

**УПРАВЛІННЯ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ
КРАЇНИ, РЕГІОНУ, ПІДПРИЄМСТВА
В УМОВАХ КРИЗИ
(ФІНАНСОВА, АГРАРНА ГАЛУЗІ
ТА НЕВИРОБНИЧА СФЕРА)**

МОНОГРАФІЯ

Дніпро
Видівець Біла К.О.
2019

УДК
ББК

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Національної металургійної академії України
(протокол № 3 від 25.03. 2019 р.)*

Рецензенти:

Демчук Н.І. – д-р. екон. наук, професор, Дніпровська державна аграрно-економічна академія України

Пирог О.В. – д-р. екон. наук, професор, Національний університет «Львівська політехніка»

Череп О.Г. – д-р. екон. наук, професор, Запорізький національний університет

Головний редактор

Савчук Л.М. – к.е.н., професор, Національна металургійна академія України

Матеріали монографії подано в авторській редакції.

*При повному або частковому відтворенні матеріалів даної монографії
посилання на видання обов'язкове.*

*Відповідальність за представлені у виданні наукові доробки та висловлені
думки покладено на авторів.*

У 67 Управління соціально-економічним розвитком країни, регіону, підприємства в умовах кризи (фінансова, аграрна галузі та невиробнича сфера): моногр. / за ред. Л.М. Савчук. – **Дніпро: Видавець Біла К.О.**, 2019.-472с.

ISBN 978-617-645-341-3

Монографія виконана в межах теми «Методологія соціально-економічного, інформаційного та науково-технічного розвитку регіонів, галузей виробництва, підприємств та їх об'єднань» (державний реєстраційний номер 0116U006782) та теми дослідження «Методологія управління підприємствами різних організаційно-правових форм та форм власності» (державний реєстраційний номер 0107U001146) і розрахована на широке коло вітчизняних фахівців, науковців.. Представлено результати досліджень з теорії, методики та практики управління соціально-економічним розвитком країни, регіонів та підприємств в умовах кризи.

УДК

ISBN 978-617-645-341-3

© Колектив авторів, 2019

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	7
РОЗДІЛ 1. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА	9
1.1 Виконання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС в системі інституційних засад антикризового соціально-економічного розвитку	9
1.2 Целесообразность активной государственной позиции и комплексный подход к активизации инвестирования в Казахстане и Украине	32
1.3 Инновационные сети и кластеры в экономике Украины	38
1.4 Інститути втілення в життя програм боротьби з корупцією та тіньовою економікою в Україні	53
1.5 Економічний націоналізм як перспективний метод антикризового управління розвитком національного господарства в Україні	67
1.6 Негативний вплив процесу зрощування влади і власності на реалізацію економічних інтересів суб'єктів та соціально-економічний розвиток України	76
1.7 Основи управління енергетичною ефективністю в Україні	86
РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНІВ В КРИЗОВИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	99
2.1 Методологічні аспекти управління системою економічної безпеки регіону та регіональною інфраструктурою в умовах кризи	99
2.2 Теоретичні основи та прикладні проблеми діагностики кризових явищ та напрями управління ними у ВГО	133

2.3	Показники і фактори в системі антикризового управління конкурентоспроможністю підприємницьких структур	141
2.4	Розвиток компанії в умовах кризи через призму соціально відповідального ведення бізнесу	170
2.5	Концептуальні підходи до оцінки іміджу регіону та системної активізації його потенціалу	180
2.6	Маркетинг території як основа управління соціально-економічним розвитком регіону в кризових умовах господарювання	191

РОЗДІЛ 3. ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ, ПОДАТКОВОЇ ТА ФІНАНСОВОЇ СФЕР	200
---	-----

3.1	Проблемные вопросы банковского сектора Украины и Казахстана	200
3.2	Основні тенденції розвитку банківської системи України в умовах кризи	205
3.3	Податковий розрив як інструмент реалізації політики детінізації соціально-економічного розвитку країни	215
3.4	Проблемні питання фінансування сфери вищої освіти в Україні та країнах ЄС	231
3.5	Методические подходы к формированию финансовой стратегии предприятия	243
3.6	Теоретико-методичні аспекти формування фінансових результатів діяльності страхової компанії	253

РОЗДІЛ 4 ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ АГРАРНОГО ТА ПЕРЕРОБНОГО КОМПЛЕКСУ В УМОВАХ ПЕРМАНЕНТНОЇ КРИЗИ	260
--	-----

4.1	Інституціональні проблеми капіталізації аграрної сфери України на засадах інноваційного розвитку	260
4.2	Організаційний механізм розвитку сільськогосподарської кооперації	270

4.3	Система еколого-економічного управління в аграрному виробництві та основні напрями її реалізації в Україні	278
4.4	Концепція механізму адаптивного управління сільськогосподарськими підприємствами	287
4.5	Удосконалення менеджменту фінансової стійкості сільськогосподарського підприємства	301
4.6	Особливості управління логістичною системою молокопереробних підприємств	313
4.7	Маркетингові аспекти аграрного бізнесу: сучасність та стратегія розвитку	320
4.8	Формування стратегії соціального розвитку трудового колективу аграрного підприємства	328
4.9	Особливості обліку обмінного фонду запасних частин і обліку витрат на утримання технічних обмінних пунктів в системі ремонтного виробництва	338
4.10	Сучасний стан технічної забезпеченості ефективної діяльності фермерських господарств	346
РОЗДІЛ 5. СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ТА УПРАВЛІННЯ В ТУРИСТИЧНІЙ ГАЛУЗІ		354
5.1	Міжнародний ринок туристичних послуг : стан та особливості розвитку	354
5.2	Теоретико-методичний підхід до оцінювання інноваційного управління розвитком підприємств готельно-ресторанного господарства	365
5.3	Міжнародний досвід діяльності туристичної індустрії	380
5.4	Перспективи розвитку туризму на внутрішньому та зовнішньому ринках України	390
5.5	Термінологічне впорядкування дефініцій «готельно-ресторанне господарство», «готельно-ресторанний комплекс» та «готельно-ресторанний бізнес»	399

РОЗДІЛ 6. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ	410
6.1 Антикризове управління торговельними підприємствами: сутність та інформаційна підтримка	410
6.2 Особливості конкурентоздатності вітчизняних товарів на внутрішньому та зовнішньому ринках	418
РОЗДІЛ 7. СТАН РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ	430
7.1 Формування організаційно-економічного механізму самозбереження здоров'я зайнятого населення України: макроекономічний аспект	430
7.2 Обеспечение процесса управления персоналом на принципах формирования и развития корпоративной культуры и максимальной эффективности	440
7.3 Ефективність праці як запорука успішної діяльності підприємства	447
7.4 Аналіз зарубіжного досвіду в сфері зайнятості осіб з обмеженими можливостями	457
АВТОРСЬКИЙ КОЛЕКТИВ	469

ПЕРЕДМОВА

За доброю традицією факультету комп'ютерних систем, енергетики та автоматизації Національної металургійної академії України щороку підсумки науково-дослідної роботи оприлюднюються в монографіях, електронні версії яких розміщено на сайті факультету.

Логічним та актуальним продовженням проведених раніше досліджень виступає розгляд питань, присвячених проблемам управління соціально-економічним розвитком країни, її регіонів та підприємств фінансової, аграрної та невиробничої сфери національної економіки в умовах кризи.

В нинішніх непростих економічних, фінансових та політичних умовах, в яких опинилась Україна, проблема соціально-економічного розвитку країни займає визначальне місце як в загальній стратегії розвитку держави в цілому, так і її регіонів, галузей національної економіки та підприємств. Від того, наскільки ефективно в країні, регіонах та на вітчизняних підприємствах реалізується соціально та економічно орієнтована антикризова стратегія, залежить подальший розвиток країни.

Недостатньо зважені, а інколи і безгамотні рішення, викликані неврахуванням наявного критичного стану розвитку національної економіки та соціально-економічних відносин між суб'єктами господарювання різних рівнів, недостатній рівень дослідження новітніх тенденцій в управлінні розвитком можуть призвести до скорочення обсягів виробничо-господарської діяльності, або навіть і до банкрутства підприємств, а відтак – і погіршення економічного розвитку регіонів та країни в цілому.

З урахуванням цінності наявних досліджень існує необхідність подальшого наукового осмислення новітніх теоретичних, методологічних та фактичних тенденцій в формуванні дієвих управлінських стратегій соціально-економічного розвитку в кризових умовах господарювання.

Авторами монографічного дослідження, серед яких науковці різних регіонів України та Республіки Казахстан, охоплено досить широке коло проблем, висвітлених в параграфах семи розділів.

Авторами першого розділу досліджено інституціональні проблеми антикризового управління розвитком національного господарства. В другому розділі висвітлено особливості управління соціально-економічним розвитком регіонів в кризових умовах господарювання. Третій розділ присвячено встановленню основних тенденцій розвитку банківської, податкової сфер та фінансуванню підприємств. Четвертий розділ містить результати досліджень щодо проблем управління агропідприємствами в умовах перманентної кризи. П'ятий розділ розкриває сучасний стан розвитку та управління в туристичній галузі. Шостий розділ містить напрацювання щодо управління торговельними підприємствами. Заключний сьомий розділ присвячено проблемам охорони здоров'я та розвитку трудового потенціалу країни та підприємств.

Повною мірою усвідомлюючи, що далеко не всі аспекти досліджуваної теми отримали в монографії всебічне відображення, а деякі положення й висновки можуть бути предметом наукової дискусії, маємо сподівання, що теоретичні узагальнення, методичні напрацювання, висновки та рекомендації, наведені в даній монографії, стануть в нагоді широкому колу читачів, які цікавляться проблемами розвитку різних сфер національної економіки.

Глибоко шануючи результати наукових досліджень, авторський стиль та внесок кожного з авторів у загальний результат, редакційна колегія визначила значення і місце кожного з цих матеріалів у монографії, а також їх взаємодію, ієрархічну структуру і відображення, намагаючись внести лише самі необхідні корективи та максимально точно передати авторський стиль викладення матеріалів.

Монографічне дослідження виконано в межах теми дослідження «Методологія соціально-економічного, інформаційного та науково-технічного розвитку регіонів, галузей виробництва, підприємств та їх об'єднань» (державний реєстраційний номер 0116U006782) та теми дослідження «Методологія управління підприємствами різних організаційно-правових форм та форм власності» (державний реєстраційний номер 0107U001146) і спрямоване на обмін результатами наукових досліджень за проблематикою монографії.

РОЗДІЛ 1. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

1.1. Виконання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС в системі інституційних засад антикризового соціально- економічного розвитку

Основною метою Угоди про асоціацію між Україною та ЄС є приведення вітчизняного законодавства до *acquis communautaire* (з фр. базового доробку співдружності) або правової системи Європейського Союзу, що включає спільні нормативно-правові акти, обов'язкові для усіх його країн – членів. Відтак Україна в рамках відповідної міжнародної угоди з ЄС (саме такий юридичний статус у нормативно-правовій базі останнього має Угода про асоціацію) зобов'язалася добровільно здійснити комплекс заходів, що створюють підґрунтя для подальшої інтеграції нашої держави до внутрішнього ринку та політико-адміністративних структур цієї потужної транскордонної спільноти.

Зважаючи на унормування процесів імплементації зазначеної системи односторонніх заходів з приведення національної законодавчої системи у відповідність до обов'язкового мінімуму законодавства ЄС [1; 2], експерти виділяють 2 крупні періоди послідовної реалізації Україною намірів вступу до ЄС – з 1 листопада 2014 р. по 1 листопада 2017 р. та з останньої дати до завершення 2018 року (з продовженням низки відповідних заходів у 2019-2020 рр. та на період до 2024 р. включно).

