просування матеріальних, фінансових та інформаційних потоків і прискорити оборотність запасів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Доцільність реалізації стратегії логістичного управління запасами на залізничному транспорті обґрунтована тим, що питання оптимізації запасів є одним із центральних в системі матеріально-технічного забезпечення діяльності підприємств галузі.

Розглянуто основні заходи щодо удосконалення матеріально-технічного постачання структурних підрозділів Укрзалізниці.

Як один із основних елементів системи управління запасами на залізничному транспорті запропоновано використовувати поєднаний ABC-XYZ – аналіз запасів. Розглянуті типові логістичні рішення в сфері оптимізації запасів Укрзалізниці за групами, що утворюються при суміщенні ABC- та XYZ – аналізів.

Подальші дослідження слід здійснити щодо визначення номенклатури запасів підприємств Укрзалізниці, за якою слід на основі результатів суміщеного ABC- XYZ – аналізу здійснювати оптимізацію параметрів постачання з використанням загальноприйнятих логістичних моделей поставки запасів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бауэрсокс Д., Ютосс Д. Логистика: интегрированная цепь поставок. - М.: Олимп-бизнес, 2001 г. - 640 с.
2. Долгов А.П. Теория запасов и логистический менеджмент: методология системной интеграции и принятия эффективных решений. СПб.: СПбГУЭФ, 2004 г. -272 с.
3. Крикавський Є.В., Чухрай Н.І., Чернописька Н.В. Логістика: компендіум і практикум // Навчальний посібник. - К.: «Кондор», 2006. - 340 с.
4. Лукинський В.В. Актуальные проблемы формирования теории управления запасами: Монография. - СПб.: СПбГИЭУ, 2008. - 214 с.
5. Офіційний веб-сайт Укрзалізниці [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: http://uz.gov.ua/about/general_information_departments/
6. Рыжиков Ю. И. Теория очередей и управление запасами. - СПб: Питер, 2001.-384 с.
7. Стерлигова А.Н. Управление запасами в цепях поставок - М.:Инфра-М, 2008 г. - 432 с.
8. Стерлигова А. Н. Управление запасами широкой номенклатури: с чего начать? / А. Н Стерлигова // Логинфо. - 2003. - № 12. - С. 50-55.
9. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок / Дональд Уотерс; пер. с англ. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. - 503 с.
10. Van Hoek R., Harrison A. Logistics Management and Strategy. – Harlow, Person Education, 2005. -336p.

УДК 338.4

Сайнський Д.А., к.е.н., начальник відділу територіального управління, Рахункова палата по Вінницькій, Житомирській, Кіровоградській, Хмельницькій та Чернівецькій областях
**ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СІЛЬГОСПТОВАРОВИРОБНИКІВ,
ЗОКРЕМА ГАЛУЗІ ХМЕЛЯРСТВА НА СУЧАСНОМУ ЄТАПІ РОЗВИТКУ**

Державна підтримка та система адміністрування податкових надходжень підприємств у сфері сільського господарства, зокрема галузі хмелярства супроводжувалось такими негативними явищами, як: складність, непрозорість, постійні зміни порядку застосування спеціального режиму оподаткування у сільському господарстві, порушення ринкової мотивації одержувачів непрямой державної підтримки, а також неефективність та ручний режим розподілу прямої державної підтримки, що в свою чергу не забезпечило рівновагу та компроміс інтересів усіх учасників економічних відносин в сільському господарстві, зокрема в галузі хмелярства. Метою підготовки статті стало дослідження особливостей державної підтримки сільгосптоваровиробників, їх оподаткування, а також організаційно-економічних взаємозв'язків та впливу такої підтримки на стан розвитку аграрного сектору, зокрема галузі хмелярства. Виявлено основні негативні тенденції щодо державної підтримки та адміністрування податкових надходжень в сільському господарстві. За результатом дослідження запропоновано удосконалити надання бюджетної дотації для розвитку сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції, а також удосконалити організаційно-економічний механізм системи держпідтримки с/г товаровиробників, зокрема галузі хмелярства, зокрема: шляхом зміни акцентів (критеріїв) надання державної підтримки — з відшкодування понесених витрат у галузі на надання компенсації на одиницю реалізованої продукції визначеної якості, узгодження та імплементація галузевої нормативно-технологічної документації до вимог європейського законодавства, створення сталих інтеграційних взаємозв'язків між хмелярською та пивоварною галузями тощо.

Ключові слова: державна підтримка, особливості оподаткування, хмелярська галузь, організаційно-економічні взаємозв'язки, бюджетна дотація.

Табл. 3, Літ. 8.

Сайнский Д.А.

**ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ
СЕЛЬХОЗТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, В ЧАСТНОСТИ ОТРАСЛИ ХМЕЛЕВОДСТВА
НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ**

Государственная поддержка и система администрирования налоговых поступлений предприятий в сфере сельского хозяйства, в частности отрасли хмелеводства сопровождались такими негативными явлениями, как: сложность, непрозрачность, постоянные изменения порядка применения специального режима налогообложения в сельском хозяйстве, нарушение рыночной мотивации получателей косвенной государственной поддержки, а также неэффективность и ручной режим распределения прямой государственной поддержки, в свою очередь не обеспечило равновесие и компромисс интересов всех участников экономических отношений в сельском хозяйстве, в частности в области хмелеводства. Целью подготовки статьи стало исследование особенностей государственной поддержки сельхозтоваропроизводителей, их налогообложения, а также организационно-экономических взаимосвязей и влияния такой поддержки на состояние аграрного сектора, в частности отрасли хмелеводства.

Выявлены основные негативные тенденции государственной поддержки и администрирования налоговых поступлений в сельском хозяйстве. По результатам исследования предложено усовершенствовать предоставление бюджетной дотации для развития сельскохозяйственных товаропроизводителей и стимулирования производства сельскохозяйственной продукции, а также усовершенствовать организационно-экономический механизм системы господдержки с/х товаропроизводителей, в частности отрасли хмелеводства, в частности: путем изменения акцентов (критериев) предоставления государственной поддержки - по возмещению понесенных расходов в отрасли по предоставлению компенсации на единицу реализованной продукции определенного качества, согласование и имплементация отраслевой нормативно-технологической документации требованиям европейского законодательства, создание устойчивых интеграционных взаимосвязей между хмелеводческой и пивоваренной отраслями.

Ключевые слова: государственная поддержка, особенности налогообложения, хмелеводческая отрасль, организационно-экономические взаимосвязи, бюджетная дотация.

Табл. 3, Лит. 8.

Sainskyi D.A.

FEATURES OF STATE SUPPORT FOR AGRICULTURE MANUFACTURERS, IN PARTICULAR THE HOP-GROWING INDUSTRY AT THE PRESENT STAGE OF DEVELOPMENT

State support and system of the tax revenue administration of agriculture enterprises, in particular, hop-grown industry is accompanied by such negative phenomena as: complexity, opacity, constant changes in the procedure for applying a special taxation regime in agriculture, violation of market motivation of indirect state support` recipients, and also inefficiency and manual mode of direct state support distribution, in its turn has failed to set a balance and compromise of interests of all participants in economic relations in agriculture, in particular in hop-growing industry. The article aim is investigation of features of state support for agriculture manufacturers, its taxation, and also organizational and economic relationship and impact of this support on the agriculture sector` state, in particular hop-growing industry. The main negative tendencies of state support and administration of tax revenues in agriculture are identified. Propositions of enhancing granting a budget subsidy for the development of agricultural producers and stimulating the production of agricultural products are findings of the study. Also, study` proposes is improving the organizational and economic mechanism of the state support system for agricultural producers, in particular hop-growing industry, specifically: through changing the emphasis (criteria) of providing state support – to reimburse in the industry to provide compensation for a unit of sold products of a certain quality, coherence and implementation industry normative and technological documentation of European legislation` requirements, creation of sustainable integration links with hop-growing and brewing industries.

Key words: state support, features of taxation, hop-growing industry, organizational and economic relationship, budget subsidy.

Tab. 3, Lit. 8.

Аналіз останніх досліджень. Питання дослідження ефективності, продуктивності та результативності державної підтримки та системи адміністрування податкових надходжень підприємств у сфері сільського господарства, зокрема галузі хмелярства, оцінки елементів та впливу синергетичних та комплементарних зв'язків між

суб'єктами взаємовідносин в сільському господарстві, а також їх удосконалення постійно перебуває у колі зору таких вітчизняних та зарубіжних вчених і аграрних науковців, як Ю. Лупенко [1], Н. Малініної [2], А. Проценко [3], Ю. І. Савченко [4], Л. Тулуша [5], Д. Вільямсона [6] та низки інших.

Однак, незважаючи на низку публікацій у вказаній царині, все ж має місце прогалини щодо належної оцінки запроваджених організаційно-економічних та фінансово-фіскальних інструментів направлених на регулювання відносин в сільському господарстві, зокрема і у галузі хмелярства.

Методика досліджень. Теоретико-методологічною основою дослідження є праці вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків, а також нормативно-правові акти України, які визначають відносини у рамках фінансово-економічної сфери державної підтримки і адміністрування податкових надходжень сільськогосподарських підприємств. У статті використано такі методи дослідження: абстрактно-логічний, економіко-статистичний, порівняння, табличний, наукового узагальнення.

Мета наукової статті. Дослідження та оцінка стану комплементарності державної підтримки та особливості оподаткування суб'єктів господарювання в сільському господарстві, зокрема в галузі хмелярства, як умови сталого розвитку та зміцнення організаційно-економічних зв'язків.

Викладення основного матеріалу. Основи державної політики у бюджетній, кредитній, ціновій, регуляторній та інших сферах державного управління щодо стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції та розвитку аграрного ринку визначає Закон України від 24.06.2004 № 1877 «Про державну підтримку сільського господарства України».

Відповідно до пункту 209.6 статті 209 Податкового кодексу України (далі — ПКУ, Податковий кодекс) сільськогосподарським (далі — с/г) вважається підприємство, основною діяльністю якого є постачання вироблених (наданих) ним сільськогосподарських товарів (послуг) на власних або орендованих основних фондах, а також на давальницьких умовах, питома вага вартості яких становить не менш як 75 % вартості всіх товарів/послуг, поставлених протягом попередніх 12 послідовних звітних податкових періодів сукупно.

Європейський досвід свідчить про потребу застосовування у сільськогосподарському виробництві зваженої політики державного протекціонізму. У зв'язку з цим в Україні понад 10 років (до 01.01.2017) відповідно до пункту 209.1 статті 209 Податкового кодексу резидент, який провадив підприємницьку діяльність, зокрема, у сфері сільського господарства та рибальства і відповідав критеріям, встановленим у пункті 209.6 цієї статті, міг обрати спеціальний режим оподаткування податком на додану вартість (далі — спецрежим з ПДВ).

При цьому механізм функціонування такого спецрежиму з ПДВ протягом 2015—2016 років постійно змінювався. Так, у 2015 році (до 01.01.2016) згідно із пунктом 209.2 статті 209 Податкового кодексу сума ПДВ, нарахована с/г підприємством на вартість поставлених ним сільськогосподарських товарів/послуг, не підлягала сплаті до бюджету та повністю залишалася в розпорядженні такого підприємства для відшкодування суми податку, сплаченої (нарахованої) постачальнику на вартість виробничих факторів, за рахунок яких сформовано податковий кредит, а за наявності залишку такої суми податку — для інших виробничих цілей. Перераховані суми ПДВ акумулювалися с/г підприємствами на спеціальних рахунках, відкритих в установах банків та/або в органах, які здійснювали казначейське обслуговування бюджетних коштів (далі —

спецрахунки) у порядку, затвердженому Кабінетом Міністрів України (постановою від 12.01.2011 № 11).

В той же час, у період з 01.01.2016 по 01.01.2017 позитивна різниця між сумою податкових зобов'язань звітного (податкового) періоду та сумою податкового кредиту звітного (податкового) періоду, визначена с/г підприємством за операціями із зерновими і технічними культурами підлягала перерахуванню: до державного бюджету — у розмірі 85 % та на спецрахунки с/г підприємств — у розмірі 15 %. За операціями з продукцією тваринництва навпаки 80 % суми ПДВ визначеного до сплати в бюджет залишається у розпорядженні с/г підприємств, а 20 % перераховувалось до державного бюджету. Водночас, за операціями з сільськогосподарськими товарами/послугами (крім операцій із зерновими і технічними культурами та операцій з продукцією тваринництва) підлягала перерахуванню у співвідношенні 50/50 %.

З метою застосування пункту 209.2 і підпункту 209.15.1 пункту 209.15 статті 209 Податкового кодексу пунктом 209.19 визначено товарні позиції, які віднесено до зернових, технічних культур, а також продукції тваринництва, а саме:

- зернові культури — зернові культури товарних позицій 1001—1008 згідно з УКТ ЗЕД;
- технічні культури — технічні культури товарних позицій 1205 і 1206 00 згідно з УКТ ЗЕД;
- продукція тваринництва — продукція товарних позицій 0102 і 0401 згідно з УКТ ЗЕД.

Отже, у 2016 році спецрежим з ПДВ зазнав суттєвих змін, якими передбачалася сплата ПДВ до державного бюджету залежно від видів операцій із сільськогосподарською продукцією, в той же час до переліку зернових, технічних культур та продукції тваринництва віднесено лише товарні позиції за УКТ ЗЕД за окремими видами продукції, при цьому продукція галузі хмелярства (УКТ ЗЕД 1210 «Шишки хмелю, свіжі або сухі, подрібнені або не подрібнені, розмелені або у вигляді гранул, лупулін») віднесено до категорії «операції з сільськогосподарськими товарами/послугами».

Необхідно зазначити, що вказаними нормами Податкового кодексу не віднесено до продукції тваринництва операції щодо реалізації продукції свинарства. Також, нормами Податкового кодексу не була передбачена відповідальність с/г підприємств, зокрема, за порушення строків щодо перерахування сум ПДВ з поточного рахунка на спецрахунок. При цьому, враховуючи, що суми ПДВ, які акумулювалися на спецрахунках, не були визначені в розумінні Податкового кодексу як грошові та/або податкові зобов'язання, це дозволяло уникати застосування штрафних (фінансових) санкцій (штрафів) за порушення правил сплати (перерахування) податків до державного бюджету, а також створювало ризики щодо здійснення перерахування с/г підприємствами сум ПДВ на відповідні спецрахунки коштів на власний розсуд.

Доцільно зазначити, що норми Податкового кодексу не регулювали відносини щодо здійснення операцій із перерахування сільгоспідприємствами, які обрали спецрежим з ПДВ, авансових платежів на спецрахунки цих підприємств.

Отже, складність та нормативно-правова неврегульованість спецрежиму з ПДВ, який діяв у 2015–2016 роках, створювало ризики некоректного визначення платниками такого спецрежиму обсягів перерахування ПДВ до державного бюджету та на відповідні спецрахунки за такими операціями.

Згадані особливості функціонування механізму спецрежиму з ПДВ діяли до 01.01.2017, а з 01.01.2017 стаття 209 Податкового кодексу визнана такою, що втратила

чинність (підпункт 4 пункту 2 розділу XIX Податкового кодексу), тобто с/г підприємства почали сплачувати ПДВ на загальних підставах.

В той же час, Законом України від 20.12.2016 № 1791 «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2017 році» [12] з 01.01.2017 запроваджено надання бюджетної дотації для розвитку сільгосптоваровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції.

На виконання вказаного Закону Кабінетом міністрів України постановою від 08.02.2017 № 83 затверджено Порядок розподілу бюджетної дотації для розвитку сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції у 2017 році (далі — Порядок № 83).

У відповідності до Порядку № 83 (п. 4) розподіл бюджетної дотації здійснюється за такими напрямками:

- бюджетна дотація товаровиробникам, які займаються розведенням свійської птиці та/або виробництвом м'яса свійської птиці та/або виробництвом яєчних продуктів, яєчного альбуміну, яєчного порошку (далі - птахівництво) (КВЕД 01.47, 10.12 та 10.80);
- бюджетна дотація іншим товаровиробникам, які провадять види діяльності, визначені в пункті 16¹.3 статті 16¹ Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» (крім КВЕД 01.47, 10.12 та 10.80).

При цьому щомісячний розмір бюджетної дотації товаровиробникам, які займаються птахівництвом, не може перевищувати 50 відсотків виділених асигнувань на бюджетну дотацію у поточному місяці.

Бюджетна дотація виплачується товаровиробникам щомісяця з урахуванням вартості реалізованої продукції та пропорційно частці сплаченої до бюджету суми ПДВ за визначеними видами діяльності в загальній сумі сплати податку. При цьому, органи Казначейства забезпечують відкриття планових асигнувань державного бюджету за програмою 2801580 «Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників» за напрямом «Бюджетна дотація сільськогосподарським товаровиробникам для розвитку сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції». Державна фіскальна служба (ДФС) надсилає до Казначейства та Мінагрополітики Реєстр, в якому зазначається інформація про отримувача та сума бюджетної дотації, яка підлягає перерахуванню. На підставі отриманого від ДФС Реєстру Казначейство в автоматичному режимі перераховує відповідним отримувачам суми бюджетної дотації.

В той же час, ні статтею 16¹ Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» ні таблицею відповідності кодів видів економічної діяльності, кодам товарів згідно з УКТ ЗЕД Порядку № 83 не передбачено надання бюджетної дотації для розвитку сільськогосподарських товаровиробників продукції галузі хмелярства.

Внаслідок зазначеного, починаючи з 01.01.2017 в Україні зупинено (проігноровано) стимулювання виробництва продукції галузі хмелярства та розвитку хмелегосподарств через механізм надання бюджетної дотації. При цьому, вперше ДФС, а не Мінагрополітики було делеговано право визначення та розподілу сум державної підтримки с/г товаровиробникам, що свідчить про передачу органам ДФС неприїмливої їм функції та створює ризики втрати контролю за оцінкою результативності, продуктивності та ефективності державної підтримки с/г товаровиробників через механізм бюджетної дотації.

Матеріали дослідження засвідчили наявність тенденції щодо скорочення у 2014—2016 роках чисельності суб'єктів спецрежиму ПДВ (Табл. 1), як загалом по Україні так і по окремих аграрних областях. Так, станом на 01.01.2017 кількість суб'єктів спеціального режиму оподаткування становила 6,6 відс. від загальної кількості платників ПДВ загалом по Україні (233 253 од.) та скоротилась на 1 306 од. або 7,8 % у порівнянні із кількістю станом на 01.01.2014 (з 16 780 од. станом на 01.01.2014 до 15 474 од. станом на 01.01.2017). Подібна тенденція мала місце і у Хмельницькій області, в той же час у Вінницькій області кількість суб'єктів спеціального режиму оподаткування навпаки зросла на 71 од. або 7,1 % у порівнянні із кількістю станом на 01.01.2014 (з 998 од. станом на 01.01.2014 до 1 069 од. станом на 01.01.2017).

За даними Реєстру одержувачів бюджетної дотації ДФС слідує, що станом на 01.07.2017 бюджетну дотацію загалом по Україні одержували 2 253 с/г підприємств платників ПДВ (з них: 451 фермерських господарств), в тому числі: у Вінницькій області — 152 од. (36 од.), в Хмельницькій — 122 од. (33 од.).

Зазначене свідчить про різке скорочення кількості одержувачів державної підтримки (у вигляді бюджетної дотації) після скасування спецрежиму ПДВ (з 01.01.2017). Так, станом на 01.07.2017 загалом по Україні кількість с/г підприємств платників ПДВ, які отримували бюджетну дотацію становила лише 14,6 % суб'єктів, що отримували непряму державну підтримку за результатом функціонування спецрежиму ПДВ станом на 01.01.2017 (з них: лише 5,7 % фермерських господарств), що свідчить про значне звуження кола с/г підприємств на яких поширювалось державне стимулювання їх розвитку, особливо в частині невеликих суб'єктів (фермерських господарств). Подібна ситуація також спостерігається у Вінницькій та Хмельницькій областях.

В той же час, непряма державна підтримка у вигляді функціонування спецрежиму з ПДВ була досить вагомою для с/г підприємств. Так, за даними Казначейства, у 2015—2016 роках на спеціальних рахунках сум ПДВ у розпорядженні с/г підприємств загалом по Україні акумульовано 27,3 і 22,9 млрд грн відповідно в результаті застосування спецрежиму з ПДВ. Подібно, за податковий період 2014—2016 років, на спецрахунки с/г підприємств у Вінницької і Хмельницької областей — суб'єктів спецрежиму з ПДВ фактично надійшло понад 5,0 і 3,0 млрд грн ПДВ, які залишилися у їх розпорядженні.

Зміни щодо порядку дії спецрежиму з ПДВ вплинули на зміну обсягів надходжень податків, зборів, платежів до державного бюджету. Наприклад, сільгоспідприємствами Вінницької і Хмельницької областей сплачено у 2015—2016 роках та I півріччі 2017 року 2 047,1 і 1 574,7 млн грн податків, або 22,2 і 28,0 % відповідно загальних надходжень до державного бюджету, в той же час, у 2016 році близько 16 % с/г підприємств Вінницької і Хмельницької областей забезпечили майже половину та третину відповідно надходжень ПДВ у вказаних областях, що дає підстави розглядати сільськогосподарську галузь як бюджетотворюючу.

Матеріали аудиту проведеного Рахунковою палатою [7] засвідчили, що чинна у 2014—2016 роках нормативно-правова база дозволяла найбільші обсяги непрямой державної підтримки (у вигляді спецрежиму з ПДВ через акумулювання коштів ПДВ на спецрахунках), а також прямої державної підтримки (з державного бюджету, зокрема, шляхом здешевлення кредитів) спрямовувати великим сільгоспідприємствам та агрохолдингам.

Зокрема, у 2014—2016 роках, із загальних обсягів надходжень на спецрахунках відповідно в середньому понад 60,0 % коштів залишились у розпорядженні 3,0 % великих сільгоспідприємств із найбільшими обсягами доходів (виручки) від реалізації

товарів, робіт, послуг Вінницької і Хмельницької областей (зокрема — агрохолдингів) — суб'єктів спецрежиму з ПДВ.

Таблиця 1

Відомості з Реєстру платників ПДВ щодо динаміки кількості суб'єктів спеціального режиму оподаткування у 2014-2016 роках всього по Україні, та на прикладі Вінницької та Хмельницької областей, одиниць

Region	Кількість платників ПДВ	із них:		Кількість фермерських господарств, що перебувають на обліку**	із них:	
		кількість суб'єктів спеціального режиму оподаткування			кількість платників ПДВ	в т. ч.: кількість суб'єктів спеціального режиму оподаткування
станом на 01.01.2014*						
Всього по Україні, в. т. ч.:	245 241	16 780		47 152	7 534	7 165
Вінницька область	5 738	998		1 924	469	446
Хмельницька область	4 365	511		1 488	237	219
станом на 01.01.2015*						
Всього по Україні, в. т. ч.:	234 240	16 728		42 946	7 805	7 417
Вінницька область	5 743	1 067		2 012	528	504
Хмельницька область	4 347	520		1 485	247	228
станом на 01.01.2016*						
Всього по Україні, в. т. ч.:	219 737	16 051		43 165	7 640	7 054
Вінницька область	5 363	1 075		2 081	545	498
Хмельницька область	4 001	505		1 518	244	214
станом на 01.01.2017*						
Всього по Україні, в. т. ч.:	233 253	15 474		43 762	7 974	7 063
Вінницька область	5 725	1 069		2 156	581	525
Хмельницька область	4 232	495		1 576	262	224
Темпи зростання 2014 р. +/- до 2016 р., од./%	-11 988/-4,9	-1 306/-7,8		-3 390/-7,2	+440/+5,8	-102/-1,4

Примітка: 1. * — інформацію наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополь.

2. ** — інформацію наведено з урахуванням тих платників, що перебувають у стані припинення.

3. Джерело: розраховано автором за даними: Реєстру платників ПДВ (у т. ч. реєстру суб'єктів спеціального режиму оподаткування) Державної фіскальної служби України за 2014—2016 рр.

При цьому, відсутність взаємодії територіальних органів ДФС та органів Казначейства на регіональному та центральному рівнях в частині контролю за обсягами надходжень сум ПДВ на спеціальні рахунки с/г підприємств — суб'єктів спецрежиму з ПДВ створювало ймовірність опосередкованих втрат надходжень до державного бюджету. Зокрема, неконтрольоване перерахування сум ПДВ на спецрахунки сільгоспідприємств за грудень 2015—2016 років, в тому числі, за одержаними авансовими платежами у значних обсягах, створювало ризики зниження обсягів розрахунків з державним бюджетом за вказаним податком у наступних звітних (податкових) періодах.

Наприклад, незважаючи на зростання у 2016 році обсягів надходжень до державного бюджету податків за результатами діяльності с/г підприємств — суб'єктів спецрежиму з ПДВ, існувала можливість оптимізації вказаного податку, внаслідок чого державним бюджетом недоотримувалися надходження у значних обсягах. Зокрема, у 2016 році сільгоспідприємствами Вінницької і Хмельницької областей сплачено до державного бюджету ПДВ та перераховано суми податку на спецрахунки загалом на 1 366,3 і 355,9 млн грн відповідно менше, ніж такими платниками за вказаними

джерелами спрямовувалось у 2015 році, що свідчить про оптимізацію системи оподаткування ПДВ окремими суб'єктами спецрежиму, а також значні резерви надходжень вказаного податку.

Таблиця 2

Окремі показники діяльності с/г підприємств Вінницької і Хмельницької областей, які обрали спеціальний режим оподаткування ПДВ у 2014—2016 роках

Період	Обсяг доходів (виручки) від реалізації товарів (робіт, послуг), млн грн.	Загальна сума надходжень до державного бюджету ПДВ, млн грн	Суми ПДВ, перераховані на спецрахунки с/г підприємств та залишились у їх розпорядженні, млн грн.	Питома вага сум ПДВ перерахованого на спецрахунки с/г підприємств в обсягах доходів (виручки), %
Вінницька область				
2014 рік	18 421,4	31,06	1 337,3	7,3
2015 рік	32 970,6	35,73	2 835,1	8,6
2016 рік	33 777,6	762,51	742,0	2,2
Хмельницька область				
2014 рік	7 930,7	14,2	816,2	10,3
2015 рік	13 678,0	-31,9*	1 384,5	10,1
2016 рік	15 568,5	281,3*	783,0	5,0

Примітка: 1. * — У 2015—2016 роках с/г підприємствами Хмельницької області сплачено до державного бюджету ПДВ у сумах 15,6 і 300,3 млн грн відповідно, при цьому таким платникам надано бюджетне відшкодування податку на додану вартість грошовими коштами в сумах 47,5 і 19,0 млн грн відповідно.

2. *Джерело:* розраховано автором за матеріалами аудиту проведеного Рахунковою палатою [7].

Вказані випадки мали місце в основному у с/г підприємствах — суб'єктах спецрежиму з ПДВ, з обсягом доходів (виручки) від реалізації товарів (робіт, послуг) понад 50 млн грн, в той же час, щодо підприємств з обсягом доходів 30—50 млн грн, такі випадки були відсутні або навпаки мало місце зростання обсягів надходжень ПДВ, які в окремих випадках перевищували надходження великих сільгосппідприємств/агрохолдингів.

Отже, функціонування спеціального режиму оподаткування ПДВ, зокрема у сільському господарстві, на практиці давало можливість фактично бути звільненим від сплати одного з ключових податків (ПДВ), застосовувати його на власний розсуд платників, зокрема внаслідок запровадження оптимізаційних схем вертикально інтегрованими структурами, що за відсутності належної взаємодії та координації роботи фіскальних органів та органів Казначейства дозволяло розглядати сектор сільськогосподарського виробництва як своєрідний «офшор» (що, зокрема, стверджувалось Головою ДФС України). Зазначене фактично дискредитувало функціонування спеціального режиму оподаткування ПДВ, зокрема на міжнародному рівні.

Необхідність подальшого розвитку аграрного сектору економіки України та його інтеграція в світову продовольчу систему вимагає посилення процесів глобалізації та загострення проблем забезпеченості продовольчою продукцією населення світу.

Наразі агропромисловий комплекс в Україні є одним з ключових секторів економіки: він формує 24 % випуску продукції та майже 18 % ВВП країни, при цьому за період 2007-2015 років сільськогосподарське виробництво зросло на 44,8 %. В той же час, Україна, на відміну від розвинених країн (США, Канади, країн ЄС), лише на третину використовує потужний природно-ресурсний потенціал (на Україну припадає приблизно 25 % чорноземів світу, а площа сільськогосподарських угідь складає 43 млн га, або 72 % від загальної площі країни). Про низький загальний обсяг державної підтримки сільського господарства в Україні порівняно з іншими країнами свідчить оцінка

підтримки виробника (Producer Support Estimate — PSE), що проводить Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Так, в ЄС 21% валової сільськогосподарської продукції компенсується державою за рахунок різних програм державної підтримки, Туреччині — 23 %, РФ — 12 %, Канаді — 11 %, США — 7 %, в той час як в Україні — 1–1,5 % [8].

Необхідно відмітити, що протягом останніх років спостерігається тенденція щодо відновлення державної підтримки с/г підприємств аграрного сектору економіки України, як одного із найбільш перспективного та динамічно розвиваючого. Так, за твердженням прем'єр-міністра України державна підтримка аграрного сектора у 2018 році буде безпрецедентною та складе близько 6 млрд грн, що відкриє можливості для його технологічного розвитку на базі вітчизняних технологій.

Видатки загального та спеціального фондів державного бюджету на фінансування заходів з підтримки сільськогосподарських товаровиробників у 2013—2017 роках зросли у 6,1 раза або на 4 133,52 млн грн (Табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка видатків загального та спеціального фондів державного бюджету на фінансування заходів з підтримки сільськогосподарських товаровиробників по Україні у 2013—2017 роках та затверджені призначення на 2018 рік, млн. грн.

Код/назва програмної класифікації видатків	2013 факт/ %виконання	2014 факт/ %виконання	2015 факт/ %виконання	2016 факт/ %виконання	2017 факт/ %виконання	2018** (призначення)	Відхилення 2018/2016	
							+/-	%
2801180 «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі»	0,96/1,3	—/*	—/*	—/*	56,93/94,9	5,0	5,0	—
2801350 «Державна підтримка розвитку хмелярства, садівництва»	94,79/19,0	43,93/44,0	—	—	298,6/99,8	300,0	300,0	—
2801540 «Державна підтримка галузі тваринництва»	721,0/58,2	371,2/41,8	40,58/16,2	29,99/99,9	165,84/97,6	4 000,0	3 970,1	13337,8
2801030 «Фінансова підтримка заходів в АПК шляхом здешевлення кредитів»	—	—	290,65/96,9	278,9/98,2	294,84/98,3	66,0	-212,9	-76,3
2801580 «Фінансова підтримка с/г товаровиробників»	—	—	—	—	4 134,1/90,9	945,0	945,0	—
2801230 «Фінансова підтримка розвитку фермерських господарств»	—	—	—	—	—	1 000,0	1 000,0	—
Всього держпідтримка АПК	816,75	415,13	331,23	308,89	4 950,27	6 316,0	6 007,2	—

Примітка: 1. * — Планом на 2014, 2015 та 2016 роки з урахуванням внесених змін за КПКВК 2801180 було заплановано по — 5,0 млн гривень.

2. ** — за даними Закону України від 07.12.2017 № 2246 «Про Державний бюджет України на 2018 рік».

3. Джерело: розраховано автором за даними: законів про Державний бюджет України та звітів про виконання Державного бюджету України за видатками на 2013—2017 рр.

Як випливає з даних таблиці 3 лише з 2017 року в Україні було віднослено фінансування заходів з підтримки сільськогосподарських товаровиробників, зокрема державної підтримки розвитку хмелярства, садівництва. Завдяки цьому у 2017 році, зокрема, вдалось погасити кредиторську заборгованість, яка виникла перед хмелярськими господарствами через не проведення фінансування компенсації понесених ними витрат з виконаних робіт у галузі, ще у 2012 році, у загальній сумі майже 10,0 млн грн, про що відмічалось в ході проведення 8 грудня 2017 року на базі Інституту сільського господарства Полісся Національної академії аграрних наук України круглого столу на тему «Хмелярство в Україні. Проблеми регламентації і стандартизації виробництва хмелепродуктів». Так, в ході проведення вказаного заходу, за участі

науковців та виробників, обговорювались нагальні проблеми галузі хмелярства в Україні.

Крім того, у 2017 році запроваджено за КПКВК 2801580 фінансову підтримку с/г товаровиробників за напрямом «Бюджетна дотація сільськогосподарським товаровиробникам для розвитку сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції». При цьому, за даними Державної фіскальної служби за січень-червень 2017 року із загальної суми виділеної з державного бюджету бюджетної дотації (1,91 млрд грн) половина була надана виробникам продукції птахівництва, зокрема найбільшу частку дотацій або майже 1 млрд грн отримала група компаній «Миронівського хлібопродукту».

В той же час, порядку надання такої державної підтримки Урядом удосконалено не було, зокрема щодо підтримки хмелярства та садівництва. Так, Порядок використання коштів, передбачених у державному бюджеті для розвитку виноградарства, садівництва і хмелярства, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 15.07.2005 № 587 (із врахуванням змін внесених постановою Кабінету Міністрів України від 12.07.2017 № 508) визначає механізм використання коштів, передбачених у державному бюджеті за програмою «Державна підтримка розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників і нагляд за ними». При цьому, зміни внесені до вказаного порядку переважно стосувались лише уточнення його назви у зв'язку із припиненням справляння збору на розвиток виноградарства, садівництва та хмелярства. Проте концептуальних змін до вказаного порядку внесено не було.

Внаслідок чого, такий порядок передбачає низку комісій та «бюрократичних процедур», які вже функціонували протягом 10 минулих років. Обсяг державної підтримки галузі хмелярства визначається виходячи із суми понесених витрат суб'єктами господарювання, внаслідок чого продовжується практика розгляду «кращих документів» щодо відшкодування витрат, без належного врахування показників врожайності, валового збору хмелю, його якості, загалом регламентації та сертифікації всієї низки технологічних процесів, зокрема, і у відповідності до вимог Європейських регламентів. Крім того, зазначеним вище порядком не регламентується взаємозв'язок між хмелярськими господарствами та основним кінцевим споживачем хмелепродукції — пивоварними підприємствами, виходячи з їх потреб у сировині.

Висновки. Нормативно-правова база у 2014—2017 роках дозволяла найбільші обсяги непрямой державної підтримки (у вигляді спецрежиму з ПДВ через акумулювання коштів ПДВ на спецрахунках), а також прямої державної підтримки (з державного бюджету, зокрема, бюджетної дотації тощо) спрямовувати великим сільгоспідприємствам та агрохолдингам. При цьому, с/г підприємства до 01.01.2017 мали змогу використовувати спеціальний режим оподаткування ПДВ на власний розсуд, внаслідок: необґрунтованого спрямовування коштів ПДВ на відповідні спеціальні рахунки, запровадження оптимізаційних схем, зокрема, вертикально інтегрованими структурами, що за відсутності належної взаємодії та координації роботи фіскальних органів і органів Казначейства створювало ризики зниження обсягів розрахунків та ймовірність опосередкованих втрат надходжень до державного бюджету вказаного податку.

Зазначене потребує розглянути питання надання бюджетної дотації для розвитку сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції в частині удосконалення диференціації умов такого податкового стимулювання, спрямованого на розвиток пріоритетних напрямів

діяльності та форм господарювання (зокрема представників малого та середнього соціально орієнтованого аграрного бізнесу).

Також, потребує удосконалення організаційно-економічного механізму системи держпідтримки с/г товаровиробників, зокрема галузі хмелярства, що вимагає проведення комплексних реформ у галузі й економіці держави при узгодженні питань внутрішньогалузевого розвитку, збільшенні місткості внутрішнього ринку, що в кінцевому результаті сприятиме збереженню і створенню робочих місць, вирішенню соціальних проблем сільських територій, зокрема малопродуктивних районів зони Полісся.

Вихідною позицією при цьому має бути: зміна акцентів (критеріїв) надання державної підтримки — з відшкодування понесених витрат у галузі на надання компенсації на одиницю реалізованої продукції визначеної якості, узгодження та імплементація галузевої нормативно-технологічної документації до вимог європейського законодавства, зокрема, регламентації та сертифікації всієї низки технологічних процесів у відповідності до вимог Європейських регламентів, створення сталих інтеграційних взаємо-зв'язків між хмелярською та пивоварною галузями тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Лупенко Ю. О. Стратегічні напрями податкового регулювання розвитку аграрного сектору економіки України на період до 220 року/ Ю. О. Лупенко, Л. Д. Тулуш // наук. Вид. — К.: ІАЕ 2013. — С. 35—38 .
2. Малініна Н. М. Особливості формування системи прямого оподаткування аграрного сектору в розвинутих країнах /Н. М. Малініна, Л. Д. Тулуш // Соціально-економічні проблеми і держава. — 2012. — Вип. 1 (6). — С. 124—134 .
3. Проценко А. В. Тенденції розвитку галузі хмелярства в Україні / А. В. Проценко // Сталий розвиток економіки. — 2015. — № 2. — С. 79—85. — Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2015_2_13 .
4. Савченко, Ю. І. Оцінка економічної ефективності розвитку хмелярства / Ю. І. Савченко, Т. Ю. Приймачук, Т. Ю. Сітнікова // Вісник аграрної науки. — 2011. — № 1 (січень). — С. 66—70.
5. Тулуш Л. Д. Реформування податку на додану вартість у сільському господарстві / Л. Д. Тулуш // Економіка АПК. — 2016. — № 2. — С. 69—78 .
6. Williamson J., Durst R., Farrigan, T. The potential impact of tax reform on farm businesses and rural households / J. Williamson, R. Durst, T. Farrigan // U.S. Department of Agriculture, Research Economic Service – Economic Information Bulletin № 107.-February 2013. — 32 p.
7. Звіт про результати аудиту ефективності виконання повноважень територіальними органами Державної фіскальної служби України у Вінницькій і Хмельницькій областях щодо забезпечення повноти та своєчасності сплати податків, зборів, платежів суб'єктами господарювання в сільському господарстві, затверджений рішенням Рахункової палати від 15.11.2017 № 23-4 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/> .
8. Данилишин Б. М. Нова державна підтримка агропромислового комплексу — шлях в нікуди / Б. М. Данилишин // [Електронний ресурс]. — 2016 р. — Режим доступу : https://ukr.lb.ua/economics/2016/04/07/332278_nova_derzhavna_pidtrimka.html.

УДК 339.13.017:339.56

Слоква М.Г., к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин Київського національного торговельно-економічного університету

СЕГМЕНТАЦІЯ ЗАРУБІЖНИХ РИНКІВ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ

Статтю присвячено розгляду теоретичних питань та методичних підходів до сегментації зарубіжних ринків. Визначено сутнісні риси зарубіжних ринків. Проаналізовано понятійно-категоріальний апарат сегментації: дефініцію поняття, об'єкт сегментації, ознаки, методи поділу, критерії, моделі. Встановлено, що при використанні сегментації для дослідження зарубіжних ринків спостерігається більша диференціація об'єктів сегментації у порівнянні з національним ринком. До їх числа відносять: країни, регіони, території, географічні зони, галузі, товари, організації, конкурентів, канали розподілу, споживачів, покупців та ін. Запропоновано модель сегментації зарубіжних ринків, що характеризується комплексністю та універсальністю. Дана модель передбачає проведення попередньої макросегментації за країнами, результати якої буде покладено в основу наступної мікросегментації, що представлятиме послідовну сегментацію споживачів (покупців) та конкурентів. Використання даної моделі дозволить визначити сегменти, які будуть відрізнятися, з одного боку, пріоритетними характеристиками у структурі споживчого попиту, а з іншого, будуть задовольняти більш прийнятним умовам пропозиції.

Ключові слова: зарубіжний ринок, сегментація ринку, об'єкти сегментації, ознаки сегментації, критерії сегментації, методи поділу, модель сегментації зарубіжного ринку.
Рис. 1, Літ. 28.

Слоква М.Г.

СЕГМЕНТАЦИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКОВ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Статья посвящена рассмотрению теоретических вопросов и методических подходов к сегментации зарубежных рынков. Определены существенные черты зарубежных рынков. Проанализирован понятийно-категориальный аппарат сегментации: дефиниция понятия, объект сегментации, признаки, методы деления, критерии, модели. Установлено, что при использовании сегментации для исследования зарубежных рынков наблюдается большая дифференциация объектов сегментации в сравнении с национальным рынком. К их числу относят: страны, регионы, территории, географические зоны, отрасли, товары, организации, конкурентов, каналы распределения, потребителей, покупателей и др. Предложена модель сегментации зарубежных рынков, которая характеризуется комплексностью и универсальностью. Данная модель предусматривает проведение предварительной макросегментации по странам, результаты которой будут положены в основу последующей микросегментации, представляющей собой последовательную сегментацию потребителей (покупателей) и конкурентов. Использование данной модели позволит определить сегменты, которые будут отличаться, с одной стороны, приоритетными характеристиками в структуре потребительского спроса, а с другой, будут удовлетворять более приемлемым условиям предложения.

Ключевые слова: зарубежный рынок, сегментация рынка, объекты сегментации, признаки сегментации, критерии сегментации, методы деления, модель сегментации зарубежного рынка.

Slokva M.

SEGMENTATION OF FOREIGN MARKETS: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS

The article is devoted to the consideration of theoretical questions and methodological approaches to the segmentation of foreign markets. Essential features of foreign markets are determined. The conceptual-categorical apparatus of segmentation is analyzed: the definition of a concept, the object of segmentation, features, methods of division, criteria, models. It is established that when segmentation is used to study foreign markets, there is a great differentiation of segmentation objects in comparison with the national market. They include: countries, regions, territories, geographic zones, industries, goods, organizations, competitors, distribution channels, consumers, customers, etc. A model of segmentation of foreign markets is proposed, which is characterized by its complexity and universality. This model provides for preliminary macrosegmentation by countries, the results of which will be the basis for subsequent microsegmentation, which is a consistent segmentation of consumers (customers) and competitors. Using this model will identify segments that will differ, on the one hand, by priority characteristics in the structure of consumer demand, and on the other hand, they will meet more acceptable conditions of the offer.

Keywords: foreign market, market segmentation, segmentation objects, segmentation features, segmentation criteria, division methods, segmentation model of the foreign market.

Постановка проблеми. Особливістю сучасного етапу розвитку зовнішньоекономічних зв'язків є зростання зацікавленості з боку вітчизняних суб'єктів господарювання до зарубіжних ринків, зокрема, ринків країн ЄС. Вихід на дані ринки супроводжується низкою ускладнень, одним з яких є відсутність повноцінної інформації про ситуацію, що на них утворюється. З метою підвищення ступеня обґрунтованості управлінських рішень, які приймаються вітчизняними суб'єктами, потрібна адекватна інформація про стан та тенденції розвитку ринків зарубіжних країн. Тому украй важливо мати інструментарій, що дозволяє орієнтуватися у ринковій ситуації. Як такий інструментарій виступають маркетингові дослідження, проведення яких припускає одержання інформації про стан і тенденції розвитку зарубіжних ринків, що є основою для розробки відповідних стратегій і тактик поведінки вітчизняних суб'єктів господарювання.

Виходячи на зарубіжні ринки зі своєю продукцією, а у подальшому зміцнюючи свої позиції на них, суб'єктам господарювання потрібно адекватно реагувати на кон'юнктурні коливання. Розуміння змін, що відбуваються забезпечує формування здібностей до адаптації, яка є запорукою ефективної та довгострокової роботи на зарубіжних ринках. У той же час, нехтування основними принципами міжнародного маркетингу може призвести до негативних наслідків, які полягають як у втраті сприятливих маркетингових можливостей на зовнішньому ринку, так і у програші у конкурентній боротьбі з іноземними компаніями на внутрішньому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з проблеми, що розглядається. Проблемам формування інструментарію дослідження зарубіжних ринків присвячено чимало наукових робіт як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Причому увагу науковців зосереджено як на розробці загальних підходів до вивчення зарубіжних ринків [1-3], так і на проведенні більш поглиблених досліджень за рахунок використання сегментації [4-9]. Кожний з підходів передбачав визначення переліку відповідних складових інструментарію залежно від поставлених цілей та від обраних об'єктів дослідження.

Зважаючи на популярність у наукових колах проблематики досліджень зарубіжних ринків, зокрема й їх сегментації, проте відмічається відсутність комплексного підходу до сегментації зарубіжного ринку, який би, з одного боку, передбачав би більш ґрунтовну деталізацію складових інструментарію щодо різних об'єктів сегментації, а з іншого характеризувався універсальністю застосування відносно різних галузевих ринків. Дані обставини обумовлюють актуальність та необхідність розгляду означеної тематики.

Метою статті є аналіз теоретико-методологічних положень сегментації зарубіжних ринків та обґрунтування комплексного підходу до формування її інструментарію.

Виклад основного матеріалу. Перш ніж перейти до висвітлення теоретико-методологічних аспектів сегментації зарубіжних ринків розглянемо характерні ознаки зарубіжних ринків, які багато в чому будуть спричиняти відмінності у проведенні досліджень. Ринки зарубіжних країн, зокрема й країн ЄС, характеризуються низкою властивостей, що обумовлює відмінності у роботі на них вітчизняних суб'єктів господарювання у порівнянні з національним ринком. До таких властивостей можна віднести, наприклад, такі. По-перше, ринки цих країн характеризуються більш високими вимогами до товарів та послуг у порівнянні з вітчизняним ринком. Це обумовлено як існуванням більш вибагливого попиту, так і більш високим рівнем конкуренції. Отже, вітчизняним суб'єктам господарювання для успішної діяльності на зарубіжному ринку доведеться більш повно та комплексно у своїй діяльності використовувати маркетингову концепцію, зокрема, більш послідовно дотримуватися принципів маркетингу, застосовувати маркетингові прийоми, методи, процедури, ніж це буває необхідно на внутрішньому ринку.

По-друге, оскільки зовнішнє середовище є більш турбулентним у порівнянні з внутрішнім ринком, тому виникає потреба у постійному моніторингу зарубіжних ринків, вивченні їх потенціалу та вимог. Кожен зарубіжний ринок характеризується певними відмінностями, обумовленими економічними, соціальними, політичними, правовими, культурними чинниками. Отже, початковий етап маркетингових досліджень, як правило, є складнішим та більш трудомістким, ніж дослідження внутрішнього ринку. За кожним з обраних ринків потрібно проводити окреме дослідження, яке буде відрізнятися потребою в ринковій інформації, способами та методами її отримання та інтерпретації.

По-третє, зарубіжні ринки характеризуються нерівномірністю [10, с. 48], зокрема, у обсягах та структурі споживання. Виходячи з цього, при роботі на них вітчизняним суб'єктам господарювання необхідні гнучкість у використанні різноманітних маркетингових процедур. Стандартизований комплекс, як правило, є неприйнятним. Застосовувати різноманітні маркетингові прийоми необхідно, враховуючи кон'юнктурні коливання, прогнози розвитку зарубіжних ринків, особливості навколишнього маркетингового середовища. Скоріш за все, більшість параметрів конкретного товару, до яких байдужі покупці однієї країни, можуть бути досить важливими для покупців іншої.

По-четверте, більшість країн в ході індустріального розвитку віддали перевагу спочатку зміцненню внутрішнього ринку за допомогою політики імпортозаміщення, а потім перейшли до моделі експортоорієнтованої економіки, тобто середовище маркетингу є висококонкурентним.

По-п'яте, ЄС є одночасно найбільшим світовим експортером й імпортером на багатьох сегментах світового ринку. За теперішнього часу для країн ЄС характерне

повільне після кризове зростання економіки [11], що свідчить про активізацію як попиту, так й пропозиції на багатьох товарних ринках.

По-шосте, як вже зазначалось ринки розвинутих країн є висококонкурентними, тому вітчизняним виробникам потрібно скорегувати свою пропозицію відповідно до існуючих на ринку вимог, зокрема, й запитів потенційних покупців. Як показує світова практика, вихід на зовнішні ринки з товарами, які не повною мірою задовольняють потреби місцевого ринку або навіть не відповідають їм, приносить збитки набагато більші, ніж витрати, пов'язані з проведенням маркетингових досліджень цих ринків.

Отже, процес виходу вітчизняних суб'єктів господарювання на зовнішні ринки характеризується низкою специфічних особливостей, що принципово відрізняє його від роботи на національному ринку. Причому, перехід від національно орієнтованого до міжнародного маркетингу вимагає того, щоб вивчення конкретного товарного ринку, його сегментація і розробка відповідного комплексу маркетингу здійснювалися не лише у випадку обрання такої форми присутності на зовнішньому ринку, як експорт, тобто поширювалися на особливості поведінки вітчизняних суб'єктів господарювання у торгівлі або після продажного сервісі, а й застосовувалися й при використанні інших форм присутності, таких як спільне підприємництво або інвестування.

Таким чином, беззаперечною є першочергова затребуваність маркетингових досліджень при роботі на зовнішніх ринках, а відповідно, наявність прийнятних вихідних умов інструментарію. Розуміючи інструментарій як сукупність інструментів (методів, способів та прийомів) за допомогою яких розв'язується якась проблема, під інструментарієм моніторингу та сегментації зарубіжних ринків визначимо сукупність відповідних інструментів, використання яких дозволить отримати належну інформацію та сформувані відповідну базу прийняття вітчизняними суб'єктами господарювання адекватних управлінських рішень при виході та роботі на цих ринках.

Представлені у науковій літературі методики дослідження зарубіжних ринків [1-3] свідчать про те, що першочерговим етапом в них визначено моніторинг. Під моніторингом (фіксацією) ситуації на зарубіжному ринку розуміється періодичне відстеження змін, які відбуваються. Його призначення полягає у систематичному зборі інформації, необхідної для подальшого аналізу.

Широкого застосування при дослідженні зарубіжних ринків зазнала сегментація. Популярність даного інструмента багато чим обумовлена тим, що маючи універсальний характер, сегментація, широко вживається у багатьох галузях науки, зокрема, математиці, фізиці, біології, причому саме з останньої її було запозичено до економіки. В економічній науці сегментацію найбільш активно використовують у маркетингу, проте також відмічаються застосування у менеджменті, економічній теорії, статистиці, економіці праці.

Звертаючи увагу на особливості етимології терміна «сегментація», слід зазначити, що він походить від латинського слова «сегмент» (segmentum – відрізок). В економічній лексикон його було введено порівняно недавно. Уперше термін «сегментація» був ужитий у 1956 р. У. Смітом у роботі «Товарна диференціація і ринкова сегментація: альтернативні стратегії». Під товарною диференціацією У. Сміт мав на увазі різноманітність пропозиції, а під ринковою сегментацією – поділ ринку на підгрупи з подібними характеристиками попиту [12, с.185].