З огляду на особливості процедури скрінінгу законодавства, яка зазвичай проводиться ЄС щодо країни – кандидата, критерієм виконання зобов'язання, передбаченого Угодою про асоціацію, є прийняття Законів України та / або інших нормативно-правових актів, що повністю привели певні сфери і напрями вітчизняного законодавства у відповідність до *acquis* ЄС (із базою порівняння, представленою нормами відповідного *acquis*). При цьому окремі реалізовані міністерствами і відомствами законотворчі, організаційні та адміністративні заходи, що сприяють наближенню секторального законодавства України до зазначених норм, доцільно вважати діями з просування по шляху виконання чинних положень Угоди, які поки не принесли позитивних результатів.

Ступінь наближення оцінюється за масштабами конструктивної законотворчості й темпами ухвалення та впровадження профільних нормативних і підзаконних актів у вітчизняну правову систему, а відтак просування в напрямі її приведення до певних *acquis communautaire* може трактуватися як неефективне чи таке, що виконується у відповідності з планом заходів, або потребує прискорення чи перебуває на завершальних етапах.

Спроби кількісно-якісної оцінки урядовими та неурядовими експертними структурами темпів і масштабів імплементації зобов'язань України у рамках угоди про асоціацію засвідчують численні проблеми з поширенням норм і практики *acquis communautaire* ЄС у низці розділів секторального законодавства, зокрема, у сферах соціальної політики, що регулюють базові засади трудового законодавства, гострі проблеми питання охорони здоров'я та безпеки праці зайнятих, їх антидискримінації та гендерної рівності [3-5]. Загалом прогрес виконання Україною Угоди про асоціацію з ЄС станом на 2017 р. в сфері соціальної політики та трудових відносин оцінювався у 52%, що випередило показники для більшості секторів узгодження вітчизняного законодавства та *acquis communautaire* ЄС (варіювали від 4% у громадському здоров'ї до 48% у захисті прав споживачів), за винятком фінансового сектору, сфери освіти, навчання та молодіжної політики (у 2017 р. зареєстроване повне виконання річних зобов'язань), гуманітарної політики (71% прогресу), унормування підприємництва (62%), технічних бар'єрів у торгівлі (59%), сфери юстиції, свободи, безпеки та прав людини (56%) [5, с. 9].

Контраверсійно доцільно зауважити, що темпи та якісні характеристики виконання зобов'язань у рамках Угоди про асоціацію слід узгоджувати з реаліями вітчизняної соціально-економічної ситуації, зокрема, потребами соціального захисту вразливих й інших цільових груп співгромадян (у тому числі в сфері тіньової зайнятості, нестандартних трудових відносин, легальних і нелегальних маятникових та міждержавних трудових міграцій), пріоритетами політики соціального залучення, соціальної безпеки та солідарності у задоволенні загальносуспільних й суспільно необхідних потреб всього населення, спектру територіальних і функціональних спільнот (аграрних, ресурсовидобуваючої та іншої моноспеціалізації, в першому випадку, за галузями, секторами, видами економічної діяльності та їх кластерами, в останньому).

У сфері організації освіти, навчання та молодіжної політики вагоме місце в діяльності з реалізації Угоди про асоціацію посідає унормування змісту підготовки кадрів, освіти впродовж життя, якості робочої сили загалом, передусім, на засадах впровадження системи кваліфікацій і власне кваліфікаційної структури, що відповідає вимогам ЄС (Директива № 2005/36/ЄС Європейського Парламенту та Ради про визнання професійних кваліфікацій, Рекомендація Європейського Парламенту і Ради № 2008/С 111/01 про встановлення Європейської кваліфікаційної структури для можливості отримати освіту протягом усього життя).

Зобов'язання у сфері підвищення енергонезалежності України, збалансування економічних та соціальних аспектів ефективності цінової і тарифної політики в постачанні електроенергії, забезпечення її прозорості, які були включені до розділу V Угоди про асоціацію та сконцентровані у вимогах Директиви № 2009/72/ЄС про спільні правила внутрішнього ринку електроенергії, а також Регламенту ЄС № 714/2009 про умови доступу до мережі для транскордонних перетоків електроенергії, зумовили необхідність унормування процесів кардинальної модернізації організаційно-економічного механізму соціального захисту та державної підтримки вразливих категорій споживачів. Виконання зазначених вимог передусім стосується деталізації:

– механізму призначення житлових субсидій, висвітленого в низці постанов Кабінету Міністрів України (від 28.02.2015 р. № 106 «Про удосконалення порядку надання житлових субсидій»; від 4.06.2015 р. № 389, якою затверджено Порядок надання пільг окремим категоріям громадян з урахуванням середньомісячного сукупного доходу сім'ї; від 26.06.2015 р. № 475 «Про спрощення порядку призначення та надання населенню житлових субсидій»; від 05.08.2015 р. № 570 «Про внесення змін до Положення про порядок призначення та надання населенню субсидій для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг, придбання скрапленого газу, твердого та рідкого пічного побутового палива»; від 23.09.2015 р. № 752 «Про внесення змін до Положення про порядок призначення та надання населенню субсидій для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг, придбання скрапленого газу, твердого та рідкого пічного побутового палива»; від 27.04.2016 р. № 319 «Про внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України»; від 08.09.2016 р. № 635 «Про внесення змін до Положення про

Порядок призначення та надання населенню субсидій для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг, придбання скрапленого газу, твердого та рідкого пічного побутового палива»; від 26.04.2017 р. № 300 «Про внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України»; від 18.08.2017 р. № 609 «Про внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України»; від 13.09.2017 р. № 735 «Про внесення змін до Положення про порядок призначення та надання населенню субсидій для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг, придбання скрапленого газу, твердого та рідкого пічного побутового палива»;

– механізму адресного соціального захисту, тобто надання окремих видів соціальних пільг у грошовій формі за принципом «гроші ходять за людиною» (зокрема, пільг з оплати житлово-комунальних і транспортних послуг) у поєднанні із встановленням державних соціальних нормативів у сферах застосування адресного підходу (серед відповідних напрацювань – постанови КМУ: від 27.04.2018 р. № 329 «Про внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України та визнання такою, що втратила чинність, постанови Кабінету Міністрів України від 28 грудня 2016 р. № 1022», яка посилила адресність призначення житлових субсидій завдяки врахуванню майнового стану членів домогосподарств; від 14.03.2018 р. № 197 «Деякі питання надання пільг у готівковій формі з оплати проїзду усіма видами транспорту загального користування на міських, приміських та міжміських маршрутах»; від 14.03.2018 р. № 196 «Про встановлення державних соціальних нормативів у сфері транспортного обслуговування»).

Водночас повноцінне виконання вимог Директиви № 2009/72/ЄС та Регламенту ЄС № 714/2009 передбачає затвердження комплексного нормативно-правового акта щодо створення системи надання державної підтримки вразливим категоріям споживачів.

Як засвідчує аналіз, повністю виконаними за розділами IV та V Угоди в сферах унормування базових засад трудового законодавства, охорони здоров'я та безпеки праці зайнятих, запобігання їх дискримінації та забезпечення гендерної рівності в період з листопада 2014 р. до завершення 2018 р. можна вважати лише зобов'язання з імплементації норм: Директиви № 2005/36/ЄС Європейського Парламенту та Ради про визнання професійних

кваліфікацій; Рекомендації Європейського Парламенту і Ради № 2008/С 111/01 про встановлення Європейської кваліфікаційної структури для можливості отримати освіту протягом усього життя; Директиви Ради № 79/7/ЄЕС про поступове запровадження принципу однакового підходу до чоловіків і жінок у сфері соціального забезпечення; Директиви № 2009/104/ЄС про мінімальні вимоги до безпеки та охорони здоров'я під час використання робочого обладнання працівниками; Директиви Ради № 92/57/ЄЕС про виконання мінімуму вимог безпеки й гігієни праці на тимчасових або рухомих будівельних майданчиках; Директиви № 90/270/ЄЕС про мінімальні вимоги безпеки та здоров'я при роботі з екранними пристроями.

Основні досягнення в імplementації вимог Директиви № 2005/36/ЄС та Рекомендації № 2008/С 111/01 в сфері організації освіти, навчання і молодіжної політики, як вже зазначалося, полягають в унормуванні засад наближення Національної системи кваліфікацій (а відтак – якості робочої сили та змісту підготовки кадрів) до європейських стандартів, зорієнтованих на задоволення відповідних потреб роботодавців. На виконання зазначених зобов'язань Мінсоцполітики, зокрема:

- сформувало Порядок розроблення та затвердження професійних стандартів, затверджений постановою КМУ від 31.05.2017 р. № 373, який модернізував загальні вимоги до процедури створення, професійного громадського обговорення, погодження, затвердження та перегляду професійних стандартів за участю усіх зацікавлених суб'єктів (роботодавців, їх організацій, галузевих і міжгалузевих рад, центральних органів виконавчої влади, наукових установ);
- видало наказ «Про затвердження Методики розроблення професійних стандартів» від 22.01.2018 р. № 74, зареєстрований у Мін'юсті 13.02.2018 р. за № 165/31617;
- створило робочу групу із розгляду питань відповідності підприємств, установ та організацій вимогам до суб'єктів перевірки професійних стандартів у складі, затвердженому наказом від 23.05.2018 р. № 769.

У рамках імplementації Директиви № 79/7/ЄЕС постановою Кабінету Міністрів України від 11.04.2018 р. № 273 була затверджена Державна соціальна програма забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків на період до 2021 р., яка має виконати завдання з удосконалення нормативно-правової

бази і механізму проведення гендерно-правової експертизи, а також впровадження показників статистичного обліку в профільній сфері суспільного життя.

Водночас, зважаючи на незадовільну системність нормативно-правових змін у рамках Угоди про асоціацію, імплементація норм цієї Директиви, що, серед іншого, завершилась скасуванням у 2017 р. Переліку важких робіт та робіт із шкідливими і небезпечними умовами праці, на яких забороняється застосування праці жінок, загострила ситуацію з охороною в Україні праці жінок, зокрема, їх цільової групи, інтереси якої мають захищати норми досі не впровадженої у вітчизняне право Директиви № 92/85/ЄС, яка визначає особливості охорони праці вагітних працівниць, працівниць, які нещодавно народили, або годують.

На виконання Директиви № 2009/104/ЄС було розроблено:

– проект Закону № 6537 від 2.06.2017 р. «Про внесення змін до Закону України «Про охорону праці» (щодо імплементації Директиви № 2009/104/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 16 вересня 2009 року)», який очікує на розгляд. Цей законопроект унормував вимоги щодо обов'язків роботодавця із забезпечення: оцінки технічного стану робочого обладнання та устаткування шляхом проведення технічного огляду та експертного обстеження, первинного технічного огляду робочого обладнання після монтажу та перед першим введенням в експлуатацію, проведення позачергових технічних оглядів робочого обладнання; навчання працівників, які проводять експертизу стану охорони праці та безпеки промислового виробництва, технічний огляд та експертне обстеження, а також інформування працівників. Водночас поза увагою залишились вимоги щодо обов'язків роботодавця з навчання працівників, які використовують виробниче обладнання, а також врахування мінімальних вимог до виробничого обладнання та його експлуатації, зокрема, часових особливостей застосування мінімальних вимог до обладнання, що вже експлуатується;

– наказ Мінсоцполітики від 28.12.2017 р. № 2072, зареєстрований у Мін'юсті 23.01.2018 р. за № 97/31549, яким затверджено Вимоги безпеки та захисту здоров'я під час використання виробничого обладнання працівниками. За оцінками експертів, цей наказ найбільш комплексно враховує всі висвітлені вище положення Директиви № 2009/104/ЄС.

Що стосується Директив № 92/57/ЄЕС та № 90/270/ЄЕС, то накази Мінсоцполітики «Про затвердження Мінімальних вимог з охорони праці на тимчасових або мобільних будівельних майданчиках» від 23.06.2017 р. № 1050 та «Про затвердження Вимог щодо безпеки та захисту здоров'я працівників під час роботи з екранними пристроями» від 14.02.2018 р. № 207 було зареєстровано у Мін'юсті відповідно 8.09.2017 р. за № 1111/30979 та 25.04.2018 р. за № 508/31960.

Серед найбільш близьких до завершення процесу імплементації у законодавстві України нормативних актів ЄС доцільно відмітити положення Директиви Ради № 92/104/ЄЕС про мінімальні вимоги щодо поліпшення безпеки і захисту працівників гірничодобувних підприємств з підземним і відкритим способами видобування. Відповідні вимоги були затверджені наказом Мінсоцполітики від 2.07.2018 р. № 943, зареєстрованим у Мін'юсті 27.07.2018 р. за № 872/32324, який регламентував обов'язки роботодавця вживати необхідних заходів, зокрема, щодо: проектування, оснащення, експлуатації робочих зон; виконання працівниками робіт під наглядом відповідальної особи, проведення серед них інструктажів; оцінювання ризиків для життя і здоров'я працівників; профілактики та встановлення належного нагляду за виконанням зобов'язань зі створення безпечних і здорових умов праці; забезпечення системами зв'язку та попередження у разі виникнення небезпеки, а також засобами евакуації та рятування; проведення навчання та медичних оглядів працівників.

Разом з тим, оцінці цієї Директиви як впровадженої, на думку експертів, перешкоджає суперечність між її положеннями та зазначеним наказом щодо фіксації висвітлених заходів: Директива № 92/104/ЄЕС вимагає їх відображення у документі з безпеки і гігієни праці, який розробляється роботодавцем, а наказ Мінсоцполітики передбачає лише документування такої інформації, що не є тотожним за нормативно-правовим змістом.

Зважаючи на вітчизняні нароби, потребує прискорення темпів імплементації у законодавство України Директива Ради № 2001/23/ЄС стосовно вимог щодо забезпечення юридичних гарантій трудових прав працівників у разі зміни власника підприємства, бізнесу чи його частини. Виконанню її сприятиме ухвалення:

– проекту Трудового кодексу, зареєстрованого ще

27.12.2014 р. за № 1658, який з 5.11.2015 р. очікує на друге читання. Цей законопроект, зокрема, містить вимоги зазначеної Директиви щодо правонаступництва у трудових відносинах і продовження останніх у разі зміни власника підприємства або бізнесу чи їх частин, а також інформування працівників і їх представників про факт правонаступництва.

– законопроекту «Про колективні угоди та договори», підготовленого у 2017 р. робочою групою (сформована 31.03.2016 р. Національною тристоронньою соціально-економічною радою), що в серпні 2018 р. був скерований Мінсоцполітики на погодження із зацікавленими органами. Проект нормативного акту врахував вимогу щодо мінімального строку збереження дії колективного договору (не менше 1 року) у разі реорганізації, зміни власника юридичної особи (відокремленого структурного підрозділу юридичної особи).

Водночас потребують доопрацювання положення національного законодавства стосовно вимог Директиви № 2001/23/ЄС з питань: інформування працівників та їх представників про правонаступництво до здійснення передачі підприємства, бізнесу чи їх частин; змісту інформації, яка має надаватись (строків, причин і наслідків передачі, заходів, що можуть бути вжиті до самих працівників тощо); заборони звільнення працівника у зв'язку з передачею підприємства, бізнесу чи їх частин (окрім випадків зміни потреби в робочій силі, зумовленої економічними та організаційними чинниками).

Схожа ситуація в частині доцільності поживавлення процесів ухвалення та впровадження нормотворчих напрацювань, їх узгодження з діючим законодавством склалася і щодо Директиви Ради № 98/59/ЄС про наближення законодавств держав-членів щодо колективного звільнення, яка встановлює вимоги до роботодавця з проведення консультацій та інформування представників працівників у разі колективних звільнень, а також визначає мінімальні вимоги до процедури проведення таких звільнень.

Чинне вітчизняне законодавство почасти вже регулює ці проблеми, позначаючи їх терміном «масове вивільнення». Так, у Законі України «Про зайнятість населення» від 5.07.2012 р. встановлене поняття масового вивільнення працівників з ініціативи роботодавця та окремі аспекти його проведення (створення спеціальних комісій – ст. 48 зазначеного Закону, коло обов'язків роботодавця щодо запобігання масовому вивільненню – ст. 50); у

Кодексі законів про працю регламентовано порядок вивільнення (ст. 49-2 КЗпП), а також заходи з пом'якшення наслідків звільнення у зв'язку зі скороченням працівників (ст. 42). Отже, поряд із відмінностями термінології, суперечність між національною нормативно-правовою базою та Директивою № 98/59/ЄС полягає у не врахуванні вимог до організації процедури колективного звільнення (часу проведення відповідних консультацій, визначення видів інформації та повідомлень, що мають надаватись представникам працівників та компетентному органу).

Розв'язанню цієї суперечності сприятиме:

- ухвалення проекту Трудового кодексу, яким передбачено: обов'язок роботодавця провести консультації у зв'язку зі скороченням працівників та надати необхідну інформацію (ст. 87 відповідного законопроекту); заходи з пом'якшення наслідків звільнення у зв'язку зі скороченням працівників (ст. 86); мінімальний та максимальний строки проведення такого звільнення (ст. 88); обов'язки роботодавця щодо запобігання масовому звільненню працівників у зв'язку із скороченням (ст. 89);
- доопрацювання ст. 48 чинного Закону України «Про зайнятість населення» та ст. 55 проекту Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про зайнятість населення» (нова редакція) та інших пов'язаних законодавчих актів» № 4279 від 18.03.2016 р., що регламентують масове вивільнення, шляхом усунення суперечності з Директивою № 98/59/ЄС в частині: термінології і кількісних показників, за яких звільнення вважається колективним; сфери застосування відповідних норм (Директива охоплює також колективні звільнення у випадку ліквідації юридичної особи, тоді як зазначені закон і законопроект встановлюють таке виключення);
- доопрацювання і прийняття проекту Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо трудових прав)» № 5511 від 8.12.2016 р., що: оперує поняттям масового вивільнення, встановлює одну з альтернатив щодо кількості звільнень, які вважаються масовими, уточнює та доповнює кількісні характеристики масового вивільнення; виключає обмеження на застосування порядку проведення масового вивільнення у разі ліквідації юридичної особи; регламентує обов'язковість проведення як консультацій з виборним органом первинної профспілкової організації (профспілковим представником) та письмового надання цьому

органу конкретних видів інформації, так і повідомлення уповноваженого державного органу про заплановані масові вивільнення з наданням копії такого повідомлення представникам працівників. Уточненню в законопроекті підлягає період проведення консультацій з представниками працівників (до повідомлення компетентного державного органу) та вжиття заходів (за результатами консультацій);

– доопрацювання та впровадження розробленого Мінсоцполітики законопроекту «Про внесення змін до деяких законодавчих актів», у серпні 2018 р. надісланого на розгляд соціальних партнерів (зокрема, Конфедерації роботодавців України), що пропонує прийняття у новій редакції Закону України «Про зайнятість населення та загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття», а також зміни до чинного законодавства в частині проведення масового вивільнення. Предметом удосконалення законопроекту є норми Директиви № 98/59/ЄС щодо кількісних характеристик такого звільнення.

В свою чергу імплементацію норм Директиви Ради № 1999/70/ЄС стосовно забезпечення гідної праці, виконуваної на умовах строкового трудового договору на засадах недискримінації (тобто стосовно рамкової угоди про роботу на визначений термін), достатньо швидко забезпечить:

– удосконалення Кодексу законів про працю, який містить низку норм, спрямованих на запобігання зловживанням, що є результатом використання послідовних строкових трудових договорів, визначаючи: загальні умови, за наявності яких допускається укладення строкового трудового договору (ч. 2 ст. 23 КЗпП); випадки трансформації строкового трудового договору у безстроковий (ст. 39-1). Конкретизації в КЗпП нині потребують: випадки, за наявності яких переукладення трудових договорів є об'єктивним; заборони щодо укладення послідовних строкових трудових договорів; положення щодо заборони / неприпустимості дискримінації у зв'язку з роботою на умовах строкового трудового договору, а також інформування працівників про наявність вакансій з працевлаштуванням на невизначений термін;

– ухвалення проекту Трудового кодексу, що містить положення, які повністю враховують зміст Директиви № 1999/70/ЄС, зокрема: принцип недискримінації (реалізується на засадах встановлення рівності трудових прав та обов'язків працівників, які працюють на умовах строкового трудового договору, з працівниками, з якими

укладено трудовий договір на невизначений час – ч. 1 ст. 59); принцип пропорційності відпрацьованого часу (тривалість щорічних трудових відпусток визначається відповідно до відпрацьованого часу працівниками, які працюють на умовах строкового трудового договору – ч. 3 ст. 170); заходи із запобігання зловживанням щодо укладення строкових трудових договорів (конкретизація випадків, коли допускається укладення строкових трудових договорів – ст. 58; зазначення в трудовому договорі строку та підстав його укладення на визначений період – п. 2 ч. 2 ст. 32; уточнення умов трансформації послідовних трудових договорів у трудовий договір, укладений на невизначений термін – ч. 3 ст. 59; норма щодо укладення трудового договору двічі і більше разів за однією і тією ж трудовою функцією, коли перерва між укладеними трудовими договорами є меншою за два тижні); інформаційні та інші можливості працівників зі строковим трудовим договором (встановлення обов'язків роботодавця письмово інформувати працівників про появу вакансії на виконання роботи за трудовим договором на невизначений строк – ст. 24, а також створювати працівникам рівні можливості для професійного зростання, підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації – п. 10 ч. 1 ст. 2 проекту Трудового кодексу).

Масштабнішої доробки потребують нормативно-правові акти, які мають імплементувати положення Директиви Ради № 91/533/ЄЕС стосовно обов'язку роботодавців повідомляти працівників про основні аспекти трудового договору. Це:

- Кодекс законів про працю, який вже визначає: певну форму трудового договору (ст. 24); обов'язок роботодавця інструктувати працівника до початку виконання роботи (ст. 29), а також надавати інформацію про окремі умови праці (ст. 49). Предметом удосконалення КЗпП має стати впровадження комплексного механізму із забезпечення кожного працівника документом, який містить інформацію про суттєві умови трудового договору / трудових відносин;

- проект Трудового кодексу, який унормовує основні елементи вищезгаданого механізму у відповідності із вимогами Директиви № 91/533/ЄЕС (зокрема, його ст. 32, 33 передбачено: обов'язок роботодавця дотримуватися письмової форми трудового договору з метою забезпечення його ефективної дії та чіткого визначення змісту зобов'язань сторін; укладення трудового договору в письмовій формі у 2-х примірниках, один з яких

передається працівнику, не пізніше наступного дня з дня фактичного допуску роботодавцем працівника до роботи; встановлення чіткого переліку обов'язкових умов трудового договору та можливість встановлення його додаткових умов; зміну обов'язкових та додаткових умов трудового договору лише за згодою сторін у письмовій формі; оформлення змін до трудового договору за процедурою його укладення; ст. 259 визначено гарантії та компенсації у разі репатріації працівників).

Доопрацювання, в свою чергу, потребують положення проекту Трудового кодексу щодо: інших особливостей інформування працівника, який виконує роботу поза межами України (щодо тривалості виконання роботи, валюти оплати праці); строків, протягом яких працівнику повинен бути наданий як трудовий договір, так і письмовий документ про зміни до останнього; обов'язку роботодавця (в разі ненадання працівникові письмового документу або надання документу, який не охоплює усю необхідну інформацію про умови трудового договору / трудових відносин) не пізніше ніж через 2 місяці з початку роботи забезпечити працівника всією необхідною інформацією у вигляді письмової декларації, підписаної роботодавцем.