Отже, сегментація ґрунтується на різноманітності споживчого попиту, що, у свою чергу обумовлено різноманітністю поведінки споживачів. Її вчені пов'язують зі складними та тонкими аспектами поведінки людини, що одержали назву «мотивація». Під мотивацією (від грецьк. motif, від лат. moveo – рухаю) розуміється зовнішнє чи

внутрішнє спонукання економічного суб'єкта до діяльності в ім'я досягнення яких-небудь цілей, наявність інтересу до такої діяльності і способи його ініціювання, спонукання [13, с.200]. Так, Г. Джоунз стверджує, що в кожному випадку купівельна поведінка мотивується перевагами, які можна одержати від покупки, а не тільки фізичними властивостями товару [14, с.51].

За нашого часу вчені схильні ототожнювати мотиви з потребами, що їх спонукають. Таким чином, різноманітність потреб є передумовою виникнення сегментації. Адже різноманіття потреб передбачає різницю мотивацій поведінки споживачів. Однак це лише один бік поведінки споживачів, пов'язаний з розходженням. Інший полягає в тому, що при всій різноманітності існує схожість у мотиваціях поведінки споживачів, а, виходить, і в потребах є подібності, тобто можна об'єднати споживачів у групи за якою-небудь ознакою. Дане різноманіття і подібність поведінки споживачів з філософського погляду може бути пояснено діалектикою категорій тотожності і розходження. З одного боку, категорії є абстрактними, ідеальними вираженнями суспільних відносин. З іншого, відношення, що виявляє загальне між порівнюваними об'єктами, являє собою тотожність, а відношення, що виявляє особливе, є розходженням. Взаємозв'язок між цими відносинами відбивається, відповідно, у взаємодії категорій «тотожність» і «розходження». При дослідженні потреб споживачів виявляється, що тотожні в одних відношеннях, вони різні в інших. Саме ототожнення споживачів вимагає попереднього встановлення їхніх розходжень. І, навпаки, змістовне розходження у потребах може бути встановлено тільки на основі схожості, тобто за умови, що є загальна основа для порівняння. Тотожність досліджуваних об'єктів відбиває їхню відносну стійкість, а розходження – мінливість. Оскільки матеріальна дійсність постійно змінюється і розвивається, то абсолютно подібних між собою споживачів не існує. Одночасно тотожні в одному й тому ж споживачі, в іншому, у силу своєї мінливості, різні. Дані протилежності знаходять висвітлення в існуванні такого поняття як «сегментація ринку».

Таким чином, сегментація – це процес встановлення у досліджуваному об'єкті особливого у загальному та загального в особливому, що дозволяє суб'єкту знайти рішення, які сприяють досягненню певної мети. Під сегментом розуміється сукупність одиниць досліджуваного об'єкта, які об'єднано за принципом загальності встановлених характеристик [15, с. 44]. Таке формулювання визначень “сегментація” та “сегмент” обумовлює необхідність у конкретизації об'єкта та предмета сегментації. Об'єкт сегментації – частина навколишньої дійсності, на виявлення суті якої спрямовано предметно-практичну та пізнавальну діяльність зі встановлення пропорцій загального та особливого. Предмет сегментації – характеристики досліджуваного об'єкта, подібність та різноманіття яких встановлюється під час проведення сегментації.

При детальному розгляді точок зору стосовно того, що ж саме є об'єктом сегментації, тобто об'єктом розподілу, можна побачити, що не існує єдиної думки у виборі останнього. Так, одні дослідники поділяють ринок на групи покупців [16, с. 41], інші подають сегментацію як процес розподілу ринку на групи споживачів [17, с. 297; 18, с. 15; 19, с. 329] і, отже, об'єктом сегментації виділяють споживачів.

Кожна з категорій “покупець” і “споживач” має свій, чітко визначений зміст, що особливо важливо для маркетингу. Під категорією “покупець” розуміється особа, що безпосередньо здійснює покупку, поведінка якої “...визначається індивідуально чи як наслідок намірів усієї родини або домашнього господарства”. Категорія “споживач” більш широка у розумінні, тому що має на увазі “...суб'єкта ринку, який задовольняє свою потребу (що визначає нужду, пошук товару, покупку, використання)” [20, с.88].

Але, звертаючи увагу на те, що основу ринкової сегментації визначає різноманітність потреб, носієм яких виступають безпосередньо споживачі, можна зробити висновок, що останні й повинні виступати об'єктом розподілу. Однак на практиці споживачі не завжди задіяні у пошуку товару і здійсненні покупки, тобто споживачі не завжди виступають як покупці. Отже, правомірне використання як об'єкта розподілу як споживачів, так і покупців. Причому, такий підхід щодо вибору об'єкта сегментації є традиційним у маркетингу.

Слід відзначити, що не всі дослідники конкретизують об'єкт розподілу. Можна припустити, що відсутність такої конкретизації не випадкова. Отже, тим самим, припускається, що об'єктом сегментації можуть виступати не тільки споживачі чи покупці, тобто суб'єкти з боку попиту, але й інші компоненти ринку. Саме такої думки дотримуються представники як вітчизняної, так і зарубіжної економічної школи, які під сегментацією розуміють поділ ринку на окремі частини (сегменти) – групи підприємств, товарів, споживачів, що мають певні спільні ознаки [21, с. 18; 22, с. 339]. Також як об'єкти можуть виступати країни, галузі [5, с. 211; 4, с. 32], канали розподілу [23], географічні зони тощо.

Деякі дослідники, зокрема Д. Дікерсон та В. Чухломін [23], акцентують увагу на затребуваності сегментації при управлінні каналами дистрибуції товарів, насамперед її використовують як першочерговий захід під час проектування (дизайну) каналу з метою визначення потреби у сервісній складовій (за сегментами) та встановленні характеристик зовнішнього середовища та обмежень. Як зазначають автори подібні заходи характерні для проектування каналу дистрибуції як національного, так й міжнародного ринку. Робота з сегментації ринку повинна бути підпорядкована загальній меті підвищення ефективності роботи каналу у цілому.

Отже, аналіз публікацій, присвячених проблемам сегментації довів, що як правило у разі, коли даний метод застосовується при дослідженні національного ринку очевидна більша однозначність у виборі об'єкта, здебільшого це суб'єкти з боку попиту. У разі використання сегментації для дослідження зарубіжних ринків спостерігається більша диференціація об'єктів, до їх числа окрім вищезазначених відносять також країни, регіони, території, географічні зони, галузі, товари, організації, конкурентів, канали розподілу та ін.

Множинність об'єктів передбачає різноманіття видів та моделей сегментації зарубіжних ринків. Перш ніж перейти до їх більш детального викладення розглянемо, що собою являє алгоритм сегментації та в чому полягає сутність основних його складових.

Існування безлічі методик, що описують процес сегментації як національного, так і зарубіжного ринку, свідчить про диференціацію точок зору щодо її проведення. Проте все різноманіття можна згрупувати у межах двох напрямів, визначених різними підходами до розуміння масштабів даного процесу. Один підхід передбачає розгляд сегментації у межах процесу STP-маркетингу, тобто пропонує звужене розуміння сегментації лише як процесу поділу на сегменти. Тобто процеси відбору сегментів та розробки стратегій залишаються за межами сегментації. Інший підхід ґрунтується на більш широкому її розумінні, не лише як процесу поділу ринку на сегменти, але й процесу вибору сегментів та розробки відповідної стратегії позиціонування на цільовому ринку.

Відповідно, алгоритм сегментації має включати такі етапи: формулювання цілей сегментації, вибір ознак та методів сегментації, розділення ринку на сегменти, вибір

критеріїв сегментації, оцінка сегментів, вибір цільових сегментів, розробка стратегії позиціонування. Розглянемо більш докладно кожний з названих етапів сегментації.

Важливість першого етапу, присвяченого формулюванню цілей сегментації, обумовлена необхідністю сфокусувати дослідження на розв'язанні визначеної проблеми. Від того наскільки чітко буде сформульована ціль залежатиме наскільки правильно у подальшому будуть обрані ознаки та критерії сегментації, що, безумовно впливатиме на якість дослідження, унеможливаючи отримання негативних наслідків, як то, наприклад, надмірна сегментація або виділення сегментів, які не дозволяють ідентифікувати відмінності у структурі споживчого попиту.

Наступним етапом є визначення ознак. Його призначення полягає у виборі інструментів поділу досліджуваної сукупності на частини, тобто на сегменти. Щодо цього етапу, то у науковій літературі існують певні неточності у його термінологічному наповненні. Так, відмічається різноманітність термінів, використовуваних для ідентифікації одного й того ж поняття, а саме, відмінної риси об'єкта як інструмента поділу. Як такі використовують ознаки сегментації, параметри сегментації, характеристики сегментації, змінні сегментації, критерії сегментації та інше. Застосування різноманіття термінів для ідентифікації одного й того ж поняття може бути пояснено існуванням різних підходів щодо розуміння масштабів сегментації, про що вже зазначалося вище. Так у разі звуженого розуміння сегментації виникає необхідність в ідентифікації лише інструмента поділу, тому застосування єдиного терміну не носить принципового характеру та вбачається цілком допустимим використання існуючого різноманіття. Проте в ситуації розширеного підходу виникає необхідність у ідентифікації інструментів як поділу ринку, так і оцінки сегментів. Отже, виникає потреба у більш прискіпливому підході до визначення термінологічного апарату.

Перш за все, розглянемо у чому полягають етимологічні відмінності термінів «ознака» та «критерій». Розуміючи під ознакою особливість (властивість) предмета або явища, що визначає подібність свого носія до інших об'єктів пізнання або відмінність від них, можна визначити ознаку сегментації як однотипну відмінність у характеристиках компонентів ринку (об'єктах сегментації), що дозволяють об'єднати їх у відповідні групи (сегменти). Етимологія терміна «критерій» передбачає наявність декількох його значень. По-перше, це мірило, вимоги, випробування для визначення або оцінки предмета чи явища. По-друге, це ознака, взята за основу класифікації. Як бачимо варіації розуміння терміна «критерій» цілком відповідають варіативності розуміння сегментації (звужене або розширене), про що вже неодноразово зазначалося. Отже, при звуженому розумінні сегментації критерій використовується у значенні ознаки, взятої за основу класифікації, тобто відбувається синонімізація термінів «ознака» та «критерій», що допускає їх одночасне використання щодо ідентифікації одного й того ж поняття. При розширеному розумінні сегментації вживання терміну «критерій» відбувається у значенні мірила оцінки. Тобто передбачається використання термінів «ознака» та «критерій» щодо ідентифікації абсолютно різних понять. Ознака сегментації – це інструмент поділу досліджуваного об'єкта на сегменти, критерій сегментації – це інструмент оцінки та засіб обґрунтування пріоритетності вибору сегмента. Про використання критеріїв при оцінці і відборі сегментів зазначають багато дослідників, зокрема й Д.Ф. Енджел, Р.Д. Блекуелл, П.У. Мініард [24, с. 69] та інші.

Дотримуючись розширеного розуміння сегментації, а отже необхідності розрізнення термінів «ознака» та «критерій», що продиктовано затребуваністю ідентифікації за допомогою них абсолютно різних понять, повернемося до більш детального висвітлення ознак сегментації зарубіжних ринків.

Оскільки об'єктом сегментації найчастіше виступає споживач або покупець, то наведені у науковій літературі ознаки сегментації відбивають саме їх характеристики. Проте, більшість науковців [12; 16; 17; 25] пропонують окремо досліджувати ринки, орієнтовані на продаж товарів підприємствам, тобто споживачам товарів виробничо-технічного призначення, і окремо – індивідуумам, тобто споживачам товарів народного споживання. Тобто, можна виділити кілька типів споживачів, залежно від різновиду споживаних ними товарів. Отже, залежно від обраного типу споживачів треба використовувати відповідні ознаки сегментації, на чому, зокрема, наголошує Є.П. Голубков, говорячи про розмежування ознак сегментації споживачів товарів народного споживання, продукції виробничо-технічного призначення, послуг тощо. При цьому автор звертає увагу на те, що при проведенні сегментації споживачів різних видів товарів частково можуть використовуватися й однакові ознаки, наприклад, обсяг споживання [16, с.42]. Тобто, визначальним фактором диференціації ознак сегментації виділяються відмінності у використанні товарів.

Таким чином, вищенаведене дозволяє зробити висновок про наявність у споживачів різноманітних груп товарів різних ознак сегментації. Так, наприклад, для споживачів товарів виробничо-технічного призначення виділяють чотири групи ознак: географічні, виробничо-економічні, психографічні та поведінкові. У той час як для споживачів товарів народного споживання – п'ять груп ознак сегментації: географічні, демографічні, соціально-економічні, психографічні, поведінкові. До групи географічних ознак для споживачів товарів народного споживання відносять: щільність та чисельність населення, адміністративний поділ (місто, село), кліматичні й природні умови та інші. Тоді як для споживачів товарів виробничо-технічного призначення дану групу становлять місце розташування бізнесу, кліматичні умови. Відповідно, групи психографічних ознак для перших складають: соціальний статус, спосіб життя, особистісні характеристики, переконання, схильності і т.д., для других – особистісні характеристики осіб, що приймають рішення на підприємстві. До групи поведінкових ознак сегментації для споживачів товарів народного споживання входять: інтенсивність здійснення купівель, статус користувача, шукані вигоди та інші. Прийнято за мотивами здійснення покупки виділяти групи споживачів з орієнтацією на низьку ціну, тривалий термін служби виробів, високу якість, прихильність до визначеної марки товару. Для споживачів товарів виробничо-технічного призначення до даної групи входять ознаки: ступінь формалізації процесу закупівель, тривалість процесу прийняття рішень, розподіл повноважень між особами, що приймають рішення та інші.

Слід зазначити таку важливу якісну характеристику ознак сегментації, як їх динамічність, що обумовила низку змін у визначенні ознак за увесь час використання сегментації у маркетингових дослідженнях. Вибір ознак сегментації став більшою мірою ґрунтуватися на результатах спеціальних досліджень. Причому, поряд із загальними перемінними, почали використовуватися ситуаційні специфічні ознаки (що мають відношення до конкретного товару). Також велике значення почало приділятися поведінковим ознакам. Було замічено, що споживацька поведінка пояснювалася не одним, а безліччю факторів, що привело до використання множинних ознак сегментації [20, с. 76]. Також останнім часом істотно зросла роль психокультурної сегментації, що враховує відношення споживачів до пропонованих товарів.

Важливим моментом є відповідність ознак, що лежать в основі сегментації ринку, певним вимогам. Наприклад, до таких вимог відносять наступні: по-перше, обираючи ознаку чи групу ознак повинні відбивати диференціацію споживачів, по-друге, вони повинні піддаватися вимірюванню в нормальних умовах дослідження ринку, по-третє,

необхідно, щоб вони виявляли розходження у структурах ринку і, по-четверте, сприяли зростанню розуміння ринку [20, с. 75-76].

Після вибору ознак необхідно визначити метод сегментації, тобто спосіб розподілу ринку на групи з використанням обраних ознак. Існує безліч таких способів, породжених розходженням цілей і завдань, що стоять перед суб'єктом господарювання. До найбільш розповсюджених відносять метод групувань за однією чи декількома ознаками і методи багатомірного статистичного аналізу. Сутність першого методу полягає у послідовній розбивці сукупності об'єктів на групи за найбільш значущими ознаками. При використанні методів багатомірного статистичного аналізу, або їх також називають методами багатомірної класифікації, класифікація проводиться за комплексом аналізованих ознак одночасно. Найбільш ефективними з них, на думку дослідників, є методи автоматичної класифікації, чи кластерного аналізу [26], таксономії [20, с. 78-79]. Д.М. Таганов до числа таких методів відносить також факторний аналіз, проте основне місце при сегментації споживачів (респондентів) все ж відводить кластерному аналізу [27, с.33].

Після поділу ринку на частини перед суб'єктом господарювання постає проблема вибору сегментів, на які він повинен орієнтуватися. При відборі сегментів необхідно, по-перше, установити критерії відбору сегментів, тобто інструменти оцінки їхньої пріоритетності, а, по-друге, визначити способи відбору сегментів та стратегію їх освоєння. У літературі виділяють такі критерії сегментації: подібність споживачів, наявність можливості одержання інформації про сегмент, розміри, доступність, перспективність, прибутковість сегмента, наявність у ньому конкуренції, а також відповідність сегмента обраній місії і цілям підприємства. Коротко охарактеризуємо кожний з них.

Наявність у сегменті достатньої подібності між споживачами, на думку Г. Асселя, є першочерговим критерієм відбору сегмента, тому що присутність у сегменті однорідних потреб дозволить розробити відповідний план маркетингу для всієї групи. Якщо ж потреби групи будуть різні, то основа маркетингових стратегій для сегмента, на його думку, відсутня, оскільки ніякий окремий товар не буде мати достоїнства, важливі для всієї групи [17, с. 319]. З погляду Д.Ф. Енджела, Р.Д. Блекуелла та П.У. Мініарді, даний критерій відбиває правомірність класифікації поведінки групи [24, с. 69].

Суб'єкту господарювання необхідно мати дані про обраний сегмент, інакше йому буде важко сформулювати і виконувати свої дії. Дослідники звертають увагу на важливість такого критерію, як вимірність сегмента [16, с. 146; 24, с. 69; 20, с. 73]. Його сутність полягає в тому, що необхідно вибрати той чи інший сегмент залежно від того, наскільки він доступний в одержанні інформації. Тобто, даний критерій визначається тією інформацією, яку можна одержати про сегмент.

Наступним критерієм є розмір сегмента. Виділяють такі показники, за допомогою яких може бути визначено місткість сегмента: загальне число товару, реалізованого за певний період часу, загальний обсяг продажів за який-небудь період часу чи за весь життєвий цикл продукту, частка сегмента у загальній потенційній місткості ринку, загальне число потенційних споживачів тощо. Як цільовий може бути обрано сегмент ринку з найбільш високими кількісними параметрами. Величина сегмента досить важлива, оскільки вона пов'язана з прибутковістю, проте великий розмір сегмента не завжди означає його прибутковість. Можуть виявитися привабливими і невеликі сегменти через меншу конкуренцію [17, с. 320; 24, с. 69].

Також як критерій виділяють доступність сегмента. Дослідники визначають кілька аспектів. По-перше, доступність каналів розподілу і збуту продукції, сприятливість умов

для транспортування виробів споживачам і збереження продукції [17, с. 319; 20, с. 73]. По-друге, доступність засобів інформації. По-третє, доступність споживачів у сегментах для проведення рекламних кампаній та інформаційного впливу [17, с. 319].

Існує думка, що обраний сегмент повинний бути досить стійким і мати перспективи зростання [20, с. 73]. Відповідно, як цільовий може бути обрано тільки зростаючий сегмент ринку. Однак, при усій своїй перевазі сегмент, у якому очікується зростання, може являти для суб'єкта господарювання і деяку небезпеку, тому що існує ймовірність того, що він може бути привабливим і для конкурентів [17, с. 320].

При виборі сегментів також важливо визначити, наскільки рентабельною буде для суб'єкта господарювання робота у даному сегменті. Для чого застосовуються типові прийоми оцінки фінансової привабливості діяльності: норма прибутку, доходність на вкладений капітал, приріст маси прибутку, доходність активів, тобто усе залежить від специфіки організації та її стратегічних настанов. Відповідно, як цільовий буде обрано сегмент із найкращими фінансовими показниками. Отже, рентабельність сегмента – ще один критерій відбору.

Конкуренція у сегменті – наступний критерій вибору сегментів [17, с. 320; 20, с. 73]. Суб'єкту господарювання необхідно з'ясувати, чи задовольняються (і якою мірою) потреби даного сегмента конкурентами, готовність конкурентів уступити частину обраного сегмента, визначити майбутніх конкурентів, їх сильні та слабкі боки, а також ступінь відповідності порівняльних конкурентних переваг організації умовам роботи на обраному сегменті, зокрема, нестаткам і запитам даної групи.

Також як критерій вибору виступає відповідність обраного сегмента цілям господарюючого суб'єкта. Останній повинен мати можливість працювати на даному сегменті ринку, максимально використовуючи свій технологічний, виробничий, кадровий потенціали. Тому при виборі цільового сегмента ринку треба зіставити його характеристики зі стратегічними установками суб'єкта, його головною метою на ринку [16, с. 46].

Слід зазначити, що може бути обрано як один, так і декілька критеріїв (але не обов'язково усі) відбору цільових сегментів залежно від того, що вважається найбільш значущим у даний період. Як уже відзначалося, другим кроком при виборі сегментів, після обрання критеріїв оцінки, виступає визначення стратегій вибору та способу освоєння сегментів.

Узагальнено стратегії вибору можна представити за такими напрямками: концентрована сегментація, диференційована та недиференційована сегментація. Концентрована сегментація являє собою пропозицію одного товару для одного сегмента та найчастіше використовується невеликими організаціями з обмеженими ресурсами [16, с. 46; 17, с. 321].

Диференційована сегментація передбачає декілька варіацій, а саме, продуктова спеціалізація, ринкова спеціалізація, селективна спеціалізація. Сутність продуктової спеціалізації полягає у пропозиції одного товару декільком сегментам. Ця стратегія бажана у випадку, якщо окремі сегменти мають чітко визначені потреби у даному товарі, й звертання до одного сегмента не приведе до відчуження інших [16, с. 46; 17, с. 322]. Стратегія ринкової спеціалізації передбачає пропозицію одному сегменту кількох товарів, що, як правило, відносяться до одного товарного асортименту [16, с. 46; 17, с. 323]. При використанні стратегії селективної спеціалізації для деяких обраних ринкових сегментів пропонуються різні товари, тобто відбувається диференціація товарів з метою задоволення потреб окремих сегментів [17, с. 323].

Недиференційована сегментація має місце у випадку, коли не вдалося виявити ринкові сегменти з різним профілем реакції споживачів, чи сегменти, розглянуті окремо, що нечисленні і не становлять інтерес для комерційного освоєння. Відповідно до цієї стратегії, не враховуються результати сегментації, і всі товари, що випускаються, поставляються на увесь ринок [16, с. 46].

Щодо способів освоєння сегментів, ще їх називають методами пошуку оптимального числа цільових сегментів, то тут найчастіше використовують концентрований і дисперсний методи. Сутність першого, полягає в послідовному освоєнні одного сегмента ринку за іншим, поки не буде освоєне достатнє для суб'єкта господарювання число сегментів. При цьому, якщо якийсь з них виявляється збитковим, то від нього відмовляються і починають працювати у наступному. Під другим методом мають на увазі вихід відразу на максимально можливе число сегментів ринку для того, щоб мати можливість відібрати найбільш привабливі та відмовитися від безперспективних, довівши кількість сегментів, в яких суб'єкт господарювання буде працювати, до оптимального рівня. Дисперсний метод, займаючи менше часу для реалізації, ніж концентрований, вимагає істотно більш високих одноразових витрат.

Різноманіття підходів до сегментації надає можливість проведення класифікації останньої. Так, залежно від визначених цілей та характеру розрізняють макро-, мікросегментацію, гіперсегментацію, сегментацію вшир, сегментацію вглиб, попередню сегментацію та остаточну сегментацію. Залежно від обраних об'єктів сегментації можна виділити сегментацію: споживачів (покупців), відповідно, споживчих товарів, товарів виробничо-технічного призначення, двох типів товарів та послуг; товарів; каналів збуту; конкурентів; галузей; територій; країн. Залежно від використовуваних ознак розрізняють сегментацію: географічну; демографічну; соціально-економічну; поведінкову; психографічну; виробничо-економічну.

Аналізуючи представлені моделі сегментації зовнішніх ринків [6, с. 19; 5, с. 211; 7, с. 333; 8; 9; 28], можна зробити висновок, що спільним є використання багаторівневих конструкцій. Які передбачають, з одного боку, проведення сегментації як на макрорівні (за країнами), так і на макрорівні (у межах національних ринків), з іншого, використання різноманітних об'єктів сегментації. Ґрунтуючись на твердженні про пріоритетність використання системного підходу під час сегментації [15] зарубіжних ринків запропоновано відповідну модель (рис. 1), яка передбачає проведення попередньої макросегментації, результати якої буде покладено в основу наступної мікросегментації, що представлятиме послідовну сегментацію споживачів (покупців) та конкурентів. Дана модель характеризується комплексністю та універсальністю, оскільки, по-перше, дозволяє максимально детально дослідити особливості зарубіжного ринку через множинність обраних об'єктів сегментації, а також послідовність та взаємообумовленість їх дослідження, а з, іншого, вона придатна до використання при сегментації будь-якого ринку, тобто без прив'язки до товарних чи територіальних обмежень.

Використання запропонованої моделі сегментації зарубіжного ринку дозволить визначити сегменти, які будуть відрізнятися, з одного боку, пріоритетними характеристиками у структурі споживчого попиту, а з іншого, будуть задовольняти більш прийнятним умовам пропозиції.

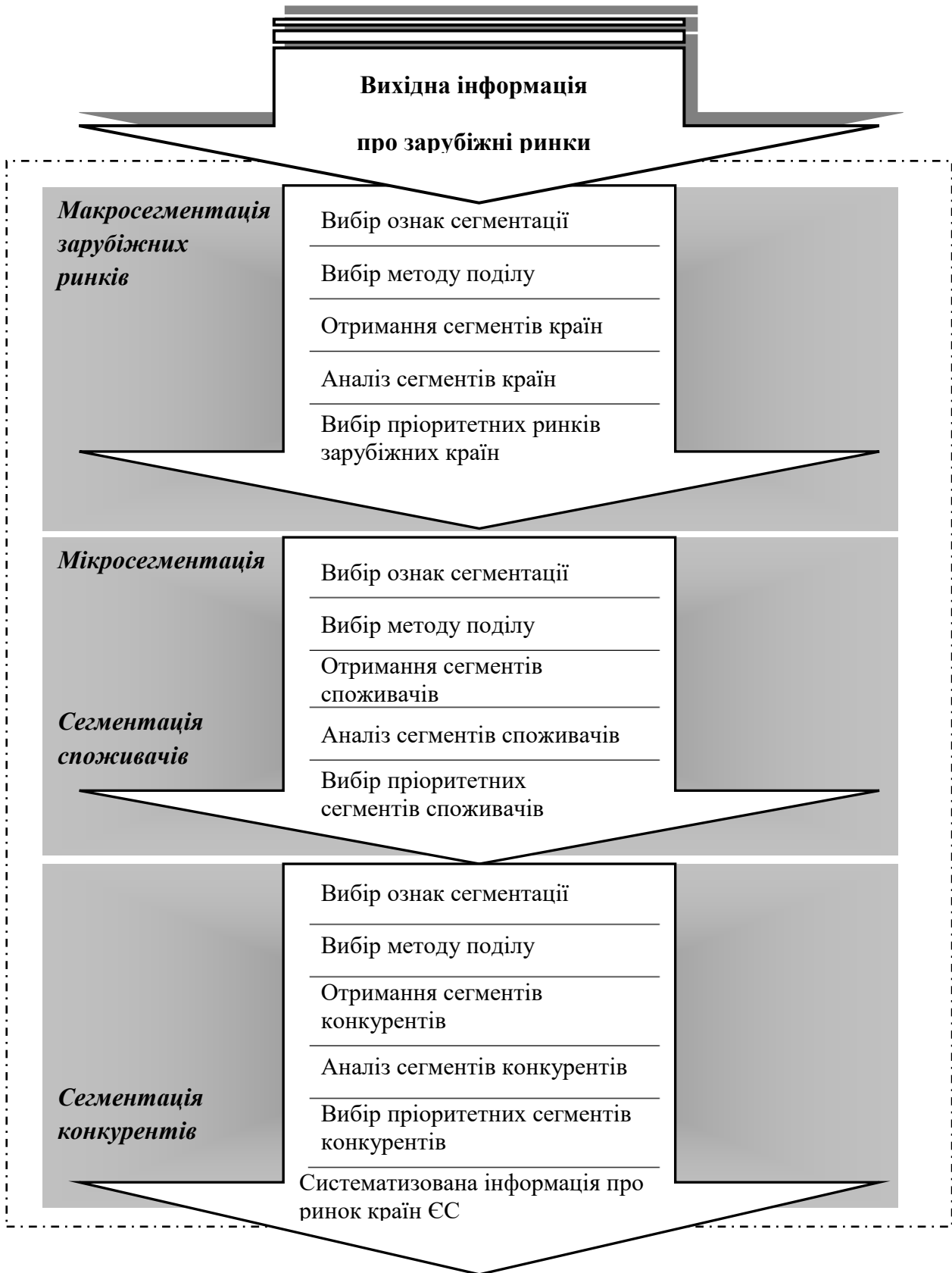


Рис. 1. Модель сегментації зарубіжних ринків

Висновки. У ході проведення дослідження обґрунтовано теоретичні положення та методичні підходи до сегментації зарубіжних ринків. Визначено сутнісні риси зарубіжних ринків. Проаналізовано понятійно-категоріальний апарат сегментації: дефініцію поняття, об'єкт сегментації, ознаки, методи поділу, критерії, моделі. Встановлено, що при використанні сегментації для дослідження зарубіжних ринків спостерігається більша диференціація об'єктів сегментації у порівнянні з національним ринком. До їх числа відносять: країни, регіони, території, географічні зони, галузі, товари, організації, конкурентів, канали розподілу, споживачів, покупців та ін. Запропоновано модель сегментації зарубіжних ринків, що характеризується комплексністю та універсальністю. У подальшому вбачається за необхідне більш докладна деталізація всіх етапів запропонованої моделі сегментації з метою визначення кола відповідних методів, способів та прийомів, які у сукупності становитимуть відповідний інструментарій сегментації зарубіжних ринків. Його використання сприятиме підвищенню рівня обґрунтованості управлінських рішень, що приймаються вітчизняними суб'єктами господарювання при виході на зарубіжні ринки, а, відповідно, підвищенню, їх конкурентоспроможності в умовах висококонкурентного середовища.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Крайнюченко О.Ф., Белова Т.Г. Теоретико-практичні засади дослідження та оцінення конкурентного середовища зарубіжних ринків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/12791/1/Article_2008_KrainBel.pdf
2. Канищенко О.Л. Логіка дослідження зарубіжних ринків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/38697/1/75_398-402.pdf
3. Пригара О. Методика аналізу привабливості міжнародних товарних ринків в умовах глобалізації світогосподарських процесів [Електронний ресурс] // Міжнародна економічна політика. – 2006. – №1(4). – Режим доступу: http://www.kneu.kiev.ua/journal/ukr/article/2006_1_Prygara_ukr.pdf
4. Жарченко К.М., Пічугіна Т.С. Класифікація факторів сегментування міжнародного ринку підприємств-споживачів покрівельного картону // Вісник НТУ «ХП». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Харків: НТУ «ХП». – 2013. – № 7(981). – С. 31–36.
5. Багиев Г.Л., Моисеева Н.К., Черенков В.И. Международный маркетинг. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 688 с.
6. Dr. Yoram, Susan P. Douglas Wind International market segmentation [Електронний ресурс] // European journal of marketing. – 1972. – Vol. 6. – №1. – Режим доступу: https://faculty.wharton.upenn.edu/wp-content/uploads/2012/04/7213_International_Market_Segmentation.pdf
7. Ноздрева Р.Б. Международный маркетинг. – М.: Экономистъ, 2005. – 990 с.
8. Капранова Л.Г. Теоретичні засади сегментації міжнародних ринків у системі світового господарства [Електронний ресурс] // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2011. – Режим доступу: <http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/632/30.1.pdf?sequence=1>
9. Подвірна Т. Маркетингова сегментація на світових ринках // Галицький економічний вісник. – 2012. – №6(39). – С.169-174.
10. Доровський О.В., Ярошенко І.В. Порівняльна характеристика фармацевтичних ринків країн ЄС та СНД // Бізнес-Інформ. – 2014. – №12. – С. 47-61.

11. Шинкоренко Т.П., Білоцерківець О.Г. Структурні диспропорції українського експорту товарів до країн ЄС та напрями їх подолання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2015/11/%D0%A8%D0%B8%D0%BD%D0%BA%D0%BE%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE_%D0%91%D1%96%D0%BB%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%80%D0%BA%D1%96%D0%B2%D0%B5%D1%86%D1%8C-2015.doc.pdf
12. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Пер. с фран. – СПб.: Наука, 1996. – XV+589 с.
13. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
14. Джоунз Г. Торговый бизнес: как организовать и управлять. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 304 с.
15. Кратт О.А., Слоква М.Г. Сегментация рынка услуг вищої освіти: використання системного підходу: монографія. – Донецьк: ТОВ “Юго-Восток, Лтд”, 2005. – 292 с.
16. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. – М.: Финпресс, 1998. – 416 с.
17. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегия / Пер. с англ.; Под ред. М.З. Штернгарца. – М.: ИНФРА-М, 1999. – XII+804 с.
18. Гантер Б., Фернхам А. Типы потребителей: введение в психографику / Пер. с англ.; Под ред. И.В. Андреевой. – СПб.: Питер, 2001. – 304 с.
19. Амблер Т. Практический маркетинг. – СПб.: Изд-во «Питер», 1999. – 400 с.
20. Маркетинг / А.Н. Романов, Ю.Ю. Корлюгов, С.А. Красильников и др.; Под ред. А.Н. Романова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. – 560 с.
21. Bernadet J.-P., Bouchez A., Pihier L. Précis de marketing. – Maxéville: NATHAN, 1998. – 160 p.
22. Економічна енциклопедія: у трьох томах / Відп. ред. С.В. Мочерний. – К.: Академія, 2002. Т.3. – 952 с.
23. Дикерсон Д., Чухломин В. Разрешение кросс-культурных конфликтов в международных каналах дистрибуции (на примере деятельности компании Моторола в Восточной Европе и Российской Федерации) // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – №3.
24. Энджел Д. Ф., Блэкуэлл Р.Д., Миниард П.У. Поведение потребителей. – СПб.: Питер-Ком, 2000. – 759 с.
25. Диксон Питер Р. Управление маркетингом / Пер. с англ.; Под общ. ред. Ю.В. Шленова. – М.: БИНОМ, 1998. – 558 с.
26. Дадакова Е.В., Драганчук Л.С. Использование кластерного метода в сегментном анализе рынка // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – №4.
27. Таганов Д.Н. Сегментирование потребителей на основании иерархического кластерного анализа // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – №2(46). – С.32-42.
28. Токарев Б.Н. Методика поиска рыночных ниш наукоемких товаров // Маркетинг в России и за рубежом. – 2011. – №3.

УДК: 332.2

Шубалий О.М., D.Sc (Economics), доцент, завідувач кафедри економіки, Луцький національний технічний університет

Косінський П.М., аспірант, Луцький національний технічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ПРОМИСЛОВОЇ ПЕРЕРОБКИ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ У РЕГІОНІ

Визначено, що перспективи соціального-економічного піднесення Волинської області пов'язуються з розвитком ланок природно-господарських комплексів на базі забезпечення поглибленої промислової переробки усіх компонентів природно-ресурсного потенціалу на основі врахування передового зарубіжного досвіду та в контексті поступу шляхом європейської інтеграції України.

Метою даної статті є дослідження особливостей і визначення перспектив розвитку галузей промислової переробки природних ресурсів на прикладі окремого регіону – Волинської області.

Проведено аналіз діяльності підприємств по переробці лісових ресурсів та сільськогосподарської сировини, а також вивчено перспективи розвитку підприємств легкої та харчової промисловості, інших видів економічної діяльності, які забезпечують промислову переробку природних ресурсів. Виявлено, що Волинська область займає вигідне економіко-географічне положення, має сприятливий помірно-континентальний клімат, забезпечена земельними, лісовими та водними ресурсами, має значні запаси мінеральної сировини та рекреаційних ресурсів. Тому на Волині переважають підприємства сільського та лісового господарства, деревообробної, харчової, легкої та харчової галузей промисловості.

На даний час харчова промисловість на базі переробки природної сировини об'єктивно вважається базовою ланкою природно-господарського комплексу регіону. Проте, негативною тенденцією розвитку цього виду економічної діяльності є зменшення частки готових харчових продуктів у загальній структурі експорту. Також виявлено позитивні тенденції розвитку переробки сільськогосподарської продукції. На території області успішно функціонують борошномельні підприємства, підприємства із виробництва цукру. Розпочав роботу сучасний завод з виробництва біоетанолу, який здатний забезпечити повний цикл виробництва. Активізувалася діяльність щодо відновлення льонарства, легалізації видобутку та переробки бурштину. Виявлено значні резерви подальшого розвитку переробних виробництв на базі використання місцевої природної сировини.

Для підвищення ефективності функціонування переробних виробництв в рамках природно-господарських комплексів регіону доцільно, за прикладом розвинених європейських країн, перейти до реалізації стратегії збалансованого розвитку, яка передбачає дотримання балансу між раціональним використанням та охороною (відтворенням) природних ресурсів.

З метою стимулювання розвитку галузей промислової переробки природних ресурсів на регіональному рівні запропоновано забезпечити: техніко-технологічну модернізацію їх матеріально-технічної бази на основі впровадження сучасних інноваційних рішень, узгодження інтересів заготівельників і переробників природних ресурсів, підвищення якості продукції до європейських стандартів, залучення додаткових інвестицій у розвиток виробництв з високим ступенем доданої вартості, забезпечення розширеного відтворення, раціонального використання та належної охорони усіх видів природних ресурсів регіону. Усі вказані заходи потрібно реалізовувати системно і комплексно, щоб не допустити диспропорцій у розвитку

окремих ланок природно-господарських комплексів регіону.

Ключові слова: збалансований розвиток, природні ресурси, переробні підприємства, промисловість, природно-ресурсний потенціал.

Табл. 1., Літ. 27.

Шубалый А.М., Косинский П.Н.

ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПЕРЕРАБОТКИ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ В РЕГИОНЕ

Определено, что перспективы социального-экономического подъема Волынской области связываются с развитием звеньев природно-хозяйственных комплексов на базе обеспечения углубленной промышленной переработки всех компонентов природно-ресурсного потенциала на основе учета передового зарубежного опыта и в контексте продвижения по пути европейской интеграции Украины.

Целью данной статьи является исследование особенностей и определения перспектив развития отраслей промышленной переработки природных ресурсов на примере отдельного региона - Волынской области.

Проведен анализ деятельности предприятий по переработке лесных ресурсов и сельскохозяйственного сырья, а также изучены перспективы развития предприятий легкой и пищевой промышленности, других видов экономической деятельности, обеспечивающих промышленную переработку природных ресурсов. Выявлено, что Волынская область занимает выгодное экономико-географическое положение, имеет благоприятный умеренно-континентальный климат, богатая земельными, лесными и водными ресурсами, имеет значительные запасы минерального сырья и рекреационных ресурсов. Поэтому на Волыни преобладают предприятия сельского и лесного хозяйства, деревообрабатывающей, пищевой, легкой и пищевой отраслей промышленности.

В настоящее время пищевая промышленность на базе переработки природного сырья объективно считается базовым звеном природно-хозяйственного комплекса региона. Однако, негативной тенденцией развития этого вида экономической деятельности является уменьшение доли готовых пищевых продуктов в общей структуре экспорта. Также выявлены положительные тенденции развития переработки сельскохозяйственной продукции. На территории области успешно функционируют мукомольные предприятия, предприятия по производству сахара. Начал работу современный завод по производству биоэтанола, который способен обеспечить полный цикл производства. Активизировалась деятельность по восстановлению льноводства, легализации добычи и переработки янтаря. Выявлены значительные резервы дальнейшего развития перерабатывающих производств на базе использования местной природного сырья.

Для повышения эффективности функционирования перерабатывающих производств в рамках природно-хозяйственных комплексов региона целесообразно, по примеру европейских стран, перейти к реализации стратегии сбалансированного развития, которая предусматривает соблюдение баланса между рациональным использованием и охраной (воспроизведением) природных ресурсов.

С целью стимулирования развития отраслей промышленной переработки природных ресурсов на региональном уровне предложено обеспечить: технико-технологическую модернизацию их материально-технической базы на основе внедрения современных инновационных решений, согласования интересов заготовителей и переработчиков природных ресурсов, повышение качества продукции европейским стандартам, привлечения дополнительных инвестиций в развитие производств с высокой

степенью добавленной стоимости, обеспечения расширенного воспроизводства, рационального использования та надлежащей охраны всех видов природных ресурсов региона. Все указанные меры нужно реализовывать системно и комплексно, чтобы не допустить диспропорций в развитии отдельных звеньев природно-хозяйственных комплексов региона.

Ключевые слова: сбалансированное развитие, природные ресурсы, перерабатывающие предприятия, промышленность, природно-ресурсный потенциал.

Shubalyi O.M., Kosinskyi P.M.

PECULIARITIES AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL PROCESSING OF NATURAL RESOURCES IN THE REGION

It is determined that the prospects of social and economic growth of the Volyn region are associated with the development of links of natural and economic complexes based on the provision of in-depth industrial processing of all components of natural resource potential based on the consideration of advanced foreign experience and in the context of progress through the European integration of Ukraine.

The purpose of this article is to study the features and determine the prospects for the development of industries for industrial processing of natural resources on an example of a separate region - Volyn region.

The analysis of activity of enterprises on processing of forest resources and agricultural raw materials, as well as prospects of development of enterprises of light and food industry, other types of economic activities that provide industrial processing of natural resources are studied. It is revealed that the Volyn Oblast has a favorable economic and geographical position, has a favorable temperate continental climate, is provided with land, forest and water resources, has significant reserves of mineral raw materials and recreational resources. Therefore, the enterprises of agriculture and forestry, woodworking, food, light and food industries dominate Volhynia.

Currently, the food industry based on the processing of natural raw materials is objectively considered the basic link of the natural and economic complex of the region. Nevertheless, the negative trend of development of this type of economic activity is the reduction of the share of ready-made food products in the overall structure of exports. Also, there are positive trends in the development of agricultural products processing. Flour mills, sugar production enterprises operate successfully on the territory of the region. The modern bioethanol production plant, which is capable of providing a complete production cycle, has begun. The activity on restoration of flaxseed, legalization of extraction and processing of amber was intensified. Significant reserves of further development of processing industries based on the use of local natural raw materials.

In order to increase the efficiency of the functioning of processing industries within the natural and economic complexes of the region, it is expedient, on the example of developed European countries, to proceed to the implementation of a strategy of balanced development, which involves maintaining a balance between rational use and protection (reproduction) of natural resources.

In order to stimulate the development of industries for the industrial processing of natural resources at the regional level, it is proposed to provide: technical and technological modernization of their material and technical base on the basis of introduction of modern innovative solutions, harmonization of interests of purchasers and processors of natural resources, improvement of product quality to European standards, attraction of additional investments in development of productions with a high degree of added value, ensuring

extended reproduction, rational use of t and proper protection of all kinds of natural resources of the region. All these measures need to be implemented systematically and comprehensively, in order to prevent imbalances in the development of individual parts of the natural and economic complexes in the region.

Keywords: balanced development, natural resources, processing enterprises, industry, natural resource potential.

Formulation of the problem. Сьогодні розвинені країни Європейського Союзу взяли за основу економічної діяльності стратегію збалансованого розвитку, яка забезпечує узгодження економічних, екологічних та соціальних інтересів усіх сторін еколого-економічних відносин з приводу відтворення, заготівлі та переробки природних ресурсів. Це дозволило перейти до активного впровадження енергоощадних та ресурсозберігаючих технологій, а також надати пріоритет не отриманню додаткової економічної вигоди, а забезпеченню охорони довкілля. Для аграрних регіонів, до яких відноситься Волинська область, перспективи соціального-економічного піднесення пов'язуються із розвитком ланок природно-господарських комплексів на базі забезпечення поглибленої промислової переробки усіх компонентів природно-ресурсного потенціалу на основі врахування передового зарубіжного досвіду та в контексті поступу шляхом європейської інтеграції України.

Analysis of recent research and publications. Науковими дослідженнями проблем розвитку підприємств із промислової переробки різних компонентів природно-ресурсного потенціалу на основі вивчення прогресивного зарубіжного досвіду займалися багато вітчизняних учених: Вдовенко Н.М., Колосова К.А., Кравчук А.О., Куліш І.М., Меньйлова Г.С., Олійник Я.Б., Рогач С.М., Смирнова І.Г., Терновський В.О., Хвесик М.А. [3; 13–16; 18; 21; 23] та ін. Проте, кожен регіон країни має свій унікальний природно-ресурсний потенціал та особливості формування й розвитку природно-господарських комплексів на базі його використання. Тому виникає необхідність поглиблення наукових досліджень стосовно визначення актуальних проблем і перспектив розвитку підприємств з промислової переробки природних ресурсів на прикладі окремих регіонів.

Purpose of the article. Метою даної статті є дослідження особливостей і визначення перспектив розвитку галузей промислової переробки природних ресурсів на прикладі окремого регіону – Волинської області.

Research results. Нераціональне використання природних ресурсів порушує баланс між використанням та відновленням (охороною) природних ресурсів, що надалі негативно впливає на економічну і екологічну ситуацію в окремих регіонах і країні загалом. Переробні підприємства, що перейшли (чи переходять) на екологічні, енерго- та ресурсощадні технології займають малу частку в структурі доданої вартості, що є основною причиною дисбалансу між використанням та відновленням природних ресурсів. Проте, розвинені країни світу давно використовують стратегію збалансованого розвитку. Світове співтовариство визнало, що збалансований розвиток «повинен стати пріоритетним питанням денним міжнародного співтовариства» [20, с. 8].

Стратегія збалансованого розвитку в розвинених країнах спрямована на інтеграцію економічних, екологічних та соціальних інтересів. В нашій державі для впровадження даної стратегії потрібно, передусім, створити належне інституціональне забезпечення та реформувати систему еколого-економічного регулювання природокористування.

На національному рівні складовими державного управління збалансованим

розвитком є: лідерство та горизонтальна координація; вертикальна координація (взаємодія з Європейською комісією та регіонами); участь зацікавлених сторін; оцінка та огляд; визначення індикаторів та моніторинг [26; 27; 28].

Дотримання принципів збалансованого розвитку у країнах Європейського Союзу забезпечують створені урядові структури та неурядові консультативні національні ради зацікавлених сторін. В Україні інституціональні рамки збалансованого розвитку потребують подальшого узгодження на усіх рівнях управління. Тому, на початковому етапі реформування нашої державі доцільно взяти за основу досвід розвинених країн Європейського союзу щодо формування та впровадження організаційно-економічного механізму переходу природно-господарських комплексів різних рівнів на модель збалансованого розвитку.

Тому важливо вивчити природно-ресурсних потенціал та проблеми розвитку галузей промислової переробки природних ресурсів на прикладі Волинської області. Загалом Волинська область займає вигідне економіко-географічне положення, має сприятливий помірно-континентальний клімат. Даний регіон добре забезпечений земельними, водними, лісовими, мінеральними та рекреаційними ресурсами. Найбільшим природним багатством Волинського регіону є земельні ресурси (загальна площа земель становить 2014 тис. га) [12]. Лісистість області становить 34,6% [5]. На території області виявлені родовища кам'яного вугілля, газу, торфу, сапропелю, різних видів будівельних матеріалів, проявлення нафти, свинцю і цинку, ртуті, благородних металів, різні види сировини, що використовуються у будівельній сфері (пісок, сировина для випалювання вапна, цементу, виробництва цегли, глина) та інших. Волинь багата річками та озерами. Її річки належать до басейну Прип'яті і частково – Західного Бугу. Густота гідрографічної сітки тут у два рази більша, ніж в середньому по Україні. Наявність вище перелічених природних ресурсів становить потенціал для розвитку Волинської області, а саме: передбачає пошук підприємницької діяльності, створення додаткових потужностей у промисловому комплексі, активізацію зовнішньоекономічної діяльності, розширення туристично-оздоровчої сфери [24].

У Волинській області переважають переробні підприємства, що відносяться до лісової (22%), аграрної, харчової (31%) та легкої промисловості (3,5%) [9].

Перспективи розвитку переробних підприємств області сьогодні залежить переважно від впровадження інновацій. Як свідчить статистичні дані, впродовж 2010-2015 років кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації постійно змінювалась (в 2010 році налічувалось 23, а в 2015 році їх було 11). На кінець 2015 року у Волинській області налічувалось 12 інноваційно-активних підприємств переробної промисловості. За аналізований період, частка підприємств, що впроваджували нові технологічні процеси коливалась в межах 52,2-54,5% до загальної кількості підприємств, що впроваджували інновації. Однак, частка маловідходних, ресурсозберігаючих та безвідходних підприємств стабільно зменшувалась (складала 34,8%, 25,9%, 18,2%, 24,0%, 9,1% у 2010, 2012, 2013, 2014, 2015 роках відповідно). За рахунок впровадження в експлуатацію нових видів техніки, деякі підприємства освоїли виробництво інноваційної продукції. Частка таких підприємств, за аналізований період, постійно змінювалась (у 2010 році складала 34,8% від загальної кількості інноваційно-активних підприємств; у 2012 – 14,8%; у 2013 – 31,8%; у 2014 – 20,0%, у 2015 – 36,4%) [23].

Не достатньо високі показники інноваційної активності переробних підприємств в нашому регіоні можна пояснити, перш за все тим, що підприємства в інноваційну діяльність вкладають, в основному, власні кошти. Таким чином, при повному бажанні переходу на новий рівень діяльності, що передбачає більш раціональне використання

природних ресурсів та їх збереження (відновлення), а також додаткові фінансові надходження, більшість підприємств нашого регіону просто не мають змоги (або бояться брати на себе фінансовий ризик) для повного інноваційного переоснащення (технології, техніка, кадри, екологічна безпека тощо). Отже, потрібна допомога (фінансова), як зі сторони держави, органів місцевої влади, так і зі сторони іноземних та вітчизняних інвесторів, спонсорів і т. д.

Так, у 2015 році 12 підприємств Волинської області придбали машин, обладнання та іншого програмного забезпечення на 53,2 млн. грн. (81,5% загального обсягу інноваційних витрат), витрати на внутрішні науково-дослідні розробки – 12,1 млн. грн. (18,5%). Кожне третє інноваційно-активне підприємство розширювало свій асортимент (підприємства з текстильного виробництва, виробництва хімічних речовин і хімічної продукції, машинобудування та виробництва меблів). В результаті, 58,3% інноваційно-активних підприємств реалізувало нових товарів на суму 383,6 млн. грн. (43,8% від загального обсягу реалізованої інноваційної продукції) [4].

Також, в області, хоч і низькими темпами, проте, спостерігається розвиток переробних підприємств лісової промисловості. В регіоні зосереджені підприємства по переробці лісової деревини: компанії «Деревосвіт» (м. Ковель), «Запах дерева» (м. Луцьк), ТОВ «Тартак» та інші, продуктами переробки яких виступають будівельні матеріали та меблі (вагонка, євровагонка, блок-хаус, дошки для підлоги, паркет, ліжка, шафи, фурнітура, крепіж та ін.). Дані підприємства розміщують свої філіали в інших регіонах країни, а також експортують свої товари за кордон.