Із значним відставанням та доволі незбалансовано відбувається зближення вітчизняного права та іншої значущої в сфері унормування базових засад трудового законодавства Директиви Ради № 91/383/ЄЕС про доповнення заходів із сприяння покращенню безпеки та охорони праці працівників з фіксованим строком працевлаштування або тимчасовим працевлаштуванням. Певні положення останньої знайшли відображення в низці розроблених та не прийнятих законопроектів, серед яких:

— проекти нормативно-правових актів, що враховували положення Директиви № 91/383/ЄЕС стосовно заборони використання працівників зі строковим і тимчасовим працевлаштуванням на роботах, які загрожують їх безпеці та здоров'ю, шляхом встановлення вимоги щодо не віднесення робіт з підвищеною небезпекою до громадських робіт (це 2 законопроекти з аналогічною назвою «Про внесення зміни до статті 31 Закону України «Про зайнятість населення» (щодо унормування громадських робіт)» – перший був зареєстрований 1.12.2015 р. за № 3566 та відкликаний суб'єктом законодавчої ініціативи Кабміном 14.04.2016 р., другий – був також внесений

КМУ, зареєстрований 4.05.2016 р. за № 4577 та відхилений і знятий з розгляду 22.03.2017 р.);

– «Про внесення змін до Закону України «Про зайнятість населення» (нова редакція) та інших пов'язаних законодавчих актів» (законопроект був зареєстрований 18.03.2016 р. за № 4279 і досі опрацьовується в Комітетах ВР України). Його євроінтеграційним внеском є наявність положень стосовно заборони використання працівників зі строковим і тимчасовим працевлаштуванням на роботах, які загрожують їх безпеці та здоров'ю, через встановлення такої заборони суб'єктам господарювання, які наймають працівників для подальшого виконання ними роботи в Україні в іншого роботодавця для виконання робіт у шкідливих, небезпечних та важких умовах праці;

– «Про зайнятість населення та загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» (розроблений Мінсоцполітики законопроект було в серпні 2018 р. направлено на розгляд суб'єктів соціального партнерства та зацікавлених органів державної влади). Серед позитивів цього законопроекту в контексті виконання зобов'язань Угоди про асоціацію слід відмітити врахування положень Директиви № 91/383/ЄС щодо заборони використання тимчасово працевлаштованих працівників на роботах, які загрожують їх безпеці та здоров'ю (зокрема, заборони приватним агенціям зайнятості укладати договори з надання персоналу підприємству – користувачу для виконання робіт у шкідливих, небезпечних та важких умовах праці).

З іншого боку, поки не знайшли відображення у вітчизняному законодавстві положення Директиви № 91/383/ЄС з питань: можливості введення заборони на залучення працівників зі строковою зайнятістю до робіт, пов'язаних з ризиком для життя і здоров'я; врегулювання процесу проходження іншими працівниками зі строковою чи тимчасовою зайнятістю, щодо яких не встановлена заборона на використання їх праці на небезпечних роботах, спеціальних медичних оглядів після припинення трудових відносин; розподілу відповідальності за забезпечення виконання умов трудового договору та умов праці між підприємством з тимчасового працевлаштування та підприємством чи установою, в яких тимчасовий працівник фактично виконує роботу.

Натомість незадовільно оцінюється прогрес з впровадженням у сфері унормування базових засад трудового законодавства положень Директиви Ради № 97/81/ЄС стосовно ліквідації дискримінації та

удосконалення якості умов праці на умовах неповного робочого часу та сприяння розвитку неповної зайнятості на добровільній основі (тобто стосовно рамкової угоди про неповну зайнятість), для імплементації якої досі не прийнято жодного нормативно-правового акту. Частково зміст згаданої Директиви відображає проект Трудового кодексу України, яким, зокрема, враховано положення Директиви щодо: умов та порядку встановлення неповного робочого часу (ст. 135); особливостей режиму роботи у разі встановлення неповного робочого часу (ст. 148); пропорційності оплати праці відпрацьованому неповному робочому часу (ст. 232); права на професійну (службову) кар'єру (ст. 315).

Разом з тим, вітчизняне законодавство досі не корелює з правовою системою ЄС з питань: заборони звільнення працівника за відмову від переходу на повну зайнятість і навпаки (ст. 86 проекту Трудового кодексу регламентує звільнення за відмову від встановлення / скасування неповного робочого дня); розвитку неповної зайнятості на добровільній основі (ст. 89 щодо права роботодавця на колективне переведення працівників на неповний робочий час).

Схожа ситуація склалася і з Директивою № 2002/14/ЄС Європейського Парламенту та Ради про встановлення загальної структури інформування та консультації працівників Європейського Співтовариства – Спільної декларації Європейського Парламенту, Ради та Комісії про представництво працівників, вимоги якої вже відображає Кодекс України про адміністративні правопорушення, встановлюючи відповідальність за ненадання інформації та ухиляння від участі в переговорах щодо укладання, зміни або доповнення колективного договору чи угоди, а також має зафіксувати Трудовий кодекс України.

На думку експертів, проект останнього потребує доопрацювання з метою врахування вимог згаданої Директиви щодо: порядку надання інформації та проведення консультацій перед ухваленням роботодавцем рішень із тематичних питань, у тому числі інформування та консультування з іншими представниками працівників за відсутності первинної профспілкової організації; випадків, умов та порядку відмови роботодавця надати представникам працівників конфіденційну інформацію та провести з ними консультації; встановлення санкцій за порушення у сфері інформування та консультування з працівниками.

Загалом, як засвідчує аналіз напрацювань з імплементації

розділів IV та V Угоди про асоціацію, зобов'язання у сфері унормування базових засад трудового законодавства досі здебільшого перебувають у стадії реалізації. Темпи просування визначаються розробкою низки проектів нормативно-правових актів (насамперед, Трудового кодексу України), які, очікуючи на прийняття, продовжують обговорюватись у комітетах ВРУ, суб'єктами соціального партнерства, зацікавленими міністерствами і відомствами.

Що стосується діяльності в сфері запобігання дискримінації та забезпечення гендерної рівності зайнятих, то подальшого регулювання насамперед потребують питання щодо: посилення безпеки та охорони здоров'я на виробництві вагітних працівниць, працівниць, які нещодавно народили або годують; імплементації переглянутої рамкової угоди щодо батьківської відпустки, укладеної UNICE, СЕЕР і ETUC; удосконалення низки процедур у сфері реалізації принципів рівного ставлення до чоловіків та жінок у питаннях доступу й постачання товарів і послуг, а також принципу рівного ставлення незалежно від расового чи етнічного походження.

Деталізуючи відповідні пріоритети приведення вітчизняного законодавства до вимог Директив ЄС та зобов'язань, визначених Угодою про асоціацію, до їх кола передусім слід включити:

- уточнення положень проекту Закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо надання додаткових гарантій, пов'язаних із поєднанням сімейних і трудових обов'язків» (внесений КМУ, зареєстрований 5.09.2018 р. за № 9045, розглянутий Комітетом ВРУ з питань соціальної політики, зайнятості та пенсійного забезпечення 17.10.2018 р. із рекомендацією прийняти його за основу) у відповідності з вимогами Директиви № 92/85/ЄЕС про вжиття заходів з поліпшення безпеки та охорони здоров'я на виробництві вагітних працівниць, працівниць, які нещодавно народили, або годують, у частині залучення до роботи в нічний час породіллі;
- врахування в проекті Трудового кодексу положень Директиви № 2010/18/ЄС про імплементацію переглянутої рамкової угоди щодо батьківської відпустки, які стосуються дотримання принципу гендерної рівності у вихованні дітей при встановленні права на одержання відпустки для догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку;
- доповнення законопроекту «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо надання додаткових гарантій,

пов'язаних із поєднанням сімейних і трудових обов'язків» № 9045 від 5.09.2018 р. згідно із вимогами Директиви № 2010/18/ЄС, що стосуються визначення: частини відпустки, що не передається (використовується кожним із батьків і не може бути переданою будь-кому); форс-мажорних обставин відсутності працівника у зв'язку з виконанням сімейних обов'язків (окрім випадків, за наявності яких вітчизняне законодавство передбачає надання відпусток без збереження заробітної плати);

– доопрацювання законопроекту «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо гармонізації законодавства у сфері запобігання та протидії дискримінації із правом Європейського Союзу)» № 3501 (зарєєстрований 20.11.2015 р., прийнятий 16.02.2016 р. у першому читанні, досі очікує на друге читання) у відповідності з вимогами Директиви № 2004/113/ЄС про реалізацію принципів рівного ставлення до чоловіків та жінок у питаннях доступу та постачання товарів та послуг в частині спрощення доступу до судових процедур захисту порушених прав;

– доопрацювання проекту Закону «Про внесення змін до статті 2-1 Кодексу законів про працю України щодо підтвердження наявності деяких ознак в порядку окремого провадження» № 5690, зарєєстрованого 20.01.2017 р., у відповідності з вимогами Директиви № 2000/43/ЄС про реалізацію принципу рівного відношення незалежно від расової чи етнічної належності в частині доступу до судового порядку захисту, що передбачає наявність сторін у спірних правовідносинах (нині, згідно із зазначеним законопроектом, у разі неможливості документального підтвердження ознак, за наявності яких дискримінація забороняється, підтвердження їх наявності має здійснюватися в порядку окремого провадження відповідно до ст. 256-259 Цивільного процесуального кодексу України);

– узгодження окремих актів національного законодавства (наприклад, ст. 5 Закону України «Про судовий збір» № 3674-VI від 08.07.2011 р., викладеної у новій редакції Законом «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо сплати судового збору» № 484-VIII від 22.05.2015 р.) з питання звільнення позивачів за подання позовів щодо спорів, пов'язаних із дискримінацією, від сплати судового збору під час розгляду справи в усіх судових інстанціях;

— доопрацювання вітчизняного законодавства (зокрема, Конституції України, Кодексу законів про працю, Закону України «Про засади запобігання та протидії дискримінації в Україні» № 5207-VI від 6.09.2012 р.) згідно з вимогами Директиви № 2000/78/ЄС про встановлення загальної системи рівного відношення у сфері зайнятості та професійної діяльності в частині: доповнення ознак, за якими дискримінація забороняється; заборони окремих видів дискримінації (множинної, дискримінації за асоціацією, віктимізації, відмови у розумному пристосуванні); запровадження заходів для забезпечення рівних прав і можливостей та удосконалення юридичної відповідальності; заборони переслідування чи звільнення працівника внаслідок його скарги; забезпечення доступності судової процедури захисту осіб, які зазнали дискримінації (в тому числі шляхом вже згаданого звільнення від судового збору); перегляду строків звернення працівників до суду за захистом через порушення прав у зв'язку з дискримінацією (в тому числі по завершенню трудових відносин); посилення гарантій громадських організацій чи інших юридичних осіб, зацікавлених у забезпеченні виконання Директиви № 2000/78/ЄС через надання захисту у будь-якій судовій процедурі; для встановлення обов'язку роботодавця на вимогу особи, яка працевлаштовується, надавати у письмовій формі обґрунтування відмови у працевлаштуванні з метою спрощення доведення фактів дискримінації.

Водночас у сфері охорони здоров'я та безпеки праці різних категорій зайнятих найбільш помітні успіхи в модернізації національного законодавства щодо встановлення мінімальних вимог з поліпшення безпеки і захисту здоров'я працівників видобувних підприємств з підземним і відкритим способами видобування, а також безпеки й охорони здоров'я у процесі використання робочого обладнання робітниками під час провадження професійної діяльності. З іншого боку, проекти нормативно-правових актів, розроблені на виконання решти зобов'язань у цьому секторі соціальної політики, досі не прийняті.

Серед пріоритетів подальшого узгодження законодавства України та *acquis communautaire* ЄС у сфері охорони здоров'я та безпеки праці зайнятих доцільно відмітити:

— доопрацювання проекту Трудового кодексу, який не враховує принципів побудови системи управління охороною праці та комплексу заходів, визначених Директивою

№ 89/391/ЄЕС про запровадження заходів із заохочення поліпшення охорони здоров'я та безпеки працівників на роботі. Згідно із зазначеним законопроектом, з його ухваленням не припиняє дії Закон України «Про охорону праці» (від 14.10.1992 р. № 2694-XII у редакції Закону № 229-IV від 21.11.2002 р.), який є рамковим щодо системи управління охороною праці в Україні та кола заходів із створення та забезпечення здорових і безпечних умов праці, але не враховує вимог Директиви № 89/391/ЄЕС щодо послідовної ієрархії загальних принципів запобігання виробничим ризикам;

– усунення суперечності між Директивою № 92/104/ЄЕС про мінімальні вимоги щодо поліпшення безпеки і захисту працівників гірничодобувних підприємств з підземним і відкритим способами видобування, що передбачає відображення необхідних заходів у документі з безпеки і гігієни праці, який має розроблятися роботодавцем, та профільним наказом Мінсоцполітики від 2.07.2018 р. № 943, зареєстрованим у Мін'юсті 27.07.2018 р. за № 872/32324 (унормовує необхідність документування відповідної інформації, що не є тотожним).

Загальним недоліком процесу приведення національного законодавства до вимог ЄС експерти визнають незадовільну системність та комплексність відповідної діяльності (доволі часто – її точковість) в секторальному, загальноекономічному й національному вимірах. Про це свідчить, зокрема, вищезгадане протиріччя, сформоване скасуванням у 2017 р. Переліку важких робіт та робіт із шкідливими і небезпечними умовами праці, на яких забороняється застосування праці жінок, що сприяло забезпеченню рівного доступу жінок і чоловіків у сфері праці, з одного боку, та невиконанням вимог Директиви № 92/85/ЄЕС про вжиття заходів з поліпшення безпеки та охорони здоров'я на виробництві вагітних працівниць, працівниць, які нещодавно народили, або годують, з іншого.

Розв'язанню цієї проблеми у загальноекономічному вимірі сприятиме:

– ґрунтова доробка й узгодження представницькими інституціями трипартизму, а також подальше швидке ухвалення проекту Трудового кодексу України як комплексного нормативно-правового акту, що узагальнює широке коло питань, передбачених до регулювання у відповідності з Угодою про асоціацію з ЄС;

– закріплення в нормотворчій діяльності практики посилення у вітчизняних правових актах (їх проектах та офіційних публікаціях) на Директиви ЄС, виконанню яких вони сприяють, що цілком враховує чинні вимоги правової системи ЄС.

Поряд із сказаним вище, серед актуальних пріоритетів у регулюванні зайнятості в Україні у відповідності з правовою системою і практикою ЄС слід відмітити:

➤ у сфері профільного унормування трудового законодавства:

– подальше врегулювання в Трудовому кодексі України практики реалізації ст. 39 Закону «Про зайнятість населення», що визначає загальні умови діяльності суб'єктів господарювання, які наймають працівників для подальшого виконання ними роботи в іншого роботодавця (зокрема, на засадах спеціального трудового договору, який має усувати ознаки й запобігати розпорядженню особою як об'єктом);

– розробку та ухвалення законопроекту з питань соціального діалогу та колективно-договірного регулювання трудових відносин як невід'ємної складової вже зареєстрованого проекту Трудового кодексу України;

– посилення механізмів захисту прав зайнятих на гідні умови, режим та оплату праці у разі фактичного вступу в трудові відносини, оформлені строковим трудовим договором або цивільно-правовим комерційним договором;

– посилення відповідальності роботодавця за соціальну результативність кадрової політики підприємства з урахуванням законодавчо визначених індикаторів національної безпеки;

– ратифікацію Конвенції МОП № 181 «Про приватні агентства зайнятості», приведення вітчизняної нормативно-правової бази у відповідність з її основними принципами та вимогами;

– обмеження можливостей ухиляння роботодавців (як вітчизняних, так і зарубіжних компаній) від надання позиковим працівникам соціально-трудова гарантій; опрацювання механізму обов'язкового соціального діалогу як складової процедури залучення позикової праці на підприємствах, що змінюють форму власності, власника, організаційні підходи до ведення основних та допоміжних видів господарювання;

– вирівнювання правового становища працівників – громадян України (у тому числі тих, хто вступає у трудові відносини із

суб'єктами господарювання інших держав) та іноземців, що вступають у трудові відносини на території України;

- посилення відповідних контрольно-наглядових і превентивних функцій системи інспекції праці;

- у сфері забезпечення гідних умов праці та фіскальної дисципліни на конкретних підприємствах:

- подальше унормування, посилення контролю за діяльністю із заборони «зарплати в конвертах», впровадження ефективних адміністративних механізмів подолання практики внесення до трудових договорів і строкових контрактів вимоги щодо нерозголошення розміру оплати праці;

- запровадження методик відстеження практики формального зниження рівня оподаткування суб'єктів господарювання внаслідок виведення частини працівників за штат (у тому числі за спрощеними схемами малого бізнесу), моніторинг і профілактику такої незаконної діяльності;

- посилення контролю за реєстрацією та профільною діяльністю фізичних осіб – підприємців, насамперед, їх економічними контактами та іншими формами співпраці з підприємствами (серед основних негативів поширення практики переведення частини співробітників підприємства у статус ФОП – незаконне ухиляння від повноцінної сплати єдиного соціального внеску та інших видів податків, невиконання з боку роботодавців соціальних гарантій щодо тимчасової непрацездатності зайнятих, надання їм оплачуваних відпусток тощо), в тому числі підвищення відповідних штрафних санкцій з метою створення стимулів для легалізації усього штату найманих працівників і фонду оплати їх праці;

- у сфері оптимізації інспекції праці в Україні:

- підвищення статусу, забезпечення об'єктивного наповнення повноважень державних інспекторів праці (в тому числі розширення їх штатів та зниження трудового навантаження);

- підвищення ефективності механізмів співпраці органів влади та судових структур у реалізації приписів територіальних органів інспекції праці;

- удосконалення програм підготовки та підвищення кваліфікації державних інспекторів праці в галузях бухгалтерських, економічних, інженерних, юридичних, психологічних, медичних знань.

Загалом, серед основних принципів удосконалення вітчизняної соціальної політики, що вимагають доопрацювання й систематизації відповідного нормативно-правового забезпечення, слід відмітити:

- унормування і стандартизацію державних соціальних гарантій, що окреслюють зміст суспільного договору та конституційної згоди, визначають умови і стимули соціальної солідарності, забезпечуючи єдиний підхід до розробки і реалізації відповідних сегментів державної політики, цільових заходів і програм;
- збалансованість визначення та пропорційність виконання пріоритетів, зважаючи на магістральні цілі розвитку макросоціальної системи в конкретно-історичних умовах (такий підхід є запорукою послідовності й ефективності державної політики зі створення сприятливих умов життєдіяльності, нарощування і реалізації продуктивного потенціалу населення, вдосконалення загальних умов суспільного відтворення, пов'язаних з функціонуванням ланок соціального призначення та результатами капіталізації професійно-кваліфікаційного, інноваційного, рентогенеруючого, комунікативного потенціалу людських ресурсів);
- диференційований підхід до регулювання процесів суспільно-економічного розвитку з урахуванням соціально-демографічної, господарської, екологічної специфіки цільових регіонів та адміністративно-територіальних утворень;
- комплексність програм реалізації інвестиційних, інноваційних та соціальних пріоритетів, невзаємозамінність яких підвищує результативність планування і витрачання ресурсів, забезпечуючи множинні потенційовані ефекти від господарювання, стимульованого заходами з використання й удосконалення продуктивного соціогуманітарного потенціалу в сполученні з діяльністю в сфері соціального захисту населення.

Отже, невід'ємними елементами стратегії модернізації соціальної політики в контексті поліпшення якості трудоресурсного забезпечення, усталення темпів інноваційно-технологічного зростання економіки України є:

- доопрацювання та впровадження на галузевому і територіальному рівні Державного класифікатора соціальних стандартів і нормативів, зокрема в частині їх диференціації за соціально-демографічними ознаками і територіальними коефіцієнтами, що зумовлюються відмінностями регіонів і

систем розселення за попитом та ступенем задоволення суспільно необхідних потреб;

- розробка та виконання змістових і часових індикаторів та орієнтирів реалізації зазначених соціальних стандартів (показників рівня і якості життя, територіальних і міжрегіональних відмінностей, раннього попередження несприятливих соціально-економічних тенденцій), обґрунтованих з огляду на можливості їх фінансування бюджетними, суспільними солідарними і приватними ресурсами;

- подальша реалізація Державного класифікатора соціальних стандартів і нормативів у нормативно-правовому і ресурсному (фінансовому, матеріально-технічному, кадровому) забезпеченні процесів надання територіальним громадам суспільно необхідних послуг;

- знаходження оптимального (соціально прийнятного й економічного ефективного) співвідношення між безоплатними і платними освітніми послугами, в тому числі забезпечення загальнодоступності певних їх видів для соціально вразливих категорій населення в рамках як державного, так і регіонального сегментів замовлення на підготовку кадрів;

- унормування обсягів та процедур захисту і наповнення за рахунок місцевих податків та зборів статей видатків місцевих бюджетів, що фінансують надання населенню суспільно необхідних послуг, споживання яких оптимізує базові умови життєдіяльності, а також стартові транзакційні витрати на здобуття конкурентоспроможної освіти і професії;

- підвищення економічної доступності професійної освіти, зміцнення її фінансової бази завдяки впровадженню квазіринкових механізмів оплати послуг (поширенню практики надання освітніх ваучерів, субсидій, кредитів, спеціальних стипендій тощо);

- оптимізація методик визначення обсягів державного і регіонального замовлення на підготовку кадрів, диференційованого з урахуванням результатів прогнозування й індикативного планування потреби за пріоритетами підвищення конкурентоспроможності територіальних господарських систем, у тому числі в процесі їх ствердження на зовнішніх ринках товарів і послуг;

- посилення інноваційної активності системи освіти, підвищення її ролі в розв'язанні територіальних проблем (насамперед на засадах: формування технопарків

загальнодержавного і регіонального значення на базі провідних ВНЗ; розвитку освітньо-науково-виробничих кластерів за пріоритетними ланками господарської спеціалізації регіонів; заохочення недержавних фондів з підтримки стартапів);

— стимулювання діяльності некомерційних організацій, що надають послуги профорієнтації, професійного навчання, консультування і працевлаштування різних вікових і соціальних категорій населення (у тому числі за кордоном), залучення їх до реалізації державних проектів цього профілю.

Список джерел

1. Про імплементацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. Постанова Кабінету Міністрів України від 17 вересня 2014 р. № 847-р. URL: <https://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/847-2014-%D1%80> (дата звернення: 15.04.2019).

2. Про виконання Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. Постанова Кабінету Міністрів України від 25 жовтня 2017 р. № 1106. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1106-2017-%D0%BF> (дата звернення: 15.04.2019).

3. Україна та Угода про асоціацію. Моніторинг виконання 2014-2018. Київ: ГО «Український центр європейської політики», 2018. 248 с.

4. Звіт Мінсоцполітики щодо виконання Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, станом на грудень 2018 року. URL: <https://www.msp.gov.ua/content/ugoda-pro-asociaciyu-mizh-ukrainoyu-ta-es.html> (дата звернення: 15.04.2019).