Однак, значна частка лісоматеріалів експортується за кордон в необробленому (чи пройшовши первинну обробку) вигляді. На зовнішньому ринку експорт деревини переважає над імпортом (табл. 1).

Таблиця 1

Зовнішня торгівля ліквідною деревиною у Волинській області в 2016 році

Назва товару	Експорт		Імпорт	
	кількість	вартість, тис. дол. США	кількість	вартість, тис. дол. США
Дереви́на паливна у вигляді колод, полін, сучків, хмизу, гілок тощо, т	107325	5789,7	-	-
Вугілля деревне, т	9467	2648,7	32	48,4
Лісоматеріали необроблені, з видаленою або невидаленою корою або заболонню, або начорно брусовані або небрусовані, м ³	87782	4913,2	-	-
Дереви́на бондарна; колоди колоті; палі, кілки, стовпи загострені з дерева, але не розпиляні уздовж; лісоматеріали, начорно обтесані, але не обточені, не вигнуті або не оброблені іншим способом, т	169	57,7	-	-
Лісоматеріали розпиляні або розколоті уздовж, розділені на шари або лущені, стругані або нестругані, шліфовані або не шліфовані, які мають або не мають торцеві з'єднання, завтовшки більш як 6 мм, м ³	243026	28247,0	123	23,9

Джерело [5]

Таким чином, в 2016 продано за кордон деревини на суму 41656,3 тис. дол. США, а імпортовано лише на 72,3 тис. дол. США. З одного боку, така ситуація є сприятливою для досліджуваного регіону, адже приносить немалі доходи у бюджет, а з іншого боку, ця сировина згодом повертається до нас у вигляді продуктів переробки за значно вищою

доданою вартістю. До того ж, надмірне та нерациональне використання лісових ресурсів, малі площі їх відтворення, можуть призвести до повного зникнення лісів.

Варто відмітити, що лісоматеріали, які експортуються, мають значно нижчу вартість, ніж імпортовані аналоги. Спираючись на дані таблиці 1, бачимо, що в середньому 1 т вугілля деревного, що експортується коштує 279,8 дол. США, тоді як 1 т такого ж імпортованого вугілля – 1512,5 дол. США (різниця становить 1232,7 дол. США). Також лісоматеріали, які пройшли первинну обробку та відправляються на продаж за кордон є дешевшими на 78,07 дол. США за 1 м. куб., ніж аналоги, які імпортуються. Також, слід зауважити, що відходи деревообробки можна використати для виробництва будівельних матеріалів (фанери, будівельних тирсоплит) та паливних матеріалів (пресувати у брекети).

Тому, пропонується активно створювати та розвивати переробні виробництва на базі лісового комплексу Волинської області. Переробні виробництва повинні спеціалізуватися не лише на переробці деревини та відходів, одержаних внаслідок її переробки, але й на переробці інших лісових продуктів (лісові ягоди та фрукти, березовий сік, лісові горіхи, гриби).

Волинь – чи не єдина область в Україні, де збережені та працюють консервні цехи, в яких переробляється натуральна екологічно чиста лісова продукція, асортимент котрої налічує понад 80 найменувань [6].

На Волині функціонують такі підприємства, що переробляють продукти лісу: консервний цех ДП «Цуманське лісове господарство» (розробило технологію виготовлення нового лікувального напою та впровадило у виробництво новий вид продукції «Сік березовий оздоровчий з екстрактом стевії», є лідером у виробництві органічного березового соку); консервний цех ДП «Маневицьке лісове господарство»; консервний цех ДП «Колківське лісове господарство»; консервний цех ДП «Ковельське лісове господарство»; консервний цех ДП СЛАП «Любешівагроліс». Продукція даних цехів представлена різними видами березового соку, протертими ягодами (ожина, горобина, журавлина, брусниця, чорниця), грибами маринованими, консервованими овочами (огірки кабачки і томати). Доставка товарів даних підприємств здійснюється по всій території України. Дана продукція також відома і за кордоном (Польща, Чехія, країни Прибалтики, Канада, США) [7].

Щоб не виснажувати ліси та не завдати шкоди навколишньому природному середовищу у країнах Західної Європи та Північної Америки обсяг приросту деревини перевищують обсяги лісозаготівель, внаслідок чого лісоресурсний потенціал багатьох країн навіть зростає. Так самозабезпеченість країн Західної Європи деревиною становить 75% від загальних потреб. Зокрема, такі країни як Фінляндія та Норвегія, що традиційно виступали в ролі експортерів сировини, останнім часом почали імпортувати деревину для лісопереробної промисловості. Таким чином, крім тенденції поліпшення забезпечення власною лісовою сировиною в розвинених країнах відбувається різке нарощування імпорту деревини для виробництва готової продукції. Лідерами у процесі лісозаготівлі виступають США, Канада, Китай, Бразилія, Швеція та інші [18].

Для лісозабезпечених регіонів України, що яких відноситься і Волинська область, важливо забезпечити розширення експортного потенціалу. Для цього потрібно: значно зменшити обсяги поставок необробленої деревинної сировини за кордон (скоротити до мінімуму); створювати та розвивати на регіональному рівні підприємства з поглибленою переробки лісових ресурсів (целюлозно-паперові, лісохімічні, по виробництву будівельних матеріалів, по виробництву меблів та ін.); стимулювати раціональне використання даних ресурсів; проводити економічне стимулювання вітчизняних

переробних підприємств; значно скоротити частку заготівлі вітчизняної деревини та забезпечити ефективність її відновлення (так, щоб приріст вітчизняної деревини переважав над її заготівлею) тощо.

Не менш важливою для будь-якої країни є легка промисловість. Що ж стосується Волинської області, то в цій галузі працює майже 5% зайнятих в промисловості області. Поряд з виробниками з багаторічною історією (публічними акціонерними товариствами «Луга» та «Нововолинська швейна фабрика», ТОВ «ВКФ «Ковель»») успішно працюють новостворені підприємства – товариства з обмеженою відповідальністю «Промтексервіс», «Жасмін Лінжері», «Мода Текс», приватне акціонерне товариство «Едельвіка», приватне підприємство «Територія дитячої білизни».

На цих підприємствах переважно виробляють жіночі брюки, чоловічі та жіночі пальта та напівпальта, плащі, накидки, комплекти і костюми чоловічі виробничі та професійні, чоловічі сорочки, трикотажні футболки, постільну білизну.

Нажаль, легка промисловість Волинської області не використовує наявний потенціал. Адже, впродовж січня-березня 2017 року обсяг реалізованої промислової продукції (без ПДВ та акцизу) текстильного виробництва, виробництва одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів становив 123753,9 тис. грн., що склало 1,7% до обсягу всієї реалізованої продукції [9].

Але, враховуючи те, що в світі набуває популярність споживання органічної продукції, зокрема з льону: цілого й розмеленого насіння, олії, одягу, косметики, фармацевтичних препаратів, українські аграрії зацікавлені в розвитку льонарства, зокрема органічного. Адже водночас це не тільки повернення в обіг цінної культури зі створенням робочих місць, реформуванням та розвитком сільської місцевості, а й величезна економічна вигода для всієї країни [25, с. 2].

Однією з найважливіших галузей промисловості будь-якої країни є саме харчова, адже виробництво продуктів харчування задовольняє первинні потреби людей та суспільства у їжі, тим самим забезпечуючи їх енергією необхідною для продовження життя. Харчова промисловість пов'язана майже з усіма сферами господарства країни, проте, особливо розвиненими є зв'язки із сільським господарством, так як воно надає основну сировину для виробництва та переробки продуктів харчування.

Основу переробних підприємств харчової промисловості Волині становлять хлібопекарські підприємства (ПАТ «Теремно Хліб», ТОВ «Ковельський хлібокомбінат», ТОВ «Волиньагропродукт», ТОВ «Західторгхліб», СГ ТОВ «Агропродторг» та ін.), цукрові підприємства (ПАТ «Гнідавський цукровий завод», ПП «Європацукор»), молокопереробні підприємства (ПАТ «Ковельмолоко», ПрАТ «Ратнівський молокозавод», ТДВ «Рожищенський сирзавод» та ін.), м'ясопереробні підприємства (ПрАТ «Ковельські ковбаси», ТОВ «Мікос», ПП «Злагода», ПП «Хороший смак», ПП «Линник», ТОВ «Забіяка» та іню), пивзаводи (ТОВ «Павлівський пивзавод», ПАТ «Луцький пивзавод»), консервні та інші переробні підприємства (ПрАТ «Волиньхолдінг», ПАТ «Луцьк Фудз», ТОВ «Йоданка» ТОВ «Віта Фудз» та ін.).

Індекс виробництва харчових продуктів, напоїв за січень-вересень 2017 року порівняно з відповідним періодом минулого року становив 97,9%, вересень до серпня поточного року – 166%. Підприємствами області за дев'ять місяців 2017 року вироблено 1,7 тис.т м'яса свинини, 6,4 тис.т ковбасних виробів, 2,5 тис.т маргарину і жирів харчових, 1,9 тис.т масла вершкового, 19,5 тис.т борошна, 21,0 тис.т хліба та хлібобулочних виробів, 21 тис. т цукру білого кристалічного бурякового, 1,0 тис.т виробів здобних, 130 т тортів, 1,3 тис. т печива солодкого і вафель, 548 т шоколаду та готових харчових продуктів, що містять какао, 258 т соків фруктових та овочевих. За

січень-серпень 2017 року реалізовано продукції виробництва харчових продуктів, напоїв (у відпускних цінах без ПДВ і акцизу) на суму 4,1 млрд. грн, що складає 24,4% в загальному обсязі реалізованої промислової продукції регіону [11].

Впродовж останніх років у Волинській області поступово падає виробництво основних видів промислової продукції підприємств харчової промисловості. Зокрема, знижується виробництво м'яса великої рогатої худоби, борошна, крупів, макаронів, хлібобулочних виробів, цукру. Але є помітний ріст обсягів виробництва м'яса свиней та свійської птиці, продукції молокопереробних підприємств.

У Волинській області є значні передумови для повноцінного розвитку харчової промисловості. Це пояснюється тим, що в даному регіоні збережено виробничо-технологічну базу переробки сільськогосподарської продукції, а в останні роки почали активно формуватися сировинні зони виробництва більшості видів сільськогосподарської продукції, відбувається розбудова логістичних центрів, іде нарощення експортного потенціалу. Харчова промисловість об'єктивно вважається базовою ланкою господарського комплексу регіону. Від розширеного відтворення її ресурсно-виробничого потенціалу залежить величина валового регіонального продукту, надходження до місцевих бюджетів та збільшення кількості робочих місць. Проте, негативною тенденцією розвитку харчової промисловості Волинської області можна вважати зменшення частки готових харчових продуктів у загальній структурі експорту, що свідчить про зростання частки експорту сировини та продуктів первинної переробки, що не сприяє створенню нових робочих місць та збільшенню виробництва продукції з високою часткою доданої вартості [10].

Для покращення діяльності переробних підприємств харчової промисловості Волинської області пропонується; шукати свою ринкову нішу, вивчати ринок та споживачів (щоб знати, що є зараз актуальним, модним); поступово розширювати асортимент харчової продукції; позиціонувати на якості; донести до споживача продуктів харчування, що якісна екологічна чиста продукція харчування отримана з натуральної сировини, не шкодить здоров'ю, а навпаки зміцнює його; закуповувати дешевшу сировину у менш розвинутих країн тощо.

Не менш вагому частку у структурі виробництва Волинської області займає сільське господарство. Основну його частку становить продукція тваринництва та рослинництва (зернові та зернобобові культури, цукровий буряк, картопля, соняшник, овочеві культури, плоди та ягоди).

Забезпечено комплексну переробку цукрового буряку, адже відходи цукрового виробництва передаються на подальшу переробку для отримання кінцевого продукту – біоетанолу та супутньої продукції – кормів для сільськогосподарських тварин чи добрив. Адже на території Гнідавського цукрового заводу побудовано і введено в експлуатацію новий біоетанольний завод.

Це дозволило розпочати реалізацію програми повного циклу переробки цукрового буряку, адже меляса, яка є побічним продуктом переробки сировини є основною сировиною біоетанольного виробництва. У Франції, приміром, виробництво біоетанолу і цукру вже давно поєднується в межах одного заводу. Спеціальне обладнання забезпечує вихід цукру з коренеплодів на рівні 9%, а решта потрапляє до так званої «зеленої патоки», яка забезпечує високий вихід біопалива. Окрім цукру й біоетанолу, завдяки цій технології виробляють біогаз, шрот, сухий жом, який йде на корм худобі. Тобто рентабельність виробництва дуже висока. Протягом майже десятирічної практики застосування таких комплексних технологій, Франція довела обсяги біоетанолу до 3 млрд. літрів на рік, що дало змогу замінити цим паливом понад 7% нафтових

енергоносіїв.

Виробництво біоетанолу з буряків чи меляси має свої економічні переваги: собівартість виробництва біопалива з меляси на 15-20% нижча відповідного показника, що стосується найближчого конкурента – кукурудзи; виробництво альтернативних джерел енергії із зерна зазнає сьогодні шаленої критики з боку громадськості через загрозу продовольчій безпеці, адже ці продукти можна використати для виробництва харчів. Загалом розвиток біоетанольних виробництв є засобом стабілізації цукрової і спиртової галузей. Адже ці заводи можуть переорієнтуватися на виробництво біоетанолу в періоди зниження попиту на цукор і навпаки. Також паралельно може бути вирішена проблема отримання значно дешевшого альтернативного пального для транспортних засобів, що має стратегічне значення для безпеки країни в цілому.

На початок роботи завод з виробництва біоетанолу створив 80 робочих місць, що важливо для вирішення проблеми зайнятості населення міста й області. Завод відповідає європейським стандартам і основна частина процесів автоматизована, однак є й такі процеси, що потребують людського ресурсу, який забезпечують найкращі висококваліфіковані спеціалісти. Нині на біоетанольному заводі один етап з перероблення меляси, однак у перспективі будівництво біогазового котла, що створить так званий замкнений цикл виробництва та найголовніше продукування нового продукту – біогазу [20].

На Волині фактично відсутні підприємства по переробці олійних культур (соняшника, кукурудзи, ріпака тощо), хоча споживання олійних культур у світі має тенденцію до зростання [17]. Ріпак як екологічно чиста сировина для виробництва дизельного біопалива експортується за кордон за дуже низькою вартістю. В Україні і, в тому числі, на Волині ріпак займає щороку чималу частку посівів. Ріпак дуже виснажує ґрунт. Нажаль багато аграріїв це знає, однак продовжують сіяти ріпак. Мабуть прибутки від врожаю даної культури захмарюють розум і фермери дійсно не розуміють про настання невідворотних катастрофічних наслідків.

Однак, біодизель можна виробляти не лише з ріпаку. В Україні планується виробляти біодизель з картоплі та цукрових буряків. Проблему становить те, що з року в рік земельні площі під ріпаком неухильно зростають і за 12 років збільшилися у 6 разів. При цьому увесь врожай продається до країн Європи у вигляді сировини. Як наслідок, українські ґрунти виснажуються, і отримання сьогоденної вигоди може обернутись втратами для прийдешніх поколінь, як це вже неодноразово було у світовій історії [16, с. 176].

Останнім часом, серед представників влади Волинської області йде мова про відновлення льонарства. Адже льон – це культура, яка традиційно вирощувалася в межах даної області, до того ж, вона не виснажує так ґрунт як соняшник чи ріпак. Також, ця культура стала сьогодні дуже популярною у західних країнах і дуже цінується на світовому ринку. Проте, для обробки льону потрібні виробництва, які б переробляли його. Для цього потрібні фінансові інвестиції.

У дев'яностих роках ХХ століття майже 80% всієї продукції льонарства йшло на експорт, при нинішніх цінах – це десятки мільйонів доларів валютної виручки щорічно. У 2016 році в Україні посіяли всього 1360 га льону-довгунця. В радянські часи в Україні було 56 заводів, що переробляють льон. Зараз немає жодного підприємства, яке б на промисловому рівні переробляло цю культуру. Але, крім сировини, в Україні гостро не вистачає обладнання. Скасування ПДВ на імпорт обладнання для переробки льону, швейного та текстильного виробництва, яке не випускається в Україні, буде сприяти тому, що сировину перероблятимуть в Україні, а не вивозитимуть за кордон [1].

Раніше на Волині льонопереробні заводи були розташовані у Камінь-Каширську, Любомльському районі. Сировину постачали не лише з даної області, а й сусідніх

(Львівської, Рівненської). Відновлення льонарства в Україні розпочалося з Житомирщини, потім на Чернігівщині та Київщині. З 2016 року розпочалася спроба відновлення льонарства і на Волині. Так, на базі колишнього льонопереробного заводу у м. Камінь-Каширський було створено ТОВ «Камінь-льон», яке сьогодні займається ремонтом технологічних ліній по переробці трести. Їх на заводі збереглося три. Ще три лінії придатні для переробки відходів тіпання. Завдяки такому обладнанню протягом року можна переробити 7-8 тисяч тонн сировини. Однак основна проблема, яку нині намагається вирішити завод, пошук льонотрести [2].

Отже, можна констатувати, що основними напрямками підвищення ефективності роботи галузей промислової переробки природних ресурсів є реконструкція матеріально-технічної бази на основі науково-технічного прогресу, вдосконалення економічних відносин між виробниками сільськогосподарської сировини та її переробниками, підвищення якості продукції [22, с. 20].

Також, потрібно інвестувати кошти в інноваційно-технічний розвиток підприємств по переробці сільськогосподарської продукції, раціональне використання, а також охорону та відтворення земельних ресурсів.

Окрім того, на території досліджуваної області функціонує підприємство з видобутку торфу та його переробки у торфобрикети ДП «Волиньторф». Також, планується створити підприємства з легального видобутку та переробки бурштину.

Наприклад, розглядаються питання стосовно того, що комунальне підприємство Волинської обласної ради «Волиньприродресурс» видобуватиме бурштин на території Волині кар'єрним способом. Це сприятиме створенню нових робочих місць серед місцевого населення. Комунальне підприємство буде зацікавлене якомога дорожче продати бурштин. Адже це підприємство забезпечить отримання більших доходів а рахунок організації первинної обробки бурштину, виготовлення готових виробів, ніж при продажі необробленої сировини [8]. Це також дозволить створити нові робочі місця та вирішити проблему зайнятості населення у сільській місцевості, розширити перелік навчальних спеціальностей у професійно-технічних училищах регіону.

Conclusion. Отже, Волинська область займає вигідне кліматичне та географічне положення, забезпечена земельними, лісовими та водними ресурсами, має значні запаси мінеральної сировини та рекреаційних ресурсів. Тому на Волині переважають підприємства лісової, аграрної, легкої та харчової галузей промисловості. Виявлено, що на території області розміщено заводи із переробки деревини на будівельні матеріали та меблі. Проте, значна частка деревини у необробленому або з низьким ступенем обробки стані відвантажується на експорт.

У межах області працюють цехи із виробництва консервованої продукції лісового та сільського господарства. Однак, частка виробництва харчової продукції з природної сировини є дуже незначною в порівнянні з обсягом промислової продукції машинобудування та приладобудування. Але виявлено значні резерви подальшого розвитку переробних виробництв на базі використання місцевої природної сировини.

Пропонується активно розвивати переробні виробництва на базі лісового комплексу Волинської області. Переробні виробництва повинні спеціалізуватися не лише на переробці деревини та відходів, одержаних внаслідок її переробки, але й на переробці інших лісових продуктів (лісові ягоди та фрукти, березовий сік, лісові горіхи, гриби). У регіоні перспективним є також розвиток легкої промисловості на базі відновлення сфери вирощування і переробки льону.

На даний час харчова промисловість на базі переробки природної сировини об'єктивно вважається базовою ланкою природно-господарського комплексу регіону.

Проте, негативною тенденцією розвитку цього виду економічної діяльності є зменшення частки готових харчових продуктів у загальній структурі експорту, що свідчить про зростання частки експорту сировини та продуктів первинної переробки природної сировини, що не сприяє створенню нових робочих місць та збільшенню виробництва продукції з високою часткою доданої вартості.

Також виявлено позитивні тенденції розвитку переробки сільськогосподарської продукції. На території області успішно функціонують борошномельні підприємства, підприємства із виробництва цукру. Відновив роботу сучасний завод з виробництва біоетанолу, який здатний забезпечити повний цикл виробництва. Також активізувалася діяльність щодо відновлення льонарства, легалізації видобутку та переробки бурштину.

Для підвищення ефективності функціонування переробних виробництв в рамках природно-господарських комплексів регіону потрібно перейти до реалізації стратегії збалансованого розвитку, яка передбачає дотримання балансу між раціональним використанням та охороною (відтворенням) природних ресурсів.

Щоб стимулювати розвиток підприємств по переробці природних ресурсів потрібно забезпечити: техніко-технологічну модернізацію їх матеріально-технічної бази на основі впровадження сучасних інноваційних рішень, узгодження інтересів заготівельників і переробників природних ресурсів, підвищення якості продукції до європейських стандартів, залучення додаткових інвестицій у розвиток виробництв з високим ступенем доданої вартості, забезпечення розширеного відтворення, раціонального використання та належної охорони усіх видів природних ресурсів регіону. Усі вказані заходи потрібно реалізовувати системно і комплексно, щоб не допустити диспропорцій у розвитку окремих ланок природно-господарських комплексів регіону.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аграрне інформаційне агенство Agravery : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agravery.com/uk/posts/show/dla-vidnovlenna-galuzi-lonarstva-potribno-stvoriti-asociaciu-lonariv>
2. Бізнес портал Луцька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://toplutsk.com/biznews-news_11944.html.
3. Вдовенко Н. М. Принцип забезпечення ефективності діяльності переробних підприємств України / Н. М. Вдовенко, Г. Є. Меньялова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – № 4 (176). – С. 203–205.
4. Волинські новини : перше інформаційне агенство [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.volynnews.com/>.
5. Волинська обласна державна адміністрація : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://voladm.gov.ua/prirodni-resursi-oblasti/>.
6. Волинська обласна рада : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://volynrada.gov.ua/masmedia/upravlinnya-lisami-povinne-buti-efektivnim>.
7. Волинське обласне управління лісового та мисливського господарства : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lis.volyn.ua/>.
8. Газета «Вісник + К» : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://visnyk.lutsk.ua/news/ukraine/regions/volyn/30260/>.
9. Головне управління статистики у Волинській області : офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua>.
10. Гордійчук А. Перспективи розвитку харчової промисловості прикордонного регіону / А. Гордійчук // Економіст. – вересень, 2013. – № 9. – С. 63–65.
11. Департамент агропромислового розвитку Волинської облдержадміністрації : офіційний

- веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agrovoly.com/>.
12. Довкілля Волині у 2016 році : Статистичний збірник / за ред. В. Ю. Науменка. – 2017. – Вих. № 09–15/95–17.
13. Колосова К. А. Дослідження стійкості переробних підприємств АПК / К.А. Колосова // Економічний вісник Донбасу. – 2013.– № 1 (31). – С. 166–170.
14. Кравчук А. О. Управління ресурсним потенціалом переробних підприємств м'ясо-молочної галузі АПК України / А. О. Кравчук // Бізнес-навігатор. – 2014. – № 3 (35). – С. 140–145.
15. Куліш І. М. Загроза сільським територіям від техногенної діяльності : світові уроки / І. М. Куліш // Регіональна економіка. – 2014. – № 1. – С. 121–128.
16. Куліш І. Напрями підвищення конкурентоспроможності сільських територій України в контексті використання досвіду Бразилії та Аргентини / І. Куліш // Регіональна економіка. – 2013. – № 3/13. – С.169–177.
17. Маслак О. Нові олійні рекорди / О. Маслак // Пропозиція. 2012. – № 6. – С. 36–40.
18. Олійник Я. Б. Географія світового господарства (з основами економіки) : навч. посіб. / Я. Б. Олійник та ін. ; за ред. Я. Б. Олійника, І. Г. Смирнова ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – 2-ге вид., стер. – К. : Знання, 2014. – 637с., 28 с. іл.
19. ПАТ «Гнідавський цукровий завод» : офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://gnidava.lt.ua/2017/10/10/bioetanolnyj-zavod-zapratsyuvav-na-rovnu-potuzhnist-foto/>.
20. Програма дій «Порядок денний на ХХІ століття» : пер. з англ – К. : Інтелсфра, 2000. – 8 с.
21. Рогач С. М. Міжнародний досвід еколого-орієнтованого регулювання сфери природокористування / С. М. Рогач // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – № 2 (165). – С. 57–62.
22. Ситник В.П. Трансформація АПК України в ринкові умови / В.П. Ситник. – К. : ІАЕ, 2002. – 518 с.
23. Статистичний щорічник Волинь 2016 / за ред. В. Ю. Науменка ; Головне управління статистики у Волинській області, 2017.
24. Терновський В. О. Аналіз давальницьких операцій в аспекті розвитку переробних підприємств України / В. О. Терновський // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнічного університету (економічні науки). – 2014. – № 1 (25). – С. 236–238.
25. Хвесик М. А. Комплексне використання лісоресурсного потенціалу: механізм стимулювання, інституціональне та інноваційне забезпечення: монографія / Хвесик М. А., Шубалий О.М., Василик Н.М.; Нац. акад. наук України, ДУ «Ін-т економіки природокористування та сталого розв. НАН України». – К.: ДКС, 2011. – 497 с.
26. Шкурко М. Льон для здоров'я українців! / М. Шкурко // Харчовик. – 15 серпня – 25 вересня, 2017. – № 8 (235). – 8 с.
27. European Sustainable Development Network (ESDN) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.esdn.eu/>.
28. Niestroy I. Sustainable Development Governance Structures in the European Union / Ingeborg Niestroy // Institutionalising Sustainable Development. – Paris: OECD, 2000. – Chapter 5. – P. 67–88 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd-ilibrary.org/tenvironment/institutionalising-sustainable-development_9789264019096-en.
27. Swanson D. Governance Structures for National Sustainable Development Strategies : Study of Good Practice Examples / Darren Swanson, Laszlo Pinter. – IISD, 2006. – 40 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iisd.org/publications/pub.aspx?pno=808>.

УДК 65.011.12

Синиченко А.В., ст.викладач кафедри менеджменту та поведінкової економіки ДонНУ імені Василя Стуса

СТРАТЕГІЧНІ ВЕКТОРИ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ В КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ УСПІШНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто обумовленість удосконалення організації управління підприємством наявністю організаційно-економічних та науково-методологічних факторів; виділено загальні принципи організації управління підприємством у відповідності до вимог ринкового механізму господарювання; доведено, що прийняті рішення щодо структури організації управління підприємством знаходять своє відображення в розробці економічної стратегії підприємства; запропоновано структурно-логічну схему розробки економічної стратегії підприємства; доведено, що принциповим вектором реалізації економічної стратегії є орієнтація ресурсів і можливостей підприємства на зовнішнє середовище з тим, щоб створити необхідний потенціал успіху; запропоновано логіко-структурну схему менеджменту стратегічного потенціалу успіху як базової основи ключових факторів успіху, що безпосередньо впливають на ринковий ефект; проведено аналіз теоретичних підходів до визначення ролі ключових факторів успіху в загальній системі стратегічного управління підприємством.

Ключові слова: організація управління; економічна стратегія; стратегічний потенціал успіху; ключові фактори успіху

Рис. 3., Літ.10.

Синиченко А.В.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ВЕКТОРЫ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ ПОВЫШЕНИЯ УСПЕШНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрена обусловленность совершенствования организации управления предприятием наличием организационно-экономических и научно-методологических факторов; выделены общие принципы организации управления предприятием в соответствии с требованиями рыночного механизма хозяйствования; доказано, что принятые решения по структуре организации управления предприятием находят свое отражение в разработке экономической стратегии предприятия; предложено структурно-логическую схему разработки экономической стратегии предприятия; доказано, что принципиальным вектором реализации экономической стратегии является ориентация ресурсов и возможностей предприятия на окружающую среду с тем, чтобы создать необходимый потенциал успеха; предложено логико-структурную схему менеджмента стратегического потенциала успеха как базовой основы ключевых факторов успеха, которые непосредственно влияют на рыночный эффект; проведен анализ теоретических подходов к определению роли ключевых факторов успеха в общей системе стратегического управления предприятием.

Ключевые слова: организация управления; экономическая стратегия; стратегический потенциал успеха; ключевые факторы успеха

Sinichenko A.

STRATEGIC VECTORS OF MANAGEMENT ORGANIZATION IN THE CONTEXT OF IMPROVING THE PERFORMANCE OF ENTERPRISE ACTIVITY

The article considers the conditionality of improving the organization of enterprise management by the availability of organizational-economic and scientific-methodological factors; general principles of organization of enterprise management in accordance with the requirements of the market mechanism of management are outlined; it is proved that the adopted decisions on the structure of the organization of enterprise management are reflected in the development of the company's economic strategies; proposed a structural and logical scheme for the development of the company's economic strategy; it is proved that the principal vector of the implementation of the economic strategy is the orientation of the resources and capabilities of the enterprise to the environment in such a way as to create the necessary potential for success; a logical and structural scheme for managing the strategic potential of success as the basic basis of key success factors that directly affect the market effect; an analysis of theoretical approaches to determining the role of key success factors in the overall system of strategic enterprise management was carried out.

Key words: organization of management; economic strategy; strategic success potential; key success factors

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Необхідність модернізації суспільно-економічних відносин зумовлює реформування системи управління з послабленням влади відомств і посиленням та поширенням економічної самостійності підприємств. За цих умов більшість українських підприємств стикається з серйозною проблемою – відсутністю ефективної системи управління, спрямованої на ключові фактори успіху. Поява нових, незвичних імпульсів породжує в системі управління додаткові антиентропійні зв'язки. Під загрозою руйнування внутрішнього середовища відбувається самоорганізація системи, яка приводить, зокрема, до формування нового ієрархічного рівня управління. Кожний із рівнів системи управління забезпечує певний тип реакції. Якщо відповідні йому зовнішні імпульси відрізняються постійністю, то рівень управління також стає постійним елементом ієрархічної структури. В випадку ж, коли зовнішній імпульс виявляється разовим, відповідний рівень управління втрачається після зникнення зовнішньої дії. За поданою схемою підприємство адаптується до зовнішнього середовища і забезпечує успішність своєї діяльності. Таким чином, особливості ринкової економіки потребують змінювання методології дослідження процесів управління, оскільки, в першу чергу, змінюються цілі організації, які являються провідними факторами в структурі управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми організації управління підприємством висвітлено в наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених А.П.Наливайко [1], О.В.Талавирі [2], В.І.Отенко [3], С.С.Свірідової [4], О.М.Стойловської [4], О.Ю.Федорової [5], О.А.Латухи [6], А.А.Томпсона [7], К.Омаї [8] та ін. В своїх дослідженнях вчені проводять порівняльний аналіз різних підходів до визначення понятійно-категоріального апарату, надають узагальнюючу оцінку сучасному стану теорії стратегії управління підприємством. Вагомий внесок в вирішення проблем стратегічного управління вніс А.А.Наливайко [1] який в результаті аналізу змістово-структурної розвиненості теорії показав, що існує певна відірваність стратегії підприємств як науки від споріднених наукових галузей. Практичну значимість

мають його розробки, які об'єднуються загальною ідеєю розвитку теоретичних засад стратегії підприємства через використання методів та інструментарію мікроекономічного аналізу.

С.С.Свірідова та О.М.Стойловська важливу увагу приділяють необхідності впровадження принципів стратегічного управління на підприємствах в умовах становлення ринкових відносин, посилення конкурентної боротьби, інтеграції вітчизняної економіки у світову економіку [4].

О.М.Тавиря доводить, що сьгоднішні тенденції, які спостерігаються в зовнішньому середовищі й усередині країни, зумовлюють необхідність і доцільність розроблення економічної стратегії розвитку діяльності підприємств, організацій, органів влади та місцевого самоврядування України [2].

Визначення окремих питань, що не вирішені. Рішення завдань раціоналізації організації управління потребує обґрунтування і розвитку методичного апарату їх формування та удосконалення. Зокрема, питання щодо визначення стратегічних векторів організації управління, орієнтованих на досягнення успішної діяльності підприємства потребують поглибленого дослідження.

Формулювання цілей статті. Цілі статті полягають у теоретичному обґрунтуванні загальних принципів організації управління підприємством у відповідності до вимог ринкового механізму господарювання; в розробці стратегічних векторів організації управління в контексті підвищення успішності діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Об'єктивні особливості переходу на переважно інтенсивний шлях розвитку, посилення ролі якісних факторів у досягненні високих результатів функціонування підприємств висувають, як одну з першочергових проблем, створення таких організаційних структур і систем управління, які могли б забезпечити не тільки галузеву, але й народногосподарську ефективність. При цьому, слід ураховувати вплив організаційно-економічних та науково-методичних факторів на ефективність організації управління підприємством.

По-перше, проблема підвищення ефективності організаційних структур повинна розглядатися як завдання її раціонального, заснованого на наукових принципах, організаційного проектування і врахуванні специфіки дії кожного з них.

По-друге, очевидно, що ефективність рішення цього завдання є можливим на основі комплексу методів (в тому числі і формалізованих), які доповнюють один одного і взаємодіють між собою.

По-третє, сама робота по удосконаленню управління потребує пошуку більш дійових форм фактичної участі керівників і фахівців певного підприємства в цій роботі, що потребує створення сприятливих організаційно-економічних і господарських умов в період реорганізації.

І, нарешті, виходячи з того, що ефективність управління як економічна категорія, відображає роль управління в підвищенні ефективності суспільного виробництва, слід ураховувати вимоги основних економічних законів.

Важливість і необхідність реалізації цілої низки специфічних, функцій і завдань, зумовлених управлінським рішенням щодо поновлення і поліпшення загального фінансово-господарського стану підприємства потребує використання певного типу організації управління. Водночас поряд із специфічними особливостями організації управління підприємством слід виділити загальні принципи (Рис.1), сутність яких полягає у такому .

- Чітка взаємодія економічних і організаційно-правових механізмів організації дозволяє оперативнo і з мінімальними витратами вирішувати поточні і непередбачено виникаючі проблеми.
- Визначення прав, обов'язків і ступеню відповідальності кожного рівня і управлінського органу проводиться з точки зору досягнення поставлених цілей управління.
- Збалансованість, пріоритетність і взаємозумовленість цілей і завдань кожного рівня управління зорієнтовано по відношенню до цілей попередніх вищих рівнів.
- Ефективний розподіл, спеціалізація і кооперація праці між рівнями апарату управління з точки зору цільової реалізації функції, мінімізація дублювання і паралелізму їх виконання, раціоналізація лінійно-функціональної структури.
- Повна відповідність організаційно-економічного механізму контролю досягнення цілей і виконання функції і завдань, обсягу та структурі компетенцій в області відповідальності і прав, прийняття рішень по кожній управлінській ситуації.



Рис. 1. Принципи організації управління підприємством у відповідності до вимог ринкового механізму господарювання

Стан економіки в Україні, а також відсутність цільної системи організації всього господарчого механізму потребує впровадження в життя динамічного типу моделі організації структури виробництва. Крім того, спостерігається велика різноманітність форм організації, цілей, стилів управління. Все це сприяє виникненню цілого ряду труднощів, які визначаються не тільки суб'єктивними властивостями керівника або конкретною ситуацією, а й мають принциповий характер.

Зменшити певним чином вплив непередбачених факторів, тобто підвищити рівень прогнозування загальної спрямованості, стратегії підприємства, нажаль, сьогодні вміє лише невелика кількість керівників. Це можна пояснити тим, що перехід до ринкових форм господарювання представляє собою складний процес не тільки в плані соціально-економічної трансформації, а й потребує перебудови мислення керівників. Виникає необхідність усвідомлення, що впровадження менеджменту – це не просто зміна одного терміну на інший, це є зміна загальних принципів управління, головною тезою яких є перехід від методики примушення до методики мотивації діяльності працівників.

Звідси виходить, що продуктивність організації управління підприємством визначається не тільки кількісними і якісними показниками ефективності, а й адаптаційними можливостями, які залежать від здатності і готовності керівника до реалізації прийнятих рішень, від правильності яких залежить успішність діяльності всього підприємства, і, як наслідок, їх особистий добробут. Саме невміння швидко адаптуватися до кардинальних змінювань, які спостерігаються в останні роки в економіці країни, є однією з причин певної розгубленості управлінців, що призводить до стихійного характеру прийняття рішень, хаотичності в організації управління підприємством.

Прийняті рішення щодо структури організації управління підприємством знаходять своє відображення в розробці економічної стратегії підприємства, функціональне призначення якої полягає в наступному: визначення правил і прийомів, що забезпечують економічно ефективно досягнення стратегічних цілей підприємства що базуються на зацікавленості усіх учасників процесу розробки і реалізації стратегічних програм фінансово-господарської діяльності підприємства.

Усі складові елементи економічної стратегії орієнтовані на зовнішню і внутрішню сфери діяльності підприємства. Це означає, що результати реалізації стратегічних рішень певним чином обумовлені, з одного боку, впливом цих сфер на характер управлінських рішень, а з іншого боку – впливом самих стратегічних рішень на процеси, що протікають у внутрішній і зовнішній сферах. Загальним для всіх складових економічної стратегії є формування спонукальних мотивів прийняття тих чи інших стратегічних рішень. Приймаючи стратегічне рішення, зокрема, вибираючи ціль стратегічного характеру для свого підприємства, керівник оцінює, чи не вплине його вибір негативно на інтереси інших суб'єктів ринку, здатних принести йому в стратегічній перспективі певний позитивний результат. Вибір цілі потребує наявності для її досягнення певної сукупності ресурсів, які знаходяться в розпорядженні підприємства. Оскільки ці ресурси завжди обмежені, керівник визначає, досягнення яких цілей забезпечить найбільшу продуктивність використання цих ресурсів, тобто забезпечить конкурентні переваги підприємства.

У діяльності сучасних підприємств переважає цільовий підхід до управління, при якому розробляються стратегії розвитку підприємства та відпрацьовується механізм їхньої реалізації. Стратегічні цілі підприємства розробляються таким чином, щоб вони забезпечували йому максимальний ефект за рахунок найбільш повного використання всього ресурсного потенціалу (рисунок 2).

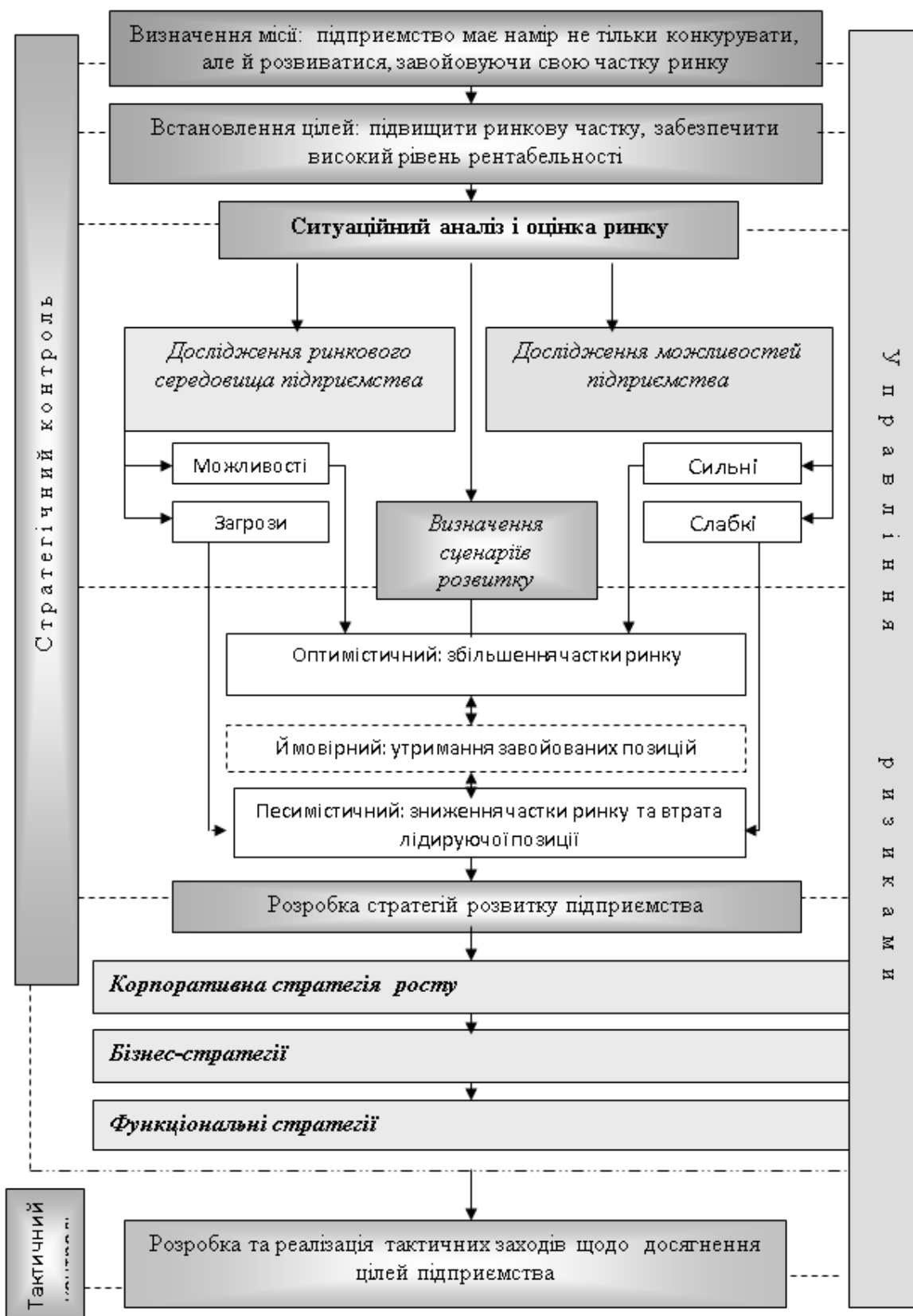


Рис. 2. Структурно-логічна схема розробки економічної стратегії підприємства

Удосконалення структури організації управління підприємством забезпечує оптимізацію усіх етапів розробки стратегії його розвитку, основними із яких є: формулювання головної цілі; вивчення зовнішнього середовища з метою пошуку альтернативних можливостей; порівняльна оцінка власних ресурсів і знайдених можливостей; пошук зовнішніх додаткових джерел ресурсів; аналіз можливостей конкурентів; реалізація завдань згідно з вибраною концепцією.

При розробці стратегії організації необхідно систематично проводити аналіз конкуренції та постійно відслідковувати стан справ в галузі, оскільки рівень конкуренції постійно змінюється, що пов'язано зі зміною тенденцій економічного зростання, поведінкою споживачів, зміною переваг споживачів, появою нових продуктів, інноваційною діяльністю, яка сприяє появі технологічних і маркетингових інновацій. Зміни також можуть бути пов'язані з входом або виходом на ринок крупних гравців, глобалізація галузі, що сьогодні є актуальним, вплив політики, поява різних соціальних цінностей, зміни способу життя [6].

В загальному вигляді завдання стратегічного управління полягає в орієнтації ресурсів і можливостей підприємства на зовнішнє середовище таким чином, щоб створити необхідний потенціал успіху. Зв'язки в рамках менеджменту потенціалу успіху представлені на рисунку 3.

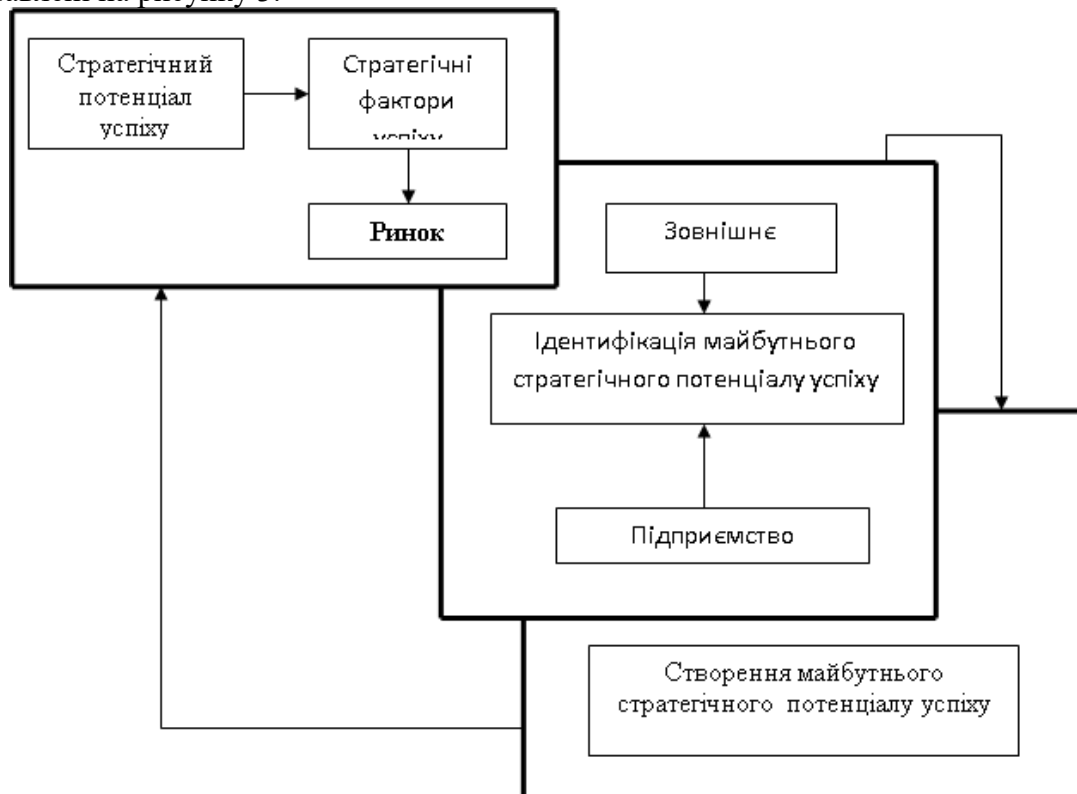


Рис. 3. Логіко-структурна схема менеджменту стратегічного потенціалу успіху

При цьому звертає на себе увагу циркулярний характер логіко-структурного менеджменту стратегічного потенціалу успіху, тобто у підприємства постійно виникає необхідність розвитку нового потенціалу і трансформації його в стратегічні фактори успіху.

До стандартів, які необхідно встановити в процесі стратегічного управління, потрібно віднести перш за все ті, які відображають ключові фактори успіху, закладені в обраній стратегії. Вирішуючи питання про визначення ключових факторів успіху

підприємства, слід відзначити, що поняття «ключові фактори успіху» було введено К.Омаї [1]. Вчений припустив, що ключові фактори успіху дозволяють направити ресурси в конкретну область, де є найбільші можливості для досягнення переваг. Таким чином, ключові фактори успіху виходячи з підходу, запропонованого К. Омаї, - це сукупність чинників ринкової та ресурсної орієнтації, які можуть вплинути на формування довгострокової конкурентоспроможності фірми і, відповідно, на її стратегічний успіх. «Коли ресурси – підкреслює автор - знаходяться в такому дефіциті, як сьогодні, потрібно сконцентрувати їх на ключових функціях або операціях, що визначають успіх у конкретному бізнесі». За думкою К.Омаї, розподіл ресурсів, аналогічних розподілу у конкурентів, не сприяє досягненню конкурентних переваг. Лише визначення областей, які містять ключ до успіху підприємства, і застосування до них правильне поєднання ресурсів забезпечить реальну конкурентну перевагу [1].

Томпсон А. і Стрікленд Дж. вважають, що ключові фактори успіху – це елементи, що забезпечують успіх компанії, іншими словами, все, що сприяє підвищенню прибутку [8].

Ключові фактори успіху змінюються по стадіях життєвого циклу галузі. Наприклад, на стадії зростання для галузей, які виробляють промислові товари, важлива технологія, інновації, на стадії зрілості - маркетинг, сервіс. Для галузей, що випускають товари народного споживання, на стадії зростання важливі маркетинг, канали збуту, на стадії зрілості переважають виробничі проблеми.

Слід розрізняти стратегічні фактори успіху і його потенціал. Стратегічний потенціал успіху характеризує можливості і ресурси підприємства, за допомогою яких воно може стабільно забезпечувати високі досягнення. Стратегічні фактори успіху в свою чергу спираються на стратегічний потенціал і відрізняються від нього тим, що безпосередньо впливають на ринковий ефект. Якщо підприємство має, наприклад, потенціал в вигляді сучасної технології, то цю можливість воно повинно впровадити на ринок таким чином, щоб його продукція набула в очах споживача якнайбільшу споживчу вартість або мала більш сприятливу ціну в порівнянні з конкуруючими марками.

Теоретичні та емпіричні дослідження свідчать, що набір ключових факторів успіху в різних галузях значно відрізняється. До того ж, з часом вони можуть змінюватись в одній і тій же галузі під впливом зрушень загальної ситуації в ній. Тому важливим аналітичним завданням є визначення ключових факторів успіху з урахуванням наявних і тих, що можна прогнозувати, умов розвитку галузі та внутрішньогалузевої конкуренції. Також слід зазначити, що з огляду на певні особливості та ресурси кожного підприємства, ключові фактори успіху є неоднаковими для всіх підприємств, оскільки вони модифікуються і змінюються в залежності від зміни стратегічних цілей підприємства та його базової стратегії розвитку.

Висновки з даного дослідження. За результатами проведеного дослідження зроблено такі висновки: турбулентний характер змін, що відбуваються в зовнішньому середовищі функціонування підприємства, потребують удосконалення організації управління його діяльністю. Пріоритетним завданням стає розробка векторів соціально-економічного розвитку підприємства, орієнтованих на ключові фактори успіху, через розробку і реалізацію його економічної стратегії.