5. Звіт про виконання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом у 2017 році. Київ: Урядовий офіс координації європейської та євроатлантичної інтеграції; Офіс Віце-прем'єр-міністра з питань європейської та євроатлантичної інтеграції України, 2018. 88 с.

© Бугуш Л.Г., 2019

1.2. Целесообразность активной государственной позиции и комплексный подход к активизации инвестирования в Казахстане и Украине

Экономические реалии в Казахстане и Украине, прежде всего жесткая финансовая политика, повлекли острый дефицит бюджетного канала инвестирования государственных и смешанных предприятий. Немало отраслей промышленности требуют возобновления изношенных основных средств, уровень развития инфраструктуры существенно отстает от потребностей стран.

Определенная часть реального прилива инвестиций покрывается средством амортизации основных средств. Другой канал внутренних инвестиций - национальная фондовая биржа, то есть оборот акций предприятий - не может быть существенно использован через недостаточную платежеспособность корпоративных инвесторов и низкий спрос со стороны населения. В мировой практике большие международные проекты с участием государственных средств осуществляются значительно реже, чем покупка ликвидных акций на фондовом рынке. Эта форма инвестирования хорошо известна, права акционеров защищены в большинстве стран не только законом, но и повседневной юридической практикой, и потому значительную часть всех финансовых ресурсов капиталовложения представляют портфельные инвестиции, то есть вложение в ликвидные ценные бумаги, чтобы получить доход в виде дивидендов.

Приток капитала из-за границы мог бы значительно ослабить «инвестиционный голод», если бы его масштабы можно было сравнить с иностранными инвестициями в других странах Центральной Европы, которые стали на путь экономических реформ почти одновременно с Украиной. Однако, и этот источник финансирования экономического развития является недостаточным. Прилив иностранных инвестиций - единственная возможность для Украины облегчить ситуацию, которую можно назвать инвестиционным кризисом [1, С.98].

Одним из интегральных показателей инвестиционного климата есть сведения о вывозе капиталов из Украины на запад. Действительно, было бы странно ожидать прилива иностранных инвестиций тогда, когда и до сих пор за границу вывозят, в

нарушение украинского законодательства, капитала. Это рассматривается мировым сообществом как свидетельство низкой привлекательности рынка для украинских инвесторов. Эти инвестиции означают экономический рост, выплату налогов, создания новых рабочих мест, повышения благосостояния населения.

Следовательно, первое задание в сфере привлечения иностранного капитала в экономику Украины заключается в том, чтобы прекратить отток украинских капиталов за границу и - в идеале - повернуть их. Однако если первую часть задания решить относительно легко, изменив законодательство, которое регулирует отток капиталов, разработав эффективные мероприятия контроля и жестких санкций относительно нарушителей, то для решения второй его части нужно целеустремленно создавать условия выгодного размещения капиталов внутри страны и для последовательно проводить политику "амнистии" для капиталов, которые вернулись в страну [2, С.63].

Второй важный аспект создания благоприятного инвестиционного климата в Казахстане и Украине заключается в стабильной налоговой системе, которая предусматривает невысокий уровень обкладки прибылей и построена на тех же логических принципах, что и системы налогообложения в развитых ведущих странах. Отсутствие рационально построенной налоговой системы в Украине является причиной современного состояния экономики страны.

Позитивными характеристиками инвестиционного климата в Казахстане и Украине являются емкие товарные рынки и возможности выхода на рынки других стран мира, более-менее квалифицированная и дешевая рабочая сила, значительный научно-технический потенциал, транспортная и энергетическая системы.

Негативные характеристики инвестиционного климата в Украине такие: несовершенство правового поля; политическая нестабильность; непредсказуемость и непрозрачность государственной политики;; неурегулированность законодательного обеспечения процесса инвестирования; чрезмерная фискальная активность государства; узость и неструктурированность внутреннего рынка; обременительная таможенная политика, несовершенство отраслей

инфраструктуры;; неразвитость институциональной инфраструктуры рынка; "плановость" экономики, нерациональность экономического поведения; низкое качество жизни.

Большинство препятствий, касается макроэкономических факторов инвестиционного климата, которые нельзя устранить исключительно мероприятиями по усовершенствованию системы государственного управления.

Весомым системным препятствием для инвестирования и ведения бизнеса на территории Украины является высокий уровень удельных расходов производства, за которым Украина сегодня неконкурентоспособна сравнительно с другими странами Центральной и Восточной Европы. Рядом с субъективными, здесь действуют и объективные факторы: неудовлетворительный технический уровень транспортной инфраструктуры, высокая стоимость строительства и кредитных ресурсов, а также высокая цена энергоресурсов и нестабильность энергоснабжения. Это тормозит развитие смежных производств, которое ограничивает кумулятивный эффект иностранной инвестиции.

Перечисленные факторы делают выгоднее импорт в Украину сравнительно с вкладыванием капитала в организацию внутреннего производства. Именно это и объясняет доминирование фактора относительно овладения рынками перед мотивами инвестирования в украинскую экономику.

Современное развитие экономики Казахстана и Украины неразрывно связаны с инвестиционными процессами, которые являются движущей силой интеграции экономики в мировое хозяйство за счет обновления основных фондов, перевода капиталов из одних сфер в другие, передачи технологий, инноваций и управленческого опыта. Привлекать, использовать или ограничивать инвестиции руководство каждой страны определяет субъективно в соответствии со своими социально-экономическими и национальными особенностями. Однако вопрос активизации инвестиционных процессов является актуальным для большинства стран мира, поэтому Украина и Казахстан не является исключением.

Оздоровление и развитие современной экономики Казахстана и Украины невозможно без активизации инвестиционной деятельности, поиска и привлечения надежных инвесторов, которые бы размещали свои инвестиции на долгосрочные сроки, обеспечивая этим стабильное развитие

важных звеньев хозяйства. Украина имеет все шансы для привлечения инвестиционных ресурсов и использования их в пользу экономики, потому что потенциал украинской экономики имеет достаточно «широкие горизонты» для своего развития.

Следовательно, ради повышения уровня инвестиционной привлекательности нашей страны и активизации инвестиционной деятельности как на макро, так и на микроуровнях необходимо: придерживаться активной позиции относительно привлечения инвестиций; поддерживать на государственном уровне программы и проекты зарубежных и отечественных инвесторов; продолжать формирование благоприятного инвестиционного климата; обеспечивать прозрачность, «партнерские» отношения между государством и инвестором; развивать инвестиционный рынок и способствовать его интеграции в мировое пространство [3, С.9].

Лишь активная государственная позиция и комплексный подход относительно решения существующих проблем, связанных с инвестиционной деятельностью на микро- и макроуровнях, позволит с максимальной эффективностью реализовать Украине свой потенциал в инвестиционной сфере, которая станет предпосылкой ее устойчивого экономического развития в будущем.

В стратегии инвестиционной деятельности важную роль играют научно обоснованное определение приоритетных направлений инвестирования, их соответствие государственным интересам, программным целям национального возрождения Украины, быстрого преодоления экономического кризиса и достижения стабилизации и роста народного хозяйства. Именно на приоритетные направления научно-технического прогресса следует максимально нацеливать инвестиционную и инновационную деятельность и ресурсы. На развитие современных и будущих высокотехнологичных производств могут претендовать только те страны, которые способны обеспечивать высокий уровень науки, техники, образования, культуры, организации управления и трудовой дисциплины.

В экономике Казахстана и Украины в этом отношении сложилась непростая ситуация. Государства, теряют надежные источники необходимого инвестирования. И теперь, стремясь, хотя бы с достаточно большим опозданием, возродить и активизировать политику воссоздания как основу стабилизации и

обновления национального товаровиробництва, подверглись противодействию определенных политических и экономических сил. Концентрация финансового капитала в сферах новых структур, теневого обращения и банковской системы, которые не стремятся к производственному инвестированию, по существу, тормозит воспроизводительные процессы, экономическую стабилизацию и рост.

Анализ поступления иностранных инвестиций в Украину свидетельствует, что на сегодня еще не создано надлежащей базы для привлечения капиталов из-за границы. Поэтому важнейшими условиями привлечения инвестиций является стабилизация макроэкономической среды, а также усовершенствование законов и нормативных актов. Но, в то же время, данные вопросы не могут быть развязаны без общей социально-экономической стабилизации в стране.

Самым существенным препятствием для деятельности иностранных инвесторов в Украине является несовершенство соответствующего законодательства. Попытки совершенствования нормативных актов согласно целям Украины, а также мотивации иностранных партнеров обусловили частые изменения в украинском законодательстве. До последнего времени не предложено ни одного законодательного акта, который бы был достаточно отработанным, универсальным. Усложняет ситуацию и практика корректировки нормативных актов во время их движения от верхних уровней управления к нижним. Это связано с тем, что законы и постановления имеют нередко декларативный характер. Поэтому органы управления низших уровней трактуют их по своему усмотрению.

К главным факторам, которые сдерживают формирование экономической среды, благоприятной для привлечения инвестиций, можно отнести также и неопределенность приоритетов рыночного развития экономики.

Политика Украины и Казахстана относительно активизации процесса привлечения инвестиций, прежде всего, связанная с рыночной социально-экономической трансформацией общества. Следовательно, создание общеполитических, правовых и институциональных условий, благоприятных для инвестирования, является одновременно как предпосылкой, так и результатом успешных реформ в наших государствах.

Говоря об иностранных инвестициях надо учитывать мировой опыт, который показывает, что наибольших успехов в привлечении иностранных инвестиций достигают те страны, которые, во-первых, ставят такую цель, как приоритетную в своей экономике, во-вторых, используют при этом возможно больший набор мероприятий. Главное здесь: создание привлекательного инвестиционного климата; создание международного образа страны как таковой, что предоставляет инвестору лучше, чем другие страны, возможности.

Подводя итог, необходимо сказать, что в целом инвестиционно-предпринимательский климат Украины и Казахстана является сложным. Привлекая к стране иностранный капитал, не следует забывать, что Украину и Казахстан выведут на лучшие конкурентные горизонты лишь собственные усилия. Не стоит предоставлять предприятиям с иностранными инвестициями налоговые льготы, которых не имеют казахские и украинские, занятые в той же сфере деятельности. Как показал опыт, такое мероприятие почти не влияет на инвестиционную активность иностранного капитала, но приводит к возникновению на месте бывших отечественных производств предприятий с формальным иностранным участием, которые претендуют на льготное налогообложение.

Необходимо пытаться создать благоприятный инвестиционный климат не только для иностранных инвесторов, но и для отечественных. И речь не о том, чтобы предоставить им деньги на осуществление инвестиций. Украинскому и казахскому частному капиталу также нужны система страхования от некоммерческих рисков, а также стабильные условия работы при осуществлении долгосрочных капиталовложений.

Выводы. Нынешняя ситуация в Казахстане и Украине подтверждает ту известную истину, что когда назревшая потребность в общих изменениях, тогда частичные превращения совсем ничего не дают, а то и ведут к негативным результатам. Оживление экономической, в том числе инвестиционной и инновационной, деятельности и улучшения на этой основе социальных условий возможно только путем решительных, комплексных, быстрых, прозрачных и последовательных рыночных реформ, которые (как показывает опыт других стран, которые реально осуществляют такие реформы) высвободят предпринимательскую инициативу, создадут конкурентную

среду и предоставят экономике стимулы эффективного развития.

Список источников

1. Сазонец І. Л. Міжнародна інвестиційна діяльність / І. Л. Сазонец, О. А. Джусов, О. М. Сазонец // Підручник – К.: Центр учбової літератури, 2010 – 304 с.

2. Ланченко Є. О. Аналіз інвестиційних процесів і зайнятості в аграрному секторі економіки / Є. О. Ланченко. // Економіка АПК. – 2010. – № 6. – 160 с.