Запропонований методичний інструментарій розробки і реалізації економічної стратегії підприємства сприяє підвищенню ефективності управлінських рішень і, як наслідок, підвищенню успішності діяльності підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: Монографія./ А.П.Наливайко – К. : КНЕУ, 2001.-227 с.(10)
2. Талавиря О.М. Аспекти розробки економічної стратегії розвитку підприємств / О.М.Талавиря // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка – 2016. – Випуск 1(47). – Т.2. – С. 335-339 (4)
3. Отенко В. І. Стратегічний вибір підприємства та його реалізація. Монографія / В. І. Отенко. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 336 с.(7)
4. Свірідова С.С. Проблеми стратегічного управління підприємством / С. С. СВІРІДОВА, О. М. СТОЙЛОВСЬКА // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. - № 6. – Т. 4. – С. 290-292.(9)
5. Федорова О.Ю. К вопросу о стратегическом управлении организацией О.Ю.Федорова // Экономика и право – 2016. – № 7 (65). – С. 60-62 (6)
6. Латуха О.А. Ключевые факторы успеха развития организации в современных условиях / О.А.Латуха // Вестник Новосибирского государственного педагогического университета – 2016 – №3(31) – С.131-136 (5)
7. Томпсон, А.А. Стратегический менеджмент : концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд ; Пер. англ. – 12-е изд. – М. : „Вильямс”, 2003. – 928с.(8)
8. Омае К.Мышление стратега: Искусство бизнеса по-японски/ Кеничи Омае;. Пер. с англ.— М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. — 215 с.,(1)
9. Стратегии макрорегионов России: методологические подходы, приоритеты и пути реализации / Под ред. Гранберга А.Г.; РАН, Отд-ние общ. наук. – М.: Наука, 2004. – 720 с. (2)
10. Деєва К. А. Ресурси стратегії розвитку підприємства: поняття та склад / К.А. Деєва // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2012. – № 11 (182) Ч.1. – С. 118 – 124 (3)

УДК 338.242.2

Гринюк І.М., аспірант кафедри обліку і аудиту, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

АНАЛІЗ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ КОШТАМИ

В статті проаналізовано основні моделі управління грошовими коштами, які найчастіше наводяться в фінансових дисциплінах. Також, на умовному прикладі коротко наведено основні етапи процесу аналізу грошових потоків з метою ефективного управління ними, які включають аналіз та визначення мінімальної суми вихідних грошових потоків, аналіз та коригування вхідних грошових потоків, аналіз та розподіл залишку грошових коштів на кінець періоду, прийняття рішення щодо оптимізації грошових потоків.

Ключові слова: управління, грошові кошти, управління грошовими коштами.

Рис. 2, Табл. 1, Літ. 13.

Гринюк І.Н.

АНАЛИЗ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ

В статье проанализированы основные модели управления денежными средствами, которые чаще всего приводятся в финансовых дисциплинах. Также, на условном примере коротко приведены основные этапы процесса анализа денежных потоков с целью эффективного управления ими, включающие анализ и определение минимальной суммы исходящих денежных потоков, анализ и корректировка входящих денежных потоков, анализ и распределение остатка денежных средств на конец периода, принятие решения по оптимизации денежных потоков.

Ключевые слова: управление, денежные средства, управление денежными средствами.

Hryniuk I.

ANALYSIS OF THE PROCESS OF CASH MANAGEMENT

The article analyzes the main models of cash management, which are often presented into financial disciplines. Also, at the conditional example is briefly outlines the main stages of the cash flow analysis process in order to effectively manage them, which include analyzing and determining of the minimum level of cash outflows, analyzing and adjusting cash inflows, analyzing and allocating of funds at the end of the period, make the decision to cash flow optimization.

Key words: management, cash, cash management.

Постановка проблеми. Ефективне управління грошовими коштами є одним із основних напрямів процесу управління підприємством, адже їх нестача приведе до втрати платоспроможності, і як наслідок, банкрутства, а їх надлишок не приносить додаткових економічних вигод підприємству. Саме тому управління грошовими коштами має бути центральним питанням у роботі менеджерів підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання управління грошовими коштами та процес його моделювання пройшов довгий шлях становлення і розвитку та розглянутий в працях багатьох науковців. Найбільш значний внесок у теорію управління зробили такі визначні науковці, як М. Міллер і Д. Опп [1], У. Баумоль [2] та Б.Стоун [4]. Також дане питання досліджували ряд сучасних вітчизняних науковців, зокрема Бондаренко О. [7], Моїсєєва О. [3], Біндасова Ю. О. [10], та ряд інших, проте, більшість із них у своїх працях опираються та використовують моделі, вищенаведених науковців, не розробляючи власних. Серед закордонних науковців даному питанню присвятили

праці Мередіт Вуд [11], Мартін Стевенс та Шломо Крамер [12] та інші, які визначають власні етапи даного процесу.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає в аналізі існуючих підходів щодо управління грошовими коштами та обґрунтування основних кроків аналізу. Завдання статті полягає в покроковому моделюванні процесу аналізу грошових потоків з метою прийняття управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу. Управління грошовими коштами є надзвичайно важливим елементом господарської діяльності підприємства, адже від грошових потоків залежить рівень платоспроможності підприємства і, як наслідок, його конкурентоздатність.

Грошові кошти взаємопов'язані як із заборгованістю підприємства перед його кредиторами, так і з заборгованістю дебіторів перед підприємством. Суть даних взаємозв'язків полягає в можливості погашати підприємством свої зобов'язання грошовими коштами, отриманими від погашення покупцями зобов'язань перед підприємством (рис. 1). Саме тому, в процесі управління грошовими коштами потрібно особливу увагу приділяти їх використанню та формуванню в процесі господарської діяльності, так як саме дані показники є основою для формування платоспроможності підприємства.

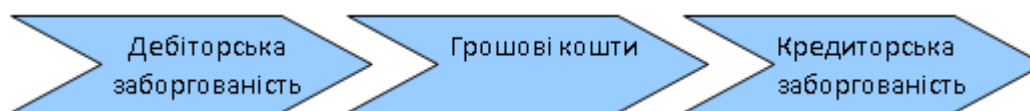


Рис. 1. Взаємозв'язок грошових коштів та дебіторської і кредиторської заборгованостей

Джерело: розроблено автором

Управління грошовими коштами – це процес, який включає в себе отримання, накопичення і витрачання грошових коштів. Його мета полягає в управлінні залишками грошових коштів підприємства таким чином, щоб максимізувати доступність грошових коштів, які не інвестовані в основний капітал або товарно-матеріальні запаси і зробити це таким чином, щоб уникнути ризику неплатоспроможності.

У певному сенсі, управління грошовими коштами є найбільш важливим завданням бізнес-менеджерів. Якщо в будь-який момент компанія не може погасити свої зобов'язання через відсутність грошових коштів компанія є неплатоспроможною. Неплатоспроможність є основною причиною банкрутства підприємств. Очевидно, що перспектива такого наслідку має змусити керівників компанії управляти грошовими коштами з обережністю. Крім того, ефективне управління грошовими коштами означає більше, ніж просто запобігання банкрутства. Це підвищує рентабельність і знижує ризики, які притаманні бізнесу.

Управління грошовими коштами особливо важливе для нових і зростаючих підприємств. Потік грошових коштів може бути проблемою, навіть якщо підприємство має безліч клієнтів, пропонує продукти кращі, ніж запропоновані конкурентами, і має бездоганну репутацію в своїй галузі. Компанії, які страждають від проблем відтоку готівки не мають запасу міцності в разі непередбачених витрат. Вони також можуть зазнавати труднощів у пошуку коштів для інновацій або розширення. Не менш важливим за сучасних умов глобалізації та комп'ютеризації є те, що поганий рух грошових коштів ускладнює найм і утримувати кваліфікованих та перспективних працівників.

Шляхом накопичення достатньої кількості грошових коштів, підприємство може задовольнити повсякденні потреби бізнесу і уникнути виникнення боргів. Після первинного формування грошових коштів на підприємстві їх подальше надходження залежить від платоспроможності дебіторів.

Управління грошовими коштами полягає у визначенні такого залишку грошових коштів на підприємстві, якого було б достатньо у поточному періоді для погашення усіх своїх зобов'язань до наступного надходження грошей на рахунок. Адже підприємство не може витратити більше грошових коштів, ніж воно отримало в якості оплати та утримує на балансі. Без забезпечення достатньої кількості коштів для задоволення своїх потреб, підприємству буде важко вести нормальний операційний цикл: погашати зобов'язання, купувати сировину та інші матеріали, платити своїм співробітникам, не кажучи вже про здійснення інвестицій.

Навіть якщо компанія отримує прибуток, збільшуючи дохід, пропорційно збільшуються і витрати. Грошові потоки компанії тісно пов'язані з операційною або бізнесовою діяльністю, інвестиційною діяльністю (наприклад, покупкою або продажем обладнання), а також фінансовою діяльністю (наприклад, залученням позикових коштів, фінансуванням пайової участі або погашенням такого фінансування). На управління грошовими коштами впливають інші статті: дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість та запаси. Якщо підприємство відвантажило товар без з'ясування платоспроможності своїх клієнтів, не стежило за запізненням платежів, що призвело до уповільнення і зменшення припливу грошових коштів, тим самим це збільшило кількість неоплачених рахунків. Саме тому надзвичайно важливо розробити кредитну політику і стежити за запізненням платежів. З іншого боку, коли мова йде про кредиторську заборгованість, з метою ефективного управління грошовими коштами доцільніше платити постачальникам пізніше. Крім того, важливо не вкладати надто багато готівки в товарно-матеріальні запаси, проте забезпечити достатню кількість запасів для безпосередніх потреб бізнесу. Якщо підприємство утримує значну кількість грошових коштів на поточному рахунку воно втрачає можливість інвестування та отримання додаткового доходу. З іншого боку, якщо підприємство не має достатнього запасу готівки, йому доведеться позичати гроші, і платити відсотки, або продати свої ліквідні активи.

Процес управління грошовими коштами досить складний. На даний час існує ряд моделей, розроблених з метою оптимізації цього процесу. В економічній літературі часто використовуються моделі У. Баумоля та Міллера-Орра для визначення оптимального залишку грошових коштів і оптимізації розрахунків. Проте, модель У. Баумоля [2] використовується з метою визначення оптимального залишку грошових коштів, залишаючи поза увагою решту грошових коштів, якими володіє підприємство. На нашу думку найбільш чітко потребу у грошових коштах охарактеризували М. Міллер і Д. Опп у своїй моделі управління грошовими коштами. Відповідно до моделі управління грошовими коштами М. Міллер і Д. Опп [1] грошові потоки підприємства рухаються між двома межами – верхньою і нижньою. Коли залишки грошових коштів підприємства сягають верхньої межі воно в змозі вільно інвестувати їх без будь якого ризику для бізнесу. Проте, якщо кількість грошових коштів підприємства знижується до нижньої межі підприємству необхідно залучати кошти (інкасація дебіторської заборгованості, продаж активів тощо). Дана модель вірно відображає межі грошових потоків, проте вона не задовольняє потреб управлінського персоналу підприємства. Для підприємств з активною діловою позицією, процес аналізу щоденних потоків є надто трудомістким. Нечасто у економічній літературі використовується модель Б. Стоуна [4]. Дана модель

доповнює модель Міллера-Орра і заснована на прогнозах руху грошових коштів на найближче майбутнє. Вважається, що розглянутий механізм управління грошовими потоками є досить ефективним, а його реалізація дозволить підтримувати фінансовий баланс підприємства в процесі його виробничо-господарської діяльності, підвищити ступінь фінансової та виробничої гнучкості. [3] Також уваги заслуговує імітаційне моделювання за методом Монте-Карло. Дана модель використовується для визначення цільового залишку (на основі очікуваного обсягу реалізації робляться прогнози майбутніх грошових потоків). [6]

Більшість вітчизняних науковців у своїх працях опираються на розглянуті вище моделі, які можна вважати класичними. Для планування грошових коштів застосовують загальні вимоги управління фінансами, тобто підтримка базового запасу коштів для виконання поточних розрахунків, утримання коштів для покриття непередбачених витрат, підтримка певної величини вільних грошових коштів. Саме тому деякі науковці вважають, що для управління грошовими коштами можна застосовувати моделі управління запасами, тобто ті, які дозволяють оптимізувати величину грошових коштів. [5].

В останні роки даній проблемі присвячена незначна кількість досліджень.

У своїй праці Біндасова Ю.О. [10] пропонує чотири етапну модель управління грошовим коштами, яку вчена формує на основі опрацювання посібників з фінансового менеджменту за редакцією Бланка І.О. та Подерьогіна А.М., в основу якої покладено планування та прогнозування грошових потоків. Проте, наведена методика управління залишає поза увагою резервування грошових коштів на випадок непередбачуваних витрачань, тим самим не зможе забезпечити усіх потреб бізнесу.

На нашу думку найбільш ґрунтовно дане питання досліджено Бондаренко О.С. Вчена описала методіку управління грошовими коштами у такій послідовності: 1. аналіз грошових потоків підприємства; 2. планування вхідних і вихідних грошових потоків; 3. обґрунтування величини залишків грошових коштів; 4. забезпечення раціонального використання тимчасово вільних грошових коштів або раціонального перетворення поточних фінансових інвестицій; 5. побудова ефективної системи контролю за грошовими коштами та поточними фінансовими інвестиціями. [7]

Аспекти управління грошовими коштами та їх потоками розкрито і в працях сучасних закордонних науковців. Зокрема, Мередіт Вуд [11] управління грошовими коштами визначає через 6 етапів: розуміння процесу управління грошовими коштами; аналіз грошових потоків; розробка бюджету грошових потоків; визначення шляхів покращення грошових потоків; «закриття щілин»; інвестування грошових коштів. Слід зазначити, що у закордонній практиці будь який процес управління рекомендують розпочинати з розуміння процесу управління об'єктом, його переваг та недоліків. Адже без розуміння потреби у здійсненні управління об'єктом, будь які дії менеджерів не увінчаються успіхом. Фінансові аналітики компанії «Fundbox», зокрема Мартін Стевенс та Шломо Крамер [12] при управлінні грошовими коштами рекомендують приділяти увагу наступним моментам: розробленню прогнозу грошових потоків; зборі прострочених боргів; заохоченні клієнтів платити авансом; піднятті цін; знешкодженні непридатних до використання запасів. Як видно представники провідної аутсорсингової компанії акцентують увагу на фінансових аспектах.

Процесу управління грошовими потоками здійснюється в 4 етапи (рис. 2).

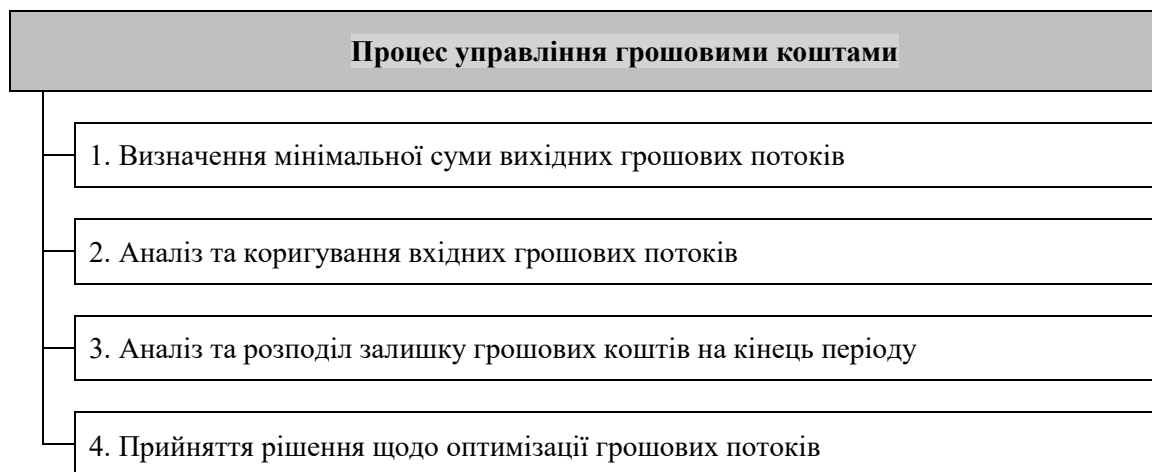


Рис. 2. Етапи управління грошовими коштами

Джерело: розроблено автором

На першому етапі доцільно створити модель одного платіжного періоду. Говорячи про управління грошовими потоками та їх оптимізацію потрібно конструктивно в усіх суттєвих аспектах розробити платіжний календар та графік погашення заборгованості відповідно до кредитної політики. Ми рекомендуємо на їх основі розробити графік грошових потоків на рік в розрізі місяців ще до початку цього року. Також доцільно здійснювати прогноз грошових потоків на наступний за поточним рік. Саме на основі прогнозних даних можна побачити картину майбутньої платоспроможності підприємства та прийняти рішення з метою регулювання грошових потоків та забезпечення платоспроможності підприємства. Основною для моделювання взято розрахунковий період в 1 місяць. Для ефективного управління та точності розрахованих показників необхідно розробити платіжний календар.

Щомісячно підприємство здійснює ряд витрачань грошових коштів з метою погашення кредиторської заборгованості:

- утримання персоналу (виплата заробітної плати працівникам, сплата нарахованого на фонд оплати праці єдиного соціального внеску, сплата утриманого з заробітної плати працівників податку з доходів фізичних осіб, сплата військового збору тощо);
- податкове навантаження (аванси та сплата загальнодержавних і місцевих податків);
- обслуговування виробництва (аванси за комунальними платежами (газ, світло, водопостачання, водовідведення ін.) і, інші послуги (послуги інтернет-провайдера, телефонної компанії, обслуговування програмного забезпечення, послуги охоронної компанії ін.);
- забезпечення виробничого процесу (закупівля сировини та матеріалів, ремонти та придбання обладнання тощо);
- погашення інших видів зобов'язань.

У математичному виразі мінімальна потреба в грошових коштах виглядатиме як сума грошових коштів за кожним видом витрачання.

$$y_{\min} = \sum_{i=1}^n (x_1 + \dots + x_n) \quad (1)$$

де, x_1, \dots, x_n – платежі, обов'язкові для здійснення в період, що аналізується, відповідно до платіжного календаря.

Говорячи про управління грошовими коштами важливу увагу слід приділити їх залишкам і резерву. Існує ряд чинників на які керівництво суб'єкта господарювання не може вплинути. До них можна віднести природні катаклізми, політичні умови та не прогнозовані соціальні та економічні фактори тощо. У разі настання непередбачуваної ситуації, яка потребуватиме негайного витрачання значної кількості грошей, підприємство буде змушене розшукувати додаткові джерела поповнення грошових коштів. При неможливості негайно повернути власні грошові кошти, які перебувають у інших осіб, підприємство змушене взяти кредит, а це ще додаткові витрати грошових коштів на сплату відсотків по договору та банківські послуги. Саме тому, завжди необхідно утримувати на поточному рахунку певну суму грошових коштів та формувати резерви. Згідно із чинним законодавством України обов'язкові резерви грошових коштів повинні створювати лише банки. Проте, резерви грошових коштів доцільні і для підприємств різних галузей економіки. Саме тому, доцільно за прикладом формування резервного капіталу формувати і резерв грошових коштів. Його розмір підприємство може визначати самостійно виходячи із свого попереднього досвіду. Наприклад, кожного місяця відраховувати до резерву грошових коштів відсоток від залишку на кінець місяця (10 %, 20 %). Основними відмінностями резерву грошових коштів від резервного капіталу є те, що він не має граничної межі і його можна створювати доки це доцільно для підприємства чи постійно, витрачаючи грошові кошти на потреби підприємства і знову формуючи його. Коли резерв грошових коштів становитиме досить значну суму, частину з цих коштів може бути використана з метою інвестування, виплати додаткової винагороди працівників, оновлення основних засобів, розширення виробничих потужностей ін. І, що найважливіше, він формується не від чистого прибутку підприємства, нарахованого у звітному періоді, а одразу за рахунок наявних грошових коштів, тобто цей резерв має під собою чітко виражену суму матеріальних благ. Наявність резервних коштів не означає, що залишок коштів на поточному рахунку має бути близьким до нуля. Підприємство здійснюючи господарську діяльність зберігає грошові кошти на рахунку відповідно до їх надходження і витрачання.

Резерв грошових коштів рекомендовано створювати у межах певного відсотка від базового залишку чи потреби підприємства:

$$R = y_a \times \% \quad (3)$$

де, y_a - базовий залишок грошових коштів, визначений підприємством;

% – розмір відсоткової ставки для формування резерву.

Базовий залишок грошових коштів визначається підприємством самостійно. В якості базової суми може бути прийнято: залишок на кінець року, середньозважений річний залишок; мінімальна сума щомісячних платежів чи інша сума, яку менеджери підприємства вважатимуть доцільною та економічно обгрунтованою.

Тобто, мінімальна місячна потреба в грошових коштах виглядатиме наступним чином:

$$y_{\min} = \sum_{i=1}^n (x_i + \dots + x_n) + R \quad (1)$$

На другому етапі, задля можливості вчасно погашати свої зобов'язання та наявності в продовж місяця достатньої кількості грошових коштів особливу увагу слід приділити їх надходженню. Саме тому потрібно вивчати план погашення заборгованості дебіторами, критично оцінювати надійність дебітора та ймовірність надходження платежу [13]. Адже саме від величини надходжень буде залежати платоспроможність підприємства в цьому місяці та залишок грошових коштів у наступному, а також розмір сформованого резерву грошових коштів. Слід зазначити, що надходження грошових коштів від дебіторів не мають бути меншими за суму мінімальних витрачачь підприємства, адже в протилежному випадку це свідчатиме про неефективну роботу менеджерів.

Отже, впродовж місяця на рахунках в банку рух грошових коштів повинен відповідати наступній моделі:

$$y_e = y_0 + \left(\sum_{i=1}^n z_i + \sum_{i=1}^n z_i \right) - y_{\min} \quad (2)$$

де, y_k – залишок грошових коштів на кінець періоду (місяця);

y_0 – початковий залишок на банківських рахунках підприємства;

z_i, z_i – очікуване та неочікуване надходження грошових коштів за період;

На третьому етапі, визначивши мінімальну потребу в грошових коштах (x) та приблизне надходження грошових коштів (z) можна здійснити прогноз залишків грошових коштів на майбутні періоди, його платоспроможність та розглянути можливість капіталовкладень та інвестування. Аналізуючи залишок грошових можна оцінити рівень вільних грошових коштів та можливості їх використання. Якщо рівень грошових коштів на поточному рахунку підприємства достатньо високий, у підприємства немає зобов'язань, які потребують негайної сплати (настання граничного терміну погашення кредиторської заборгованості, сплата податків) чи таких, погашення яких зараз зменшить можливі грошові втрати в майбутньому (погашення банківських кредитів), дані кошти можуть бути використані для інвестиційної чи фінансової діяльності підприємства (ремонт, реконструкція, модернізація, заміна чи придбання основних засобів, оголошення додаткових виплат учасникам, розширення виробництва). Важливим моментом розподілу залишку грошових коштів на кінець періоду є процес інвестування вільних надлишкових грошових коштів з метою отримання доходу та надходження додаткових грошових коштів. Так як короткострокові інвестиції є частиною вхідних та вихідних грошових потоків підприємства, формуються та погашаються, здебільшого, грошовими коштами їх управління є складовою управління грошовими коштами.

На думку Мартиненко В.П. [8] та його колег процес управління фінансовими інвестиціями вирішує наступні завдання: забезпечення надійності вкладень; підвищення доходності інвестицій; збільшення ринкової вартості вкладень; забезпечення ліквідності фінансових інвестицій [8]. Терещенко О.О. [9] вважає, що управління поточними фінансовими вкладеннями слід узгоджувати із політикою оптимізації залишків грошових коштів на банківських рахунках та формування резервів ліквідності. З метою

управління поточними фінансовими вкладеннями використовують моделі управління вільними залишками грошових коштів на поточних рахунках: модель Баумоля та модель Міллера-Орра. Згідно з цими моделями рішення щодо обсягів та кількості операцій у рамках поточних інвестицій слід приймати, враховуючи такі чинники: прогнозовані доходи від поточних фінансових інвестицій; накладні витрати, пов'язані із здійсненням інвестицій і дезінвестицій; величину втрачених доходів у разі зберігання залишків коштів на рахунку в банку (за відсутності інвестицій). [9]

Процес інвестування є індивідуальним. Він залежить від величини вільних грошових коштів підприємства, потреб галузі, професійних рішень управлінського персоналу підприємства. Ряд економістів вважають що усі вільні кошти необхідно інвестувати (розміщувати на депозитах чи вкладати в цінні папери). Проте, впродовж терміну інвестування грошових коштів може настати ситуація, яка потребувати негайного значного вливання грошових коштів (аварія на виробництві, природна стихія тощо). Преш ніж розмістити кошти доцільно порівняти вигоди від їх розміщення і витрати при достроковому припиненні депозитного договору і погашення цінних паперів.

Четвертим етапом моделі є прийняття рішення щодо оптимізації грошових потоків. Шляхами оптимізації можуть виступати: зміна та посилення кредитної політики, підвищення цін, розширення ринків збуту, зміна контрагентів (пошук більш надійних покупців та постачальників із нижчими цінами та лояльнішою кредитною політикою), залучення додаткових коштів у процес господарської діяльності підприємства, інкасація боргових документів, емісія цінних паперів тощо. Також, слід приділити увагу захисту резерву грошових коштів від інфляційних процесів, шляхом пошуку найкращих умов зберігання цих коштів. Для прикладу, ці кошти повинні утримуватись на окремому рахунку, як у гривні, так і у швидкоконвертованій іноземній валюті (долар США, євро, фунт стерлінгів тощо) або на депозитних рахунках до запитання.

Розглянемо дані етапи на умовному прикладі. Підприємство «А» здійснює діяльність за умов сталого виробництва, ланцюг поставок налагоджено (поставка здійснюється раз у місяць), реалізація здійснюється на умовах підписаних договорів.

Таблиця 1

Оборотно-сальдова відомість підприємства «А» за місяць

Рахунок	Сальдо на початок		Обороти		Сальдо на кінець	
	Д-т	К-т	Д-т	К-т	Д-т	К-т
...
311	56 592,00		66 000,00	15 227,02	107 364,98	
361	50 000,00		25 000,00	66 000,00	9 000,00	
371	0,00		2 400,00	0,00	2 400,00	
631		8 000,00	0,00	24 000,00		32 000,00
641/ВЗ*		0,00	578,40	578,40		0,00
641/ПДВ		0,00	1 660,22	1 660,22		0,00
641/ПДФО		0,00	2 800,00	2 800,00		0,00
651		0,00	1 616,00	1 616,00		0,00
661		0,00	10 811,00	10 811,00		0,00
685		0,00	0,00	1 360,00		1 360,00

* ВЗ – військовий збір; ПДВ – податок на додану вартість; ПДФО – податок з доходів фізичних осіб.

Джерело: розроблено автором

Як видно з таблиці 1, сума вихідних потоків за місяць становила 15 227,02 грн. (сплата податків – 6 654,62 грн., виплата заробітної плати – 8 572,40 грн.). Сума нарахованої заробітної плати та податків пов'язаних з нею (відсутності змін у законодавстві та відсутності інфляції) щомісяця майже однакова, тобто близько 12 427,02 грн. (8 572,40 + 1 616,00 + 1 660,22 + 578,40). Сума ж ПДВ залежить від договорів постачання та розмірів закупок. Якщо закупівля сировини здійснюється циклічно в однакових партія, сума сплати ПДВ буде однаковою. Якщо ж ні, то для визначення мінімальної суми вихідних потоків суму ПДВ доцільно розраховувати методом середньозваженої. Аналогічна ситуація і з податком на прибуток, якщо реалізація здійснюється на основі договорів, розмір прибутку можна спрогнозувати, якщо ні – розрахунок здійснюватиметься методом середньозваженої. Слід зазначити, що усі податки сплачуються авансом. Середньомісячний розмір ПДВ для даного підприємства становить 1 756,34 грн., а середньомісячний розмір податку на прибуток становить 2 687,59 грн.

Підприємство «А» у звітному місяці не погасило своїх зобов'язань перед контрагентами (постачальниками сировини, енергоносіїв та послуг зв'язку тощо), хоча отримало рахунки до сплати. За умов сталого виробництва вартість енергоносіїв та комунікаційних послуг щомісячно становить майже однакові суми – 1 360,00 грн. Щодо сировини та матеріалів, вартість однієї поставки становить 8 000,00 грн., тобто підприємство не погашало вартості поставок сировини чотири місяці.

Тож, для підприємства «А» мінімальна сума вихідних грошових потоків (\bar{y}_{\min}) становитиме: 26 230,95 грн. (12 427,02 + 1 756,34 + 2 687,59 + 1 360,00 + 8 000,00). Тобто у поточному місяці підприємство здійснило лише 58% від необхідних вихідних потоків, при наявності грошових коштів на поточному рахунку. Щодо резерву грошових коштів, приймемо його ставку у розмірі 10% від середньомісячного, тобто 2 623,09 грн. Тож, мінімальна місячна потреба в грошових коштах підприємства «А» (y_{\min}) становитиме 28 854,04 грн.

Щодо вхідних потоків, то підприємство отримало 66 000,00 грн. від погашення дебіторської заборгованості за минулий місяць та реалізувало у поточному місяці згідно договору продукцію на суму 25 000,00 грн. Очікуване надходження грошових коштів за період (z_i) становить 25 000,00 грн., відповідно до договору. Сума вхідних потоків задовольняє потреби даного підприємства та не потребує коригування.

Підприємство володіє достатньою кількістю грошових коштів, яку утримує на поточному рахунку в банку (107 364,98 грн.). Непогашеними залишились зобов'язання у сумі 33 360,00 грн. Наявна сума коштів є достатньо для погашення як поточних зобов'язань так і тих, що виникнуть у майбутньому.

Розрахуємо необхідний та фактичний залишок грошових коштів на кінець періоду (y_k) для підприємства «А»:

- необхідний: $y_k = 56 592,00 + 25 000,00 - 28 854,04 = 52 737,96$ грн.

- фактичний: $y_k = 56 592,00 + 66 000,00 - 15 227,02 = 107 364,98$ грн.

Як видно з розрахунків, фактичний залишок грошових коштів значно перевищує необхідний. При даних показниках діяльності, вхідні та вихідні грошові потоки не потребують прийняття управлінських рішень щодо їх оптимізації. Увага менеджерів має бути зосереджена на оптимізації їх залишку, тобто ефективному інвестуванні: здійсненні фінансових інвестицій для отримання додаткового прибутку, розширення виробничих потужностей, придбання активів тощо.

Висновки. Отже, процес управління грошовими коштами є досить складним та багатограним. Він має охоплювати усі без винятку грошові кошти та їх еквіваленти, якими володіє підприємство, а також ті, як належать підприємству, але перебувають у третіх осіб. Основна увага повинна бути зосереджена на вхідних та вихідних грошових потоках, їх контролю та оптимізації їх величини. Достатня кількість розроблених моделей управління грошовими коштами дає можливість менеджерам компанії визначити оптимальну модель для конкретної компанії. Проте недостатньо вивченим залишається питання оптимізації грошових коштів. Подальші дослідження вважаємо доцільним спрямовувати на розробку моделей оптимізації їх обороту та інвестування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Miller and Orr Model of Cash Management [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://finance.mapsofworld.com/corporate-finance/management/miller-orr-model-cash.html>
2. Модель Баумоля [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://discovered.com.ua/glossary/model-baumolya/>
3. Моїсєєва О. Планування та оптимізація грошових потоків в компанії [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/sdu/123.htm
4. Stone V. The use of forecast and smoothing in control-limit models for cash management / Stone V. - Financial management, Spring 1972
5. Моделі планування грошових потоків [Електронний ресурс] / Режим доступу: https://studme.com.ua/1585101710142/finansy/modeli_planirovaniya_denezhnyh_potokov.htm
6. Имитационное моделирование по методу Монте-Карло [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://studbooks.net/1649015/finansy/model_stouna
7. Бондаренко О.С. Управління оборотними активами підприємств: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. Спеціальність 08.04.01 – фінанси, грошовий обіг і кредит / Бондаренко О.С., Київ, 2006
8. Мартиненко В.П. Фінансовий менеджмент: підручник [Електронний ресурс] / В.П. Мартиненко, Н.І. Климаш, К.В. Багацька, І.В. Дем'яненко та ін. за заг. ред. Т.А. Говорушко. – Львів: «Магнолія 2006», 2014. – 344с. - ISBN 978-617-574-100-9 / Режим доступу: http://pidruchniki.com/1791021164652/finansy/upravlinnya_finansovimi_investitsiyami
9. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник [Електронний ресурс] / Терещенко О.О. - К.: КНЕУ, 2003. — 554 с. / Режим доступу: <http://buklib.net/books/26072/>
10. Біндасова Ю. О. Теоретичні аспекти формування системи управління грошовими потоками підприємства: [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://eprints.kname.edu.ua/410/1/388-394_Биндасова.pdf
11. Meredith Wood. Cash Flow Management: The Key to Your Business' Vitality [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://blog.fundinggates.com/2012/08/cash-flow-management/>
12. 5 Ways to Get More Cash Flow Out of Your Business [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://blog.fundinggates.com/2013/09/5-ways-to-get-more-cash-flow-out-of-your-business/>
13. Гринюк І.М. Модель управління дебіторською заборгованістю: стаття / І.М. Гринюк // Журнал «Економіка України» - Київ: ТОВ «Наш формат», 2017. - Vol.2(663) - с. 37-48.

УДК 311.16

Дейна А. Ю., аспірант кафедри бізнес-статистики та економічної кібернетики, Донецький національний університет імені Василя Стуса

СТАТИСТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ОБСЯГІВ СПОЖИВАННЯ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена проблемі енергозбереження в Україні, яка на сьогодні має велике значення у досягненні енергетичної незалежності. Враховуючи, що останнім часом енергозбереження досягалось шляхом впровадження екстенсивних заходів, проблема зменшення обсягів споживання енергоресурсів залишається актуальною для України. У статті за допомогою кореляційно-регресійного аналізу побудовано модель залежності споживання обсягів паливно-енергетичних ресурсів в Україні від інших факторів, визначено вплив кожного з них на результативну ознаку, адаптовано індексну функціональну модель Дюпона, на основі якої визначено вплив різних факторів на динаміку обсягів імпорту газу в Україну. Отримані результати дослідження дозволили виявити проблеми енергозбереження та енергоефективності в Україні. Запропоновано заходи щодо підвищення енергозбереження та енергоефективності в Україні.

Ключові слова: обсяги споживання паливно-енергетичних ресурсів в Україні, імпорт газу, кореляційно-регресійний аналіз, індексна функціональна модель Дюпона.

Рис. 3, Табл. 3, Літ. 7.

Дейна А. Ю.

СТАТИСТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ОБЪЕМОВ ПОТРЕБЛЕНИЯ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В УКРАИНЕ

Статья посвящена проблеме энергосбережения в Украине, которая сегодня имеет большое значение в достижении энергетической независимости. Учитывая, что в последнее время энергосбережения достигалось путем внедрения экстенсивных мер, проблема уменьшения объемов потребления энергоресурсов остается актуальной для Украины. В статье с помощью корреляционно-регрессионного анализа построена модель зависимости потребления объемов топливно-энергетических ресурсов в Украине от других факторов, определено влияние каждого из них на результативный признак, адаптирована индексная функциональная модель Дюпона, которая определила влияние различных факторов на динамику объема импорта газа в Украину. Полученные результаты исследования позволили выявить проблемы энергосбережения и энергоэффективности в Украине. Предложены меры по повышению энергосбережения и энергоэффективности в Украине.

Ключевые слова: объемы потребления топливно-энергетических ресурсов в Украине, импорт газа, корреляционно-регрессионный анализ, индексная функциональная модель Дюпона.

Deina A.

STATISTICAL MODELING OF VOLUMES OF CONSUMPTION OF FUEL AND ENERGY RESOURCES IN UKRAINE

The article is devoted to an energy saving problem in Ukraine which has a great importance in achievement of energy independence today. Recently energy saving was reached by introduction of extensive measures, the problem of reduction of volumes of consumption of energy resources remains relevant for Ukraine. In the article the model of dependence of consumption of volumes of fuel and energy resources in Ukraine from other factors by means

of the correlation and regression analysis is constructed, the influence of each of them on productive sign is defined, the DuPont index functional model is adapted which has defined the influence of various factors on dynamics of volumes of gas import to Ukraine. The received results of a research have allowed to reveal problems of energy saving and energy efficiency in Ukraine. Measures for increase in energy saving and energy efficiency in Ukraine are proposed.

Key words: volumes of consumption of fuel and energy resources in Ukraine, gas import, the correlation and regression analysis, DuPont index functional model.

Постановка проблеми. Розвиток енергетики має вирішальний вплив на стан економіки в державі та рівень життя населення. Однією з найважливіших складових добробуту у цивілізованих державах є забезпечення громадян та компаній необхідними енергоресурсами. Запорукою реалізації цієї мети має стати надійне, економічно обґрунтоване і екологічно безпечне задоволення потреб населення і економіки в енергетичних продуктах.

У сучасному світі наявність і доступність паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР), безперебійність постачання й ефективність їх використання значною мірою визначають стійкість та темпи розвитку будь-якої країни. Не є винятком і Україна, де на сьогодні складається все більш напружена ситуація з забезпеченням енергетичними ресурсами, від успішного вирішення якої може залежати швидкість та якість розвитку країни у майбутньому.

Статистичний аналіз даних, в тому числі енергетичного сектору, стає невід'ємним атрибутом системи управління на усіх її рівнях — від невеликої фірми до національної економіки в цілому. Статистичні моделі використовують для діагностики стану об'єктів управління, при вивченні причинно-наслідкового механізму формування варіації та динаміки соціально-економічних явищ і процесів, у моніторингу економічної кон'юнктури, при прогнозуванні та прийнятті оптимальних управлінських рішень [1, с. 3].

Енергозбереження є однією з головних проблем для України. З огляду на важливість проблеми енергозбереження в глобальному масштабі, в Україні проводяться різні заходи, покликані зменшити кількість споживання енергії як у промисловій, так і в соціальній сферах. Високі обсяги споживання ПЕР в Україні та, як наслідок, високий рівень енергоємності ВВП обумовлюють необхідність статистичної оцінки взаємозв'язку обсягу споживання ПЕР з економічними факторами, які мають значний вплив на рівень його формування.

Метою статті є побудова статистичної моделі взаємозв'язку обсягів споживання ПЕР в Україні з іншими економічними факторами та на основі аналізу розробити необхідні заходи щодо покращення ситуації в енергетичному комплексі України.

Основний виклад. Обсяг споживання ПЕР в країні визначається цілою низкою чинників, серед яких найбільш значущими є курс долара, тому що він формує витрати держави на імпортовані ПЕР, яких в країні не вистачає для задоволення потреб економіки та населення; капітальні інвестиції, оскільки вони характеризують технічний рівень виробництва, рівень енергозбереження і енергоефективності; індекс фізичного обсягу ВВП, оскільки кількість споживаної енергії залежить від обсягів суспільного виробництва; видобуток ПЕР, від обсягу якого залежить ступінь економії у споживанні ПЕР. Тому в роботі досліджено вплив даних чинників на обсяг споживання ПЕР в Україні.

Динаміка названих показників представлена в табл. 1. Для виявлення залежності між даними факторами та величиною обсягу споживання ПЕР в роботі застосовано метод кореляційно-регресійного аналізу.

Таблиця 1
Динаміка факторів, що впливають на обсяг споживання ПЕР

Роки	Споживання ПЕР, млн. т. н.е. (у)	Курс долара до гривні, USD / UAH (x ₁)	Капітальні інвестиції, млрд. грн (x ₂)	Індекс фізичного обсягу ВВП (x ₃)	Видобуток ПЕР, млн. т.н.е (x ₄)
2005	142,9	5,1	111,2	1,027	81,0
2006	137,3	5,1	149,0	1,073	83,0
2007	137,9	5,1	222,7	1,079	83,2
2008	134,6	6,7	272,1	1,023	84,3
2009	114,4	7,8	192,9	0,853	79,4
2010	132,3	7,9	189,1	1,078	78,8
2011	126,5	8,0	259,9	1,053	85,6
2012	122,4	8,2	293,7	1,003	85,3
2013	116,1	8,2	267,7	1,001	86,2
2014	105,7	11,9	219,4	0,899	76,8
2015	90,8	21,8	273,1	0,909	62,3
2016	91,4	25,6	359,2	1,023	61,4

Складено автором за матеріалами [2, 3]

Розрахунки виконувалися з використанням пакетів прикладних програм BP Stat та Excel. Для оцінки тісноти зв'язку між факторними та результативною ознаками розраховано парні коефіцієнти кореляції (табл. 2).

Таблиця 2

Матриця парних коефіцієнтів кореляції

	Y	x ₁	x ₂	x ₃	x ₄
Y	1				
x ₁	-0,904	1			
x ₂	-0,650	0,665	1		
x ₃	0,623	-0,327	-0,081	1	
x ₄	0,793	-0,933	-0,391	0,345	1

Розраховано автором

За коефіцієнтами кореляції виявлено, що капітальні інвестиції і індекс фізичного обсягу ВВП спричиняють помітний вплив на споживання ПЕР (-0,650 і 0,623 відповідно). Курс долара та видобуток ПЕР мають сильний вплив на обсяг споживання ПЕР в Україні (-0,904 і 0,793 відповідно), тому всі фактори будуть враховуватися у регресійній моделі.

Розрахунок множинної кореляційно-регресійної ступеневі моделі імпорту природного газу здійснювався за допомогою методу найменших квадратів, в результаті чого отримана наступна оптимальна залежність:

$$y_x = 184,55x_1^{-0,228} x_2^{-0,033} x_3^{0,494} x_4^{0,055}$$

$$(\varepsilon_{\text{відн}} = 1,95\%; K_{\text{дет}} = 0,97; F_{\text{розр}} = 44,7; F_{\text{табл}} = 4,12)$$

Виходячи з того, що параметри ступеневої моделі є коефіцієнтами еластичності, можна зробити висновок:

- при підвищенні курсу долару на 1% обсяг спожитих ПЕР скорочується на 0,228% за умови, що інші фактори, включені в модель, також впливають, але не варіюють;
- зростання обсягу капітальних інвестицій в економіку України на 1% зумовлює скорочення споживання ПЕР на 0,033%;
- зростання індексу фізичного обсягу ВВП на 1% супроводжується збільшенням споживання ПЕР на 0,494%;
- збільшення обсягу видобутих ПЕР на 1% призводить до збільшення споживання ПЕР на 0,055%.

Багатофакторна кореляційно-регресійна модель обсягу споживання ПЕР є статистично точною та достовірною. Коефіцієнт детермінації свідчить, що варіація обсягів споживання ПЕР на 97% пояснюється зміною врахованих в моделі факторів. 3% варіації споживання ПЕР обумовлено впливом неврахованих в моделі факторів.

Отримані результати свідчать про наявність сильного оберненого зв'язку між обсягом спожитих ПЕР і курсом долару. Під впливом зростання курсу долару збільшуються витрати на імпортовані енергоресурси, що нашоує на необхідність зменшувати кількість спожитої енергії в економіці та серед населення, що останнім часом супроводжується впровадженням екстенсивних заходів в енергетичній сфері, таких як підвищення тарифів на ПЕР для економіки та побутового сектору, погіршення якості наданих енергетичних послуг, економії обсягів наданих ПЕР та ін. Така ситуація зумовлює незадоволення серед споживачів та зростання обсягу заборгованості за надані енергетичні послуги (якщо у 2013 р. рівень оплати населенням за житлово-комунальні послуги складав 99%, то у 2016 р. показник істотно знизився до 82,8%).

Також слід зазначити, що згідно моделі позитивний вплив на скорочення споживання ПЕР в Україні зумовлюють обсяги капітальних інвестицій, що націлює на створення в державі сприятливого інвестиційного клімату. Однак, враховуючи поточну нестабільну економічну та політичну ситуації в Україні, досягти цього можна шляхом завершення бойових дій на Сході, стабілізації курсу валюти, проведення ефективної інфляційної та цінової політики, налагодження темпів фізичного зростання суспільного виробництва.

Наявність прямого зв'язку між індексом фізичного обсягу ВВП та обсягами споживання ПЕР підтверджує факт неефективного використання енергетичних ресурсів в економіці. Така ситуація обумовлена критичним зносом технічного обладнання у виробництві (при тенденції загальній тенденції падіння зносу основних засобів у 2016 р. рівень зносу залишився на високому рівні і склав 58,1%). Неефективне використання енергоресурсів підтверджується одним з найбільших показників енергоємності ВВП, який показує кількість спожитої енергії на 1 гр. од. виробленого ВВП (у 2016 р. енергоємність в Україні склала 0,3176 кг н.е./1 дол. при постійному паритеті купівельної спроможності у цінах 2005 р. при загальному рівні у Європі 0,1041 кг н.е./1 дол). Для підвищення ефективності споживання ПЕР необхідним є залучення додаткових інвестицій в технічне обладнання, зменшення зносу ОЗ, повна їх модернізація та переоснащення, що зумовить зменшення споживання ПЕР в економіці та підвищить рейтинг країни на світовому ринку енергоресурсів.

Як видно з отриманої моделі, зростання обсягів видобутку ПЕР супроводжується зростанням обсягу їх споживання. Для задоволення потреб як економіки України, так і

населення необхідним є нарощування обсягів видобутку власних ПЕР. Обсяги запасів енергетичних ресурсів в Україні наведені на рис. 1

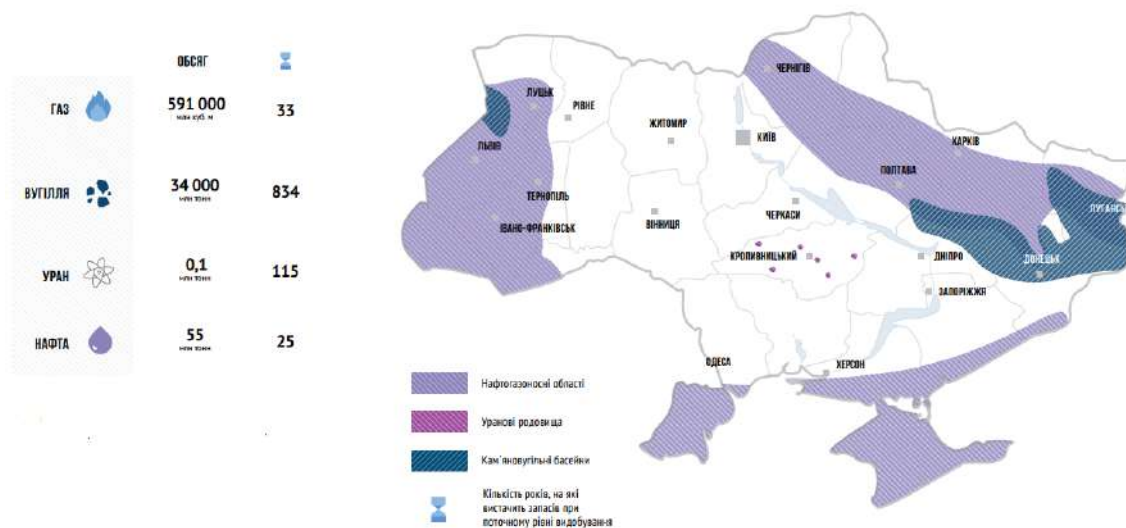


Рис. 1. Обсяг запасів ПЕР в Україні станом на кінець 2016 р. та місця їх залягання [4]

Україна володіє 2% світових запасів урану, які зосереджені в Кіровоградській області, тому могла б самостійно забезпечувати свої потреби в ньому. Важливим фактом є наявність в Україні відновлюваних джерел енергії, серед яких найбільш перспективними є вітроенергетика, біоенергетика, гідроенергетика та сонячна енергетика, тому стратегічною метою для України має стати переорієнтація на альтернативні та відновлювані джерела енергії, але на даному етапі через недостатність необхідного обладнання, інвестицій та оптимальної енергостратегії Україна не в змозі повністю реалізувати свій потенціал у видобутку ПЕР.

Наразі споживання ПЕР в Україні перевищує їх видобуток, тому Україна є імпортозалежною за енергоресурсами від інших країн. Аналіз структури паливно-енергетичного балансу України вказує, що велика частка споживання припадає на природний газ, тому він є головним імпортованим енергоресурсом. Це свідчить про те, що природний газ в Україні є найбільш затребуваним джерелом енергії. Так, споживання газу в 2016 р. становило 32,36 млрд. м³, при цьому видобуток - всього 19,99 млрд. м³.

Питання зменшення імпортозалежності – один із ключових пріоритетів Енергетичної стратегії України, тому доцільно прослідити, як на фоні загального зменшення споживання ПЕР змінився імпорт газу. Статистичне вивчення обсягів імпорту природного газу в національній економіці включає виявлення закономірностей і встановлення впливу окремих факторів на його зміну. Даний аналіз здійснюється на основі індексних функціональних моделей, які будуються розкладанням результативного показника на кілька субфакторів. Використання даного методу дозволяє визначити вплив кожного з факторів на зміну результативної ознаки в динаміці, простежити, які фактори мають найбільший вплив і розробити на основі даного аналізу заходи щодо поліпшення стану енергетичного комплексу в цілому та енергоефективності в країні.

Для проведення факторного аналізу зміни імпорту газу автором адаптовано принципи побудови та використання факторної моделі Дюпона. Детермінована модель даного показника наведена далі.

$$\text{Імпорт газу} = \text{ВВП} * \frac{\text{Видобуток газу}}{\text{ВВП}} * \frac{\text{Споживання газу}}{\text{Видобуток газу}} * \frac{\text{Імпорт газу}}{\text{Споживання газу}}$$

у
а
b
c
d

де у – імпорт природного газу в Україну;
 а – ВВП України;
 b – відношення видобутку газу до ВВП ;
 c – співвідношення споживання та видобутку газу
 d – частка імпорту газу в споживанні ПЕР.

Кожен із субфакторів має значення в формуванні не тільки імпорту газу, а й в енергетичному секторі в цілому. Як зазначалося раніше, виробництво товарів та послуг має значний вплив на споживання ПЕР, що потребує додаткового залучення енергоресурсів, яких в Україні не вистачає.

Коефіцієнт відношення видобутку газу до ВВП характеризує кількість добутого газу в Україні на 1 грн виробленого ВВП. Аналіз впливу даного показника на імпорт газу дасть можливість зробити висновок щодо ефективності використання енергоресурсів у виробництві ВВП.

Співвідношення споживання і видобутку газу характеризує ступінь перебільшення споживання газу над його видобутком, який негативно відбивається на розвитку енергетичного сектора країни в цілому.

Останній фактор – відношення імпорту газу до його споживання – показує частку імпортованого газу у загальному споживанні газу. Аналіз даного показника у динаміці дозволяє простежити тенденцію його зміни та виявити, як на цю зміну вплинули інші фактори.

З 2014 р. в Україні розпочалися кардинальні зміни як в енергетичному секторі, так і в економіці в цілому. Така ситуація пов'язана зі зміною влади в Україні, відмовою від російських ПЕР, переорієнтацією економіки на ринок ЄС, проведення реформ в енергетиці тощо. Для індексного аналізу доцільно взяти показники за часів співробітництва з Росією та сучасні показники, досягнуті після низки реформ. Саме тому для зіставлення було обрано 2013 р. і 2016 р. Вихідні дані для розрахунку моделі представлено в табл. 3 [2].

Таблиця 3

Динаміка показників енергетичного сектору України

Роки	Імпорт газу, млрд. куб. м	ВВП, млрд. грн	Видобуток газу, млрд. куб. м	Споживання газу, млрд. куб. м	Відношення видобутку газу до ВВП, куб. м/1000 грн	Співвідношення споживання і видобутку газу, %	Частка імпорту газу в споживанні ПЕР, %
2013	28,0	1465,2	20,95	49,46	14,3	236,1	56,6
2016	11,1	2383,2	19,99	32,36	8,4	161,9	34,3

Аналіз динаміки факторів функціональної моделі показав, що в 2016 р. в порівнянні з 2013 р. ВВП у поточних цінах зріс на 62,7%, проте слід зазначити, що таке

різке зростання пов'язано, перш за все, зі стрімким зростанням цін (індекс споживчих цін у 2016 р. в порівнянні з 2013 р. склав 189,9%).