3. Бошота Н. В., Папп В. В. Роль інвестиційних процесів у соціально- економічному розвитку країни / Бошота Н. В., Папп В. В. // «Ужгородський національний університет». – 2012. – № 23. – С.6- 13.

© Череп А.В., Канабекова М.А., 2019

1.3. Инновационные сети и кластеры в экономике Украины

Возникновение экономики знаний сопровождается радикальными изменениями в области инноваций. Развитие инновационной экономики способствует переходу страны к модели устойчивого экономического роста. Инновационная система включает предприятия, научные центры, научно-исследовательские институты, занимающиеся созданием новых знаний, продуктов, технологий. Прикладное использование инноваций направлено на разработку новых продуктов, уменьшает зависимость страны от импорта стратегически важных товаров и технологий. Проведение технологической модернизации на основе использования НИОКР, импорт передовых инновационных технологий повышают конкурентоспособность страны.

Положительное влияние технического прогресса и инноваций на экономический рост является общепризнанным фактом. В последнее время роли технического прогресса и его источникам, включая человеческий капитал, знания, уделяется особое внимание в теории экономического роста. Значительная часть исследований в теории роста основывается на передаче знаний, направленных на поддержание общего благосостояния, проведения расходов на НИОКР и на создание знания, его использование. Экономический рост в странах, имеющих такой

собственный сектор, где создается знание, происходит быстрее, чем в странах, в которых в он отсутствует.

В 90-е годы XX века в индустриально развитых странах сформировался феномен так называемой "новой экономики". После продолжительного периода низких темпов роста ВВП произошел переход, отмеченный значительным ростом производительности труда, достижением экономической динамики во всех секторах экономики. Эти метаморфозы связываются со структурными преобразованиями 80—90-х годов XX века, бурным развертыванием информационной революции и увеличением доходов ТНК в условиях быстро глобализирующейся экономики. Возрастание взаимозависимости национальных хозяйств поддерживается развитием мировых информационных и коммуникационных сетей, следовательно, процесс глобализации экономики и информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) тесно взаимосвязаны. Увеличение доступа к информации и коммуникациям стимулировало глобализацию производства. В свою очередь процесс глобализации повышает экономическую эффективность использования возникающих «хай-тек» укладов. Прогресс в развитии информационных технологий предопределяет применение научных подходов, направленных на создание благоприятных условий для успешного функционирования национальных информационных систем. Дeregулирование экономики и допущение ограниченного государственного вмешательства способствовало укреплению жизнеспособных институтов, стимулирующих активную конкуренцию, широкое распространение гибких систем управления, а также поощряющих развитие венчурного бизнеса.

Глобализация и постиндустриальная модернизация вынуждают мировое сообщество к проведению мер, направленных на создание упорядоченной системы международных экономических отношений развитых стран. Тенденция глобальной унификации и управления в планетарном масштабе является важным направлением внешней политики государств, перешедших на стадию постиндустриального развития общества. Следует отметить, что до тех пор, пока не преодолено противоречие между глобализацией и национальной принадлежностью мировых ресурсов отдельным государствам,

отдельные национальные субъекты будут выступать в качестве основных игроков на международной арене.

Основными принципами функционирования сетевой экономики являются принцип возрастающего эффекта, принцип полноты, принцип обратного ценообразования, принцип бесплатности, принцип переоценки ценностей, принцип глобализации, принцип иерархии и принцип хаоса¹. Использование указанных принципов позволяет создать благоприятную среду для организации и ведения бизнеса, торговли, а также обмена результатами Научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР). Расширение применения Интернет-технологий при работе между компаниями позволяет сокращать затраты, связанные с торговлей, обменом идеями и ноу-хау. Я. Кузьминов, К. Бендукидзе, М. Юдкевич рассматривают сети в контексте реализации институтами следующих функций: организации обмена информацией, взаимодействия экономических агентов, а также координации их поведения и ожиданий. Они определяют сеть как «набор акторов и отношений, которыми они связаны. Если это социальные отношения, то говорят о социальной сети»². Отличительными чертами социальных сетей выступают социальные связи, с помощью которых передается информация. К преимуществам сетевой формы организации относятся адаптивность и быстрота реакции на изменение рыночной конъюнктуры, возможность концентрации деятельности каждого из участников, сокращение транзакционных издержек взаимодействия, рациональное использование рабочей силы и привлечение к совместной деятельности в рамках сети оптимальных партнеров³. Деловые сети выступают одной из форм проявления социальных сетей. Они характеризуются такими параметрами, как плотность сети, степень централизации сети, гомогенность сети, сила связей членов сети, теснота связей, замкнутость связей⁴. Расширение деловых сетей позволяет ранжировать предприятия и, таким образом,

¹ См.: Бугорский В.Н., Соколов Р.В. Сетевая экономика и проектирование информационных систем. – СПб., 2007. – С. 14.

² См.: Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.Я., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты. – М., 2006. – С. 138.

³ См.: Шерешева М.Ю. Межфирменные сети. – М., 2006. – С. 131.

⁴ См.: Мясникова Л. Деловые сети социального капитала // Мировая экономика и международные отношения. – 2007. – № 7. – С. 51.

распространять положительную информацию, снижать фактор неопределенности и уменьшать транзакционные издержки.

Важная роль отводится средам, в которых функционируют сети. Они включают политические и правовые, культурные и технологические среды. С функционированием политических и правовых сред связано возникновение множества проблем, обусловленных как ведением бизнеса, так и открытием возможностей для организации и развития предпринимательства. Влияние культурной среды на предпринимателей также существенно. Роль данного фактора следует учитывать во взаимосвязи с национальными особенностями страны. Сети рассматриваются в качестве источника информации, стимула для получения новых идей, заключения важных контрактов. Личные контакты на неформальной основе способствуют активизации процессов заключения новых сделок и содействуют получению новейшей информации⁵. Примером распространения сетевых форм организации является возникновение нескольких видов таких сетей на территории города Бостона, характеризующихся высокой плотностью сосредоточения предпринимателей. К указанным организационным формам относят предпринимательскую биржу Бебсон (the Babson Entrepreneurial Exchange), небольшую бизнес-ассоциацию Новой Англии (The Smaller Business Association of New England), Форум МИТ предприятий (The MIT Enterprise Forum), 128 венчурную группу (The 128 Venture Group), компьютерное общество Бостона (The Boston Computer Society)⁶. Функционирование сетевых структур в мировой экономике расширяет рыночные возможности развития предпринимательства как внутри страны, так и в масштабах мирового сообщества.

Изменения промышленной структуры глобальной экономики способствовали консолидации инвестиционных ресурсов, наукоемких технологий, производственного капитала и привели к возникновению крупных национальных и интернациональных компаний, включающих дочерние компании и

⁵ См.: Носова О.В. Инвестиционные перспективы Украины: экономико-правовая модель. LAP LAMBERT Academic Publishing. , 2014. – С. 41.

⁶ См.: Timmons J.A., Spinelli S.Jr. New venture creation: entrepreneurship for the 21-st century. – Published by Mc Graw-Hill/ Irwin, sixth edition. – Boston ; Burr Ridge ; Dubuque, 2004. – P. 102.

стратегические альянсы. С. Губанов подчеркивает, что в результате проведенных реформ в Российской Федерации наступил период господства «низшего» капитализма по сравнению с существующим в развитых странах «высшим» капитализмом. Поэтому гарантированные вертикальной интеграцией и планируемые отношения снабжения и сбыта являются более эффективными, чем стихийные и хаотичные отношения обособленных предприятий⁷. Распространение таких перспективных форм организации производства, как кластеров и организационных полей, определяет новые тенденции в развитии экономических отношений в глобальной экономике. Кластеры рассматриваются как совокупность географически взаимосвязанных компаний, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга. Преимуществами функционирования кластеров является комбинирование воздействия трех эффектов: масштаба, охвата и синергии, позволяющих неприбыльным предприятиям кластера преодолевать нижнюю границу рентабельности путем повышения производительности труда и снижения себестоимости продукции⁸. Распространению инноваций способствует развитие горизонтального типа организации сетей, объединяющего фирмы в кластере.

Целью применения кластерного подхода является использование механизма оздоровления экономики страны. При этом следует обратить внимание на такие сферы деловой активности, которые уже доказали свою силу и жизнеспособность как на внутреннем, так и на внешнем рынке, а также основываются на конкурентных преимуществах региона, стимулируя конкуренцию, углубление дифференциации и специализации производства. Важным элементом предлагаемого подхода является то, что программа развития в этом случае ориентирована на развитие соответствующей инфраструктуры,

⁷ См.: Губанов С. Рост отсталости и отсталость роста // Экономист. – 2005. – № 3. – С. 24–25.

⁸ См.: Гордеев В.А. Тенденция к взаимодействию и сотрудничеству вместо конкуренции: новое подтверждение идей Т.С. Хачатурова // Вестник Московского университета. – Серия 6. – Экономика. – 2007. – № 2. – С. 25.

поддерживающей промышленное развитие, а не только на проекты создания новых производств.

Кластером называют сеть поставщиков, производителей, потребителей, элементов промышленной инфраструктуры, научно - исследовательских институтов, взаимосвязанных в процессе создания добавочной стоимости. По своей сущности кластеры — это совокупность различных предприятий и организаций, связанных партнерскими отношениями во всей технологической цепочке от добычи сырья до потребления продукции и услуг. В промышленной политике Голландии кластеры определяются как сети поставщиков, объединенные вокруг предприятия, которое образует ядро. Внутри таких структур, являющихся по своей сути сетью или кластером, происходит не перераспределение финансовых средств между участниками процесса, а согласование управления финансовыми потоками. В сетях и кластерах выстраиваются отношения не между двумя участниками процесса, а внутри всей группы. Группа предприятий совместно с их обслуживающими фирмами и финансовыми институтами согласовывает определенные правила, которым все участники процесса выполняют.⁹

Результатом сотрудничества фирм, работающих в одном сегменте рынка и связанных технологической цепью, выгодным для каждой из них, является обмен информацией о потребителях, что способствует расширению клиентской базы и росту масштабов производства. Следовательно, сотрудничающие между собой фирмы используют навыки, приемы и технологии. Следовательно, возможности фирмы могут быть значительно расширены, если удастся достичь синергетического эффекта между различными технологическими культурами.

В настоящее время затраты на проведение исследований и внедрение инноваций растут достаточно быстро и выходят за пределы возможностей одного предприятия. В Украине это усугубляется преодолением последствий мирового финансового кризиса. Объединение и сотрудничество в рамках такого

⁹ См.: Nosova O.V. The hierarchal cluster analysis of regional development. Матеріали ІХ міжнародної науково-практичної конференції «Регіональна, галузева та суб'єктна економіка України на шляху до євроінтеграції». -19 – 20 квітня 2017 р. – ХНУБА, Харків. -Частина 2. – С. 7.

объединения может помочь разделить высокие затраты и риски инноваций между участниками сети.

В силу постоянных и быстрых изменений на рынках и в технологиях предприятия вынуждены уделять все большее внимание процессам инновационного развития, проявлять способность к обучению, усвоению информации, новых технологий. Сотрудничество в рамках сети повышает возможности каждого предприятия получать информацию о новых технологиях, методах создания новых технологий и о том, как технологии могут влиять на повышение конкурентоспособности бизнеса. Вышесказанное позволяет предприятиям более эффективно проводить адаптацию их организационной структуры к новым условиям.

Многие важные технологические явления достаточно сложны для восприятия персоналом предприятий, включая при этом широкий диапазон научных и коммерческих знаний. Это создает потребность в сотрудничестве между фирмами, работающими в различных областях знаний. Расширение интеграции между предприятиями помогает успешно преодолевать эти проблемы за счет дополнения и специализации друг друга.