Відношення видобутку газу до ВВП зменшилося з 14,3 куб. м до 8,4 куб. м на 1000 грн ВВП (на 41,3%). Таке скорочення у більшій мірі викликане за рахунок зростання ВВП, оскільки видобуток газу кардинальних змін не зазнав (скорочення видобутку газу у 2016 р. порівняно з 2013 р. на 0,96 млрд. куб. м або на 4,6%).

Співвідношення споживання та видобутку газу знизилося на 31,4%. Так, у 2013 р. споживання газу перебільшувало його видобуток у 2,36 рази, тоді як у 2016 р. споживання газу було на 61,9% більшим за видобуток. Така ситуація свідчить про позитивні зрушення в структурі споживання газу на тлі зниження абсолютного обсягу його споживання. При цьому слід зазначити, що даний показник досить високий і необхідно вживати посилені заходи щодо його зниження для досягнення країною енергетичної незалежності.

Частка імпортованого газу у загальному його споживанні знизилася у 2016 р. порівняно з 2013 р. з 56,6% до 34,3% (на 22,3 в.п.), що пов'язано з випереджаючими темпами падіння імпорту газу (падіння на 60,4%) порівняно з темпами падіння споживання газу (падіння на 34,6%). Такі показники говорять про відсутність необхідності імпорту більших обсягів газу за рахунок значного скорочення споживання газу, яке, як зазначалося раніше, досягається за допомогою екстенсивних факторів розвитку. Слід зазначити, що такі обсяги імпорту газу у 2016 р. не дозволили накопичити газ на майбутні періоди, а, навпаки, змусили використати у споживанні додаткові запаси у розмірі 1,29 млрд. куб. м, про що свідчать графіки на рис. 2.

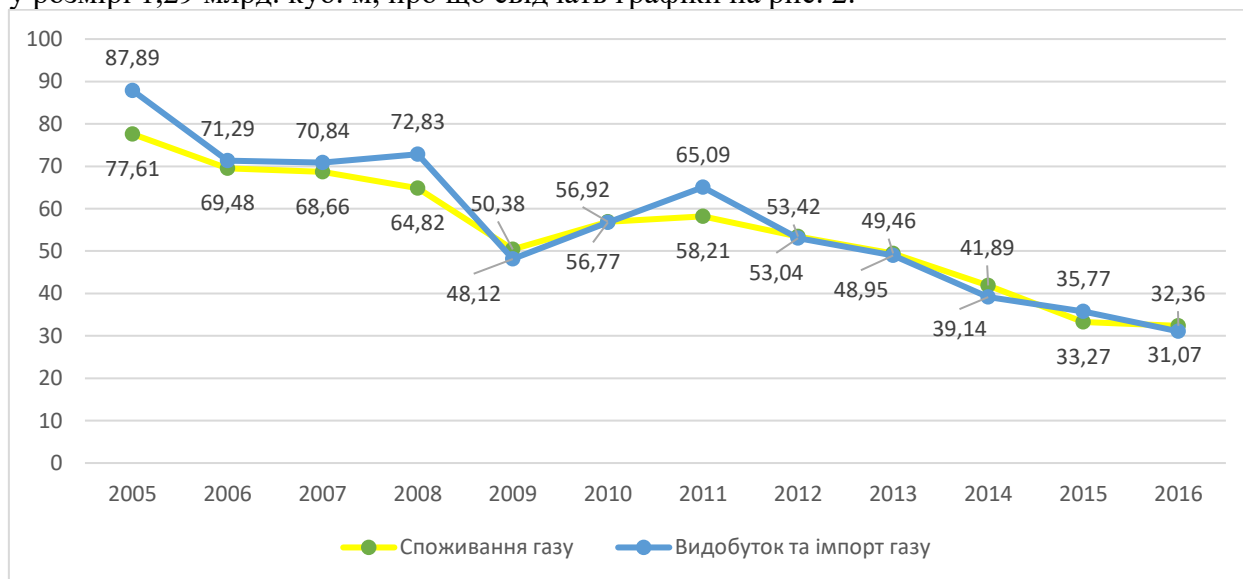


Рис. 2. Динаміка споживання газу, його видобутку та імпорту за рік, млрд. куб. м [2]

При аналізі динаміки результативного фактору встановлено, що імпорт газу знизився на 16,9 млрд. куб. м:

$$\Delta y = y_{2016} - y_{2013} = 11,1 - 28 = -16,9$$

Це зниження відбулося внаслідок загального впливу розглянутих факторів:

- зростання номінального ВВП на 62,7% призвело до зростання імпорту газу на 17,5 млрд. куб. м:

$$\Delta y = y_0 (I_{\text{ВВП}} - 1) = 28 \cdot (1,627 - 1) = 17,5$$

Через високу енергоємність виробництва збільшення ВВП зумовило залучення додаткових ПЕР, що спричинило таке зростання імпорту газу.

- значний вплив на зміну результативної ознаки має другий фактор – коефіцієнт відношення видобутку газу до ВВП, який в 2016 р. в порівнянні з 2013 р. знизився на 41,3%. Так, під впливом даного показника імпорт газу знизився на 18,8 млрд. куб. м:

$$\Delta y = y_0 (I_{\text{видобуток газу}} - I_{\text{ВВП}}) = 28 \cdot (0,954 - 1,627) = -18,8$$

Зменшення імпорту газу під впливом даного показника свідчить про підвищення ефективності використання газу у виробництві товарів та послуг, оскільки такі результати розрахунків доводять, що досягнення номінального ВВП у 2016 р. потребувало залучення меншої кількості природного газу порівняно з рівнем 2013 р.

- зниження співвідношення споживання газу та його видобутку на 31,4% спричинило зменшення імпорту газу на 8,4 млрд. куб. м:

$$\Delta y = y_0 (I_{\text{споживання газу}} - I_{\text{видобуток газу}}) = 28 \cdot (0,654 - 0,954) = -8,4$$

Такі результати дослідження є цілком закономірними, оскільки зменшення споживання газу при відносно стабільному рівні його видобутку сприяє зменшенню імпорту газу через відсутність необхідності його накопичення у країні.

- зниження частки імпортованого газу у спожитих ПЕР на 39,4% сприяло падінню імпорту газу на 7,2 млрд. куб. м:

$$\Delta y = y_0 (I_{\text{імпорту газу}} - I_{\text{споживання газу}}) = 28 \cdot (0,396 - 0,654) = -7,2$$

Зниження імпорту газу під впливом даного фактору зумовлене тим, що зросла частка споживання власного видобутку газу (рис. 3) на фоні загального зменшення споживання газу в цілому.



Рис. 3. Динаміка структури споживання газу в Україні, % [2]

Результати досліджень дозволили сформулювати пріоритетні напрями зменшення споживання ПЕР в Україні та підвищення енергозбереження:

1. Удосконалення законодавства у сфері енергоефективності, відновлюваних джерел енергії та видів палива. Хоча нині у сфері енергоефективності діють близько 50

національних стандартів групи «Енергозбереження», проте, в Україні не існує чіткого механізму стимулювання впровадження енергозаощадних заходів, немає правил і механізмів їх регулювання, але є економічне стимулювання енергоефективності [5, с. 36].

2. Оптимізація структури енергетичного балансу держави. Заощадження природного газу та переорієнтація на інші ПЕР буде оптимальним вирішенням проблеми неефективного енергетичного балансу України. Заощадження газу зумовить скорочення його імпорту та, відповідно, видатків державного бюджету.

3. Удосконалення механізмів ціноутворення на ПЕР. Ціни на енергоресурси в Україні мають постійну тенденцію зростання, що зумовлене зростанням курсу долару до гривні. Як видно з багатофакторної кореляційно-регресійної моделі, наведеної вище, при подорожчанні курсу долару на 1% споживання ПЕР в Україні скорочується на 0,228%. Початок реформ із лібералізації ринку природного газу в Україні (який припав на 2015 р.) призвів до підвищення тарифів для різних категорій споживачів. З 1 квітня 2015 р. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг (НКРЕКП) підвищила тарифи на газ для населення майже у шість разів (особливо подорожчання відчули мешканці багатоквартирних будинків, чий помешкання не були обладнані лічильниками). Загалом підвищення тарифів на газ для всіх категорій споживачів у середньому становило 285% [6, с. 27]. З 1 травня 2016р. “соціальна ціна”, незалежно від пори року та рівня споживання, була встановлена на рівні 6,879 грн./м³, а у 2017 р. – 6,9579 грн./м³. Зростання цін – один зі способів реформування енергетичного сектора країни. Разом зі зростанням цін на комунальні послуги передбачається і зростання якості надання послуг та підвищення конкуренції на ринку. Натомість ціни повинні встановлюватися в контексті здатності людей сплачувати за отриманий ресурс, оскільки “паливна” бідність є однією з серйозних проблем у низці і європейських країн, і України.

4. Залучення значних і довгострокових інвестицій для забезпечення модернізації, сталого розвитку, безпеки та конкурентоспроможності енергетичної сфери. Як зазначалося вище, згідно множинної кореляційно-регресійної моделі при збільшенні капітальних інвестицій споживання ПЕР зменшується. Залучення капітальних інвестицій є необхідною умовою зростання виробничих потужностей на новій технологічній основі і, відповідно, зменшення споживання ПЕР, більше ефективно їх використання, зниження ступеню зносу ОФ і підвищення продуктивності праці.

5. Зменшення споживання природного газу шляхом заміщення іншими джерелами енергії, зокрема вугіллям та альтернативними ПЕР. Споживання газу має тенденцію спаду (у 2016 р. порівняно з 2013 р. на 34,6%), проте таке скорочення відбулося за рахунок не включення у 2016 р. обсягів споживання у АР Крим та скорочення споживання населенням шляхом економії на опалюванні тощо. Тому необхідним є заміна природного газу на інші джерела енергії для задоволення попиту населення та ефективного функціонування енергетичного сектору України.

6. Збільшення видобутку власного природного газу. Згідно нової енергетичної стратегії планується реалізація проектів розробки родовищ природного газу, в тому числі з нетрадиційних джерел. У результаті системної трансформації енергетична інфраструктура має стати гнучким інструментом системи енергетичної безпеки України, базисом надійного енергозабезпечення споживачів та ланкою системи безпеки постачань до ЄС зі східного напрямку [7, с. 17].

7. Розробити програми реалізації заходів із енергозбереження, включаючи сприяння доступу до кредитів та усунення правових обмежень для інвестицій в енергоефективність.

Таким чином, статистичний аналіз обсягів споживання ПЕР в Україні та імпортозалежності за ПЕР від інших країн дозволили розробити комплексні заходи щодо покращення ситуації в енергетичній сфері України. Ефективне впровадження запропонованих дій дозволить вивести українську енергетику на новий рівень розвитку, що безумовно відобразиться на позиціях нашої країни на міжнародній арені.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Єріна А. М. Статистичне моделювання та прогнозування: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 170 с.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Статистичний щорічник світової енергетики 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://yearbook.enerdata.ru>
4. Аналітичні матеріали компанії BusinessViews [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://businessviews.com.ua>
5. Кицкай Л. І. Енергоефективність в Україні: аналіз, проблеми та шляхи підвищення / Л. І. Кицкай // Інноваційна економіка. - 2013. - № 3. - С. 32-37.
6. К. Маркевич, В. Омельченко Ціноутворення на енергетичних ринках: досвід ЄС та України. / Аналітична доповідь. – Київ: Заповіт, 2016. – 56 с.
7. Енергетична стратегія України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/250250456>

УДК 331.5.024.52

Сомик О.М., аспірант, Донецький національний університет імені Василя Стуса
**ОСВІТА ТА ПРОФЕСІЙНА ПІДГОТОВКА МОЛОДІ ЯК СКЛАДОВІ СТРАТЕГІЇ
ВИХОДУ З ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ**

Проаналізовано сучасні підходи, викладені у роботах зарубіжних економістів та українських науковців щодо подолання економічної кризи. Обґрунтовано важливу роль інвестування в освіту молоді, особливо в кризові періоди розвитку економіки. Наведено класифікації соціально-економічної поведінки людини, що визначають, зокрема, поведінку людини на ринку праці. Досліджено безробіття, що є наслідком технологічних, обґрунтовано шляхи його подолання за допомогою інвестування в освіту молодих фахівців.

Ключові слова: ринок праці, економічна криза, безробіття, освіта, молодь, економічна активність.

Сомик А.Н.
**ОБРАЗОВАНИЕ И ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА МОЛОДЕЖИ КАК
СОСТАВЛЯЮЩИЕ СТРАТЕГИИ ВЫХОДА ИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО
КРИЗИСА**

Проанализированы современные подходы, изложенные в работах зарубежных экономистов и украинских ученых относительно преодоления экономического кризиса. Обоснована важная роль инвестирования в образование молодежи, особенно в кризисные периоды развития экономики. Приведены классификации социально-экономического поведения человека, определяющие, в частности, поведение человека на рынке труда. Исследована безработица, которая является следствием технологических изменений, обоснованы пути ее преодоления с помощью инвестирования в образование молодых специалистов.

Ключевые слова: рынок труда, экономический кризис, безработица, образование, молодежь, экономическая активность

Somyk O.M.
**EDUCATION AND PROFESSIONAL PREPARATION OF YOUNG PEOPLE AS
AN ELEMENT OF STRATEGIES OF EXIT FROM ECONOMIC CRISIS**

An analysis of several approaches to solving the problem of the economic crisis was carried out. Based on the analysis of scientific papers showed a significant role of investment in youth education, especially in the crisis periods of economic development. The classification of socio-economic behavior of a person is given. The problem of unemployment, which is a concomitant problem of the crisis period, causes, substantiation of ways to overcome it by investing in the education of young specialists.

Key words: labor market, economic crisis, unemployment, education, youth, economic activity.

Постановка проблеми. Сучасний стан економіки України демонструє наявність основних ознак економічної кризи. Різке погіршення економічних показників країни, значний спад виробництва і зростання безробіття, впливають на якісні показники життєвого рівня та добробуту кожного громадянина. Необхідно зупинити економічний спад, стабілізувати економічну систему, невідкладно приймати швидкі та ефективні рішення. Сьогодні, у сучасній економіці України, чекають на термінове вирішення багато проблемних питань. Реформування державних інститутів, переформатування й

вдосконалення механізмів та моделей соціально-економічного устрою держави, все це – необхідні дії для подальшого розвитку в сучасному світі.

Якщо проаналізувати економічний стан та динаміку розвитку технологій в глобальному масштабі, можна дійти висновку, що світ стрімко змінюється, сучасні технології розвиваються та постійно змінюються, вдосконалюються, модернізуються. Людина в такому світі повинна ставати більш гнучкою, як в мисленні та сприйнятті навколишнього світу, так і в практичних діях на ринку праці. Все більшу роль у розвитку країн відіграють інновації, інноваційний підхід стає основним принципом у будь-якій сфері людської діяльності. Відповідних трансформацій з урахуванням вищевикладеного має набувати освіта та професійна підготовка молоді, що обумовлює актуальність даного дослідження, визначає його мету та його значущість.

Для стимулювання економічного розвитку сучасних держав на перше місце виходить таке явище як інновація. Загальноживаним значенням інновації є розуміння її як нововведення, що породжує нову споживчу цінність створеного в процесі інноваційної діяльності продукту. Створити інноваційний продукт можна лише маючи базові актуальні знання, які отримуються під час освітнього процесу. В Україні, щодо створення ефективних інноваційних інститутів є багато проблем, які гальмують цей процес, а якісна освіта серед них знаходиться далеко не на останньому місці. Бар'єри, які лежать на шляху інноваційного розвитку, спровоковані наступними причинами, що наведені в статті П.Т. Бубенко та В.А. Гусєва [1], а саме: хронічним недофінансуванням сфери науки і технологій; фрагментарним і неякісним інноваційним законодавством; невиконанням інноваційних програм і проектів різного рівня; неефективною, нерідко існуючою лише на папері інноваційною інфраструктурою. Науковці наголошують, що усунення названих фундаментальних причин гальмування інноваційного розвитку потребує переорієнтації зусиль законодавчої та виконавчої влади на створення в економіці країни здорового підприємницького клімату, а також розвитку конкуренції в основних виробничих галузях, рішучого зниження рівня корупції. Але особливу увагу автори звертають на реалізації довгострокових програм підвищення інноваційної культури суспільства і виховання інноваційно активного підростаючого покоління, схильного до вибору самостійних форм економічної активності, що підтверджує нашу основну ідею про першочергове налагодження та оптимізацію системи якісної освіти молоді. Отже, саме розвиток галузі освіти потрібно вважати пріоритетним завданням для української держави, як в теоретичному так і в практичному аспектах. Актуальність даної проблеми підтверджує як інтерес до цього провідних економістів світу, так і сьогоднішня складна економічна ситуація в Україні, яка потребує ефективних шляхів вирішення.

Проблемою подолання економічної кризи та роллю в цьому якості освіти молодого покоління займалися такі зарубіжні вчені, як П. Кругман, Д. Спрінг, Д. Коулман, та вітчизняні – Д. Ільницький, П. Бубенко, В. Гусєва, Є. Головаха.

Метою дослідження є обґрунтування ролі освіти та професійної підготовки молоді серед антикризових інструментів управління національною економікою.

Виклад основних результатів дослідження. Освітній процес молоді це є довготривале дійство, а його результати завжди націлені на майбутнє, необхідність займатися цією проблемою вже сьогодні – безперечна. Існує декілька варіантів протидії суспільством економічній кризі, такі варіанти описані соціологами у виді типологізації. Особливості соціально-економічної поведінки населення України досліджувала Т. Петрушина. У монографії «Соціально-економічна поведінка населення України в умовах інституційних змін» Т. Петрушиною запропоновано класифікацію типів

соціально-економічної поведінки. У наведених типах поведінки присутній так званий адаптивний тип соціально-економічної поведінки розроблений Й. Шумпетером. Концепція підприємництва Й. Шумпетера важлива як з точки зору розвитку самої теорії підприємництва, так і з методологічної позиції розмежування мотивів поведінки пересічного господарського суб'єкта економіки – підприємця, що дозволяє, в рамках економічної поведінки, виділити її якісно різні типи, спрямовані на виконання різних функцій в економічній системі. З точки зору пошуку підстав типологізації соціально-економічної поведінки слід звернути увагу на ідею Й. Шумпетера про характер поведінки рядового господарського суб'єкта, який, на думку вченого, не змінює ситуацію, що склалася, а здебільшого пристосовується до неї. По суті, мова йде про адаптивний тип соціально-економічної поведінки більшості людей. Але в сучасних умовах ринкової економіки дозволити подіям розвиватися природним чином, тобто повільно адаптуватися і реагувати на виклики тільки пристосуванням до них – це означає прийняти і змиритись із наростаючою економічною кризою, що незворотно спричинить всі, описані в економічній теорії, наслідки економічного колапсу. В такому випадку, єдино можливим виходом для стабілізації економічної ситуації в країні стане зовнішнє втручання інших держав або міжнародних інститутів.

Тому в сучасних умовах, не варто сподіватися на долю або везіння, а необхідно докласти максимум зусиль для зупинки кризового процесу шляхом правильних дій, а саме, на нашу думку, необхідно направити інвестиційні ресурси на підготовку молодих кваліфікованих кадрів, які в найближчому майбутньому включаться в механізм інноваційного виробництва, підвищуючи, тим самим, темпи економічного зростання [2, с.88].

Дана типологізація також набула широкого поширення серед українських вчених соціологів. Фахівцями Інституту соціології НАН України запропоновано типологію, яка побудована за способом реагування суб'єктів економічної діяльності на ситуацію напруженості, або, іншими словами, за способом виживання і досягнення успіху. В ній виділено чотири типи соціально-економічної поведінки: адаптивний (пристосувальний), заповзятливий, протестний і партнерський [3, с.113].

Як відомо, одним з проявів економічної кризи – є зростання безробіття. П. Кругман дотримувався позиції про те, що безробіття викликане технологічними змінами, і цю проблему можна вирішити шляхом поліпшення освіти.

Американський економіст Пол Робін Кругман (лауреат Нобелівської премії в області економіки 2008 року) зазначає, що багато фахівців вважають, що за відсутності суворої заощадливості настане фінансова криза. Ці побоювання надзвичайно перебільшені, бо в дійсності нічого подібного не трапляється, але, як зауважував П. Кругман, за винятком країн, що утворюють єврозону.

Думку про те, що заощадливість на державному рівні не має великого впливу на подолання кризових проявів П. Кругман висловив на прикладі Греції. «Нинішня криза – жахлива, просто жахлива історія, щось подібне до економічного спаду 1930-х років, і разом з тим – повчальна. Якщо на короткий час приїдете, скажімо, в Афіни, то побачите в міському центрі гуляючих туристів і подумаєте: не так вже й тут і погано. Але поговоріть з людьми, хоч наспіх поговоріть з ними про те, що коїться нині в афінських передмістях – і жахнетеся. У цій країні чверть людей, які бажають працювати, не можуть знайти собі заняття, в цій країні доходи впали до незмоги, в цій країні соціальні служби розсипаються вщент... Система охорони здоров'я безпорадна, множаться хвороби, яких можна легко запобігати – і так далі, і тому подібне. Тут, по суті, виник би довгий перелік страхів. І справа не в тому, що греки стали ледачішими ніж раніше, справа в тому, що

попит впав неймовірно, в основному завдяки скороченню урядових витрат. Звичайно, ви маєте право доводити: не можна заперечувати, що необхідно скоротити урядові витрати, – але чим же ці витрати замінити? Нічим» [4]. Отож, на прикладі сучасної Греції можна побачити, що однієї економії та заощадливості недостатньо, щоб подолати кризові періоди в економічному розвитку країни.

Треба визнати, що все ж таки, хоча це кардинально і не змінює ситуацію на краще, але раціональність та заощадливість повинні мати місце як один із важливих заходів економічної політики будь-якої держави. Відомий економіст С. Алексащенко у книзі «Битва за рубль», на прикладі Росії, вказував на доцільність скоротити невиправдані державні витрати: «Можна спробувати вирішити всі проблеми держави за рахунок друкарського верстата – друкувати стільки нових рублів, скільки буде записано в черговому плані або законі. Що за цим відбудеться – добре відомо: постійне зростання цін і падіння курсу рубля. Можна скільки завгодно слухати псевдофахівців, які обіцяють за рахунок емісійних рублів вирішити всі структурні проблеми економіки і підняти рівень життя населення, але чомусь не хочеться дотримуватися їхніх порад. Може тому, що немає таких країн, які будують свою економічну політику, спираючись на аналогічні рецепти? ...Держава і всі ми повинні чітко розуміти, що в найближчі роки можна витратити тільки те, що можна зібрати» [5, с.14]. З висловленої позиції С. Алексащенко можна зробити висновок, що держава, яка живе в борг не може уникнути кризи.

Після визнання декількох аргументів про причини високого рівня безробіття в «Білій книзі» (Білі книги Європейської Комісії містять пропозиції щодо діяльності Європейського Союзу і являють собою розроблені експертами та офіційними службами конкретні напрямки політики) була прийнята позиція П. Кругмана про те, що безробіття викликане технологічними змінами, і цю проблему можна вирішити шляхом поліпшення освіти. У документі йдеться: «Не доведено, що нові технології знижують рівень зайнятості. Деякі технологічно розвинені країни створили навколо нової діяльності, пов'язаної з інформацією, цілу низку співставних, а в деяких випадках і більш чисельних робочих місць, ніж ті, які були втрачені в інших галузях» [6, с.27].

Тому, згідно з положеннями «Білої книги», поява і домінування інформаційного суспільства потребують навчання робочого персоналу новим формам праці і виробництва. Швидкі зміни у технологіях вимагають від працівників постійного опанування новітніх навичок, «інформаційні технології сприяють зникненню рутинної і повторюваної роботи. Зміст роботи буде більшою мірою складатися з інтелектуальних завдань, що вимагають ініціативи та здатності до адаптації» [7].

Зростання рівня безробіття в періоди кризи провокує затягування цієї кризи на більш тривалий період і в багато разів посилює кризові наслідки. Ефективний метод зменшення безробіття – це активні інвестиції в освіту молоді, тому як тільки підвищуючи рівень освіченості молодих робочих кадрів можливо підготувати достатньо пристосованих, гнучких і здатних підлаштуватися під різні умови ринку праці фахівців. В іншому випадку, молодий фахівець без належної підготовки елементарно не зможе ефективно підтримати виробничий процес, що відбувається у складних кризових обставинах і в кращому випадку застосує себе в сфері малоефективної некваліфікованої праці.

На підтвердження значення для економіки держави інвестицій в освіту молоді, наведемо приклад економічної політики США другої половини ХХ ст. Наймасштабніші інвестиції в науковоосвітню інфраструктуру в університетах та військове співробітництво у 1960 – 1970-ті роки у США наблизили їх до кінцевих споживачів. Сучасну хвилю глобалізації зумовлено, по-перше, завершенням ери конвеєрного

виробництва, по-друге, бурхливим розвитком інформаційно-комунікаційних технологій, які спричинили інтернаціоналізацію фінансових ринків, і, по-третє, розвитком інноваційних форм виробництва. Це вимагає від суб'єктів гнучкості та пристосованості до економіки знань. Становлення США як економічного лідера у післявоєнний період стало можливим завдяки силі та гнучкості системи вищої освіти, дослідницьким університетам, які разом дають економічно відчутні результати, а саме:

- створення нового знання;
- формування людського капіталу;
- виробництво знанневої інфраструктури;
- технологічні інновації;
- трансфер ноу-хау;
- капітальні інвестиції;
- регіональне лідерство в національному та міжнародному масштабах;
- вплив на регіональне середовище [8].

Про значущість підтримки освіти для зростання економіки висловлювався заступник директора Інституту соціології НАН України Є. Головаха, який підтвердив пріоритетне значення якісної освіти для економічного розвитку будь-якої держави [9]. Він зазначив, що держава має забезпечити пріоритетне фінансування освіти. Для подальшого сучасного розвитку держави необхідно забезпечити еволюційний розвиток суспільства зі зміною пріоритетів. «Серед цих пріоритетів я бачу три. По-перше, осучаснення освіти і виділення коштів на неї. Освіта – це річ, яка насамперед відрізняє нас від третього світу, а не економічні показники. По-друге, наука. У третьому світі немає науки. По-третє, інноваційний бізнес. Це той бізнес, який дає велику додану вартість, використовує науку на практичному рівні, дає можливість розвиватися сучасній економіці» [10], – зазначав Є. Головаха.

Про важливість освіти та підготовки кадрів вказує Д. Ільницький. Він зазначив, що серед основних блоків індексу глобальної конкурентоспроможності перше місце за щільністю кореляційного зв'язку з розміром ВВП на душу населення посідає технологічна готовність, яка фактично характеризує стан технологічної інфраструктури, здатність інституцій підтримувати її на потрібному рівні. Інститути, вища та базова освіта, підготовка кадрів, інновації, також є компонентами, які демонструють щільний зв'язок з ВВП, тому вони варті уваги як чинники ефективного використання та примноження інтелектуального капіталу [6, с.28].

У той же час, зазначимо, що у періоди економічної нестабільності молоді фахівці стикаються зі складними проблемами на ринку праці, а саме з необґрунтовано низькою оплатою праці – в кращому випадку, та з безробіттям – в більшості випадків. Це підштовхує кваліфікованих молодих фахівців застосовувати себе у сфері некваліфікованої праці. Коли молода людина набуває свій трудовий досвід в сфері некваліфікованої праці, здебільшого як епізодичний момент у своїй кар'єрі, наприклад, під час літніх канікул в період навчання, то цей досвід тільки допомагає людині сформуватися як особистість і бути готовою застосувати себе в якості дипломованого фахівця. Але, коли така зайнятість стає єдиною можливою для більшості молодих фахівців, які вже закінчили вищий навчальний заклад, тоді неминуче настає регресія професійних умінь і навичок, які були закладені в процесі навчання. Через це молодий фахівець втрачає значну частину свого професійного потенціалу і надалі, коли вакансія за його кваліфікацією все ж таки з'явиться, то вже не зможе конкурувати з іншими професіоналами. Буде відбуватися закономірна втрата цілого покоління кваліфікованих кадрів. А це означає, що при поліпшенні економічної ситуації, що неодмінно настане,

утримувати тенденцію до економічного зростання буде просто нікому. В державі вже не вистачить кваліфікованих працівників. Тим самим, кризова ситуація знову і знову буде повторюватися, а довгоочікуване зростання так ніколи і не настане. Тому, як і П. Кругман, ми вважаємо що під час економічної кризи потрібно збільшувати фінансування освіти як першочерговий антикризовий захід. Виходячи з цього, заощаджувати на освіті молоді не можна ні в якому разі.

Ринок праці є важливою темою Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ). На черговому щорічному форумі, який відбувся у 2016 році в Давосі обговорювався сучасний стан ринку праці та перспективи його майбутнього розвитку. На сайті ВЕФ було опубліковано звіт обговорення майбутнього ринку праці, і ця тема стала ключовим моментом на щорічній нараді Всесвітнього економічного форуму у 2017 році. У доповіді йшлося про стан ринку праці кваліфікованих кадрів у 10 великих країнах світу [11].

Швидкий технологічний прогрес та комп'ютеризація робочого місця, роблять процес виконання робочих обов'язків більш важким для працівників. Збільшується дисбаланс між навичками працівників і потребами роботодавців.

Проаналізуємо потребу у кваліфікованих робочих кадрах у країнах світу, яка зображена на рис. 1 [12]. На даній діаграмі представлено перелік країн, які відчувають найбільший дефіцит кваліфікованих кадрів. Масштаб проблеми варіюється від країни до країни, але особливо складна ситуація в Японії, де 81% компаній (з 10-ю або більшою кількістю співробітників) відчувають труднощі в пошуку кваліфікованих працівників. Ця інформація була оприлюднена згідно з останніми даними Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Тим часом, 45% опитаних працівників ОЕСР вважають, що у них немає відповідного набору навичок, щоб мати змогу ефективно виконувати свою роботу. Це було підкреслено в якості однієї з основних сучасних проблем в Мексиці, Японії та Кореї. І тільки троє з 10 робочих вважають, що вони мають всі необхідні навички, щоб бути в змозі впоратися з більш вимогливою роботою.

У 2013 р. в Європі 40% роботодавців повідомили, що у них були проблеми з пошуком людей з необхідними навичками. Ця проблема була найбільш поширеною у виробничому секторі, йдеться в доповіді ОЕСР.

Під час стрімкого технічного прогресу, коли швидко розвиваються цифрові технології, з'являються інноваційні продукти, які змінюють робочі навички та методи за якими ми працюємо. Ці зміни зумовлюють необхідність самовдосконалення робочих кадрів, яким потрібно буде мати сформовані навички для швидкого адаптування до швидких технологічних змін. Так як раніше зроблені людьми комп'ютери стають розумнішими за людей і більш здатні до виконання завдань, співробітники сучасних компаній повинні розвивати навички, які дають їм перевагу над машинами, а саме критичне мислення і творчість. Все це можливо тільки за допомогою якісної освіти.

Узагальнення результатів, викладених у доповідях ВЕФ про майбутнє ринку праці показує, що до 2020 року більше ніж на одну третину навички, які вважаються важливими в сучасному робочому процесі буде змінено. Ці висновки ще раз підтверджують необхідність нового підходу до підготовки робочих кадрів та освітнього процесу молоді в цілому.

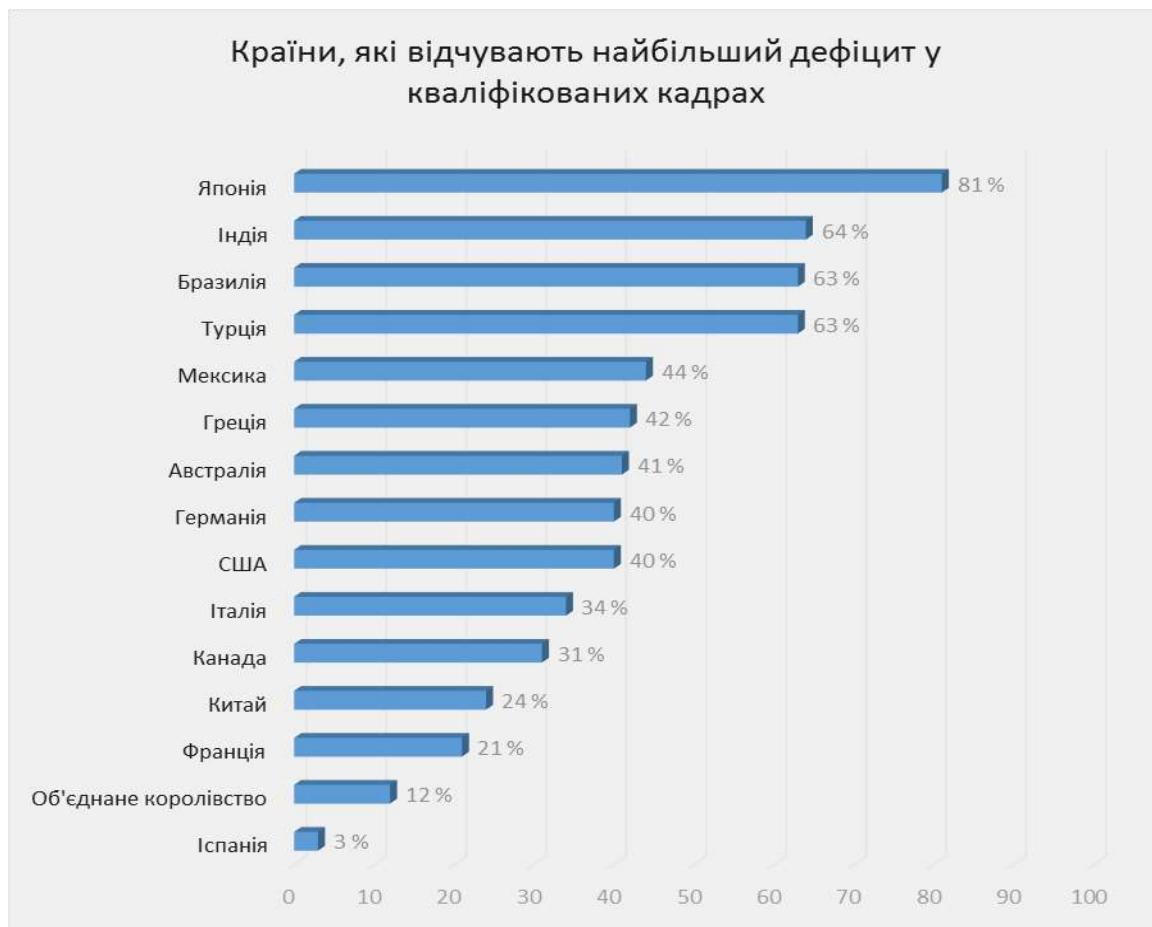


Рис. 1. Потреба у кваліфікованих робочих кадрах у країнах світу, % охоплення дослідженнями компаній

Висновки. У ході дослідження наведено аргументацію щодо важливості підвищення якості освіти молоді, що є необхідним заходом для подолання кризової ситуації в економіці.

Сьогоднішня увага держави до системи освіти України говорить про те, що ідея першочергового та одного з найважливіших чинників у вигляді якісної сучасної освіти успішного економічного розвитку – є на порядку денному сьогоднішніх реформ. Так як процес реформування освіти та підготовки кваліфікованих робітничих кадрів вже розпочато, стає нагальною проблема розуміння механізмів та цілей освіти взагалі. Перспективним є подальше вивчення впливу якості освіти на економіку країни.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Продовжуємо заговорювати інноваційний розвиток / П. Т. Бубенко, В. А. Гусев. // Економіка України. – 2016. – №7 (656). – С. 82–92.
2. Петрушина Т. О. Социально-экономическое поведение населения Украины в условиях институциональных перемен. – К.: Институт социологии НАН Украины, 2008. – 544 с.
3. Промышленное предприятие и его люди: проблемы социально-экономического поведения / Под ред. В.М.Вороны, Е.И.Суименко. – К., 2001. – 351 с.
4. Кругман П. Последние экономические известия 2016 года. Отчего строгая бережливость бесполезна во время экономического спада [Електронний ресурс] / П.

- Кругман // ООО «Украинский экономист». – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://economistua.com/pol-krugman-poslednie-ekonomicheskije-izvestiya-2016-goda/>.
5. Алексащенко С. Битва за рубль: Взгляд участника событий. – М.: Время, 2009. – 208 с.
 6. Науковоосвітня інфраструктура як детермінанта глобального конкурентного лідерства / Д. О. Ільницький // Економіка України. – 2016. – №5 (654). – С. 27.
 7. Spring, Joel H. American education / Joel Spring – 6-th ed. – [s. l.], 1994. – 298 p.
 8. Дослідницькі університети: світовий досвід та перспективи розвитку в Україні : моногр. ; [за заг. ред. А.Ф. Павленка, Л.Л. Антонюк]. – К. : КНЕУ, 2014. – 550 с.
 9. Куриленко О. Проблема якісної еліти в Україні ще не вирішена, нова революція стане катастрофою – Є. Головаха [Електронний ресурс] / О. Куриленко // ONLINE.UA. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://novyny.online.ua/773020/problema-yakisnoyi-eliti-v-ukrayini-shche-ne-virishena-nova-revoljutsiya-stane-katastrofoyu-golovaha/>.
 10. Вчені Академії – про шляхи розвитку українського суспільства [Електронний ресурс] // НАН України. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.nas.gov.ua/UA/Messages/News/Pages/View.aspx?MessageID=3015>.
 11. Hallett R. These countries are facing the greatest skills shortages [Електронний ресурс] / Rachel Hallett // The World Economic Forum. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.weforum.org/agenda/2016/07/countries-facing-greatest-skills-shortages/>.
 12. McCarthy N. The Countries Facing The Greatest Skill Shortages [Електронний ресурс] / Niall McCarthy // Statista.com. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.statista.com/chart/4690/the-countries-facing-the-greatest-skill-shortages/>.

УДК 337.001 77:330

Д. М. Загірняк, к. е. н., доцент кафедри «Обліку та фінансів» Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського

РЕАЛИЗАЦИЯ КОЛЕДЖАМИ И ТЕХНИКУМАМИ ОСВИТНЬОГО ПОТЕНЦІАЛУ: ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

Програму підготовки за освітньо-кваліфікаційним рівнем «Молодший спеціаліст» подано як самостійний сегмент ринку послуг вищої освіти. Сучасні вимоги до персоналу підприємств і конкурентна боротьба обумовлюють здатність вищих навчальних закладів першого рівня акредитації реалізувати освітній потенціал у сегменті. Освітній потенціал характеризує ліцензійний обсяг набору студентів, а міру його реалізації – кількість зарахованих студентів. Доведено, що не всі заклади і не за усіма спеціальностями заповнюють ліцензійний обсяг підготовки повністю. Коледжі та технікуми, які входять до складу університетів і академій, менше реалізують потенціал порівняно з закладами, що адміністративно незалежні. Коледжі та технікуми, які здійснюють підготовку молодших спеціалістів у межах однієї галузі знань, більше заповнюють ліцензійний обсяг. Загальний рівень реалізації закладами вищої освіти освітнього потенціалу у сегменті підтверджує затребуваність освітньо-кваліфікаційного рівня підготовки «Молодший спеціаліст».

Ключові слова: вища освіта, освітньо-кваліфікаційні рівні, молодші спеціалісти, вищий навчальний заклад, послуги вищої освіти, перелік спеціальностей, освітній потенціал.

Табл. 14, Літ. 13.

Д. М. Загірняк

РЕАЛИЗАЦИЯ КОЛЛЕДЖАМИ И ТЕХНИКУМАМИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Программа подготовки по образовательно-квалификационному уровню «Младший специалист» представлено как самостоятельный сегмент рынка услуг высшего образования. Современные требования к персоналу предприятий и конкурентная борьба обуславливают способность высших учебных заведений первого уровня аккредитации реализовать образовательный потенциал в сегменте. Образовательный потенциал характеризует лицензионный объем набора студентов, а степень его реализации – количество зачисленных студентов. Доказано, что не все заведения и не по всем специальностям заполняют лицензионный объем подготовки полностью. Колледжи и техникумы, которые входят в состав университетов и академий, меньше реализуют потенциал по сравнению с заведениями, которые административно независимы. Колледжи и техникумы, которые осуществляют подготовку младших специалистов в рамках одной отрасли знаний, больше заполняют лицензионный объем. Общий уровень реализации вузами образовательного потенциала в сегменте подтверждает востребованность образовательно-квалификационного уровня подготовки «Младший специалист».

Ключевые слова: высшее образование, образовательно-квалификационные уровни, младшие специалисты, высшее учебное заведение, услуги высшего образования, перечень специальностей, образовательный потенциал

D. M. Zagirniak

REALIZATION OF THE EDUCATIONAL POTENTIAL BY COLLEGES AND TECHNICAL SCHOOLS: ECONOMIC ASPECT

The training program by the “junior specialist” educational-qualification level is presented as an independent segment of the higher education services market. The contemporary requirements to the enterprises personnel and competition determine the ability of higher education establishments of the first accreditation level to realize their educational potential in the segment. The educational potential characterizes the licensed quantity of students and the number of enrolled students shows the extent of its implementation. It is proved that not all the establishments and not in all the specialties enroll the complete licensed quantity of students. Colleges and technical schools being parts of universities and academies realize the potential less than administratively independent establishments. Colleges and technical schools that provide junior specialist training within the limits of one field of knowledge enroll more students in accordance with the licensed quantity. The general level of realization of the educational potential in the segment by the higher education establishments confirms the demand for the “junior specialist” educational-qualification level.

Key words: higher education, educational-qualification levels, junior specialists, higher education establishment, higher education services, list of specialties, educational potential.

Актуальність. Історія професійної освіти підтверджує, що якщо освітньо-кваліфікаційний рівень (ОКР) «Кваліфікований робітник» (*кр*) символізував епоху індустріалізації, то ОКР «Молодший спеціаліст» (*мс*) був емблемою механізації, коли технології та організація виробництва вимагали теоретичних знань у предметній галузі. Багато десятиліть кваліфікація молодого спеціаліста була взірцем соціально-трудоких відносин, оскільки оптимально поєднувала професійні вміння і навички з достатнім рівнем знань, що було вкрай потрібно виробництву. У спадок суверенній Україні дісталася розгалужена мережа технікумів, кількість яких у рази перевищувала кількість інститутів і університетів. Останнім часом багато технікумів перетворено у коледжі, але одиниці за окремими спеціальностями здійснюють підготовку бакалаврів, а більшість, як і раніше, продовжує готувати молодших спеціалістів. Сьогодні заклади вищої освіти (ЗВО) I рівня акредитації (р. а.) конкурують між собою і з ЗВО вищих р. а. Закон України «Про вищу освіту» передбачав останній прийом на ОКР *мс* 2016 р. [1]. Але Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про вищу освіту» щодо ОКР «Молодший спеціаліст» дозволив набір у коледжі і технікуми на ОКР *мс* 2017 р. [2]. «Останню крапку» поставлено у Законі України «Про освіту» [3]. За цих обставин злободенним є питання щодо затребуваності освітнього потенціалу технікумів і коледжів.

Аналіз останніх досліджень. Сьогодні і майбутнє молодших спеціалістів широко обговорюється академічною громадськістю. Так, В. Мороз висвітлювала проблеми підготовки молодших спеціалістів в Україні через призму Болонського процесу [4]. Ратушна С. збудувала модель підготовки молодших спеціалістів [5]. Бойчук І. порівнює підготовку бакалаврів з підготовкою молодших спеціалістів у коледжі [6]. Яблочников С. розглядає аспекти професійної підготовки молодших спеціалістів у ВНЗ [7]. Радкевич В. з'ясовує концептуальні засади розвитку професійної освіти і навчання в ринкових умовах [8]. Жорняк Т. і Філатова Т. роз'яснюють підготовку кваліфікованих кадрів для підприємств промислового регіону [9]. Автори визначають, що ОКР *мс* є шаблем ієрархічної системи професійної освіти, який потребує реформування. Визначаючи шляхи перетворень, варто враховувати реалізацію ЗВО I р. а. освітнього потенціалу. Саме затребуваність фахівців у ринкових умовах є критерієм доцільності

діяльності ЗВО І р. а. Але дотепер не визначена затребуваність освітнього потенціалу ЗВО, що діють у сегменті *мс*.

Мета – визначити рівень реалізації освітнього потенціалу закладу вищої освіти як інтегровану характеристику реалізації потенціалу зі спеціальностей у сегменті «Молодший спеціаліст» локального ринку освітніх послуг.

Виклад основного матеріалу. Оскільки ЗВО діють на просторово-часових теренах ринкового сегмента, межами аналізу визнані Полтавська область, 2016 рік набору та сегмент *мс*. На думку С. Ратушної, визнання місця молодшого спеціаліста у сфері освіти, суспільстві, виробництві, на міжнародному рівні є нагальним питанням останніх років [5, с. 2]. Ураховуючи досвід Європи, США та Канади, Яблочников С. помічає, що у державах зі значною історією капіталістичних відносин, акцент зроблено на професійній підготовці молодших спеціалістів і бакалаврів [7, с. 138]. Жорняк Т. і Філатова Т. у маркетинговій стратегії сегментації ринку кадрів виділили сегмент «Молодший спеціаліст» [9, с. 54]. Отже, сегмент *мс* (сегмент) слід уважати цілісним для вивчення.

На абсолютний освітній потенціал ЗВО зі спеціальності τ вказує показник «Ліцензований обсяг прийому за τ у сегменті *мс*» (l_{τ}^{mc}). Реалізацію потенціалу відбиває показник «Кількість осіб, зарахованих на перший курс за τ у сегменті *мс*» (q_{τ}^{mc}). Абсолютний прагматизм ЗВО за τ показує міру реалізації потенціалу, що виражає відношення l_{τ}^{mc} до q_{τ}^{mc} (r_{τ}^{mc}). Інформаційною базою показників слугує електронний ресурс <http://www.vstup.info/#2016>.

Діяльність ЗВО у сегменті має специфічні риси. Перша – наявність первинного попиту на $ОП_{\tau}^{mc}$ завдяки прийому на 1-й курс осіб з базовою загальною середньою освітою (БЗСО) за результатами вступних випробувань відповідно до Умов прийому на навчання до ЗВО України 2016 р. (Умови) [10]. Друга риса – наявність вторинного попиту завдяки прийому на 2-й курс (з нормативним терміном навчання) або на 1-й курс (зі скороченим терміном навчання): осіб з повною загальною середньою освітою (ПЗСО), які для участі у конкурсі подають сертифікати зовнішнього незалежного оцінювання (ЗНО); кваліфікованих робітників на споріднену спеціальність за результатами вступних випробувань; осіб, які здобули ОКР *мс*, для здобуття ОКР *мс* з іншої спеціальності [10]. Скорочений шлях отримання ОКР *мс* з аналогічної або спорідненої у межах галузі знань спеціальності за індивідуальною програмою підготовки мали відраховані студенти бакалаврату [11], щодо яких застосовувалися вирази «з нормативним терміном навчання, на 4-й курс», «з нормативним терміном навчання, на 3-й курс», згідно з Переліком спеціальностей 2007 р., наприклад, 5.05050208 – «Експлуатація та ремонт обладнання харчового виробництва» [12]. Обсяг вторинного попиту за τ у сегменті позначено \hat{q}_{τ}^{mc} (тільки спеціальності, на які був вторинний попит).

Яблочников С. зазначає, що цикл навчання молодших спеціалістів у зазначених країнах у середньому дорівнює два роки [7, с. 138]. Згідно з Положенням про ОКР (ступеневу освіту), нормативний термін навчання на основі ПЗСО і ОКР *кр* за спорідненою професією не перевищує трьох років, а на основі БЗСО – чотирьох [13]. Радкевич В. вважає, що підготовка молодших спеціалістів має бути до трьох років і більше [8, с. 41]. Два види попиту обумовили розрахунок інтегрованого рівня абсолютного прагматизму дій ЗВО за τ у сегменті, який враховує різні терміни навчання (\hat{r}_{τ}^{mc}):

$$\hat{r}_\tau^{MC} = \frac{q_\tau^{MC} \cdot 4 + \hat{q}_\tau^{MC} \cdot 3}{l_\tau^{MC} \cdot 4}, \quad (1)$$

де: 4 – нормативний термін навчання; 3 – скорочений термін навчання.

Рівень інтегрованого абсолютного прагматизму ЗВО відбиває $\hat{r}_{ЗВО}^{MC}$, який урахує обсяги вторинного попиту за усіма τ :

$$\hat{r}_{ЗВО}^{MC} = \frac{q_{ЗВО}^{MC} \cdot 4 + \hat{q}_{ЗВО}^{MC} \cdot 3}{l_{ЗВО}^{MC} \cdot 4}, \quad (2)$$

де: $l_{ЗВО}^{MC}$ – сукупний ліцензійний обсяг ЗВО за усіма τ ($\sum l_\tau^{MC}$); $q_{ЗВО}^{MC}$ – сукупний обсяг первинного попиту на послуги ЗВО за усіма τ ($\sum q_\tau^{MC}$); $\hat{q}_{ЗВО}^{MC}$ – сукупний обсяг вторинного попиту на послуги ЗВО за усіма τ ($\sum \hat{q}_\tau^{MC}$).

ЗВО Полтавщини надавали освітні послуги ($ОП_\tau^{MC}$) зі 46 спеціальностей. За 24 $ОП_\tau^{MC}$ не було конкуренції, за сьома $ОП_\tau^{MC}$ було два суперники, за трьома $ОП_\tau^{MC}$ – три, за сьома $ОП_\tau^{MC}$ – чотири, за двома $ОП_\tau^{MC}$ – п'ять, за двома $ОП_\tau^{MC}$ – шість, за однією $ОП_\tau^{MC}$ – сім. Третя риза – конкуренція у сегменті робить доцільним розрахунок відносного рівня освітнього прагматизму ЗВО за τ (dr_τ^{MC}), який демонструє відношення частки у сукупній пропозиції за τ (dl_τ^{MC}) до частки у сукупному попиті за τ (dq_τ^{MC}). Кількість суперників у сегменті детермінує сім ступенів конкуренції (СК): перший, коли підготовку за $ОП_\tau^{MC}$ здійснює один ЗВО; другий, коли за $ОП_\tau^{MC}$ – два ЗВО; третій – три ЗВО і так далі. За граничними значеннями \hat{r}_τ^{MC} і dr_τ^{MC} виділено групи $ОП_\tau^{MC}$: S ($\hat{r}_\tau^{MC} \geq 0,5$; $dr_\tau^{MC} \geq 1$), V ($\hat{r}_\tau^{MC} \leq 0,5$; $dr_\tau^{MC} \geq 1$), Z ($\hat{r}_\tau^{MC} \geq 0,5$; $dr_\tau^{MC} \leq 1$), U ($\hat{r}_\tau^{MC} \leq 0,5$; $dr_\tau^{MC} \leq 1$; $\hat{r}_\tau^{\delta} \leq 0,5$; dr_τ^{MC} відсутнє), які позиціонують $ОП_\tau^{MC}$. У поєднанні зі СК групи демонструють залежність $\hat{r}_{ЗВО}^{MC}$ від споживацьких уподобань і дій суперників.

Бойчук І. вважає, що рівень і зміст фундаментальної, професійної і практичної підготовки молодшого спеціаліста як продукт підсистеми «коледж» у системі ВО здатен виконувати виробничо-соціальні та інші функції згідно з кваліфікацією [5, с. 34]. У сегменті діяли 28 ЗВО І р. а., які за ознакою «адміністративна самостійність» поділено на дві групи. Першу склали 17 ЗВО, які адміністративно залежні (залежні) від ЗВО ІV р. а. Прагматизм коледжів Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського подано у табл. 1.

Таблиця 1

Характеристики прагматизму закладів КрНУ

$ОП_\tau^{MC}$	СК	l_τ^{MC}	dl_τ^{MC}	q_τ^{MC}	dq_τ^{MC}	r_τ^{MC}	dr_τ^{MC}	\hat{q}_τ^{MC}	\hat{r}_τ^{MC}	Група
Політехнічний коледж (КПК)										
$ОП_{51}^{MC}$	Третій	30	35,29							U
$ОП_{113}^{MC}$	Перший	60	100,0	9	100,0	0,09	1,00		0,15	V
$ОП_{141}^{MC}$	Четвертий	60	18,46	38	22,09	2,48	1,19		0,63	S
$ОП_{184}^{MC}$	Другий	50	35,71	19	18,45	0,53	0,52		0,38	U
$ОП_{192}^{MC}$	Третій	60	33,33	10	20,40	0,32	0,60		0,16	U
$ОП_{274}^{MC}$	Другий	60	54,55	25	54,35	0,46	1,00	14	0,59	S
Усього		320		101		0,27		14	0,29	

Продовження таблиці 1

Коледж КрНУ (ККрНУ)										
OP_{072}^{mc}	Шостий	50	14,08	14	11,20	0,28	0,79		0,28	U
OP_{076}^{mc}	Шостий	75	14,42					18	0,18	U
OP_{81}^{mc}	П'ятий	50	15,62	18	17,30	0,36	1,12	17	0,62	S
OP_{123}^{mc}	Четвертий	50	29,41	30	30,61	0,60	1,04	6	0,69	S
OP_{131}^{mc}	Перший	50	100,0	20	100,0	0,40	1,00	37	0,96	S
OP_{133}^{mc}	П'ятий	100	33,33	38	31,40	0,38	0,94	38	0,66	Z
OP_{141}^{mc}	Четвертий	50	15,38	22	12,79	0,44	0,81	21	0,76	Z
OP_{274}^{mc}	Другий	80		21	45,65	0,26		45	0,68	Z
Усього		505		163		0,34		182	0,63	

Інформація у табл. 1 указує на низький рівень $\hat{r}_{КПК}^{mc}$ як через відсутність попиту на OP_{51}^{mc} за умови конкуренції, так і через слабкий попит за відсутності конкуренції (OP_{113}^{mc}) і за її наявності (OP_{192}^{mc}). Суперники не завадили КПК реалізувати потенціал за OP_{141}^{mc} і OP_{274}^{mc} . Високий рівень $\hat{r}_{ККрНУ}^{mc}$ досягнуто завдяки вторинного попиту OP_{274}^{mc} та конкурентним перевагам OP_{81}^{mc} , OP_{123}^{mc} , OP_{133}^{mc} . Прагматизм коледжів Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка подано в табл. 2

Таблиця 2

Характеристики прагматизму закладів ПолтНТУ

OP_{τ}^{mc}	СК	l_{τ}^{mc}	dl_{τ}^{mc}	q_{τ}^{mc}	dq_{τ}^{mc}	r_{τ}^{mc}	dr_{τ}^{mc}	\hat{q}_{τ}^{mc}	\hat{r}_{τ}^{mc}	Група
Полтавський коледж нафти і газу (ПКНГ)										
OP_{029}^{mc}	Четвертий	30	26,08	25	59,52	0,83	2,28		0,83	S
OP_{103}^{mc}	Перший	25	100,0		100,0		1,00	22	0,66	S
OP_{184}^{mc}	Другий	90	64,29	84	81,55	0,93	1,27		0,93	S
OP_{185}^{mc}	Перший	120	100,0	95	100,0	0,79	1,00	32	0,99	S
Усього		265		204		0,77		54	0,92	
Миргородський художньо-промисловий коледж імені М. В. Гоголя (МХПК)										
$OP_{023}^{\hat{b}}$	Другий	30	42,86	17	73,91	0,57	1,72		0,56	S
OP_{029}^{mc}	Четвертий	30	26,08	16	38,09	0,53	1,46		0,53	S
OP_{51}^{mc}	Третій	25	29,41	10	35,71	0,40	1,21		0,40	V
OP_{072}^{mc}	Шостий	25	7,04	11	8,80	0,44	1,25	1	0,47	V
OP_{101}^{mc}	Другий	30	46,15	15	100,0	0,50	2,17		0,50	S
OP_{144}^{mc}	Перший	30	100,0	15	100,0	0,50	1,00		0,50	S
OP_{161}^{mc}	Перший	30	100,0	15	100,0	0,50	1,00		0,50	S
OP_{241}^{mc}	Третій	25	20,00	5	26,32	0,20	1,32		0,20	V

Продовження таблиці 2

$OP_{5.02010501}^{MC}$							3		
$OP_{5.0202080}^{MC}$							2		
Усього		225		104		0,46	6	0,48	

За відомостями у табл. 2, ПКНГ діяв прагматично, оскільки всі OP_{τ}^{MC} склали групу S незалежно від браку (OP_{103}^{MC} , OP_{185}^{MC}) або наявності (OP_{184}^{MC} , OP_{029}^{MC}) суперників. За відсутності q_{103}^{MC} значення \hat{q}_{103}^{MC} майже дорівнює l_{103}^{MC} . Половина послуг МХПК складала групу S за наявності (OP_{023}^{MC} , OP_{101}^{MC}) або відсутності (OP_{144}^{MC} , OP_{161}^{MC}) суперників. Конкуренція за OP_{029}^{MC} дозволила МХПК реалізувати потенціал більшою мірою, ніж за OP_{072}^{MC} і OP_{241}^{MC} . Прагматизм коледжів і технікумів Полтавської державної аграрної академії (ПДАА) подано у табл. 3.

Таблиця 3

Характеристики прагматизму закладів ПДАА

OP_{τ}^{MC}	СК	l_{τ}^{MC}	dl_{τ}^{MC}	q_{τ}^{MC}	dq_{τ}^{MC}	r_{τ}^{MC}	dr_{τ}^{MC}	\hat{q}_{τ}^{MC}	\hat{r}_{τ}^{MC}	Група
Аграрний коледж управління і права (АКУП)										
OP_{071}^{MC}	Сьомий	30	5,82	16	18,39	0,53	3,15	2	0,58	S
OP_{072}^{MC}	Шостий	65	18,31	35	28,00	0,53	1,46	1	0,55	S
OP_{073}^{MC}	Четвертий	50	10,87	30	56,60	0,60	3,26	1	0,61	S
OP_{076}^{MC}	Шостий	25	10,86	13	18,57	0,52	1,71	5	0,67	S
OP_{81}^{MC}	П'ятий	90	28,12	47	45,19	0,52	1,60	8	0,59	S
OP_{201}^{MC}	Четвертий	25	7,81	15	12,40	0,60	1,59	10	0,81	S
Усього		285		156		0,55		27	0,62	
Аграрно-економічний коледж (АЕК)										
OP_{071}^{MC}	Сьомий	80	15,53	14	16,09	0,28	0,79	13	0,29	U
OP_{072}^{MC}	Шостий	25	7,04	10	8,00	0,40	1,83	4	0,52	S
OP_{073}^{MC}	Четвертий	75	32,60	10	14,28	0,13	0,44	8	0,21	U
OP_{193}^{MC}	Перший	75	100,0	21	100,0	0,42	1,00	3	0,46	V
OP_{201}^{MC}	Четвертий	50	16,13	44	36,36	0,88	2,25	1	0,90	S
OP_{206}^{MC}	Другий	50	62,50	14	100,0	0,28	1,60	7	0,39	V
Усього		355		113		0,32		36	0,39	
Лубенський фінансово-економічний коледж (ЛубФЕК)										
OP_{051}^{MC}	Третій	30	35,29	18	64,28	0,60	1,82	9	0,83	S
OP_{071}^{MC}	Сьомий	80	15,53	28	32,18	0,35	2,07	15	0,49	V
OP_{072}^{MC}	Шостий	25	7,04	11	8,8	0,44	1,25	4	0,56	S
OP_{076}^{MC}	Шостий	20	3,85	17	13,18	0,85	3,43	2	0,93	S
Усього		155		74		0,48		30	0,62	

Продовження таблиці 3

Хорольський агропромисловий коледж (ХорАПК)										
OP_{073}^{MC}	Четвертий	80	34,78	13	18,57	0,16	0,53		0,16	<i>U</i>
OP_{076}^{MC}	Шостий	30	32,38	10	14,29	0,33	0,44		0,33	<i>U</i>
OP_{141}^{MC}	Четвертий	115	35,38	26	15,12	0,23	0,43	7	0,27	<i>U</i>
OP_{192}^{MC}	Третій	60	33,33	25	51,02	0,42	1,53	3	0,45	<i>V</i>
OP_{201}^{MC}	Четвертий	45	14,52	20	16,53	0,44	1,14	3	0,49	<i>V</i>
OP_{208}^{MC}	Другий	185	42,53	63	68,48	0,34	1,61	20	0,42	<i>V</i>
Усього		515		157		0,30		33	0,35	
Хомуцький ветеринарно-технологічний коледж (ХомВТК)										
OP_{204}^{MC}	Другий	45	31,03	16	31,37	0,35	1,01	28	0,82	<i>S</i>
OP_{211}^{MC}	Перший	60	100,0	32	100,0	0,53	1,0	9	0,65	<i>S</i>
Усього		105		48		0,45		37	0,72	
Березоворудський технікум (БерТ)										
OP_{201}^{MC}	Четвертий	200	64,52	42	34,71	0,21	0,54	4	0,23	<i>U</i>
OP_{204}^{MC}	Другий	100	68,97	35	68,63	0,35	1,00	2	0,37	<i>V</i>
OP_{208}^{MC}	Другий	250	57,47	29	31,52	0,12	0,55	16	0,16	<i>U</i>
Усього		550		106		0,19		22	0,22	
Лохвицький технологічний технікум (ЛохТТ)										
OP_{133}^{MC}	П'ятий	60	20,00	21	17,36	0,35	0,87	7	0,44	<i>U</i>
OP_{181}^{MC}	Четвертий	150	28,04	51	33,77	0,35	1,20	8	0,38	<i>V</i>
Усього		210		72		0,35		15	0,40	

Дані табл. 3 визначають дії АКУП як прагматичні незалежно від СК: четвертого (OP_{073}^{MC} , OP_{201}^{MC}), п'ятого (OP_{81}^{MC}), шостого (OP_{072}^{MC} , OP_{076}^{MC}) або сьомого (OP_{071}^{MC}). Частина закладів (АЕК, ХорАПК, БерТ) менше, а частина більше (ЛубФЕК, ХомВТК) реалізувати потенціал. Високий СК за PBO_{133}^{MC} і PBO_{181}^{MC} вплинув на рівень $\hat{r}_{ЛохТТ}^{MC}$. Прагматизм дій закладів ПДАА обумовлений напруженістю конкуренції. Прагматизм Кременчуцького льотного коледжу (КЛК) Національного авіаційного університету подано у табл. 4.

Таблиця 4

Характеристики прагматизму КЛК

OP_{τ}^{MC}	СК	l_{τ}^{MC}	dl_{τ}^{MC}	q_{τ}^{MC}	dq_{τ}^{MC}	r_{τ}^{MC}	dr_{τ}^{MC}	\hat{q}_{τ}^{MC}	\hat{r}_{τ}^{MC}	Група
OP_{071}^{MC}	Сьомий	60	11,65	14	16,09	0,23	1,38	1	0,25	<i>V</i>
OP_{073}^{MC}	Четвертий	25	10,87	17	24,29	0,68	2,23		0,68	<i>S</i>
OP_{173}^{MC}	Перший	60	100,0	32	100,0	0,53	1,00	4	0,58	<i>S</i>
OP_{272}^{MC}	Перший	110	100,0	69	100,0	0,63	1,00	9	0,69	<i>S</i>
Усього		255		132		0,52		14	0,56	

Як підтверджують дані табл. 4, за відсутності суперників за $ОП_{173}^{MC}$ і $ОП_{272}^{MC}$ або їх наявності за $ОП_{073}^{MC}$ попит на послуги був високим. Однак сьомий СК за $ОП_{071}^{MC}$ значно вплинув на $\hat{r}_{КЛК}^{MC}$. Прагматизм Полтавського коледжу харчових технологій (ПКХТ) Національного університету харчових технологій подано у табл. 5.

Таблиця 5

Характеристики прагматизму ПКХТ

$ОП_{\tau}^{MC}$	СК	l_{τ}^{MC}	dl_{τ}^{MC}	q_{τ}^{MC}	dq_{τ}^{MC}	r_{τ}^{MC}	dr_{τ}^{MC}	\hat{q}_{τ}^{MC}	\hat{r}_{τ}^{MC}	Група
$ОП_{123}^{MC}$	Четвертий	30	17,64	18	18,37	0,60	1,04		0,60	Z
$ОП_{133}^{MC}$	П'ятий	50	16,67	7	5,79	0,14	0,35		0,14	U
$ОП_{142}^{MC}$	Перший	30	100,0	17	100,0	0,57	1,00		0,56	S
$ОП_{151}^{MC}$	Перший	50	100,0	15	100,0	0,30	1,00		0,30	V
$ОП_{181}^{MC}$	Четвертий	130	24,30	60	39,74	0,46	1,64	3	0,60	V
$ОП_{5.05010201}^{MC}$								2		
$ОП_{5.05020201}^{MC}$								1		
$ОП_{5.05060403}^{MC}$								2		
Усього		290		117		0,40		8	0,42	

Рівень прагматизму ПКХТ у табл. 5 зумовив, з одного боку, інтерес споживачів за наявності ($ОП_{123}^{MC}$, $ОП_{181}^{MC}$) або відсутності ($ОП_{142}^{MC}$) конкуренції, а з іншого, їх байдужість, незалежно від наявності ($ОП_{133}^{MC}$) чи відсутності ($ОП_{151}^{MC}$) суперництва. Параметри прагматизму Полтавського політехнічного коледжу (ПолтПК) НТУ «Харківський політехнічний інститут» подано у табл. 6.

Таблиця 6

Характеристики прагматизму ПолтПК

$ОП_{\tau}^{MC}$	СК	l_{τ}^{MC}	dl_{τ}^{MC}	q_{τ}^{MC}	dq_{τ}^{MC}	r_{τ}^{MC}	dr_{τ}^{MC}	\hat{q}_{τ}^{MC}	\hat{r}_{τ}^{MC}	Група
$ОП_{121}^{MC}$	Перший	50	100,0	50	100,0	1,00	1,00	2	1,00	S
$ОП_{123}^{MC}$	Четвертий	50	29,41	49	51,02	0,98	1,74	6	1,00	S
$ОП_{133}^{MC}$	П'ятий	35	11,67	23	19,01	0,66	1,63	6	0,79	S
$ОП_{141}^{MC}$	Четвертий	100	30,77	86	50,00	0,86	1,63	4	0,89	S
$ОП_{5.05070105}^{MC}$								2		
Усього		235		208		0,88		20	0,95	

Незалежно від СК (табл. 6) усі послуги ПолтПК належать до групи S, що показує значний рівень $\hat{r}_{ПолтПК}^{MC}$. Прагматизм Полтавського кооперативного технікуму (ПолтКТ) Полтавської облспоживспілки атестовано у табл. 7.

Таблиця 7

Характеристики прагматизму ПолтКТ

OP_{τ}^{MC}	СК	l_{τ}^{MC}	dl_{τ}^{MC}	q_{τ}^{MC}	dq_{τ}^{MC}	r_{τ}^{MC}	dr_{τ}^{MC}	\hat{q}_{τ}^{MC}	\hat{r}_{τ}^{MC}	Група
OP_{071}^{MC}	Сьомий	180	34,95	7	8,05	0,04	0,23		0,04	U
OP_{072}^{MC}	Шостий	180	50,70	27	21,60	0,15	0,43	29	0,27	U
OP_{076}^{MC}	Шостий	230	44,23	49	37,98	0,21	0,86	24	0,29	U
OP_{81}^{MC}	П'ятий	90	28,125	31	29,81	0,34	1,06	19	0,50	S
OP_{181}^{MC}	Четвертий	120	22,43					7	0,04	U
OP_{241}^{MC}	Третій	75	60,00	14	73,68	0,19	1,23	46	0,65	S
Усього		875		128		0,15		125	0,25	

Дані у табл. 7 указують на широкий спектр послуг ПолтКТ. Значення \hat{r}_{241}^{MC} найбільше у сегменті, а значення \hat{r}_{81}^{MC} порівняно високе. Значний СК за OP_{072}^{MC} і OP_{076}^{MC} не завадив первинному і вторинному попиту, а мізерний попит на OP_{071}^{MC} і OP_{181}^{MC} знизив рівень $\hat{r}_{ПолтКТ}^{MC}$. Прагматизм Пирятинської філії ПЗВО «Європейський університет» (ПирФЄУ) охарактеризовано у табл. 8.

Таблиця 8

Характеристики прагматизму ПирФЄУ

OP_{τ}^{MC}	СК	l_{τ}^{MC}	dl_{τ}^{MC}	q_{τ}^{MC}	dq_{τ}^{MC}	r_{τ}^{MC}	dr_{τ}^{MC}	\hat{q}_{τ}^{MC}	\hat{r}_{τ}^{MC}	Група
OP_{029}^{MC}	Четвертий	25	21,74	1	2,38	0,04	0,11	1	0,07	U
OP_{071}^{MC}	Сьомий	25	4,85	2	2,29	0,08	0,47		0,08	U
OP_{081}^{MC}	П'ятий	30	9,38	1	0,96	0,03	0,10	8	0,23	U
OP_{101}^{MC}	Другий	35	53,85							U
OP_{123}^{MC}	Четвертий	40	23,52	1	1,02	0,02	0,04	1	0,04	U
Усього		155		5		0,03		10	0,08	

ПирФЄУ не мала успіху у жодній із п'яти галузей знань (табл. 8). Прагматизм Полтавського коледжу ЗВО «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна» (ПолтКВМУ) охарактеризовано у табл. 9.

Таблиця 9

Характеристики прагматизму ПолтКВМУ

OP_{τ}^{MC}	СК	l_{τ}^{MC}	dl_{τ}^{MC}	q_{τ}^{MC}	dq_{τ}^{MC}	r_{τ}^{MC}	dr_{τ}^{MC}	\hat{q}_{τ}^{MC}	\hat{r}_{τ}^{MC}	Група
OP_{81}^{MC}	П'ятий	60	18,75	7	6,73	0,12	0,36	29	0,48	U

Відповідно до відомостей у табл. 9 вторинний попит на послуги ПолтКВМУ у чотири рази перевищував первинний. Отже, ліцензійний обсяг 17 адміністративно залежних ЗВО становив 5255, обсяг первинного попиту – 1895 осіб, а вторинного – 662 особи. Їх середній $r_{ЗВО}^{MC}$ становив 0,36, а завдяки вторинному попиту середній $\hat{r}_{ЗВО}^{MC}$ досяг 0,46. Мороз В. ставить під сумнів позитивний вплив на розвиток технікумів їх включення до складу університетів, оскільки це може призвести до зниження їх

ініціативності та самостійності [4, с. 13].

У групі адміністративно незалежних ЗВО (незалежні) виділено дві підгрупи профільності. До монопрофільних належать вісім ЗВО, які діють у межах галузі знань. Типовим закладом підгрупи є Кременчуцький коледж транспортної інфраструктури (КрКТІ), прагматизм якого охарактеризовано у табл. 10.

Таблиця 10

Характеристики прагматизму КрКТІ

$ОП_{\tau}^{MC}$	СК	l_{τ}^{MC}	dl_{τ}^{MC}	q_{τ}^{MC}	dq_{τ}^{MC}	r_{τ}^{MC}	dr_{τ}^{MC}	\hat{q}_{τ}^{MC}	\hat{r}_{τ}^{MC}	Група
$ОП_{273}^{MC}$	Перший	180	100,0	85	100,0	0,47	1,00	5	0,49	V
$ОП_{5.07010501}^{MC}$								17		
$ОП_{5.07010503}^{MC}$								3		
Усього		180		85		0,47		25	0,58	

Згідно з даними табл. 10, брак конкуренції не вплинув на рівень \hat{r}_{273}^{MC} , а попит на $ОП_{5.07010501}^{MC}$ підвищив рівень $\hat{r}_{КрКТІ}^{MC}$. Прагматизм монопрофільних комунальних ЗВО (КЗВО), які діяли у галузі знань «Культура і мистецтво», подано у табл. 11.

Таблиця 11

Характеристики прагматизму КЗВО культури і мистецтв

$ОП_{\tau}^{MC}$	СК	l_{τ}^{MC}	dl_{τ}^{MC}	q_{τ}^{MC}	dq_{τ}^{MC}	r_{τ}^{MC}	dr_{τ}^{MC}	\hat{q}_{τ}^{MC}	\hat{r}_{τ}^{MC}	Група
Гадяцький коледж культури і мистецтв ім. І. П. Котляревського (ГККМ)										
$ОП_{023}^{MC}$	Другий	40	57,14	6	26,09	0,15	0,46	6	0,26	U
$ОП_{024}^{MC}$	Перший	30	100	17	100	0,57	1	17	0,99	S
$ОП_{028}^{MC}$	Перший	135	100	28	100	0,47	1	8	0,25	V
$ОП_{029}^{MC}$	Четвертий	30	10,52					12	0,30	U
$ОП_{5.02020201}^{MC}$		60						9	0,11	U
$ОП_{5.02010401}^{MC}$		40						13	0,24	U
$ОП_{5.02020801}^{MC}$		20						2	0,08	U
Усього		355		51		0,14		67	0,29	U
Полтавське музичне училище ім. М. В. Лисенка (ПолтМУ)										
$ОП_{025}^{MC}$	Перший	82	100,0	62	100,0	0,75	1,00	5	0,80	S
$ОП_{026}^{MC}$	Перший	16	100,0	6	100,0	0,38	1,00		0,37	V
Усього		98		68		0,69		5	0,81	

Відповідно до даних у табл. 11, ГККМ не мав первинного попиту на $ОП_{029}^{MC}$, а відсутність конкурентів за $ОП_{024}^{MC}$ і $ОП_{028}^{MC}$ не сприяла значному первинному попиту. Рівень $\hat{r}_{ГККМ}^{MC}$ констатує низький прагматизм у діях коледжу. ПолтМУ навпаки діяло прагматично, бо мало високий попит на $ОП_{025}^{MC}$. Пасивність дій за $ОП_{026}^{MC}$ навіть за

відсутності конкуренції знизило рівень $\hat{r}_{ПолтМУ}^{MC}$. Прагматизм монопрофільних КЗВО у галузі знань «Охорона здоров'я» подано у табл. 12.

Таблиця 12

Характеристики прагматизму КЗВО медичного профілю

OP_{τ}^{MC}	СК	l_{τ}^{MC}	dl_{τ}^{MC}	q_{τ}^{MC}	dq_{τ}^{MC}	r_{τ}^{MC}	dr_{τ}^{MC}	\hat{q}_{τ}^{MC}	\hat{r}_{τ}^{MC}	Група
Кременчуцький медичний коледж ім. В. І. Литвиненка (КрМК)										
OP_{221}^{MC}	Перший	30	100,0					10	0,25	U
OP_{223}^{MC}	Четвертий	330	40,24	120	31,17	0,36	0,77	92	0,57	Z
Усього		360		120		0,33		102	0,55	
Полтавський базовий медичний коледж (ПБМК)										
OP_{223}^{MC}	Четвертий	180	21,95	90	23,38	0,50	1,07	66	0,78	S
Лохвицьке медичне училище (ЛохМУ)										
OP_{223}^{MC}	Четвертий	130	15,85	42	10,91	0,32	0,69	10	0,38	U
Лубенське медичне училище (ЛубМУ)										
OP_{223}^{MC}	Четвертий	180	21,95	133	34,55	0,74	1,57	28	0,86	S

Відомості у табл. 12 підтверджують, що КрМК, ПБМК, ЛохМУ і ЛубМУ конкурують за OP_{223}^{MC} . Значення $\hat{r}_{ЗВО}^{MC}$ доводять, що найбільш успішним був ПБМК, а найменш – ЛохМУ. Попри відсутність конкуренції за OP_{221}^{MC} КрМК не мав первинного попиту. Характеристики прагматизму однопрофільного Кременчуцького педагогічного коледжу імені А. С. Макаренка (КрПК) подано у табл. 13.

Таблиця 13

Характеристики прагматизму КрПК

OP_{τ}^{MC}	СК	l_{τ}^{MC}	dl_{τ}^{MC}	q_{τ}^{MC}	dq_{τ}^{MC}	r_{τ}^{MC}	dr_{τ}^{MC}	\hat{q}_{τ}^{MC}	\hat{r}_{τ}^{MC}	Група
OP_{12}^{MC}	Перший	240	100	43	100	0,18	1,00	82	0,44	S
OP_{13}^{MC}	Перший	180	100	91	100	0,51	1,00	31	0,63	S
OP_{14}^{MC}	Перший	70	100					16	0,17	U
Усього		490		134		0,27		129	0,47	

Відповідно до інформації у табл. 13, прагматичність КрПК не визначається відсутністю суперників, оскільки OP_{12}^{MC} і OP_{13}^{MC} належать до групи S, а OP_{14}^{MC} – до групи U. Отже, монопрофільні ЗВО функціонували у педагогічній, медичній і культуромистецькій галузях знань. Середній рівень $\hat{r}_{ЗВО}^{MC}$ підгрупи складав 0,53, що виправдовує вузьку спеціалізацію. До підгрупи багатопрофільних незалежних належить три ЗВО, прагматизму яких подано у табл. 14.

Таблиця 14

Характеристики прагматизму багатoproфільних незалежних ЗВО

OP_{τ}^{MC}	СК	l_{τ}^{MC}	dl_{τ}^{MC}	q_{τ}^{MC}	dq_{τ}^{MC}	r_{τ}^{MC}	dr_{τ}^{MC}	\hat{q}_{τ}^{MC}	\hat{r}_{τ}^{MC}	Група
Лубенський лісотехнічний коледж (ЛЛТК)										
OP_{071}^{MC}	Сьомий	60	11,65	6	6,89	0,10	0,59		0,10	<i>U</i>
OP_{205}^{MC}	Перший	220	100	68	100	0,31	1,00	22	0,38	<i>V</i>
OP_{206}^{MC}	Другий	30	37,5					11	0,28	<i>U</i>
Усього		310		74		0,24		33	0,32	
Полтавський будівельний технікум транспортного будівництва (ПБТТБ)										
OP_{133}^{MC}	П'ятий	85	25,76	32	26,45	0,38	1,03	14	0,50	<i>S</i>
OP_{192}^{MC}	Третій	60	33,33	14	28,57	0,23	0,86	1	0,25	<i>U</i>
OP_{275}^{MC}	Перший	35	100,0	17	100,0	0,49	1,00		0,49	<i>V</i>
Усього		180		63		0,35		15	0,41	
Полтавський комерційний технікум (ПКЖТ)										
OP_{076}^{MC}	Шостий	150	28,85	23	17,83	0,15	0,62	38	0,34	<i>U</i>
OP_{181}^{MC}	Четвертий	135	25,23	30	19,87	0,22	0,79	29	0,38	<i>U</i>
OP_{241}^{MC}	Третій	25	20,00					10	0,30	<i>U</i>
Усього		310		53		0,17		77	0,36	

Дані у табл. 14 доводять, що ступінь конкуренції для ЛЛТК має значення, оскільки за OP_{071}^{MC} коледж мав сімох суперників, а за OP_{205}^{MC} не мав жодного. ПБТТБ за OP_{133}^{MC} і OP_{192}^{MC} ПБТТБ конкурував, але рівень прагматизму вдвічі перевищував OP_{275}^{MC} , за якою технікум не мав жодного суперника. Навіть за наявності у ПКЖТ чотирьох конкурентів за OP_{181}^{MC} значення \hat{r}_{181}^{MC} вищі за середні у підгрупі. Відсутність первинного попиту на OP_{241}^{MC} вплинула на рівень $\hat{r}_{ПКЖТ}^{MC}$. Отже, загальний обсяг $l_{ЗВО}^{MC}$ багатoproфільних незалежних ЗВО становив 800. Кожен заклад мав три спеціальності, але ЛЛТК за двома галузями знань, а ПБТТБ і ПКЖТ за трьома. Загальний $q_{ЗВО}^{MC}$ підгрупи (190) перевищував загальний $\hat{q}_{ЗВО}^{MC}$ (125), а середній $\hat{r}_{ЗВО}^{MC}$ становив 0,35.

Загальний $l_{ЗВО}^{MC}$ групи незалежних ЗВО становив 2771, тобто потенціал монопрофільних ЗВО у 2,4 рази перевищував багатoproфільні. Загальний $q_{ЗВО}^{MC}$ групи (913) значно перевищував загальний $\hat{q}_{ЗВО}^{MC}$ (217), а середній $\hat{r}_{ЗВО}^{MC}$ становив 0,39.

Висновки. По-перше, загальний ліцензійний обсяг у сегменті становив 8026 місць, з яких на групу залежних закладів припадає 65,47 %, а на незалежних – 34,53 %. За потенціалом залежні заклади вдвічі перевищували незалежні. Загальний обсяг первинного попиту у сегменті становив 2808 осіб, з яких на групу залежних ЗВО припадає 67,48 %, а на незалежних – 32,52 %. Співставлення часток груп у первинному попиту з частками у ліцензійному обсязі підтверджує про майже однакову реалізацію потенціалу ЗВО обох груп. Загальний обсяг вторинного попиту у сегменті становив 879 осіб, з яких на групу залежних ЗВО припадає 75,31 %, а на незалежних – 24,69 %. На деякі послуги є виключно вторинний попит. Залежні заклади краще реалізували потенціал ніж незалежні, оскільки середній інтегрований рівень прагматизму залежних

(0,46) перевищував середній рівень незалежних (0,39), а середній інтегрований рівень прагматизму у сегменті становив 0,43 %, що доводить невелику затребуваність послуг.

По-друге, у групі залежних більшість складають багатопрофільні заклади. Граничну кількість спеціальностей (9) і ліцензійний обсяг набору (400) у сегменті мав ККрНУ та діяв у шести галузях знань. У семи галузях за вісьмома спеціальностями діяв МХПК. Тільки БерТ діяв у одній галузі знань за трьома спеціальностями та мав незначний для цієї групи інтегрований рівень прагматизму (0,22). Виділення підгруп незалежних ЗВО доводить результативність реалізації потенціалу монопрофільними закладами.

По-третє, за більшістю спеціальностей 2016 р. точилася конкурентна боротьба, оскільки послуги пропонували декілька закладів вищої освіти. Залежні заклади пропонували 80 послуги, а незалежні заклади – 24. Значення 0,36 інтегрованого рівня прагматизму залежних закладів пояснюються структурою ступенів конкуренції послуг: перший – 13, другий – 12, третій – 7, четвертий – 22, п'ятий – 9, шостий – 11, сьомий – 6. Значення 0,39 інтегрованого рівня прагматизму незалежних закладів несуттєво вищий, бо інша структура ступенів конкуренції послуг: перший – 11, другий – 2, третій – 2, четвертий – 6, п'ятий – 1, шостий – 1, сьомий – 1. Однак, як бачимо, вплив ступеня конкуренції (брак або наявність конкурентів) на значення інтегрованого рівня прагматизму не є беззаперечним.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 № 1556-VII // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 37–38. – ст. 2004.
2. Закон України «Про внесення зміни до Закону України «Про вищу освіту» щодо освітньо-кваліфікаційного рівня «Молодший спеціаліст» від 21.03.2017 № 1958-VIII // Відомості Верховної Ради України. – 2017. – № 17. – ст. 206.
3. Закон України «Про освіту» від 05.09.2017 № 2145-VIII // Відомості Верховної Ради України. – 2017. – № 38–39. – ст. 380.
4. Мороз В. Д. Проблеми підготовки молодших спеціалістів в Україні і Болонський процес / В. Д. Мороз // Проблеми інженерно-педагогічної освіти : зб. наук. пр. Укр. інж.-пед. акад. ; [редкол.: Б. М. Арпентьев та ін. ; голов. ред. О. Е. Коваленко]. – Вип. 8. – Харків : УПА, 2004. – С. 12–19.
5. Ратушна С. В. Модель підготовки молодших спеціалістів і система формування професійних компетенцій випускника ЗВО І–ІІ р. а. в сучасних умовах : доповідь / С. В. Ратушна // Циклова комісія Внутрішньої медицини Куп'янського медичного коледжу ім. М. Шкарлетової. – Куп'янськ : КМК ім. Марії Шкарлетової, 2014. – 9 с.
6. Бойчук І. Д. Підготовка бакалаврів у коледжі як фактор готовності їх до професійної діяльності / І. Д. Бойчук // Освіта. Технікуми, коледжі. – Київ, 2007. – № 4. – С. 33–34.
7. Яблочников С. Л. Аспекти професійної підготовки у ЗВО фахівців економічного профілю / С. Л. Яблочников // Наукові записки НДУ ім. М. Гоголя. Психолого-педагогічні науки. – 2012. – № 3. – С. 136–139.
8. Радкевич В. О. Концептуальні засади розвитку професійної освіти і навчання в ринкових умовах / В. О. Радкевич // Сучасні технології навчання у професійній підготовці майбутніх фахівців : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., 9–10 жовт. 2013 р., м. Львів / Нац. акад. пед. наук України, Львів. наук.-практ. центр проф.-техн. освіти ; [редкол.: Г. П. Васянович та ін.]. – Л. : СПОЛОМ, 2013. – № 1. – С. 37–42.
9. Жорняк Т. С. Регулювання якості підготовки кваліфікованих кадрів для підприємств промислового регіону / Т. С. Жорняк, Т. В. Філатова // Економіка

промисловості. – 2007. – № 1. – С. 50–54.

10. Наказ МОН України «Про затвердження Умов прийому на навчання до вищих навчальних закладів України в 2016 році» від 15.10.2015 № 1085 // Офіційний вісник України. – 2015. – № 89. – Ст. 3009.

11. Наказ МОН України «Про затвердження Змін до Умов прийому на навчання до вищих навчальних закладів України в 2016 році» від 02.07.2016 № 755 // Офіційний вісник України. – 2016. – № 53. – Ст. 1876.

12. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку спеціальностей, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за освітньо-кваліфікаційним рівнем молодшого спеціаліста» від 20.06.2007 р. № 839 // Офіційний вісник України. – 2007. – № 46. – ст. 1877.

13. Постанова КМ України «Про затвердження Положення про освітньо-кваліфікаційні рівні (ступеневу освіту)» від 20.01.1998 р. № 65 // Офіційний вісник України. – 1998. – № 3. – Ст. 108.

УДК 331.108:378.1

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

РОЛЬ НАУКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТУДЕНТА У ФОРМУВАННІ КОМПЕТЕНЦІЙ СУЧАСНОГО ФАХІВЦЯ В СФЕРІ ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ

У статті обґрунтовано роль наукової діяльності студента у формуванні компетенцій сучасного фахівця в сфері економіки та управління, а також визначено напрями її розвитку. Узагальнено основні завдання наукової діяльності студентів у контексті підготовки фахівців, які будуть затребувані економікою.

Наведено компетенції, які Всесвітнім економічним Форумом визначено пріоритетними для працівників на найближчу перспективу, за даними аналітичного звіту світового банку проаналізовано вимоги роботодавців до кандидатів на вакантні посади у сфері економіки та управління. Визначено форми наукової активності, які сприяють формуванню та розвитку зазначених навичок, структуровано їх за видами актуальних навичок.

Представлено засади та принципи розвитку наукової діяльності студентів вищих навчальних закладів. Запропоновано пріоритетні напрями її удосконалення, що сприятимуть активізації ринку праці та зміцненню інтелектуального потенціалу.

Ключові слова: наукова діяльність студента, компетентність, ринок праці, конкурентоспроможність на ринку праці, мотивація наукової діяльності студента

Табл. 1, Рис.1. Літ. 9

Доронина О.А.

РОЛЬ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТА В ФОРМИРОВАНИИ КОМПЕТЕНЦИЙ СОВРЕМЕННОГО СПЕЦИАЛИСТА В СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

В статье обоснована роль научной деятельности студента в формировании компетенций современного специалиста в сфере экономики и управления, а также определены направления ее развития. Обобщены основные задачи научной деятельности студентов в контексте подготовки специалистов, которые будут востребованы экономикой.

Представлены компетенции, которые Всемирным экономическим Форумом определены для работников в качестве приоритетных на ближайшую перспективу, по данным аналитического отчета Мирового банка проанализированы требования работодателей к кандидатам на вакантные должности в сфере экономики и управления. Определены формы научной активности, которые способствуют формированию и развитию указанных навыков, а также они структурированы по видам актуальных навыков.

Изложены основы и принципы развития научной деятельности студентов высших учебных заведений. Предложены приоритетные направления ее совершенствования, которые будут способствовать активизации рынка труда и укреплению интеллектуального потенциала.

Ключевые слова: научная деятельность студента, компетентность, рынок труда, конкурентоспособность на рынке труда, мотивация научной деятельности студента

Doronina O.

THE ROLE OF STUDENT'S SCIENTIFIC ACTIVITIES IN FORMING MODERN ECONOMISTS AND MANAGERS COMPETENCES

In article the role of student's scientific activities in forming of competences of the modern specialist in the sphere of economy and management is proved and also the directions of its development are determined. The main objectives of scientific activities of students in the context of training of specialists which will be demanded by economy are generalized.

Competences which are determined by the World Economic Forum as priority for 2020 are provided, according to the analytical report of World bank requirements of employers to candidates for vacant positions in the sphere of economy and management are analysed. Forms of scientific activity which contribute to forming and the development of the specified skills are determined and also they are structured by types of relevant skills.

Bases and the principles of development of scientific activities of students of higher educational institutions are stated. The priority directions of its enhancement which will promote activization of the labor market and strengthening of intellectual potential are offered.

Keywords: student's scientific activities, competence, labor market, competitiveness in the labor market, motivation of student's scientific activities

Постановка проблеми. Трансформаційні зрушення в економіці, що пов'язані з розвитком інноваційності та креативності, зміна поглядів на зміст управлінської праці, високий рівень конкуренції на ринку праці серед фахівців у сфері економіки та управління спричиняють зміну вимог до сучасного фахівця, якій буде відрізнятися успішністю та конкурентоспроможністю на ринку праці. Незважаючи на зростання ролі набутого практичного досвіду у формуванні конкурентоспроможного фахівця, освіта залишається одним з основних засобів розвитку у особистості комплексу професійних та особистісних якостей, актуальних на ринку праці. Особлива місія при цьому покладається на вищу освіту, в межах якої має формуватися не тільки комплекс фахових компетенцій, але й загальних, що сприяють становленню зрілої особистості, яка є свідомим членом суспільства (колективу) та спроможна діяти соціально відповідально. Безумовно, що вкрай важливими ці компетенції є для працівників, які виконують управлінські функції або функції організації бізнес-процесів. Перехід закладів вищої освіти до запровадження та реалізації компетентісного підходу супроводжується орієнтацією освітнього процесу на формування у здобувачів вищої освіти під час навчальних занять відповідних компетенцій. Вважаємо, що разом з навчальним процесом й інші види активності студентів, зокрема наукова діяльність, можуть сприяти набуттю затребуваних ринком праці компетенцій. Вищевикладене обумовлює актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень. За результатами огляду сучасних наукових публікацій можна констатувати, що питання розвитку науково-дослідної діяльності студентів досліджуються переважно у межах педагогічної науки. Зокрема, ці проблеми викладено у роботах Беляєва В.І., Гладкої Т.І., Єгорової О.В., Савченко О.Я., Н.Г. Сидорчук, Ткачук Л., Фролової І.В. та інших науковців. Вважаємо, що окреслену проблематику корисно продовжити досліджувати у контексті впливу наукової діяльності студентів на формування їх професійних компетенцій та подальшої конкурентоспроможності випускників вишів на ринку праці.

Метою статті є обґрунтування ролі наукової діяльності студента у формуванні компетенцій сучасного фахівця в сфері економіки та управління, а також визначення напрямів її розвитку.

Виклад основного матеріалу. Наукова діяльність - інтелектуальна творча діяльність, спрямована на одержання нових знань та (або) пошук шляхів їх застосування, основними видами якої є фундаментальні та прикладні наукові дослідження [1].

Національна Доктрина розвитку освіти [2] свідчить про необхідність підготовки майбутніх фахівців, які можуть самостійно, цілеспрямовано й відповідально навчатися, здатні до творчої праці та професійного розвитку, спроможні реалізувати себе в умовах динамічного розвитку економіки.

Відповідно до Національної стратегії розвитку освіти в Україні на 2012- 2021 роки найважливішим для держави є виховання людини інноваційного типу мислення та культури, проектування акмеологічного освітнього простору з урахуванням інноваційного розвитку освіти, запитів особистості, потреб суспільства і держави [3].

Наукова діяльність студентів – один з методів формування компетенцій сучасного фахівця в сфері економіки і управління.

Узагальнення наукових публікацій з досліджуваної тематики дозволяє зауважити, що наукова діяльність орієнтована на реалізацію важливих завдань у сфері підготовки фахівців, які будуть затребувані економікою [4,5,6,8]:

- формування науково-професійного світогляду, оволодіння методологією та методами наукового дослідження;
- більш глибоке розуміння обраної спеціальності;
- розвиток творчого мислення та індивідуальних здібностей студентів у вирішенні практичних завдань;
- розширення теоретичного кругозору й наукової ерудиції майбутнього фахівця;
- підвищення рівня фахових знань;
- формування практичних навичок;
- створення умов для самореалізації особистості.
- накопичення інтелектуального потенціалу.

Науково-дослідницька діяльність студентів є засобом їхньої професійної підготовки: з одного боку, вона відрізняється всіма характеристиками навчально-пізнавальної роботи (передбачає вивчення певного об'єкта педагогічної дійсності в процесі розв'язання пізнавальної задачі, як правило, проблемного характеру); з іншого, – носить ознаки творчої діяльності, актуалізує креативні можливості особистості в аспекті вироблення власного "бачення" шляхів розв'язання проблемної задачі [8].

Змістовно науково-дослідна діяльність студентів розглядається як діяльність, пов'язана з пошуком відповіді на творчу, дослідницьку задачу із задалегідь невідомим рішенням [4]. Організаційно вона представляє собою керовану викладачем самостійну діяльність, спрямовану на розвиток творчого потенціалу особистості, оволодіння первинним досвідом наукового дослідження, формування готовності до дослідницької діяльності [4].

Сучасна організація освітнього процесу в ВНЗ України включає дві форми реалізації наукової діяльності студентів:

наукова діяльність, яка здійснюється в межах навчального процесу (робота з науковими та інформаційними джерелами, пошукова діяльність при проходженні практики, підготовка та захист курсових і випускних кваліфікаційних робіт, участь у дискусіях та наукові виступи в межах навчальних занять та ін.)

наукова діяльність поза межами навчального процесу (підготовка наукових публікацій, участь у наукових конференціях, конкурсах, олімпіадах, проектах, темах, гуртках тощо).

Відповідно, види наукової активності студента можна поділити на обов'язкові, що обумовлені першою формою активностей та факультативні, що пов'язані з науковою

діяльністю студентів, яка реалізується додатково до вимог навчального процесу та у поза навчальний час.

У контексті формування професійних компетенцій сучасних економістів та управлінців за допомогою розвитку наукової діяльності студентів доречно зауважити, поділяючи твердження науковців [5,8], що вона максимально розвиває творче мислення, індивідуальні здібності, дослідницькі навички студентів, дозволяє здійснювати підготовку ініціативних фахівців, розвиває наукову інтуїцію, глибину мислення, творчий підхід до сприйняття знань та практичне застосування у вирішенні певних поставлених завдань, виховує у студентів вміння працювати у колективі. Слід зауважити, що саме наявність зазначених навичок створює підґрунтя конкурентоспроможності молодих фахівців у сфері економіки та управління на сучасному ринку праці.

Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ) у доповіді The Future of Jobs визначено ТОП-10 компетенцій, що будуть найбільше цінуватися серед роботодавців у 2020 році, та які були затребувані у 2015 році. Серед компетенцій «майбутнього», що мають бути враховані при підготовці фахівців у навчальних закладах ВЕФ визначає [9]:

1. вміння вирішувати складні завдання (Complex Problem Solving). На думку фахівців, потреба у людях, що володіють таким навиком, порівняно з 2015 р. зросте на 52%;

2. критичне мислення (Critical Thinking);

3. креативність (Creativity);

4. управління людьми (People Management);

5. навички координації, взаємодії (Coordinating with Others);

6. емоційний інтелект (Emotional Intelligence), серед критичних компетенцій на 2015 рік його взагалі не було;

7. судження і прийняття рішень (Judgment and Decision Making), важливим буде не тільки якість, але й швидкість прийняття рішень;

8. клієнтоорієнтованість (Service Orientation);

9. уміння вести переговори (Negotiation);

10. когнітивна гнучкість (Cognitive Flexibility), якої не було у переліку компетенцій 2015 року.

Усі наведені компетенції безпосередньо стосуються посад та видів діяльності, які передбачають наявність економічної або управлінської освіти, що є об'єктом даного дослідження. Крім того, не виникає сумніву з приводу того, що суто у навчальному процесі (під час теоретичного навчання) набути ці компетенції на необхідному (достатньому, бажаному) рівні неможливо. У той же час, саме участь студентів у науковій діяльності дозволить повноцінно реалізувати відповідні завдання професійного та особистісного розвитку.

Фахівцями Світового банку при підготовці праці «Навички для сучасної України» за інформацією порталу HeadHunter було узагальнено навички, які затребувані роботодавцями до кандидатів на вакантні робочі місця [7, с.117-124]. Проаналізуємо ті з них, які висувуються для кандидатів за посадами в межах спеціальності 051 «Економіка» і галузі знань 07 «Управління та адміністрування», а також визначимо види активності в межах наукової діяльності, які можуть сприяти їх формуванню під час здобуття вищої освіти (табл.1).

Таблиця 1

Наукова діяльність студента як засіб набуття необхідних навичок для роботи у сфері економіки та управління

Навички, необхідні кандидату на вакантну посаду	Групи посад у сфері економіки та управління	Види наукової активності та елементи наукової діяльності, що сприятимуть формуванню навичок
1	2	3
Комунікативні навички, комунікабельність, навички міжособистісного спілкування, ведення переговорів	Маркетинг, рекламна діяльність, зв'язки з громадськістю Бухгалтерія, управлінський облік, фінанси підприємства Управління персоналом, тренінги Вищий менеджмент	Участь у наукових дискусіях, виступ на наукових заходах
Креативність	Маркетинг, рекламна діяльність, зв'язки з громадськістю	Отримання інноваційних наукових результатів, використання нетипових підходів при проведенні дослідження, оформленні та презентації його результатів
Управління робочим часом, його планування	Маркетинг, рекламна діяльність, зв'язки з громадськістю Бухгалтерія, управлінський облік, фінанси підприємства	Планування наукового дослідження, організація власного часу відповідно встановлених дедлайнів
Уміння мислити, аналізувати дані, уміння мислити стратегічно	Бухгалтерія, управлінський облік, фінанси підприємства Вищий менеджмент	Обрання актуальної тематики наукового дослідження, обґрунтування зв'язку між категоріями та явищами дослідження, встановлення причино-наслідкових зв'язків, узагальнення інформації та результатів, бачення перспектив використання отриманих наукових результатів
Здатність до навчання	Управління персоналом, тренінги	Опанування та використання нових методів та методик дослідження; робота з науковими та

Продовження табл.1.

1	2	3
		інформаційними джерелами інформації; ознайомлення з новими науковими теоріями (напрямами)
Відповідальність, уважність, точність	Маркетинг, рекламна діяльність, зв'язки з громадськістю Бухгалтерія, управлінський облік, фінанси підприємства Управління персоналом, тренінги Вищий менеджмент	Проведення наукового дослідження, підготовка наукової праці, систематизація отриманих результатів
Організованість, самоорганізація	Бухгалтерія, управлінський облік, фінанси підприємства Вищий менеджмент	Складання плану дослідження та його чітке дотримання, оцінка та розподіл власних ресурсів, необхідних для проведення дослідження
Командна робота	Маркетинг, рекламна діяльність, зв'язки з громадськістю	Робота у складі наукових груп, проведення колективних досліджень, виконання колективного наукового проекту
Управління стресовими ситуаціями	Бухгалтерія, управлінський облік, фінанси підприємства Вищий менеджмент	Захист наукових робіт (наукових результатів) та/або їх презентація перед незнайомою, критично налаштованою аудиторією
Цілеспрямованість, лідерські якості, вміння приймати рішення	Управління персоналом, тренінги Вищий менеджмент	Доведення до завершення наукового дослідження, прийняття відповідальності за отримані наукові результати, керівництво групою дослідників, формування наукового колективу

Дослідження особливостей організації наукової діяльності студентів у вищих навчальних закладах України та аналіз власного практичного досвіду у зазначеній сфері дозволяє зробити висновок про те, що участь студентів у різних формах наукової діяльності є результативною та такою, що дійсно сприяє формуванню та (або) розвитку

представлених у табл.1 компетенцій лише за умови мотивованості студентів до цього виду активності.

Сукупність мотивів, що спонукають студента до участі у науковій діяльності доцільно розділити на дві групи (рис.1):

зовнішні, пов'язані з визнанням науковця у суспільстві, обумовлені ймовірністю отримання певних матеріально-іміджевих винагород та задоволенні статусних потреб особистості;

внутрішні, які пов'язані з реалізацією пізнавально-дослідницьких потреб, інтересом до наукового пошуку та бажанням отримати якісно нові наукові результати у відповідній сфері; вони активізуються незалежно від ймовірності отримання певних матеріально-статусних винагород за результатами дослідження.



Рис 1. Бінарний характер мотивації студентів до наукової діяльності

Як відомо, останніми роками в Україні престижність наукової діяльності є недостатньо високою, отже існують певні перешкоди щодо реалізації зовнішніх мотивів. Отже, саме внутрішня мотивація особистості є найбільш активною рушійною силою щодо реалізації наукової активності. Крім того, зовнішні мотиви можуть мати певну логічну межу задоволення, у той час як внутрішні – практично безмежні.

Повністю поділяємо думку науковців [4], з приводу того, що активізація функціонування системи науково-дослідної діяльності студентів має стати не самоціллю, а об'єктивною необхідністю. Вважаємо, що не дуже високу ефективність з точки зору розвитку наукової роботи студентів має прагнення викладачів «стимулювати» наукову активність студентів лише наданням їм додаткових балів за відповідні види активності у структурі підсумкової оцінки при вивченні навчальної дисципліни. При цьому запускається процес зовнішньої мотивації (рис.1), який в окремих випадках може спровокувати «вимушений» характер наукової роботи та наступне її відторгнення з боку студента. Навпаки, розкриття викладачем студенту усіх переваг дослідницького процесу, виклик інтересу до наукового пошуку студента в межах обраної спеціальності або окремого навчального курсу активізують внутрішню мотивацію, внаслідок якої наукова діяльність є більш ефективною та приносить студенту задоволення.

Крім того, слід пам'ятати, що робота викладачів із залучення студентів до

наукової діяльності має бути адресною та диференційованою. Залучення студентів до поза навчальної наукової діяльності не може носити масовий характер, оскільки цей вид діяльності є особливим, що потребує наявності у студента певних якостей дослідника. Серед таких якостей виділяють: високий рівень фахових знань; допитливість; спостережливість; ініціативність; почуття нового; зацікавленість у справі; пунктуальність і ретельність; відповідальність і надійність; організаторські здібності; комунікабельність; честолюбство. Завдання викладача, який є керівником наукової роботи має бути виявлення потенціалу студентів, які мають зазначені якості та надання можливостей участі у наукових дослідженнях іншим студентам, з менш розвиненим дослідницьким потенціалом, але наявною зацікавленістю до наукової діяльності. Робота з таким контингентом повинна передбачати обрання відповідних форм наукової активності, залучення таких студентів до складу наукових колективів (наприклад, з наданням їм ролі технічних виконавців), проведення для них майстер-класів щодо виконання окремих етапів наукового дослідження тощо.

Правильно організована студентська науково-дослідна робота обов'язково має носити системний характер, який передбачає визначення цілей і завдань наукової роботи, створення концепції (основних напрямів, стратегії їх реалізації, програми та методики) підготовки майбутніх спеціалістів до науково-дослідної діяльності; визначення структурних компонентів цієї системи; виявлення рівнів та критеріїв оцінки результативності наукової роботи; добір форм, методів, засобів реалізації визначеної програми [4].

Студентська наукова робота у ВНЗ має свою специфіку, вона має вибудовуватися на певних засадах: багатопрофільності, демократичності, активності, творчості, взаємозв'язку і співдружності вузівської і практичної науки, гуманізації вищої освіти, розширення співдружності наук [4].

Доречним при організації наукової діяльності студентів у вищих навчальних закладах може стати дотримання певних принципів, запропонованих фахівцями у сфері педагогічних наук [6, с.74-75]:

1. системність;
2. науковість;
3. самоорганізація;
4. індивідуалізація;
5. принцип науково-методичного консультування;
6. інтеграції професійної підготовки та дослідницького процесу;
7. принцип моніторингу.

Пріоритетними напрямками організації, розвитку та підвищення результативності наукової діяльності студентів вважаємо такі:

запровадження сучасних форми організації наукової діяльності, що викликають інтерес у студентів та відповідають їх мотивації;

популяризація науки у студентському середовищі, організація зустрічей та майстер-класів з видатними науковцями у відповідних галузях;

активізація внутрішньої мотивації студентів до наукової діяльності;

індивідуалізований підхід до студентів, що виявляють інтерес до наукової роботи;

розширення доступу до ресурсів, необхідних для проведення наукового дослідження;

надання можливості презентації та впровадження наукових результатів, отримання відповідних бенефітів, організація діалогової платформи із реальними замовниками наукових продуктів;

забезпечення об'єктивності та публічності визнання наукових здобутків студентів;

моделювання перспективної професійно-наукової траєкторії молодого фахівця.

Висновки. Підготовка сучасного фахівця у сфері економіки та менеджменту, орієнтована на набуття затребуваних ринком праці компетенцій є складним та динамічним процесом. Одним з основних елементів процесу підготовки економістів та управлінців у вишах є наукова діяльність студента. Удосконалення організації наукової діяльності студентів у вищих навчальних закладах, забезпечення її кореляції з реальними економічними проблемами, що потребують наукового вирішення та розширення форм мотивації студентів до дослідницької роботи сприятимуть не лише професійному та особистісному становленню молодих фахівців, але й зміцненню інтелектуального потенціалу країни (регіону) та підвищенню ефективності функціонування ринку праці за рахунок заповнення вакантних посад компетентними працівниками.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/848-19>
2. Указ Президента України «Про Національну доктрину розвитку освіти» № 347/2002 від 17 квітня 2002 року [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/347/2002>
3. Указ Президента України «Про Національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 року» № 344/2013 від 25 червня 2013 року [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/344/2013>
4. Беляев Ю.І. Науково-дослідна діяльність студентів у структурі роботи університету / Ю.І. Беляев, Н.М. Стеценко [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://ekhsuir.kspu.edu/bitstream/123456789/2189/1/%D0%9D%D0%94%D0%A0%D1%81%D1%82%D1%83%D0%B4.pdf>
5. Завражин А.В. Научно-исследовательская компетентность студента как основа профессиональной деятельности специалиста / А.В.Завражин, И.В.Шубина // Статистика и экономика. - №5. – 2011. – С.14-19.
6. Куликова Л.М. Формирование исследовательских компетенций у студентов в условиях производственной практики / Л.М.Куликова, Л.М.Куликов // Педагогико-психологические и медико-биологические проблемы физической культуры и спорта, №2(31). – 2014. – С. 70-79.
7. Навички для сучасної України. – Міжнародний банк реконструкції та розвитку / Світовий банк. – 2017. – 124 с.
8. Фролова І. В. Науково-дослідницька діяльність студентів – передумова випереджувального саморозвитку фахівця / І.В. Фролова // Наукові записки [Ніжинського державного університету ім. Миколи Гоголя]. Сер.: Психолого-педагогічні науки. - № 7. - 2012. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzsp_2012_7_46
9. The Future of Jobs [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: www.weforum.org

УДК 331.108.4

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

ГЕЙМІФІКАЦІЯ В МЕНЕДЖМЕНТІ ПЕРСОНАЛУ: ЗАРУБІЖНИЙ ТА УКРАЇНСЬКИЙ ДОСВІД

Статтю присвячено узагальненню позитивного та негативного досвіду вітчизняних та зарубіжних компаній у сфері застосування ігрових технологій у процесі управління людськими ресурсами. Виходячи з того, що у широкому сенсі гейміфікація розглядається як використання ігрових елементів та ігрових механік в негравальному контексті, обґрунтовано доцільність її використання в сфері менеджменту персоналу.

На основі вивчення та узагальнення досвіду провідних зарубіжних та вітчизняних компаній проаналізовано напрями застосовуються ігротехніки в різних спеціальних функціях управління персоналом (рекрутинг, адаптація, навчання, мотивація, оцінка, управління талантами тощо).

Визначено, що подальші дослідження мають бути зосередженими на збиранні достовірної статистичної інформації щодо поширення ігротехнік в HR-практиці українських компаній та подальшій розробці основних інструментів гейміфікації: ігрових елементів, механік та їх комбінацій, технології розробки та впровадження ігри в бізнес-реальність.

Ключові слова: гейміфікація, менеджмент персоналу, управління людськими ресурсами, рекрутинг, навчання, мотивація

Табл. 1, Літ. 17

Середа А.В.

ГЕЙМИФИКАЦИЯ В МЕНЕДЖМЕНТЕ ПЕРСОНАЛА: ЗАРУБЕЖНЫЙ И УКРАИНСКИЙ ОПЫТ

Статья посвящена обобщению позитивного и негативного опыта отечественных и зарубежных компаний в сфере применения игровых технологий в процессе управления человеческими ресурсами. Исходя из того, что в широком смысле геймификация рассматривается как использование игровых элементов и игровых механик в неигральном контексте, обоснована целесообразность ее использования в сфере менеджмента персонала.

На основе изучения и обобщения опыта ведущих зарубежных и отечественных компаний проанализированы направления применения игротехники в разных специальных функциях управления персоналом (рекрутинг, адаптация, учеба, мотивация, оценка, управление талантами и т.д.).

Установлено, что последующие исследования должны быть сосредоточены на сборе достоверной статистической информации относительно распространения игротехник в HR-практике украинских компаний и последующей разработке основных инструментов геймификации: игровых элементов, механик и их комбинаций, технологии разработки и внедрения игры в бизнес-реальность.

Ключевые слова: геймификация, менеджмент персонала, управление человеческими ресурсами, рекрутинг, обучение, мотивация

Sereda G.

THE GAMIFICATION IN PERSONNEL MANAGEMENT: FOREIGN AND UKRAINIAN EXPERIENCE

The article is devoted to generalization of positive and negative experience of domestic and foreign companies in the field of application of playing technologies in the human resources management. In wide sense, gamification is the use of playing elements and playing mechanic in an unplaying context. So, now its use is popular in the field of personnel management.

On the basis of study and generalization of experience of leading foreign and domestic companies directions of application of game's techniques are analysed in the different special functions of personnel management (recruiting, adaptation, training, motivation, estimation, talent management e.t.c.).

It's set that subsequent researches should be concentrated on collection of reliable statistical information on distribution of game's techniques in HR-practice of the Ukrainian companies and subsequent development of basic gamification's instruments: playing elements, mechanic and its combinations, technology of development and introduction of playing business-reality.

Keywords: gamification, personnel management, human resources management, recruiting, training, motivation

Актуальність дослідження. Стрімкий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, одночасна зміна поколінь людських ресурсів, а саме вихід на ринок праці молодого покоління, народженого в еру персональних комп'ютерів, мобільних телефонів та інших гаджетів, спричиняє зміну традиційних мотиваційних схем, громіздких, незрозумілих та нецікавих молодому поколінню працівників. Тому необхідні в організації HR-процеси реалізуються, особливо в молодих компаніях та стартапах, за допомогою ігрових методик, реалізованих на програмних продуктах та веб-додатках. Проте цей феномен виник нещодавно та розвивається настільки швидко, що актуалізує проблему його досліджень, можливостей та обмежень використання в HR-процесах. У 2011 р. гейміфікація була включена компанією Garther в перелік нових технологій, що перебувають на піку популярності. За прогнозами MarketsandMarkets, ринок гейміфікації досягне обсягів у 5,5 млрд долл. США у 2018р. [10]. Проте, незважаючи на тренди, що намітилися у застосуванні практиків з управління персоналом в питаннях гейміфікації, на сьогодні мало авторів та науковців приділяють уваги цьому інноваційному інструменту управління поведінкою людей.

Аналіз останніх досліджень. У вітчизняній науковій періодиці розглядаються можливості застосування гейміфікації переважно в освіті та формуванні фахових компетентностей студентів. Цьому присвячені роботи О.Ткаченко, Б.М.Качана, В.Ю.Бугайова. Гейміфікацію як чинник підвищення ефективності дистанційного навчання в педагогіці розглядає О.О.Макаревич. Статті доктора педагогічних наук Л.Сергеєвої, доктора економічних наук Виноградова О.В. та колективу авторів, присвячені питанням застосування інструментів гейміфікації в мотивації персоналу. [1], [2]. Більше проблемам використання ігрових технологій в управлінні персоналом присвячені роботи зарубіжних вчених та практиків. Найбільш помітною роботою, що отримала розповсюдження на пострадянському просторі, є книга Кевіна Вербаха та Дена Хантера в перекладі на російську мову "Вовлекай и властвуй. Игровое мышление на службе бизнеса" (2012).

Метою дослідження є узагальнення позитивного та негативного досвіду вітчизняних та зарубіжних компаній у сфері застосування ігрових технологій у процесі управління людськими ресурсами.

Виклад основного матеріалу. Перш за все слід розібратися у визначенні самого поняття “гейміфікація”. Автори Кевін Вербах та Ден Хантер дають широке визначення поняття “гейміфікація – це використання ігрових елементів та ігрових механік в негравальному контексті. [3, с.36] Описуючи зміст поняття, вони на прикладах реалізації гейміфікації доводить, що ігротехніки та елементи гри можуть бути успішно реалізовані як в завданнях підвищення продуктивності праці, маркетингових проектах (залучення клієнтів, підвищення впізнаності бренду, тощо), так і в соціальних цілях, наприклад, в національних програмах охорони здоров’я, в освіті, соціальних проектах підтримки здорового способу життя, тощо.

Вікіпедія надає визначення гейміфікації (ігрофікації, геймізації, англ. gamification) як використання ігрових практик та механізмів у неігровому контексті для залучення кінцевих користувачів до вирішення проблем. [4] Проте українська сторінка, присвячена гейміфікації, розглядає її застосування в обмеженому колі сфер: взаємодії з клієнтами, виконання фізичних вправ, повернення інвестицій, якість даних, пунктуальність та навчання. Тобто серед окреслених сфер застосування ігротехнік в бізнесі сфера управління людськими ресурсами організації не згадується.

Гейміфікація стала ще одним підтвердженням концепціям нераціонального вибору поведінкової економіки (Д.Каннеман, Г.Саймон), що останніми роками знаходить своє наукове інституціональне втілення як окрема область економіки. Так, прагнення людини віддати перевагу грі ніж реальній діяльності ґрунтується на глибоких потребах у пізнанні, змаганні та досягненнях, публічному визнанні компетентності, відносинах (гра дає можливість поділитися своїми досягненнями). К.Вербах та Д.Хантер додають ще властивість правильно організованих ігор (за умови добровільності участі та вибору партнерів та суперників у грі) в негравальних контекстах задовільняти потребу в автономії діяльності. [3, с. 84] Слід ще додати, що завдяки добровільності участі та “несерйозності”, гра надає можливість людині ризикувати у безпечних умовах (тобто створює умови для задоволення потреб вищих рівнів у досягненнях із повністю задоволеними потребами другого рівня за ієрархією потреб А. Маслоу).

Постає нагальне наукове завдання, узагальнити досвід застосування ігротехнік в сфері управління персоналом, можливості та проблеми їх застосування в HR-процесах. Кевін Вербах та Ден Хантер виділяють внутрішню та зовнішню гейміфікацію. Внутрішня гейміфікація передбачає використання ігрових технологій для підвищення продуктивності праці, стимулювання інноваційного процесу, посилення командного духу та інших завдань, що виконують власними працівниками компанії. [3, с.28]

Зовнішня гейміфікація спрямована на залучення споживачів та потенційних клієнтів та, як наслідок, підвищення впізнаваності бренду та зростанню доходів компанії. Внутрішня ж гейміфікація спрямована на підвищення ефективності роботи компанії, мотивування та підвищення лояльності працівників, тобто за такою спрощеною класифікацією, гейміфікація в HR-менеджменті потрапляє в групу внутрішньої гейміфікації.

Проаналізуємо як застосовуються ігротехніки в різних спеціальних функціях управління персоналом або в окремих HR-процесах, таких як, рекрутинг, навчання, мотивація, оцінка, тощо. Результати узагальнення досвіду гейміфікації HR-функцій наведено в таблиці 1.

Таблиця 1. Узагальнення досвіду компаній в сфері гейміфікації HR-функцій [3],[5],[7],[8-15]

<i>HR-функція</i>	<i>Компанія</i>	<i>Особливості та результати гейміфікації</i>
Рекрутинг	PwC (Угорщина).	Імітаційна гра Multipoly дозволяє кандидатам перевірити свою здатність та готовність працювати в компанії на певній посаді на основі вирішення реальних проблем бізнесу. Результат: зростання кількості зацікавлених кандидатів на 190%.
	Французький поштовий сервіс Formaposte	Проект Jeu Facteur Academy, під час якого гравці (і потенційні співробітники) могли протягом тижня виконувати завдання кур'єра, формуючи в результаті реалістичні уявлення про роботу в компанії. Результат: зменшення коефіцієнта плайності кадрів з 25% до 8%.
	Секретна розвідувальна служба Великобританії	Елементом гри та відбіркового етапом одночасно є зашифроване повідомлення на сайті CanYouCrackIt.co.uk, яке кандидатам пропонується прочитати, зламавши шифр.
	Стартап Umbel	Використовують для рекрутингу гру під назвою Umbelmania, в якій початківці і професійні програмісти можуть битися з супротивниками, але перед цим їм необхідно запрограмувати свої дії
	Netpeak (Україна)	Оформлюють вакансію в дизайні комп'ютерної гри. Використовують гру з рейтингами "приведи друга та отримай бейдж та додаткові бали в рейтингу ініціативності". Участь співробітників в турнірах он-лайн ігор дозволяє знаходити таланти.
Адаптація	Marriott International Inc. (ТНК)	Готель-тематичні он-лайн ігри аналог Farmville чи The Sims для адаптації в готельній індустрії та корпоративній культурі
	TWiga	Використовує корпоративні театри та творчі конкурси (наприклад, проект «Назад до школи»).
	ТОВ "Промавтоматик а Вінниця"	Процес адаптації у формі квесту «Комерційна пропозиція», в якому досвідчені працівники різних підрозділів грають ролі потенційних замовників, а стажер готує комерційну пропозицію та проводить переговори з ними
Навчання та розвиток персоналу	Deloitte Academy Leadership (консалтинг)	Використання в навчанні багатокористувацьких онлайн-рольових ігор дозволило підвищити залученість персоналу в програми навчання. Зокрема, після запровадження гри, частка працівників, що щоденно навчаються досягло 46%.
	TCS	Впровадження гральних движків, які дозволяють створювати реальні середовища з вбудованими функціями мережі, що дозволяє розробляти такі масово багатокористувацькі онлайн-рольові ігри (MMORPG).
	Qualcomm	Впровадження рейтингів та нагород за активність працівників у відповідях (порадах) на внутрішньому порталі технічних проблем та питань
	Aetna (медичне страхування)	Створення додатку Mindbloom Life Game, що представляє собою інтерактивне дерево самовдосконалення. Спочатку додатком користувалися тільки співробітники компанії, але потім воно поширилося по всьому світу.

Продовження таблиці 1

<i>HR-функція</i>	<i>Компанія</i>	<i>Особливості та результати гейміфікації</i>
Навчання та розвиток персоналу	Теск (канадська гірничо-рудна компанія)	Віртуальні виробничі симулятори екскаватора та кар'єрного самоскида дозволяють потренуватися перед виходом в реальний вугільний розріз, відпрацювати рухи і траєкторії на 3d-моделях, економлячи час та паливо в період навчання. Інвестиції в симулятори окупилися за рік.
	Укрпошта	Використання стратегічних ігор в навчанні: стратегія Корпорація, Супертанкер, інтерактивна гра Вежи влади та настільна гра Cash Flow.
Управління талантами	Google	Використання змагання Google Code Jam протягом 25 років для пошуку свіжих талантів
	Vodafone UA	Проведення корпоративного турніру Talents Brain Battle, в якому прийняли участь 16 команд. Ігри дозволили учасникам покерувати великим бізнесом, розробляти та випробовувати бізнес-стратегії. Критерієм виграшу став індекс інвестиційної привабливості.
Програми підвищення залученості, покращення внутрішніх комунікацій	DataArt	Впровадження внутрікорпоративної валюти TYPs - Thank You Points. Використовується вона як спосіб подякувати колегу, коли слів недостатньо. «Тіпси» враховуються при перегляді зарплат, також на них можна придбати товари у внутрішньому онлайн-магазині.
	Coca-Cola HBC Россия	Компанія почала використовувати ігрові механіки для проведення опитувань залученості персоналу (10 тис. працівників). Щоб прискорити процес і мінімізувати витрати, HR-відділ придумав заохочувати «активаторів залученості» - ініціативних співробітників, які виступають капітанами своїх регіонів і переконують колег брати участь в опитуванні. За два роки компанія домоглася 100%-го проходження опитувань, а сам рівень залученості зріс на 6%, до 94%, економія на залучення додаткового персоналу для проведення опитувань склала 30 млн руб. на рік
	ГК «Энергоконтр акт» (Росія)	Створення гри «Енерголандія», спрямовану на відвідування віддалених офісів працівниками інших суміжних офісів та підрозділів. завдяки грі за півроку показник «Погодження зусиль» виріс на 5%, а «лояльність» - на 7%.
Мотивування персоналу на ефективнішу роботу	Microsoft	Запустила гру, щоб стимулювати співробітників з різних країн перевірити переклади текстів діалогових вікон Windows7. За місяць 4,6 тис. співробітників перевірили 530 тис. сторінок тексту створили 6,7 тис звітів про знайдені помилки.
	Більше 1500 російських компаній	Використовують онлайн сервіс Проекту «Пряники», не тільки підвищуючи ефективність бізнесу, але й за рахунок програм нематеріальної мотивації (бейджи, рейтинги, віртуальна валюта) підвищують рівень лояльності працівників
	Альфа Банк	Використовує симулятор «Альфа-місто», мотивуючи співробітників продавати більше банківських продуктів, оскільки лише їх реалізація дозволяє працівникові отримати балли, які можна буде витратити на будівництво споруд у грі або обміняти на подарунки.
	Колл-центр Voice (Україна)	Гра-змагання на 3-х рівнях: індивідуальному, командному та загальнокорпоративному за декількома показниками ефективності та якості роботи (виконання плану роботи, зменшення кількості бракованих анкет, тощо). Результати: зростання кількості годин роботи (на 45%), зростання інтенсивності праці (кількості заповнених анкет в годину), скорочення показника плинності кадрів з 15,4% до 9,1%, зростання індексу захопленості працівників з 38 до 62.
	Interpipe (Україна)	Запровадження внутрішньої валюти «іжачків» для мотивування персоналу. Результат: підвищення виконання КРІ на 19% на трубопрокатному заводі корпорації.

Продовження таблиці 1

<i>HR-функція</i>	<i>Компанія</i>	<i>Особливості та результати гейміфікації</i>
Охорона праці	Дистриб'юторські центри Walmart та 5000 партнерів.	Гейміфікація інструктажів з техніки безпеки для територіально віддалених робочих місць. Результат: зменшення на 54% випадків порушень правил техніки безпеки та охорони праці на 8 центрах Walmart
Інтенсифікація інноваційного процесу	Deloitte	Інтелектуальна гра загострює увагу працівників та дозволяє їм обговорити деталі нового процесу та дослідити нові варіанти та можливості
	Банк Lloyds TS Bank	Запровадив корпоративну валюту beanz, якою можна було розраховуватися за запропоновані працівниками інноваційні ідеї на віртуальній фондовій біржі. Працівники пропонували ідеї, які оцінювалися всіма бажаними. Ідеї з найвищим рейтингом розміщувалися на віртуальній фондовій біржі, де ставали предметом торгів. Цю віртуальну корпоративну валюту можна було обміняти на реальні гроші. Результат: гіперінфляція валюти beanz, поява інсайдерської торгівлі, але й суттєва інтенсифікація інноваційного процесу.
	Департамент праці й пенсій Великобританії	Створення гри «Ідея вулиці» («Idea Street») для децентралізації інновацій й генерування ідей від всіх 120 тис. працівників організації.

Більшість публікацій щодо позитивного впливу гейміфікації на процеси управління персоналом стосуються області рекрутингу та мотивації праці. Проте у випадках застосування ігрових технологій у HR-функціях виокремити вплив останніх на окрему спеціальну функцію управління людськими ресурсами організації досить важко, оскільки вплив є багатовекторним. Наприклад, застосування змагальних ігор серед працівників (на першому рівні змагань) та їхніх команд (на другому рівні) дослідницького колл-центру Voice (Росія) справило позитивний ефект відразу на декількох HR-функціях: мотивуванні персоналу, утриманні та підвищенні залученості працівників, рекрутингу (зросла частка кандидатів, залучених через соціальні мережі як безкоштовного джерела людських ресурсів), зміцненні корпоративного духу.

Як видно з таблиці 1, найчастіше гейміфікацію застосовують для пошуку та залученню талантів (в рекрутингу), в процесах розвитку персоналу та як засіб підвищення продуктивності праці (мотиваційну технологію), хоча в зарубіжній літературі останні прийнято називати “програмами залученості персоналу”, підкреслюючи необхідність вирішення проблеми “відчуження” (байдужості) працівників до роботи та своєї компанії. Так, за даними інституту Gallup у 2015 році в цілому в світі по-правжньому залученими в роботу в роботу є лише 31% працівників, тоді як у успішних прибуткових компаніях цей показник може досягати 60%. [11]

Чи завжди гейміфікація приносить користь компаніям? Огляди досвіду різних компаній показує, що це не завжди так. Найбільш відомий описаний прецедент пов'язаний із компанією Google, яка в травні 2010 року вирішила відзначити 30-річний ювілей гри Pac-Man і вбудувала браузерну версію гри в логотип на головній сторінці Google, 4,8 млн годин робочого часу співробітників по всьому світу було витрачено на цю гру, що привело загальносвітової втрати продуктивності в 120 млн дол. [16]

Достатньо суперечливі думки практиків щодо позитивного впливу гейміфікації на мотивацію працівників. Так, Ю.Федосєєв, генеральний директор корпоративної соціальної мережі DaOffice, в результаті неодноразових інтерв'ю як з HR-директорами,

дійшов висновку про неефективність гейміфікації в довгостроковому мотивуванні працівників. Так, наприклад, вчені, що отримали нагороди в гейм-додатку Work.com (раніше відомого, як Rurple, одна з перших гейміфіцированих систем для бізнесу), виробляють менше наукових робіт, ніж їх «менш щасливі» колеги. [17] Проблему він вбачає у зміщенні фокусу мотивації із внутрішньої мотивації на зовнішнє стимулювання, що викликають у працівників відчуття маніпулювання та контролю. Про цю загрозу попереджає й головний методолог гейміфікації К.Вербах [3]. Ці можливі провали він пов'язує із порушенням ігрової концепції: примусом працівників до гри, роздаванням нагород за незначні зусилля, пов'язанням результатів гри із перспективами кар'єрного зростання працівників. Багато проблем невдалих проєктів гейміфікації також пов'язують із поганим дизайном, непродуманими умовами, відсутністю реальної винагороди переможцям. На нашу думку, важливо не забувати головний атрибут гри – її тимчасовість. Гра може набридати, особливо, якщо в ній нічого не змінюється, і найголовніше, незмінними є переможці. Крім того, саме поняття гри пов'язане із можливістю тимчасового занурення в іншу реальність, яку можна перервати в будь-який момент. Не потрібно забувати й про вік працівників – гра захоплює покоління Y (міленіалів), тоді як в працівників старших поколінь може викликати обурення, а не захоплення.

Розповсюдженість технології гейміфікації з її балами (поінтами), бейджами (нагородами) та рейтингами, багаторічне існування цілих сервісів з гейміфікації, наприклад “Пряники” (<http://www.pryaniky.com>), по мірі ознайомлення з ними суспільства, неминуче призведуть до втрати популярності та дієвості ігор в процесах мотивації, що вже стало помітно в 2015 році за кордоном. Проте, як безперечно ефективна технологія навчання, рекрутингу персоналу та короткострокового підвищення мотивації працівників, гейміфікація, на нашу думку, має право на застосування в HR-практиці компаній.

Висновки та перспективи подальших досліджень. З огляду на суперечливість гейміфікації бізнес-процесів, зокрема в сфері управління людськими ресурсами, подальші дослідження мають бути зосередженими на збиранні достовірної статистичної інформації щодо поширення ігортехнік в HR-практиці українських компаній та подальшій розробці основних інструментів гейміфікації: ігрових елементів, механік так їх комбінації, технології розробки та впровадження ігри в бізнес-реальність.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Сергеева Л. Гейміфікація: ігрові механіки у мотивації персоналу. Теорія та методика управління освітою. - 2014. - №2(14). URL: http://umo.edu.ua/images/content/nashi_vydanya/metod_upr_osvit/v_15/14.pdf
2. Виноградова О.В., Литвинова О.В., Пілігрим К.І. Сутність інструментів гейміфікації в системі мотивації персоналу // Економіка. Менеджмент. Бізнес. - 2017. №4 URL: <http://journals.dut.edu.ua/index.php/emb/article/view/1657>
3. Кевин Вербах, Дэн Хантер. Вовлекай и властвуй. Игровое мышление на службе бизнеса. - ООО «Манн, Иванов, Фербер», Москва, 2015 г. – 209с.
4. Сторінка “Гейміфікація” на Вікіпедії. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Гейміфікація>
5. Павлушенко Т. «Играют все!» или Как геймификация влияет на бизнес. URL: <https://hrliga.com/index.php?module=news&op=view&id=17051>
6. Барсукова. Игра по правилам: геймификация процессов рекрутинга. URL: <https://hrliga.com/index.php?module=news&op=view&id=16858>.
7. Волковська А.І. Гейміфікація в системі корпоративного навчання. URL: <http://wiki.kneu.edu.ua/bitstream/2010/22990/1/150-152.pdf>

8. Пять компаний, успешно использующих игрофикацию для найма персонала. URL: <http://hr-portal.ru/blog/pyat-kompaniy-uspeshno-ispolzuyushchih-igrofikaciyu-dlya-nauma-personala> (дата звернення 20.11.2017)
9. Каганская Е.М. Геймификация в управлении персоналом исследовательской компании. URL: <http://docplayer.ru/52459303-Geymifikaciya-v-upravlenii-lineynym-personalom-issledovatel'skoy-kompanii.html> (дата звернення 22.11.2017)
10. Simpson P., Jenkins P. Gamification and Human Resources: an overview. URL: <https://www.brighton.ac.uk/research-and-enterprise/groups/mer/research-projects/gamification-in-human-resources.aspx>
11. Meister J. Future Of Work: Using Gamification For Human Resources. URL: <https://www.forbes.com/sites/jeannemeister/2015/03/30/future-of-work-using-gamification-for-human-resources/#3dd3b3ac24b7>
12. Surabhi Paliwal. The Power of Gamification in HR. (October,21 2014) URL: <https://elearningindustry.com/administrate-training-management-platform-9-ways-help-training-companies>.
13. Маркеева А.В. Геймификация как инструмент управления персоналом современной организации // Российское предпринимательство. – 2015. – Том 16. – № 12. – С. 1923-1936. – doi: 10.18334/rp.16.12.390
14. Почесная О. Геймификация рекрутинга в Netpeak. Презентация выступления на IV всеукраинской конференции рекрутинга 04.10.2013. URL: <https://netpeak.ua/education/speech/120/>
15. Гайсина И. Вовлекай и властвуй: зачем компании играют в игры с сотрудниками. Свод дело. 03.08.2017. URL: https://www.rbc.ru/own_business/03/08/2017/59808f829a794745747be40f
16. David Zinger. Game On: A Primer on Gamification for Managers. URL: <https://www.td.org/magazines/td-magazine/game-on-a-primer-on-gamification-for-managers>.
17. Панфилов К. Мотивация сотрудников: Почему в работе с людьми лучше не использовать геймификацию. URL: <https://vc.ru/5772-gamification>.

УДК 330.32 /33 - 043. 86 (477)

Усик І.О., Донецький національний університет імені Василя Стуса

ІНВЕСТИЦІЙНІ АСПЕКТИ ЦИКЛІЧНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Стаття присвячена розгляду інвестиційних аспектів циклічності розвитку національної економіки України. Приділено увагу дослідженню короткострокових та середньострокових економічних циклів. Охарактеризовано динаміку макро-показників стану економіки України в порівнянні з країнами ЄС. Встановлено, що погіршення індексу людського розвитку України, деіндустріалізація економіки, зростання державного боргу створюють обмеження щодо реалізації реформ, визначених стратегією економічного розвитку країни. Розкрито тенденцію структурних змін експорту – зростання частки продукції агропромислового комплексу. Висловлено припущення, що економіка України в даний час перебуває у фазі кризи. Проведено аналіз темпів зростання інвестицій в контексті змін обсягу ВВП України. З'ясовано, що переважна частка інвестицій не припадає на високотехнологічні виробництва. Інвестиції з продовженим терміном окупності не є пріоритетними. Обґрунтовано необхідність здійснення державою реформ з відродження економіки, що базуються на науково доведених засадах.

Ключові слова: структурний цикл, інвестиції, індекс людського розвитку, структурні зміни, економічна криза, структура експорту, темпи росту.

Рис. 2, Табл. 2, Літ. 25

Усик І.О.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ЦИКЛИЧНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Статья посвящена обзору инвестиционных аспектов цикличности развития национальной экономики Украины. Уделено внимание исследованию краткосрочных и среднесрочных экономических циклов. Охарактеризована динамика макро-показателей состояния экономики Украины по сравнению со странами ЕС. Установлено, что ухудшение индекса человеческого развития Украины, деиндустриализация экономики, рост государственного долга создают ограничения в реализации реформ, определенной стратегией экономического развития страны. Раскрыто тенденцию структурных изменений экспорта - рост доли продукции агропромышленного комплекса. Высказано предположение, что экономика Украины в настоящее время находится в фазе кризиса. Проведен анализ темпов роста инвестиций в контексте изменений объема ВВП Украины. Выяснено, что подавляющая часть инвестиций не приходится на высокотехнологичные производства. Инвестиции с продленным сроком окупаемости не являются приоритетными. Обоснована необходимость осуществления государством реформ по возрождению экономики, основанные на научно доказанных принципах.

Ключевые слова: структурный цикл, инвестиции, индекс человеческого развития, структурные изменения, экономический кризис, структура экспорта, темпы роста.

Usyk I.

INVESTMENT ASPECTS OF THE CYCLICAL NATURE OF ECONOMIC DEVELOPMENT

The article is devoted to the consideration of investment aspects of the cyclical development of the Ukrainian national economy. The short-term and medium-term economic

cycles are investigated. The dynamics of macro indicators of the state of the Ukrainian economy as compared with the EU countries is characterized. The deterioration in the human development index of Ukraine, the de-industrialization of the economy, and the growth of public debt create restrictions on the implementation of reforms defined by the country's economic development strategy. The tendency of structural changes in exports - the growth rate of the share of products of the agro-industrial complex is revealed. It is suggested that the Ukrainian economy is currently in a phase of crisis. The analysis of investment growth rates in the context of changes in Ukraine's GDP volume was conducted. It is found out that the overwhelming part of investments is not necessary for high-tech production. Investments with an extended payback period are not a priority. The need for state implementation of reforms to revive the economy based on scientifically proven principles is substantiated.

Keywords: structural cycle, investment, human development index, structural changes, economic crisis, export structure, growth rates.

Постановка проблеми. Урядом України визначено, що розвиток вітчизняної економіки у 2014-2016 роках відбувся під суттєвим впливом негативного зовнішньоекономічного фону: несприятливої цінової кон'юнктури на світових товарних ринках, зокрема на основні товари українського експорту – чорні метали, добрива та залізорудну сировину, зернові; застосування торгівельних обмежень з боку країн – членів Митного союзу, а також втрати виробничих потужностей, інфраструктури та руйнування господарських зв'язків [1,2].

Разом з тим, за державним прогнозом економічного та соціального розвитку України, у 2017 році передбачено зростання реального ВВП на 3%, збільшення на 5,4% середньомісячної заробітної плати та на 8% обсягу експорту товарів і послуг (імпорту – на 9,7%) [3,4,5]. При цьому, базою зростання ключового макроекономічного показника, яким є ВВП, має стати успішне та швидке реформування економіки у 2017 році, що буде проводитися за підтримки міжнародного співтовариства, сприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура, впровадження державою кроків по забезпеченню стійкого зростання на інвестиційно-інноваційній основі [4]. Значну роль при цьому відіграватиме залучена донорська допомога для реалізації перспективних інвестиційних проектів та заходів з відновлення зруйнованої інфраструктури східних регіонів України, та надані кредитні ресурси міжнародних фінансових організацій. Тобто, держава прогнозує факт поживлення та покращення у 2017 році соціально-економічного становища країни.

Враховуючи сучасні реалії української економіки, об'єктивну та невідкладну реалізацію її структурних трансформацій постає проблема зменшення ризиків в залежності від фази циклічності розвитку національної економіки та вирішення вже існуючих проблем з відродження економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концепція теорії економічних циклів активно досліджується науковцями і розвивається протягом всього часу існування. Циклічні закономірності, за якими відбувається розвиток світової економіки закладено у працях Ф. Броделя [6], М. Туган-Барановського [7], Е. Хансена [8], Ф.Хайєка [9], Й.Шумпетера [10,11].

Економічні процеси, що відбуваються в Україні, розглядаються у наукових роботах провідних фахівців Інституту економіки промисловості НАН України, Інституту економіки та прогнозування НАН України, Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України О.І. Амоши [12], О.М. Алімова [13], В.М. Гейця [14], А.А. Гриценка [15], В.П. Кузьменка [16], Е.М. Лібанової [17] та інших.

Результати проведеного аналізу свідчать, що багато дослідників широко використовують циклічність у своїх дослідженнях, проте значна частина економістів її не розглядає або прямо відкидає існування таких циклів [18]. Однак, роль та значення інвестиційних аспектів структурно-циклічної кризи, яка опанувала національною економікою, в теперішній час недостатньо вивчені.

Метою статті є дослідження інвестиційних аспектів економічного циклу розвитку національної економіки України.

Викладання основного матеріалу. Огляд літературних джерел свідчить, що розвиток економіки має циклічний характер. При цьому під циклом розуміється послідовна зміна економічного зростання та спаду виробництва, уповільнення цього зростання. Визначають наступні фази економічного циклу: поживлення, піднесення, криза, депресія.

За критеріями тривалості цикли поділяються на короткострокові, середньострокові та довгострокові. Прикладом короткострокового є цикл Дж. Кітчина (3-4 роки), механізм генерування якого у сучасній економічній теорії зв'язують з часовими лагами в русі інформації, що впливають на ухвалення рішень комерційними фірмами. У середньостроковому циклі К. Жюгляра (7-11 років) можливо відстежити коливання як у рівні завантаження існуючих виробничих потужностей, так і в об'ємах інвестицій в основний капітал. Серед довготривалих циклів найбільш відомими є цикли С. Кузнеця, які характеризують технологічні, інфраструктурні зміни (15-25 років) та цикли розвитку світової економіки М. Кондратьєва (48-55 років) [16].

Б. Шипошем встановлена закономірність, яка стосується взаємозв'язку між циклами різної протяжності: два цикли меншої тривалості разом утворюють один більш тривалий цикл [19]. Так, з двох короткострокових циклів (цикли Кітчина) виникає середньостроковий (цикл Жюгляра), два середньострокових складають довгий цикл Кузнеця. В той же час два довгих цикли утворюють найдовший економічний цикл Кондратьєва (рис.1).

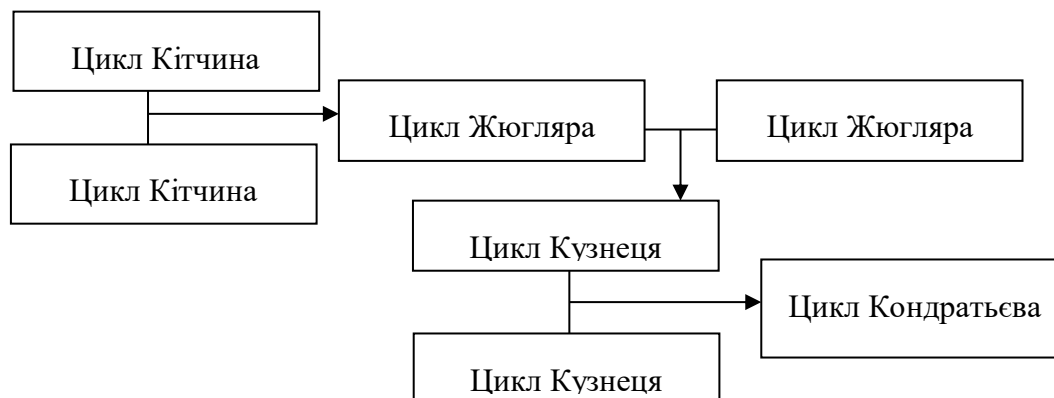


Рисунок 1 – Послідовність економічного зростання за Б.Шипошем

Зв'язок економічних циклів та інвестиційних коливань визначений Е. Хансенем. Він характеризує економічний цикл як систему змін найбільш важливих макровеличин: зайнятості, обсягу продукції і рівня цін [8].

Дослідження деяких макро-величин економічного розвитку України протягом останніх років свідчать про розбалансування економічної системи в цілому. Проблеми експортних відносин, обмеженість споживчого попиту, зростання державного боргу негативно впливають на економічну ситуацію в країні (табл. 1).

Таблиця 1

**Порівняння деяких макроекономічних показників економічного розвитку
України та інших держав [20]***

Рік	Зростання реального ВВП (%)		Інфляція (на кінець року у %)		Зростання реального експорту (товари та послуги) (%)			Зростання споживчого попиту (%)		Еволюція державного боргу (у % до ВВП)	
	Україна	Центральна і Східна Європа	Україна	Центральна і Східна Європа	Україна	Центральна і Східна Європа	Україна	Центральна і Східна Європа	Україна	Центральна і Східна Європа	
2014	-6,6	3,2	24,9	-0,7	-14,2	6,7	-8,1	2,2	70,3	53,9	
2015	-9,9	3,7	43,3	-0,2	-16,9	7,2	-20,1	2,8	80,1	53,9	
2016	1,5	2,8	13,0	0,5	-4,1	7,4	2,8	3,2	92,7	54,3	
2017	2,5	3,0	8,5	1,8	3,6	5,6	3,0	3,2	92,1	54,6	

*Складено автором за: «Центральна, Східна та Південно-Східна Європа. Ефективний уряд для більш сильного зростання». Звіт Міжнародного Валютного Фонду, листопад 2016 рік. – С. 54

Економічні проблеми не сприяють раціональній зайнятості населення. За методологією Міжнародної Організації праці (МОП) частка безробітних у віці 15-70 років до економічно активного населення відповідної вікової групи зростає з 8,2% у 2010 році до 9,3% у 2016 році [21].

Така ситуація негативно впливає на відтворення робочої сили країни. Так, за даними, оприлюдненими у щорічних звітах Програми розвитку ООН, динаміка рейтингу індексу людського розвитку України в порівнянні з країнами світу погіршилася. У 2010 році Україні належала 69-та позиція, у 2011 – 76-та з показником 0,737; у 2012 році 78-ма з показником 0,740; у 2013 – 83-я з показником 0,734; у 2014 – 81 з показником 0,747 [22].

Дані МВФ свідчать, що лише 27% українців задоволені рівнем життя, довіру до влади мають 24%. У державі проживає в умовах багатомірної бідності 162 тис. осіб, за межою бідності – 8,4%. У 2014 році в Україні зареєстровано 646,5 тисяч внутрішньо перемішених осіб. Більше лише в Туреччині, Колумбії, Ірані, Сирійській Арабській Республіці, Пакистані, Нігерії, Судані, Конго, Сомалі. У 2016 році кількість «переселенців» сягнула 1 785 740 осіб [22].

Економічні проблеми не сприяють раціональній зайнятості населення. За методологією Міжнародної Організації праці (МОП) частка безробітних у віці 15-70 років до економічно активного населення відповідної вікової групи зростає з 8,2% у 2010 році до 9,3% у 2016 році [21].

Така ситуація негативно впливає на відтворення робочої сили країни. Так, за даними, оприлюдненими у щорічних звітах Програми розвитку ООН, динаміка рейтингу індексу людського розвитку України в порівнянні з країнами світу погіршилася. У 2010 році Україні належала 69-та позиція, у 2011 – 76-та з показником 0,737; у 2012 році 78-ма з показником 0,740; у 2013 – 83-я з показником 0,734; у 2014 – 81 з показником 0,747 [22].

Дані МВФ свідчать, що лише 27% українців задоволені рівнем життя, довіру до влади мають 24%. У державі проживає в умовах багатомірної бідності 162 тис. осіб, за межою бідності – 8,4%. У 2014 році в Україні зареєстровано 646,5 тисяч внутрішньо перемішених осіб. Більше лише в Туреччині, Колумбії, Ірані, Сирійській Арабській

Республіці, Пакистані, Нігерії, Судані, Конго, Сомалі. У 2016 році кількість «переселенців» сягнула 1 785 740 осіб [22].

Серед факторів, які негативно впливають на інвестиційний клімат, слід зазначити еволюцію державного боргу. Так, в Україні його частка (2016 р., відсоток до ВВП) найбільша серед країн Центральної, Східної та Південно-Східної Європи. Така ж тенденція прогнозується на 2017 рік [20]. Під впливом вищезазначених кризових процесів відбувається зміна структури економіки, що деіндустріалізується. Продукція агропромислового комплексу стає головним експортним товаром країни – її частка у 2015 році зросла на 7,6% загального експорту та становила 38,3%, у 2016 році – 42% [21].

Поряд з цим, Державний бюджет 2016 року пропонував реальне економічне зростання у 2% саме за рахунок відновлення роботи підприємств на Сході держави, поряд зі скороченням майже вповнину фінансової підтримки аграрного сектору. Аналізуючи національне економічне становище можна припустити, що воно відповідає фазі гострої кризи з перспективою депресії.

На відмінність від інших країн, де економічна криза є наслідком впливу падіння світових цін на сировину, в Україні неконтрольовані девальваційні та інфляційні процеси є наслідком неефективного управління. Світовий банк зазначає, що в державі існують обмеження щодо реалізації реформ, які викликані слабким управлінням, низьким рівнем економічної конкуренції, а також украї недосконалою судовою системою, зосередженою на задоволенні корисливих інтересів [23]. Проте, подолання цих проблем потребує здійснення державою намічених реформ з відродження економіки, що повинні ґрунтуватися на науково доведених засадах.

Економічна діяльність суб'єктів підприємництва значною мірою характеризується обсягами та формами здійснюваних інвестицій.

Аналізуючи надходження прямих іноземних інвестицій до України можна зазначити, що за останні роки відмічається декілька періодів негативних темпів приросту в економіку – 2006 р., 2008-2009 рр., 2014, 2016 роки (рис.2). У 2009 році падіння пояснюється впливом світової фінансово-економічної кризи на рух капіталу, а також курсовою різницею, яка виникла у зв'язку з девальвацією курсу гривні до долара США [14]. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, вкладених в Україну на момент кризи, у розрахунку на одну особу склав 872,6 дол. США, приріст сукупного обсягу іноземного капіталу в українську економіку з урахуванням його переоцінки, втрат та курсової різниці в порівнянні з попереднім роком становив 73% [14]. У період проходження кризи 2008-2009 рр. відмічається період підвищувальної фази. Тому, економічні коливання 2009 року не мали вагомого впливу на динаміку інвестицій в основний капітал національної економіки.

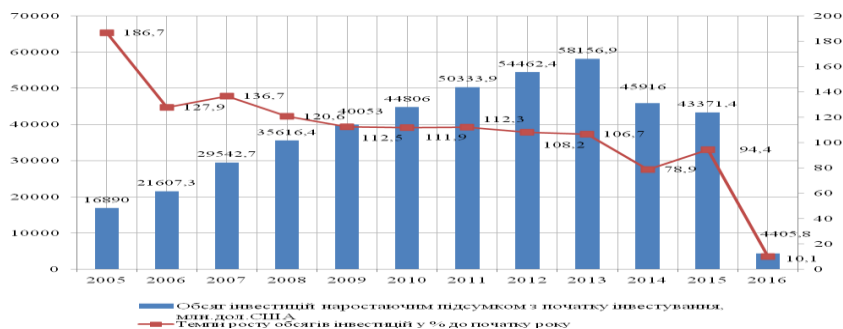


Рисунок 2. – Аналіз динаміки надходження до України прямих іноземних інвестицій [20]

Падіння темпів росту обсягів інвестицій періодів 2006 року та 2014, 2016 рр. є реакцією на загальнополітичні процеси у державі. При цьому, інвестиційні коливання співпадають з періодом щорічного чистого приросту прямих іноземних інвестицій (табл. 2). Так, відповідно до періоду попереднього року, приріст у 2005 році склав 348,2%, у 2006 році – 60,1%, у 2007 – 168,2%. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, вкладених в національну економіку, на момент спаду у розрахунку на одну особу склав 463,6 дол. США, (у 2007 році – 637,7 дол. США). Протягом 2005-2006 рр. вектор державного управління стає соціально орієтованим, управлінські дії влади набувають виважений характер, що збільшує темпи росту обсягів інвестицій у 2007 році.

Спад у 2014, 2016 рр. відмічається падінням обсягу інвестицій та темпів росту. При цьому у 2016 році спостерігається надмірно різке зниження до найнижчого показника за останні 17 років. Зменшення обсягів ВВП України склало 6,6% у 2014 році; 9,9% – у 2015 році (табл.1, 2).

Таблиця 2

Приріст прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) [20]

Рік	млн. дол. США	у % до відповідного періоду попереднього року	На одну особу населення (дол. США, наростаючим підсумком)
1995	413,4	85,5	-
2000	593,2	125,9	-
2005	7843,1	348,2	359,9
2006	4717,3	60,1	463,6
2007	7935,4	168,2	637,7
2008	6073,7	76,5	773,0
2009	4436,6	73,0	873,1
2010	4753,0	107,1	980,6
2011	5527,9	116,3	1105,6
2012	4128,5	74,7	1199,3
2013	3694,5	89,4	1245,6
2014	-12240,9	-331,3	-*
2015	-2544,6	20,7	-*
2016	-38965,6	-1531,3	-*

*Державна служба статистики України станом на 18.03.2017 даних не має.

Все це відбувається на фоні фактичної депресії економічного розвитку в 2016 році, розриву внутрішньодержавних економічних зав'язків, а також виконання значних за обсягом зовнішніх боргових зобов'язань.

Проведений аналіз показав, що спостерігаються коливання в об'ємах інвестицій в основний капітал у рамках середньострокових циклів Жюгляра. За структурою напрямів вкладання іноземних інвестицій в економіку України, що протягом років є незмінною, більша частка інвестицій спрямовується на підприємства промисловості – 22,5%, а також організації, що здійснюють фінансову діяльність – 22,4% [20].

При цьому, зовнішні інвестиційні потоки спрямовувалися насамперед на галузі, що дають швидку економічну віддачу, а рівень інвестицій у високотехнологічні виробництва, нові розробки, тобто інвестиції з продовженим терміном окупності, залишаються на низькому рівні.

У 2010 році в Україні розроблений «Проект національної стратегії розвитку експорту України», який передбачає покращення умов для залучення інвестиційних коштів з метою модернізації експорто-орієнтованих виробництв [24]. Проте він не затверджений урядом до теперішнього часу. Концепцією створення системи державної підтримки експорту України (2013 р.) передбачено стимулювання розвитку виробництва та експорту продукції високотехнологічних галузей України (авіабудування, суднобудування, оборонно-промислового комплексу, космічної галузі тощо), вдосконалення матеріально-технічної бази виробництв фармацевтичної галузі і медичного устаткування а також підтримку розвитку інфраструктури вітчизняного агропромислового комплексу з метою розширення ринків збуту продукції, просуванню її на нові ринки і закріплення позицій на вже освоєних [25]. Однак, за даними Державної служби статистики України, у 2016 році частка суднобудування та авіабудування в загальній структурі товарів зовнішньої торгівлі складала 1,5%, фармацевтичної продукції – 0,5%, найбільші показники демонструвала продукція рослинного походження (22,3%) та чорні метали (19,9%) [20].

Світовий досвід виходу держав з кризової фази розвитку економіки свідчить про те, що стимулювання інвестиційного потенціалу є каталізатором для її відновлення. У сучасній економічній науці висвітлені позитивні результати інвестування: розширення діючого виробництва та підвищення його ефективності; освоєння нових сфер бізнесу; розширення ринків збуту; дослідження і розробка нових технологій; соціальні ефекти тощо. Тому питання інвестування повинні бути прийняті державою як пріоритетні.

Висновки.

1. На підставі проведених досліджень можна дійти висновку, що впродовж спаду економічного циклу, що перейшов у кризу, до якого відноситься нинішній стан економічного розвитку України, інвестор вважає не вигідним для себе вкладати капітал в проекти з прибутковістю нижче попередньої. Переміщення України вниз по світових рейтингах, зовнішній борг, руйнування власних економічних зав'язків зумовлює інвесторів до стриманості. Тому, формування сприятливого інвестиційного клімату є невід'ємною умовою ефективного економічного відновлення найближчими роками.

2. Аналіз коливань обсягу інвестицій свідчить про те, що він погіршується та не відповідає очікуваному вектору розвитку економіки у протилежність державному прогнозу. Запорукою ефективного управління макроекономічними процесами в державі буде поживлення інвестиційного клімату, зменшення економічних ризиків та стимулювання бізнесу щодо приймання оптимальних інвестиційних рішень. Інвестиційні процеси дозволять підтримувати відтворення деформованої економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Пояснювальна записка від 14.09.2015 до проекту Закону України «Про Державний бюджет України на 2016 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/>

2. Пояснювальна записка від 15.09.2016 до проекту Закону України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/>

3. Постанова Кабінету Міністрів України від 01 липня 2016 року № 399 «Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2017 рік та основних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 2018 і 2019 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/>
4. Висновок Головного науково-експертного управління Верховної Ради України від 03.10.2016 на проект Закону України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua/>
5. Закон України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua/>
6. Бродель Ф. Матеріальна цивілізація, економіка і капіталізм, XV – XVIII ст. У 3-х т. Том 3. Час світу / Фернан Бродель. – К.: Основи, 1988.
7. Туган-Барановський М.І. Промислові кризи. Нарис з соціальної історії Англії / М.І. Туган-Барановський. – 2-е абсолютно перероблене видання – СПб., 1900. – перевидання: Київ: Наукова думка, 2004. – 333 с.
8. Хансен Е. Економічні цикли і національний дохід / Р. Харрод, Е. Хансен. Класики кейнсіанства. У двох томах. – М.: Економіка, 1997. – Т.1. – С. 195-415; Т.2. – 431 с.
9. F.A. Hayek. The Pure Theory of Capital. Edited by Lawrence H. White. Foreword by Bruce Caldwell. Introduction by Lawrence H. White. – 464 p.
10. Шумпетер Й. Капіталізм, соціалізм і демократія / Предисл. і заг. ред. В.С. Автономова. — М.: Економіка, 1995. – 540 с.
11. Базилевич В.Д. Неортодоксальна теорія Й.А. Шумпетера // Історія економічних учень: у 2 ч. – 3-е изд. – К.: Знання, 2006. – Т. 2. – С. 312-324.
12. Амоша О.І. Удосконалення системи управління інноваціями як умова прискорення структурних реформ в Україні / О.І. Амоша, А.І. Землянкін, І.Ю. Підоричева // Економіка України. – 2015. – № 9. – С.49-65.
13. Алимов О. М. Перший етап модернізації економіки України: досвід та проблеми : монографія / О.М. Алимов, І.Є. Алфьорова, Б.М. Андрушків, В.П. Антонюк, О.І. Амоша; ред.: В.І. Ляшенко; НАН України, Ін-т економіки пром-сті, Класич. приват. ун-т, Акад. екон. наук України. – Запоріжжя: Класич. приват. ун-т, 2014. – 796 с.
14. Структурні зміни та економічний розвиток України: монографія/ [Геєць В.М., Шинкарук Л.В., Артёмова Т.І. та ін.]; за ред. д-ра екон. наук Л.В. Шинкарук; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2011. – 696 с.
15. Інституційна архітектура і динаміка економічних перетворень / Т.І. Артёмова, С.І. Архїєреєв, А.А. Гриценко та інші; за ред. А.А. Гриценка; Інститут економіки та прогнозування НАН України. – Х.: Форт, 2008. – 927 с.
16. Кузьменко В.П. Теорія економічних циклів і глобальна фінансова криза /2011-03-03/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iee.org.ua/ru/publication/146/>
17. Лібанова Е.М. Політика інтеграції українського суспільства в контексті викликів та загроз подій на Донбасі: нац. доп. / Е.М. Лібанова, В.П. Горбулін, С.І. Пирожков, С.Ю. Аксьонова, О.І. Амоша; ред.: О.І. Амоша, В.М. Геєць, Е. М. Лібанова; НАН України. – Київ : НАН України, 2015. – 362 с.
18. Коротаєв А.В., Гринин Л.Е. Кондратьевские волны в мир-системной перспективе. Кондратьевские волны. Аспекты и перспективы / Отв. ред. А.А. Акаев, Р.С. Гринберг, Л.Е. Гринин, А.В. Коротаев, С.Ю. Малков. Волгоград: Учитель, 2012. С. 58-109.
19. Korotayev, Andrey V., & Tsirel, Sergey V. A Spectral Analysis of World GDP Dynamics: Kondratieff Waves, Kuznets Swings, Juglar and Kitchin Cycles in Global Economic

Development, and the 2008-2009 Economic Crisis. Structure and Dynamics. 2010. Vol.4. #1. P.3-57;

20. «Центральна, Східна та Південно-Східна Європа. Ефективний уряд для більш сильного зростання». Звіт Міжнародного Валютного Фонду, листопад 2016 рік. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/reo/2016/eur/eng/pdf/rei1116.pdf>

21. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

22. Звіт з людського розвитку Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/2014-report/press>

23. Партнерство «Світовий банк – Україна». Огляд програм для країни (квітень 2015 року) /Матеріали Світового банку. – С.4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/Ukraine_Snapshot_ukr.pdf

24. Проект національної стратегії розвитку експорту України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/zed/strategy/ukr/4589.html>

25. Концепція створення системи державної підтримки експорту України, схвалена розпорядженням КМУ від 1 серпня 2013 р. № 586-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/586-2013-p>

УДК 330.1

Несвіт К.В., аспірант Донецького національного університету імені Василя Стуса
**СУЧАСНА ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ СТВОРЕННЯ СТІЙКОЇ ЦІННОСТІ
КОМПАНІЇ НА ОСНОВІ РОЗШИРЕННЯ РЕСУРСНОЇ СКЛАДОВОЇ**

Створення стійкої вартості або цінності є новим трендом стратегічного управління компаній. На фоні загрози глобальної нестабільності, світові екологічні та соціальні зрушення швидко набувають визнання як фактори, що створюють одночасно значні ризики та можливості. Зростання такої цінності відбувається на основі економії витрат, покращення репутації, зниження рівня соціально-економічних ризиків.

В статті розглянуто інтеграцію наукових підходів, які є продуктом еволюції різних наукових шкіл, що в багатьох випадках розвивалися паралельно та фрагментарно. Теорія корпоративних фінансів, яка являє собою одну з ключових сфер корпоративного управління та теоретичного підґрунтя формування ринкової цінності, відчуває певний концептуальний розрив із наявною реальністю корпоративного середовища та викликами сьогодення. На основі розгляду критеріїв мети діяльності корпорації, права власності на її капітал, природи поведінки економічних акторів та використання етичної моделі бізнесу, визначення цінності компанії, розглянуто різницю між класичною теорією фінансів та теорією стійких корпоративних фінансів. Узагальнено підходи до складу капіталу компанії, особливостей їх впливу на формування корпоративної цінності. Наведено світовий досвід використання концепту створення стійкої корпоративної цінності.

Ключові слова: стійкий розвиток, стійка цінність, капітал компанії, ресурси компанії, стійкі корпоративні фінанси.

Несвит К.В.
**СОВРЕМЕННАЯ ЭВОЛЮЦИЯ КОНЦЕПЦИИ СОЗДАНИЯ УСТОЙЧИВОЙ
ЦЕННОСТИ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ РАСШИРЕНИЯ РЕСУРСНОЙ
СОСТАВЛЯЮЩЕЙ**

Создание устойчивой стоимости или ценности является новым трендом стратегического управления компаний. На фоне угрозы глобальной нестабильности, мировые экологические и социальные сдвиги быстро приобретают признание как факторы, создающие одновременно значительные риски и возможности. Рост такой ценности происходит на основе экономии расходов, улучшение репутации, снижение уровня социально-экономических рисков.

В статье рассмотрена интеграция научных подходов, являющиеся продуктом эволюции различных научных школ, которые в ряде случаев развивались параллельно и фрагментарно. Теория корпоративных финансов, которая представляет собой одну из ключевых сфер корпоративного управления и теоретической основой формирования рыночной ценности, испытывает определенный концептуальный разрыв с имеющейся реальностью корпоративной среды и вызовами современности. На основе рассмотрения критериев цели деятельности корпорации, права собственности на ее капитал, природы поведения экономических акторов и использования этической модели бизнеса, определения ценности компании, рассмотрены различия между классической теорией финансов и теорией устойчивых корпоративных финансов. Обобщены подходы к составу капитала компании, особенностям их влияния на формирование корпоративной ценности. Приведен мировой опыт использования концепта создания устойчивой корпоративной ценности.

Ключевые слова: устойчивое развитие, устойчивая ценность, капитал компании, ресурсы компании, устойчивые корпоративные финансы.

Nesvit K.

MODERN EVOLUTION OF CONCEPT OF SUSTAINABLE VALUE CREATION OF COMPANY BASED ON EXPANSION OF RESOURCE COMPONENT

Creating a sustainable value is a new trend in strategic management of companies. Against the backdrop of the threat of global instability, global environmental and social changes are rapidly gaining recognition as factors that create significant risks and opportunities at the same time. Growth of this value is based on cost savings, improving reputation, reducing the level of socio-economic risks.

The article considers the integration of scientific approaches, which are the product of the evolution of various scientific schools, which in many cases were developing parallelly and fragmentedly. The theory of corporate finance, which is one of the key areas of corporate governance and the theoretical basis for the formation of market value, is experiencing a certain conceptual gap with the existing reality of the corporate environment and the challenges of modernity. Based on the consideration of the criteria for the corporate mission, the ownership of its capital, the nature of the behavior of economic actors and the use of the ethical business model, determining the value of the company, the differences between the classical theory of finance and the theory of sustainable corporate finance are examined. Generalized approaches to the composition of the company's capital, the peculiarities of their influence on the formation of corporate value. The world experience of using the concept of creating a sustainable corporate value is presented.

Key words: sustainable development, sustainable value, company capital, company resources, sustainable corporate finance.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Створення стійкої вартості або цінності є новим трендом стратегічного управління як на макро, так і на мікро- рівнях економічних систем у світі. Такий тренд є характерним для усіх її головних складових та забезпечувальної ринкової інфраструктури: суб'єктів господарювання реального і фінансового сектору економіки, домашніх господарств як учасників фінансового ринку, держави, наднаціональних структур. Зростаюча кількість інвесторів визнає важливість цих глобальних рухів, оскільки це пов'язано з їхніми інвестиційними рішеннями, та відповідно адаптує свої стратегії управління інвестиціями. Тільки у Сполучених Штатах загальна вартість активів у професійному правлінні, які включають соціально відповідальні інвестиції (SRI), збільшилася на початку 2014 року майже до 7 трильйонів доларів США, починаючи з майже 4 трильйонів доларів США на початку 2012 року [1]. Загальний обсяг таких інвестицій, які охоплюють такі стратегічні напрями як SRI, фінансування екологічних проєктів, фінансування розвитку та мікрофінансування, інвестиції «впливу» (цільові інвестиції) на кінець 2016 р. у світі сягнув 22,9 трильйони доларів. Такі інвестиції складають 26% всіх інвестицій в управлінні фінансових посередників. Причому, поряд із розвитком найбільшого ринку у світі – Європи, на який припадає 53% таких вкладень, найбільш швидко розвиваються ринки Японії, Нової Зеландії, Австралії та Канади. На соціальні інвестиції, які ототожнюються із фінансуванням будь-якої інвестиційної діяльності, пов'язаної з генеруванням фінансових прибутків з одночасним

отриманням соціального та екологічного ефектів, у Європі припадає 52,6% всіх активів фінансових посередників, у США – 21,6%, Канаді – 37,8%, Австралії та Нової Зеландії – 50,6%, Азії – 0,8%, Японії – 3,4% [2].

Треба відзначити, що на фоні загрози глобальної нестабільності, світові екологічні та соціальні зрушення швидко набувають визнання як фактори, що створюють одночасно значні ризики та можливості. Очікується, що до 2050 року населення планети зросте більш ніж на 30 відсотків, переважна частка яких буде припадати на міські райони країн, що розвиваються. Як результат, 9,5 мільярда людей зіткнуться з додатковими проблемами в умовах обмежених ресурсів [3]. Без подальшого фінансування цей розрив, ймовірно, буде зростати. Фінансування буде потрібне для задоволення зростаючих потреб, пов'язаних з такими проблемами, як зміна клімату та швидке зростання населення у таких сферах, як низько вуглецеві технології та споживчі галузі. Щорічні глобальні інвестиції, необхідні для країн, що розвиваються, у ключових секторах, пов'язаних із запропонованими цілями ООН зі сталого розвитку, оцінюються в межах від 3,3 трильйона до 4,5 трильйона доларів США. Поточні інвестиції в ці сектори складають близько 1,4 трлн. доларів США, вказуючи на наявність інвестиційного розриву у розмірі від 1,9 до 1,3 трильйону доларів США на рік [4].

Це актуалізує нагальну потребу у зростанні зусиль та мотивації для промисловості у сферах інвестування та залучення клієнтів. Такі виклики роблять питання стратегічного управління цінністю компанії найактуальнішим питанням сучасної економічної та фінансової науки. Необхідним також є переосмислення бізнес-операцій і управління капіталом, фінансовими ресурсами, зокрема, на всіх рівнях бізнесу. У цьому контексті стійкість стає основною частиною місії лідируючих фінансових установ та компаній реального сектору економіки. Кращі практики у таких компаніях, як Ford, Akzo Noble, Nestle, Unilever, Starbucks та тисячі інших компаній, що індексуються Dow Jones/Robeco SAM, FTSE4Good, є показовими в цьому аспекті та багато в чому вже випередили теоретичні напрацювання наукового мейнстріму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з проблем, які розглядаються. Насьогодні існує значний доробок вчених, які працюють в сфері інтегрованого розуміння компанії із позиції її економічних, соціальних і екологічних компонент, серед яких слід відзначити Харта С. (Hart S.), Прахальда К. (Prahalad C.), Друкера П. (Drucker P.). Відповідальність відносно різних груп зацікавлених сторін з боку компанії підкреслювали Керолл А. (Carroll A.), Данфі Д. (Dunphy D.), Фрімен Р. (Freeman R.). Холістичний підхід до розуміння компанії, яка намагається одночасно покращити соціальний добробут та умови життя із зниженням екологічних наслідків, створення стійкої цінності пропагують у своїх дослідженнях Дюлік Т. (Dyllick T.), Хоккертс К. (Hockerts K.), Янг В. (Young W.), Тіллі Ф. (Tilley F.), Шарма С. (Sharma S.). Теорія стійких корпоративних фінансів розглянуто Соупом А. (Soup A.), Фулвілером С. (Fullwiler S.), Шоенмейкером Д. (Schoenmker D.). Разом із тим, подальших досліджень потребує розвиток ресурсного підходу до управління корпоративною цінністю компанії.

Мета статті – узагальнення теоретичних підходів, які визначають еволюцію концепції створення цінності компанії на основі розширення її ресурсної складової.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі явище стійкої цінності компанії формується на основі інтеграції таких теоретичних концепцій як концепція стійкого розвитку, стійкої ринкової економіки, стійких фінансів, соціально відповідальних інвестицій та стійких корпоративних фінансів (рис. 1).

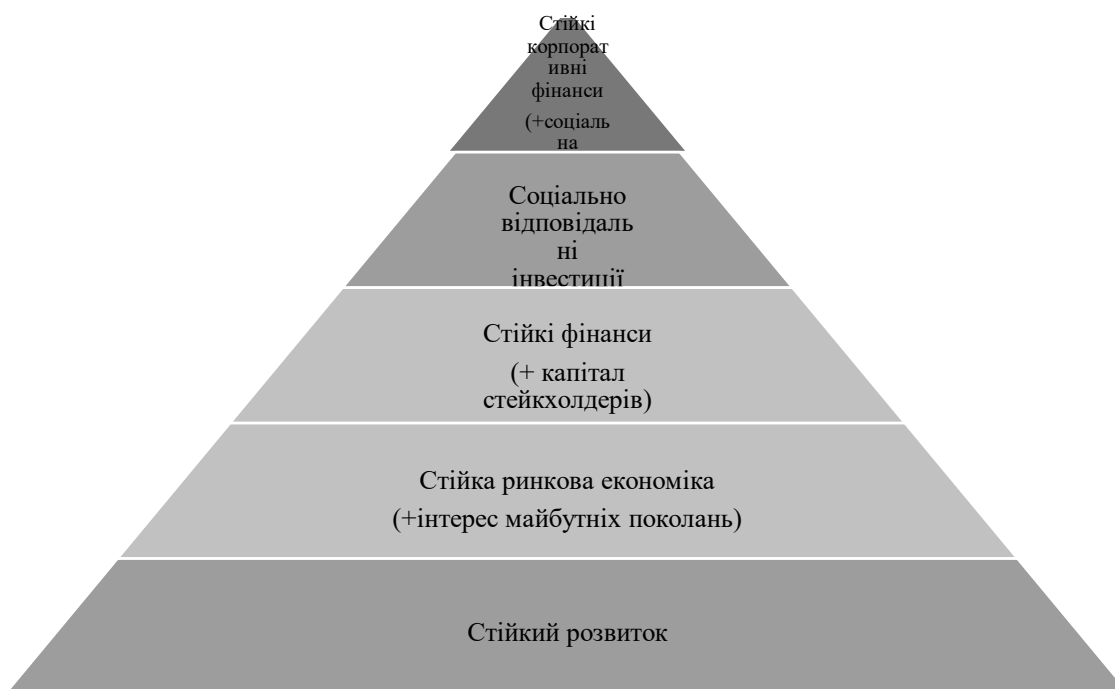


Рис. 1 Ієрархія концепцій стійкості на макро- та мікрорівні

Треба відзначити, що така інтеграція є продуктом еволюції різних наукових шкіл, які в багатьох випадках розвивалися паралельно та фрагментарно. Так, не дивлячись на те, що теорія корпоративних фінансів, яка являє собою одну з ключових сфер корпоративного управління та теоретичного підґрунтя формування ринкової цінності, саме вона дотепер відчуває певний концептуальний розрив із наявною реальністю корпоративного середовища та викликами сьогодення. Як зазначають Сміт Т. і Тригеорґіс Л., аналізуючи стан корпоративних фінансів в аспекті потреб розвитку корпорацій: «Розрив між фінансами та корпоративної стратегією залишається величезним, що повинні визнати як практики, так і вчені. Більшість найважливіших стратегічних рішень в аспекті розміру інвестицій та їх впливу на майбутнє компанії, як і раніше є найменш зрозумілими та робляться без ретельного аналізу»[5, с. 23].

«Стійкість» як суспільне явище увійшло в економічну літературу багато десятиліть тому. Концепцію стійкості було започатковано у жорсткій природоохоронній інтерпретації під час конференцій Організації Об'єднаних Націй у 1970-х і 1980-х роках. Протягом 1980-х та 1990-х років, концепт стійкості поступово потрапив до літератури ділової етики та літератури з менеджменту як внутрішньої відповідальності корпорацій і менеджменту, визначеної як корпоративна соціальна відповідальність.

Розгляд концепції стійких корпоративних фінансів, які є основою для створення стійкої корпоративної цінності, доцільно розглядати в аспекті чотирьох критеріїв (блоків), які лежать в основі побудови традиційної та «нової» теорії корпоративних фінансів: 1) критерій права власності на активи компанії; 2) критерій мети діяльності компанії; 3) критерій природи економічних акторів та етичної моделі бізнесу; 4) критерій цінності компанії та її капіталу (табл. 1). Розуміння цих складових дає відповідь відносно мотивів, інструментів, складових цінності компанії та, відповідно, стратегічних орієнтирів управління ланцюгом її створення

Таблиця 1

Порівняння концепцій «традиційної теорії фінансів» і «теорії стійких фінансів»

	Традиційна теорія фінансів	Теорія стійких фінансів
Право власності	Компанія є приватною власністю акціонерів	Компанія є власністю портфеля стейкхолдерів Залишковий ризик компанії (residual risk) розподіляється між усіма стейкхолдерами, а не тільки власниками, що передбачає відповідне винагородження
Мета	Компанія є технократичним суб'єктом, де максимізуються грошові потоки, а економічні агенти поведуться повністю раціонально та егоїстично. Головна мета – максимізувати очікувані доходи із найменшими ризиками.	Окрім перспективи доходності/ризик, компанія у своїй фінансовій політиці повинна також розглядати майбутні екологічні та соціальні потреби для її ключової діяльності. Стійка фінансова політика має тривимірну (трикомпонентну) мету, а стійка очікувана доходність (ціна капіталу) є результатом оптимізації довгострокових фінансового, соціального та екологічного показників.
Природа економічних акторів, етична модель	Традиційні фінансові моделі засновані на раціональних очікуваннях економічної поведінки «Гомо Економікус». Поведінка агентів (акторів) передбачається тільки раціональною і егоїстичною, що відбивається у увігнутої функції корисності, параметрами якої виступають очікувана доходність та ризик.	Чинник природи виступає не тільки у фізичній якості навколишнього середовища, але й ментального і морального середовища агентів. Поведінка людей засновується на кооперації та довірі. «Моральна» людина є фундаментом концепції стійких корпоративних фінансів. Індивідууми діють раціонально, але встановлюють цілі кооперативно внаслідок більшої очікуваної корисності у термінах багатовимірної мети компанії.
Цінність компанії	Цінність компанії та структура її капіталу є повністю залежною від ринкового механізму та функціонування ринку капіталу. Основа парадигми добробуту акціонерів – максимізація їх добробуту суспільства. Ринки оцінюють фінансові активи точно та повністю. Тільки контракти, які оцінюються на ринку або які можуть потенційно бути оцінені шляхом відтворення активів є об'єктом дослідження	Компанії є не тільки адміністративним об'єктом, але сукупністю усіх продуктивних ресурсів, які властиві компанії. Цінність компанії визначається на основі всіх видів капіталу, включаючи соціальний, людський тощо.

Теорія сучасних ринків капіталу спрощує складність фінансово-інвестиційних процесів, взаємодії агентів, встановлення правил і принаймні всього процесу створення фінансової вартості до математичних та статистичних операцій. Людська поведінка відповідає припущенням та принципам можливості досягнення оптимального розподілу на ринках капіталу. Будучи строго раціональними агентами, які використовують всю

наявну інформацію, останні на щоденній основі оптимізують свої індивідуальні позиції щодо свого добробуту. Відповідно до неокласичної парадигми теорії фінансового ринку, людина (агент) насправді не грає ролі в якості особистості. Економічні агенти є частиною чітко визначеної системи повних і досконалих ринків капіталу, де, за припущенням, вони поведуться однорідно (від раціональних та однорідних очікувань до максимізації їх матеріальних благ або доходів тощо). Процес ціноутворення активів та інвестицій випадковим чином виражається мартингейлами та екзогенними ймовірнісними функціями. Підсумок гри ґрунтується на арбітражному (і етично) незначущому рівноважному процесі. За цих умов очевидно, що сучасна фінансова теорія і теорія ринку капіталу є вільною від етичних або моральних цінностей.

Стабільність або стійкість у традиційних фінансах, як правило, ототожнюється із стабільними темпами зростання або стійкими дивідендами. Стабільний темп зростання визначається як коефіцієнт, за яким фірма може зростати, зберігаючи свою рентабельність та фінансову політику без змін ([6,7]). Стійкі темпи зростання у загальних моделях фінансового планування спрямовані на стабільний ризик та прибуток власників залишкового ризику компанії та включають лише фінансові змінні. Зокрема, стійкі темпи зростання залежать від: дохідності власного капіталу, коефіцієнта реінвестування, оборотності активів, маржинального прибутку та фінансового важеля компанії. Іншими словами, стійкість визначається як стабільна операційна та фінансова політика для її власників, акціонерів. Традиційні стійкі темпи зростання визначаються лише із позиції добробуту акціонерів. Наприклад, нижчий коефіцієнт виплат підвищує стійке зростання компанії. Проте, збільшення рентабельності або збільшення кредитного плеча за рахунок збільшення рівня боргу також передбачає більш стійке зростання. Цей підхід узгоджується з неокласичним припущенням про поведінку економічних агентів. Проте, із позиції стейкхолдерів, як збільшення рентабельності, так і більш високий леверидж може бути несумісним з інтересами споживачів чи кредиторів.

Відповідно до неокласичного підходу до фінансування вартість або цінність активів компанії оцінюється шляхом розрахунку поточної вартості очікуваного майбутнього грошового потоку сукупності всіх інвестиційних проектів. Значимо, що цей підхід не передбачає оцінку позитивних або негативних соціальних або екологічних ефектів, зовнішніх негативних наслідків виробничих процесів фірми та її результатів на третіх осіб, майбутні перспективи виживання та розвитку. З точки зору Нобелівського лауреата Фрідмана М., тільки уряд відповідає за соціальне забезпечення суспільства, а компанії (як це передбачено їх статутами) повинні максимально збільшувати свою економічну ефективність з точки зору тільки прибутку. Така концепція управління часто асоціюється зі знаменитою цитатою Мілтона Фрідмана: "(...) такі тенденції можуть суттєво підірвати самі основи нашого вільного суспільства, а саме, прийняття корпоративними посадовими особами соціальної відповідальності, крім такої - створювати якнайбільше коштів для своїх акціонерів" [8, с. 132].

Розвиток теорії поведінкових фінансів, теорії стейкхолдерів, теорій капіталу компанії став підґрунтям для зміщення акцентів у теорії корпоративних фінансів в бік їх стійкості наступним чином:

1) місія компанії - у сучасній "теорії фірми" визнається, що компанія повинна мати збалансовану позицію між усіма відповідними зацікавленими сторонами, а не розглядатися через набір технократичних проектів прямого інвестування, які, перш за все, генерують грошові потоки. Репутаційний ризик стає частиною економічного та фінансового ризику компанії. Компанія, яка фінансується у стійкий спосіб, надає однаковий пріоритет для всіх відповідних учасників (стейкхолдерів). Оскільки у корпоративній діяльності беруть участь різноманітні зацікавлені сторони, цінність компанії є сукупною вартістю, створеною не тільки для акціонерів, але й для всієї групи зацікавлених сторін, включаючи клієнтів, співробітників, ділових партнерів, постачальників та громад. Тому речі, які не можуть бути оцінені грошовою вартістю, такі як

корпоративна філософія, задоволеність клієнтів / працівників, а також зобов'язання щодо корпоративної соціальної відповідальності, повинні також визнаватися як корпоративна цінність аналогічно іншим фінансовим показникам. Таке зміщення акцентів відбувається завдяки актуалізації мети «виживання» компанії, задля якої фінанси виконують обслуговуючу роль засобу сприяння сталому розвитку, умов формування довгострокових перспектив;

2) поведінка економічних учасників компанії - збалансоване фінансування враховує співпрацю, кооперацію та довіру як ключові елементи поведінки людей. Більш стійким рішенням на рівні компанії може стати формування системи оплати праці, за якої всі працівники компанії беруть відносно рівний ризик та відповідальність за загальну ефективність компанії.

3) власність на капітал компанії – впровадження справедливої моделі зацікавлених сторін, відповідно до якої основні стейкхолдери компанії мають свою частину власного капіталу компанії. Кінцевою метою участі зацікавлених сторін у власному капіталі компаній є розширення горизонту планування діяльності компанії задля створення більш відповідальної та стабільної ринкової економіки.

4) етична модель - компанія, яка фінансується сталим чином, спирається на добросовісність-етичну та інтегративну поведінку людей замість типового утилітарного підходу в традиційній фінансовій теорії. Для того, щоб забезпечити суттєве пояснення економічної поведінки, до економічного моделювання слід додавати чотири моральні здібності (зобов'язання, емоції, міркування та взаємодію). Відповідно до Кеззелсу Дж. чотири кардинальних характеристики вважаються важливими для встановлення когерентного лідерства на основі свободи та досконалості: темперамент, мужність, розсудливість та справедливість (останнє є найважливішим з усіх) [9]. Наприклад, в компанії важливо обмежувати жадібність (стриманість), брати розраховані ризики (мужність) та раціоналізувати дії людини на добре продуманому рівні (розсудливість).

Таким чином, сталі корпоративні фінанси спрямовані на формування стійкої цінності компанії, яка створюється на основі оптимізації використання та відтворення всіх видів капіталу за умови покриття дохідності їх альтернативного використання, врахування довгострокових соціальних, екологічних та фінансових ефектів, які отримують стейкхолдери компанії. В цьому аспекті доречно навести наступну характеристику стану корпоративної стійкості – корпорація є стійкою, якщо бізнес (економічні актори) в цілому створюють цінність за умов:

1) екологічної стійкості – із забезпеченням довгострокової стабільності та пружності екосистеми, яка підтримує життєдіяльність людей;

2) соціальної стійкості – із посиленням та підтриманням прав людини;

3) економічної стійкості – із забезпеченням економічних потреб, необхідних для стабільного та стійкого суспільства.

Аналогічним чином корпоративна стійкість розглядається колективом прибалтійських вчених як підхід у бізнесі до створення довгострокової вартості акціонерів шляхом використання можливостей та управління ризиками, що виникають внаслідок економічних, екологічних та соціальних змін [10]. Крім того, ними також звертається увага на те, що прихильність до сталого розвитку означає врахування інтересів всіх стейкхолдерів компанії. Таким чином, поняття "стійка акціонерна цінність" узгоджує ідеї теорії зацікавлених сторін та управління цінними відносинами з елементами корпоративної соціальної відповідальності.

За визнанням Бостонської консалтингової групи створення стійкої цінності є загальним викликом для компаній у сучасному економічному світі [11]. Її характерними ознаками є такі:

- будується на основі відмінної цінності споживача та захищеній конкурентній перевазі, що дозволяє отримувати стійку доходність для акціонерів протягом довгострокового періоду;

- характеризується відповідністю із доходністю компаній, яка в середньому перевищує за середню доходність на ринку;

- збалансована між короткостроковою та довгостроковою перспективами стану для всіх її стейкхолдерів, включаючи робітників, споживачів, постачальників, суспільство в цілому.

Як вже було зазначено вище, стійка цінність агреговано є сумою трьох видів цінностей (фінансової, соціальної і екологічної). При цьому таке агрегування здійснюється на основі монетизації всіх видів ефектів у довгостроковій перспективі завдяки інтерналізації негативних впливів інвестицій або операційної діяльності на стейкхолдерів, а також врахування позитивних ефектів, зокрема монетизації ефекту від підвищення репутації компанії завдяки встановленню та підтримці компанією цілей стійкого розвитку. Схематично такі ефекти в інтегрованій спосіб представники Роттердамської школи менеджменту визначили наступним чином: завдяки впровадженню стратегії стійкого розвитку та формування відповідної стійкої цінності було зменшено негативні соціальні і екологічні ефекти та, в цілому, збільшено повну цінність компанії (рис. 2).

У традиційному фінансовому підході, згідно якого максимізується лише фінансова цінність, звичайний виробничий процес буде продовжувати реалізовуватися, і додаткова вартість не буде створена. Застосування стратегії стійкого розвитку дозволяє врахувати вартість зовнішніх впливів та / або погіршення репутації звичайного виробничого процесу, який стає невигідним та менш ефективним поряд із новим виробничим процесом. Щоб уникнути цього ризику, компанії можуть обачливо інтерналізувати зовнішні наслідки санкціонування урядом (через ціноутворення, додаткове оподаткування, регулювання), дій працівників (страйки, відтік талантів) або громадськості (через погіршення репутації, втрату клієнтів).

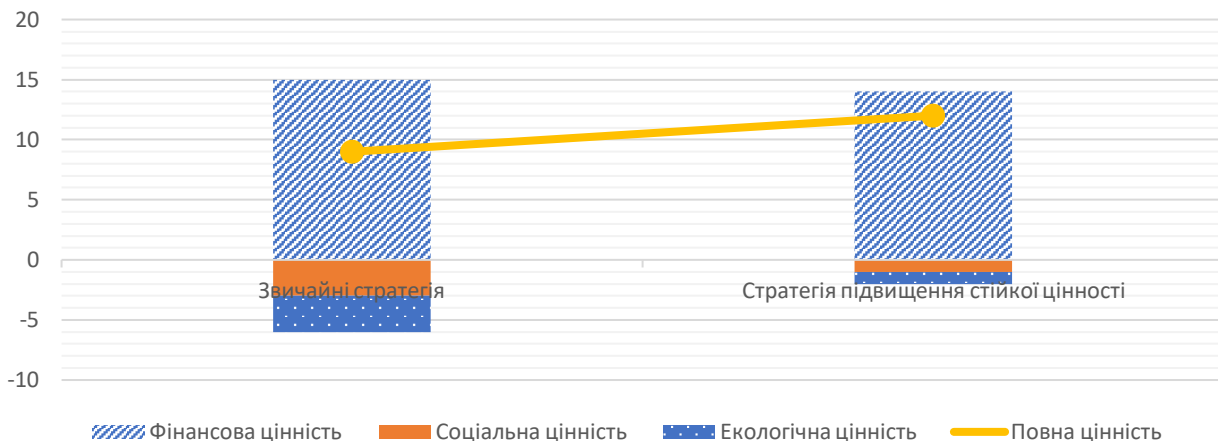


Рис. 2 Повна цінність компанії із позиції підходу Роттердамської школи менеджменту [12]

За опитуванням McKinsey більше 3,3 тис. керівників компаній, найбільш значні можливості мають наступні методи створення стійкої вартості [13]:

- економія витрат шляхом скорочення впливу на навколишнє середовище та гарне ставлення до працівників;
- збільшення надходжень шляхом покращення навколишнього середовища та вигід для місцевої економіки;
- зменшення ризику шляхом інклюзії зацікавлених сторін;
- нарощування репутації за рахунок екологічної ефективності;
- розвиток людського капіталу шляхом кращого управління людськими ресурсами;
- поліпшення доступу до капіталу шляхом кращого управління.

Із 13 запропонованих для опитування видів діяльності, що забезпечує створення стійкої цінності, найбільш часто CEO називали зниження споживання енергії в операційній діяльності (64%), зниження відходів (63%), управління репутацією для стійкості (59%). При цьому управління репутацією має найбільший потенціал створення вартості в наступні 5 років. На

думку керівників, стабільність стає більш стратегічною та невід'ємною частиною їх бізнесу - 43 відсотки говорять, що їхні компанії прагнуть вирівнювати стійкість із загальними бізнес-цілями, місією або цінностями.



Рис. 3 Застосування практики стійкого розвитку у діяльності компаній та нарощування ринкової вартості відповідно до опитування McKinsey, % респондентів

За опитуванням McKinsey, 13% CEO вважають стійкість своїм найголовнішим пріоритетом, у 36% - вона є одним з головних трьох пріоритетів розвитку бізнесу. Є свої особливості в залежності від масштабів та сфери діяльності компаній. Так, для малих та середніх підприємств акцент робиться на економії коштів, хоча вони також отримують вигоду від більших доходів та покращеного доступу до ринку, особливо через екологічні продукти та послуги. Національні компанії та міжнародні корпорації, що базуються на ринках, що розвиваються, отримують переваги, зумовлені економією за рахунок поліпшення екологічного процесу. Іноземні транснаціональні компанії (штаб-квартира яких розташована в розвинених країнах з операціями на ринках, що розвиваються) також мають більше нематеріальних переваг, таких як зменшення ризику та розвиток людського капіталу. Експортно-орієнтовані компанії, які демонструють дотримання стандартів стійкості та систем управління, отримують кращий доступ до ринків і іноді можуть застосовувати премії ціни на свою продукцію. Компанії, орієнтовані на внутрішній ринок, частіше отримують переваги від місцевого економічного та громадського розвитку, що посилює їх ліцензію на експлуатацію та може забезпечити зростання доходів.

Поліпшення екологічного процесу дає ефект у вигляді економії коштів, який створюється завдяки використанню меншої енергії та матеріалів, нижчих фінансових втрат від забруднення, що оцінюються у формі плати за поводження з відходами та захоронення відходів, зборів, ліцензій та штрафів за порушення природоохоронних правил. Реорганізація виробничих процесів, матеріальних потоків та відносини з постачальниками може принести такі переваги, як підвищення продуктивності капіталу та / або робочої сили.

Ефективне управління персоналом також може зменшити витрати та підвищити продуктивність робочої сили. Звичайна практика зайнятості, така як справедлива заробітна плата, безпечний простір, можливості для навчання, а також переваги для працівників та їх сімей у галузі охорони здоров'я та освіти можуть збільшити продуктивність. Як і переваги продуктивності, компанії заощаджують на витратах із залучення та навчання нових співробітників.

Місцевий фактор економічного зростання полягає дифузії переваг від таких інвестицій серед інших місцевих підприємств, розповсюдження інструментів та досвіду економічного зростання серед місцевої громади. Компанії передають навички та технології місцевим жителям і підприємствам, використовують і сплачують справедливі ціни місцевим постачальникам, допомагають розвивати та підтримувати місцевих постачальників та постачальників послуг – малі та середні підприємства.

Одним із основних напрямів розвитку концепції стійкої цінності є використання підходу багатовимірного капіталу та його інтегрованого впливу на вартість компанії. Цей аспект стійкого розвитку є ключовим оскільки, по-перше, є інструментом розподілу багатства між поколіннями, по-друге, дозволяє врахувати та оцінити вартість всіх видів капіталу, оптимізувати його структуру, визначити найбільш доцільну структуру інвестиційних альтернатив, яка у довгостроковій перспективі зменшить загрози для компанії потрапити до категорії аутсайдерів ринкової конкуренції.

Так, відповідно до правила постійного капіталу, економічна діяльність має забезпечувати незмінність капіталу на душу населення в теперішньому та майбутньому [14]. Відповідно, розвиток вважається стійким якщо ресурси (капітал), залишається постійним або збільшується в часі, або в термінах корисності, якщо споживання теперішнього покоління залишається постійним або зростає з часом. Економічний підхід до стійкості породжується визначенням (стійкого) доходу Хікса-Ліндалем як максимального отримання переваг з певного набору активів, не погіршуючи отримання майбутніх вигід. Щоб підтримувати цей потік вигід, інвестори роблять вибір між поточним споживанням та поточними інвестиціями, а отже, між поточним споживанням та споживанням у майбутньому.

Ініціатором виникнення дискусії стосовно концепції мультिवимірного капіталу та його ролі у формуванні цінності компанії стала Міжнародна рада з інтегрованої звітності. Рада намагається знайти шлях спрямування корпоративної поведінки та розподілу фінансового капіталу до більш широких цілей фінансової стабільності і стійкого розвитку через започаткування циклу інтегрованої звітності та мислення: 1) через перехід від ринкової системи фінансового капіталу до ринкової системи інклюзивного капіталу; 2) перехід від короткострокової політики до стійких ринків капіталу, які винагороджують довгострокові інвестиції та прийняття відповідних рішень; 3) перехід від фрайгментарної (silos reporting) до інтегрованої звітності [15].

Відповідно до доповіді CEO банку Англії Халдейна Е., одним із шляхів інтеграції більш широкого набору чинників концепції зростання, є впровадження більш широкого погляду на дефініцію капіталу: «Зростання є результатом кумулятивного збільшення (нарощення) мультиресурсного капіталу» [16]. При цьому монетизація всього капіталу з позиції IIRC не є основною метою реформації звітності. Нова модель звітності передбачає, що такі кількісні індикатори як KPI можуть бути додатковий інструментом для менеджменту у створенні цінності та ролі кожного з видів капіталу у цьому процесі.

Із позиції IIRC до складових капіталу відносяться: фінансовий, промисловий, інтелектуальний, людський, соціальний або капітал відносин, природничий [17]. Накопичення капіталу відбувається у грошовій та інших формах, які використовуються для створення майбутньої вартості або цінності компанії для себе та інших.

Концепція мультिवимірного капіталу не є новою та була задекларована у контексті стійкого розвитку у 2003 році Рекомендаціями SIGMA [18], які визначили наступні його види: природничий, соціальний, людський, промисловий та фінансовий: «Використання такого підходу дозволяє ... подолати спокусу оцінювати соціальні, економічні фактори та фактори навколишнього середовища як рівні» [18, с. 21]. Сучасний підхід IIRC, який базується на розробках Форуму для майбутнього та Проекту SIGMA, використовує

шести факторну модель капіталу, охоплюючи: фінансовий, промисловий, інтелектуальний, людський, соціальний капітал або капітал відносин, природничий.

Найважчим викликом стала диференціація капіталу в аспекті його інтелектуального, соціального та людського видів. Із позиції одного з експертів ІІРС, найкращий шлях їх відокремлення є визначення носія: «Для людського капіталу носієм є особистість, для соціального капіталу та капіталу відносин – внутрішні та зовнішні організаційні зв'язки, для інтелектуального капіталу носієм є сама організація» [19].

При цьому природничий капітал – це запаси або потоки енергії та матеріалів, що є матеріальною основою для виробництва продукції та послуг та включають: ресурси (відновлювальні та невідновлювальні), поглиначі (абсорбувачі) викидів та мусору, процеси. Людський капітал включає здоров'я, знання, вміння та мотивацію, які є необхідними для продуктивної праці. Основною розвитку для цього виду капіталу є освіта. Соціальний капітал пов'язаний із інститутами, що допомагають підтримувати та розвивати людський капітал у партнерстві з іншими його видами. Наприклад, сім'ями, громадами, бізнесом, торговельними союзами, школами, волонтерськими організаціями. Промисловий капітал охоплює оборотний капітал або основні фонди, які забезпечують виробничий процес. Фінансовий капітал виконує найважливішу роль в економіці, надаючи можливість володіти або торгувати іншими типами капіталу. На противагу іншим видам, він не має реальної цінності сам по собі, але є представником (титолом) природничого, людського, соціального та промислового (виробничого) капіталів, матеріалізуючись у акціях, облігаціях або грошах.

Стійкий розвиток – це найкращий шлях в управлінні всіма цими видами капіталу у довгостроковій перспективі. Це динамічний процес, завдяки якому організації можуть досягти балансу між їх соціальною та економічною активністю та взаємодією із зовнішнім середовищем. Для стійкого розвитку важливим є також джерело створення доходів: суспільство є стійким тільки в тому разі, якщо воно живе за рахунок доходів, створених потоками капіталу, а не запасами самого капіталу (табл. 2).

Таблиця 2

Запаси та потоки різних видів капіталу

Капітал/ ресурс	Запаси	Потік
Природничий	Земля, море, кисень, рослинність, екосистеми	Їжа, вода, енергія, утилізація відходів, клімат
Людський капітал	Знання, навички, здоров'я, мотивація, духовне здоров'я	Щастя, творчість, інновативність, праця, енергія, участь
Соціальний капітал	Сім'ї, суспільство, організації, системи управління, школи	Системи захисту, культура, освіта, інклюзивність, справедливість
Промисловий капітал	Інфраструктура, дороги, будинки, споруди, інструменти тощо	Простір для життя та праці, доступність, розподіл
Фінансовий капітал	Гроші, акції, облігації	Оцінка, приналежність та обмін інших видів капіталу

Форумом для майбутнього сформульовані наступні дванадцять рис стійкого суспільства [20]:

1) для природничого капіталу:

- його вилучення та використання не перевищує здатність навколишнього середовища розсіювати, поглинати, переробляти або іншим чином нейтралізувати шкідливий вплив;

- під час виробництва та використання штучні речовини не перевищують здатність навколишнього середовища розподілятися, поглинати, переробляти або іншим чином нейтралізувати свій шкідливий вплив (для людини та / або навколишнього середовища);

- захищається або покращується здатність навколишнього середовища забезпечувати екологічну цілісність системи, біологічне різноманіття та продуктивність.

2) для людського капіталу:

- у будь-якому віці індивідууми мають високі стандарти здоров'я;
- люди включені у взаємовідносини соціальну участь, а впродовж усього життя встановлюють і досягають високих особистих стандартів їхнього розвитку та навчання;
- є доступ до розмаїття можливостей для роботи, особистої активності та відпочинку.

3) для соціального капіталу:

- існують надійні та доступні системи управління та правосуддя;
- спільноти та суспільство в цілому поділяють ключові позитивні цінності та відчуття цілі;

- структури та інститути суспільства сприяють збереженню природних ресурсів та розвитку людей;

- сім'ї, громади та суспільство в цілому забезпечують безпечно, сприятливе середовище для життя та праці;

4) для промислового капіталу:

- вся інфраструктура, технології та процеси зводять до мінімуму використання природних ресурсів та максимального використання інновацій та вмінь людей;

5) для фінансового капіталу:

- фінансовий капітал точно відбиває цінність природничого, людського, соціального та промислового капіталу.

Висновки з даного дослідження та перспективи подальших досліджень.

У сучасній інформаційній економіці в умовах посилення вимог щодо прозорості ведення бізнесу, підвищення ступеня обізнаності споживачів, корпоративна цінність безпосередньо залежить від спроможності компанії управління ланцюгом створення цінності, яка враховує довгострокову перспективу використання та відтворення всіх видів капіталу для усіх основних стейкхолдерів компанії.

Незважаючи на те, що концепція стійких корпоративних фінансів набуває все більшого розповсюдження серед компаній та інвесторів в реальному і фінансовому секторах економіки, залишаються наступні виклики для розкриття повного потенціалу цього напрямку управління:

- незважаючи на позитивні ознаки зростання, існує брак об'єктів інвестування та компаній, які відповідають за рівнем доходності та ризику з боку інвестиційного попиту. Деякі продукти соціального фінансування мають більш тривалий термін та строки погашення, що призводить до більш високого ризику та обмеженої ліквідності

- термінологічна невизначеність щодо корпоративної цінності перешкоджає розвитку цього напрямку управління;

- відставання рейтингових систем та стандартизованих систем оцінювання, звітності від потреб управління корпоративною цінністю.

- практика встановлення поточних стимулів компаній не визнає пріоритетність довгострокового впливу або вимірювання довгострокових соціальних та екологічних показників.

Визнання таких трендів подальшого розвитку в сфері управління корпоративною цінністю буде сприяти відповідно і розвитку всіх складових ресурсного потенціалу компанії для всіх зацікавлених сторін.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Report on US Sustainable, Responsible and Impact Investing Trends. USSIF, 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cii.org/files/events/2016/СІІ%20and%20US%20SIF%20Trends%202016%20presentation.pdf>
2. Global Sustainable Investment Review, 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gsi-alliance.org/wp-content/uploads/2017/03/GSIR_Review2016.F.pdf
3. United Nations Department of Economic and Social Affairs: World Population Prospects: The 2012 Revision, 2013. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://esa.un.org/unpd/wpp/publications/Files/WPP2012_HIGHLIGHTS.pdf
4. United Nations Conference on Trade and Development: World Investment Report, 2014. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf
5. Smit T.J., L. Trigeorgis. Strategic Investment; Real options and games, Princeton University Press, Princeton and Oxford, 2004. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/273462111_Strategic_Investment_Real_Options_and_Games
6. Brealey R.A., S.C. Myers. Principles of Corporate Finance, McGraw-Hill Inc., New York. 1991. – 1061 p.
7. Weston J.F., T.E. Copeland. Managerial Finance, Dryden Press, Philadelphia, 1992. – 950 p.
8. Friedman M. The social responsibility of business is to increase profits, New York Times Magazine, September 13: 32-33, 1970. - pp. 122-124.
9. Kessels J., E. Boers Vrije Ruimte; Filosoferen in Organisaties (Amsterdam, Boom), 2002.
10. Sustainable shareholder value: analysis of value drivers/ Julija Bistrova, Jelena Titko, Natalja Lace. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ecomanager.ktu.lt/index.php/Ekv/article/viewFile/3601/4253>
11. Investing For a Sustainable Future. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://sloanreview.mit.edu/projects/investing-for-a-sustainable-future/?utm_medium=pr&utm_source=release&utm_campaign=susrpt16
12. From Risk to Opportunity: A Framework for Sustainable Finance. Dirk Schoenmaker. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3066210
13. Sustainability's strategic worth: McKinsey Global Survey results. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.mckinsey.com/business-functions/sustainability-and-resource-productivity/our-insights/sustainabilitys-strategic-worth-mckinsey-global-survey-results>
14. Hart S. Capitalism at the crossroads. Upper Saddle River. NJ: Wharton Business School Publishing, 2005.
15. GRI G4 Reporting Principles and Standard Disclosures. Global Reporting Initiative. GRI, UN Global Compact and WBCSD (2015), SDG Compass: A guide for Business Action to Advance the Sustainable Development Goals, available at <https://sdgcompass.wordpress.com/> (accessed 24 July 2015).

16. Haldane A. Growing, Fast and Slow. Speech given at University of East Anglia February, 2015
17. International Integrated Reporting Council. International Framework. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.theiirc.org/wp-content/uploads/Consultation-Draft/Consultation-Draft-of-the-InternationalIRFramework.pdf>.
18. The Sigma Project The SIGMA Guidelines, Retrieved from. – 2003. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://projectsigma.co.uk/Guidelines/default.asp>
19. Adams C.A. Understanding Integrated Reporting: The Concise Guide to Integrated Thinking and the Future of Corporate Reporting. Dō Sustainability, 2013.
20. The Five Capitals Model – a framework for sustainability. . - [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<https://www.forumforthefuture.org/sites/default/files/images/Forum/Projects/five-capitals/The%20five%20capitals%20model.pdf>