Оценивая накладные расходы и планируемые объемы производства, фирма (одна или несколько), интегрированная в сеть, иногда сталкивается с необходимостью быстрого перераспределения свободных средств. Эту возможность может предоставить образованная вокруг нее сеть предприятий (поставщики, посредники, дистрибьютеры и т.д.). Сети также облегчают взаимодействие между большими и малыми фирмами, объединяя ресурсные преимущества первых с поведенческими преимуществами или творческими возможностями последних. Присущий сетям эффект повышения эффективности работы связан с природой технологического знания. Многие виды знания являются неявными — их кодифицирование затруднено. Следовательно, передача информации о них требует использования нетрадиционных рыночных механизмов. Сотрудничество в рамках сети позволяет осуществлять передачу такого знания на основе тесного взаимодействия и взаимного доверия.

В сети можно объединять ресурсы, соответствующие решению определенной проблемы, и тем самым ускорять процесс

ее разрешения. С другой стороны, указанное выше может быть затруднительно для одной фирмы. Например, быстрое занятие определенной ниши рынка может зависеть от надежности внешних поставщиков. В сети эта проблема решается быстрее и значительно проще.

В рамках межрегиональных сетей, интернационализация положительных достижений через сотрудничество в информационной сфере может привести к повышению эффективности и увеличению общих расходов фирм. В случае кластера эти преимущества усиливаются за счет включения в число его участников (как следует из определения) организаций из разных областей знаний, а также за счет более тесной взаимозависимости и связей между ними. В частности, кластер более приспособлен к передаче между предприятиями не кодифицированных знаний. К дополнительным выгодам относятся: во-первых, повышение производительности и гибкости поведения на рынке происходит за счет возможности координации стратегических планов развития всех участников кластера. Во-вторых, повышение стабильности и устойчивости позиций на рынке достигается за счет включения потребителей, что позволяет учитывать потребительские желания, ограничения и тенденции их изменений. Кроме того, наличие обратных связей внутри кластера, например, оцениваются между поставщиками и производителями или производителями и НИОКР. В-третьих, снижение издержек на приобретение, распространение знаний и технологий возможно в результате включения в его состав производителей знаний, кадровую миграцию между участниками кластера и непрерывное обучение в результате реализации формальных и неформальных связей.¹⁰

Стимулирование развития сетей и кластеров из уже существующих компаний (кластеризация) используется для того, чтобы повысить их конкурентоспособность. В начале 60-х годов в Италии появились промышленные кластеры в текстильной промышленности, ювелирной промышленности, станкостроении, деревообработке, автомобильной промышленности. Они успешно

¹⁰ См.: Носова Т.Ю. Розвиток мережевої міжфірмової співпраці в інституційному середовищі. Наукові праці ДНТУ. Серія: економічна. - Випуск 31-2 (117). – Донецьк, ДонНТУ, 2007- С. 57.

развивались благодаря совместной политике итальянских предпринимателей. Данный пример использовал Европейский Союз и ряд стран, например, Франция при финансовой поддержке из государственного сектора. Несколько программ, направленных на интенсификацию создания подобных кластеров на территории Европы, были реализованы в странах ЕС.

Поддержка создания новых компаний (например, в сфере высоких технологий) рассматривается как важнейшее направление в создании «хай-тек» укладов. С одной стороны, более 50% продуктов научных исследований, которые будут существовать через 10 лет, еще не разработаны, и для большей части из них не существует и компаний, которые будут их производить. С другой стороны, небольшие компании являются существенным источником создания рабочих мест и способны лучше адаптироваться к изменениям рынка. Следовательно, для усиления экономического роста территории необходимо проводить мероприятия, результатом которых будет являться создание и развитие новых компаний (например, создание бизнес инкубаторов, развитие венчурного финансирования с участием финансовых средств из бюджетов территорий, развитие правовых, финансовых и управленческих услуг и пр.). Данный инструмент более приемлем, когда целью является диверсификация или реструктуризация экономики территории, хотя он может быть использован и в других случаях.

Ирландия вошла в число стран с наиболее стремительно растущей экономикой в Европе. Процесс становления экономики значительно ускорился в связи с тем, что членство в ЕС явилось важнейшим шагом для достижения экономического успеха Ирландии в начале 60-х годов XX века. Страна нуждалась в создании баланса между общественными затратами на экономику и развитием индустриальных вопросов, а также общей финансовой среды. Опыт Ирландии показывает, что макроэкономическая стабильность и низкое налогообложение в целом являются ключевыми двигателями индустриального и предпринимательского развития страны. Наиболее важным ключевым сдвигом в Ирландском мышлении в области проведения индустриальной политики являлся отход от узкой сосредоточенности на обрабатывающей промышленности и проведение политики стимулирования развития высоко технологических секторов экономики. Прямая поддержка со

стороны государства индустриального развития является одним из приоритетных вопросов. Пример развития региона Шеннона, с населением 400000 человек, является одним из самых известных своими передовыми и инновационными подходами к проблемам экономического развития, быстрых темпов экономического роста.¹¹

В регионе Шеннона располагается мощный кластер из 30 авиационных предприятий, в которых задействовано около 2000 человек. Национальный технологический парк был открыт в 1984 году. Сейчас это самая быстро развивающаяся территория с высокой концентрацией новых технологий в Ирландии. В данный момент в деятельности парка задействовано около 3000 человек. В планах на будущее значится более интенсивное перемешивание в парке иностранных и ирландских фирм с высокими технологиями и инновациями, а также укрепление имеющихся ресурсов. Инновационный центр – ключевое звено Национального технологического парка и первый инновационный центр Ирландии – был открыт в 1980 году. Он стал инкубатором для новых идей в области высоких технологий и важным ресурсом для открывающихся предприятий и сохраняет высокий уровень занятости с 25 компаниями, находящимися на разных стадиях развития, которые пребывают в постоянном взаимодействии с центром. Венчурный фонд и его команда специалистов по инвестициям помогли уменьшить проблемы начинающих компаний с потенциальными возможностями быстрого роста, но страдающих от недостатка собственных средств.

Быстрому экономическому развитию Ирландии способствовало применение целостного подхода, охватывающего все факторы, управляющие экономикой предпринимательства, проведение долгосрочных инвестиций в образование, стабильное государственное финансирование, низкое налогообложение.

Начиная с 1992 года, в Финляндии наблюдается устойчивый рост производства электронной и электротехнической промышленности. Электронная и электротехническая промышленность продолжают оставаться наиболее динамично развивающимися отраслями

¹¹ См.: Lisbon Agenda Integrated Guidelines for Growth and Jobs. - National Reform Programme.- Ireland.- 2001.-October.

промышленности Финляндии, что во многом объясняется ростом экспорта выпускаемой продукции. Финляндия является одной из ведущих стран мира как в области производства различного оборудования связи, так и в области развития телекоммуникационной инфраструктуры.

Операторские компании Финляндии большое внимание уделяют развитию и модернизации телекоммуникаций. Электронная и электротехническая промышленность остается также ведущей экспортной отраслью экономики Финляндии. Объем ее экспорта увеличился на 23% по сравнению с предыдущим годом (в среднем по экономике на 8%) и составил 27% всего экспорта страны в конце 90-х годов XX века. Наибольшую группу в структуре экспорта составляет телекоммуникационное оборудование, доля которого постоянно увеличивается. Основным рынком сбыта для электронной и электротехнической промышленности Финляндии остается Европа, и в первую очередь страны ЕС. Вместе с тем, все большее значение начинают приобретать рынки Юго-Восточной Азии (Китай) и Америки.

Начиная с 1993 года, объемы экспорта электронной и электротехнической промышленности Финляндии превосходят объемы импорта. Структура импорта в последние годы определялась главным образом потребностями предприятий, производящих товары на экспорт.

Основные направления индустриальных НИОКР – совершенствование технологий электронной, электротехнической, металлообрабатывающей, машиностроительной, химической, целлюлозно-бумажной промышленности. Рост инвестиций финских промышленных компаний в НИОКР отражает их заинтересованность в использовании научных результатов и создаваемых на их базе новых технологий для диверсификации производства, внедрения таких видов наукоемкой продукции, которые отличались бы высокой конкурентоспособностью, как на внутреннем, так и мировом рынке. При этом наибольший рост ассигнований на НИОКР наблюдается в электронной промышленности.

На базе 20 университетов в Финляндии созданы 22 научных парка, объединенных в Ассоциацию научных парков Финляндии «Текел». Научные парки принадлежат региональным властям, офисные помещения оборудованы необходимой

инфраструктурой и предназначены для работы небольших инновационных фирм. В «Текел» входят 1700 инновационных компаний, в которых работают 15000 специалистов и ученых.

Экономическое развитие Южной Кореи неразрывно связано с мощным государственным протекционизмом, что сделало южнокорейский путь к либерализации долгим и извилистым. Телекоммуникационная отрасль всегда отличалась национальной самодостаточностью, отсутствием конкуренции. В то время как ведущие страны мира приступили к дерегулированию национальных рынков связи, корейская политическая элита увязла в нескончаемых законодательских дебатах по поводу реформирования монополиста «Корея Телеком», вследствие чего страна начала либерализацию только в 1990-е годы.

Опыт стимулирования инноваций в Южной Корее в конце 1990-х годов показывает создание новой модели научно-технической политики в государстве. Кризис конца 1990-х годов показал, что модель "догоняющего развития", обеспечившая столь значительные успехи новым индустриальным странам Юго-Восточной Азии, во многом исчерпала себя. Знаменитые чеболи — диверсифицированные южно-корейские промышленные конгломераты, организованные по принципу вертикальной интеграции и осуществлявшие наибольшие затраты на НИОКР и инвестиции в основной капитал, стали терять лидерство в "новой экономике". Более того, эффективность их затрат на НИОКР снизилась, начала разрушаться вертикальная интеграция, конгломераты приступили к консолидации бизнеса на конкурентоспособных направлениях. Произошли структурные реформы в правительстве и в промышленности, усилилась конкуренция в традиционных для корейской экономики нишах. Современная модель научно-технологической политики в Южной Корее представлена в таблице 1.¹² В этих условиях возникли некоторые новые инновационные механизмы, которые, по оценкам, могут открыть для страны возможности уже для постиндустриального лидерства.

Создание инновационных сетей и кластеров основывается на использовании комбинации традиционных и новых

12 Suh J. Emerging Patterns of Innovation Networks in Korea and its Policy Implications- Scientific report.- 2004.

участников технологического рынка. Указанные кластеры имеют тенденцию к региональной концентрации в границах старых промышленных агломераций.

Таблица 1. Модель научно-технологической политики в Южной Корее

	Государственные научно-технические программы	Поддержка инфраструктуры и распространения технологий	Институциональная поддержка	Создание мотиваций
Цели	Развитие технологий до стадии их конкурентоспособности	Посреднические функции, соединение различных участников инновационного процесса	"Выращивание" и поддержка государственных НИИ	Стимулирование технологических инноваций на частных предприятиях
Инструменты	Научно-технологические программы министерств	Образование, техническая информация, стимулирование совместного использования оборудования для НИОКР	Финансирование фундаментальных исследований и субсидирование операционных расходов институтов	Освобождение от налогов Финансовая помощь Субсидирование
Влияние на промышленность	Расширение знания и владения технологиями	Поддержка эффективного последующего использования технологий промышленностью	"Выращивание" помощников и партнеров для технологического развития промышленности	Усиление технологического потенциала частных фирм

Крупные предприятия продолжают оставаться важными игроками в новой системе, меняются природа их инновационной деятельности и характер отношений с малыми и средними предприятиями. Важно, что ни один из традиционных элементов инновационной системы в ходе реформ не был утрачен. Промышленные комплексы, государственные научно-исследовательские институты и институт высшей школы, организации научной инфраструктуры и частные корпорации не прекратили заниматься инновациями. Следует отметить произошедшую их внутреннюю реструктуризацию и переориентацию на сетевое взаимодействие с другими институтами.

Выделим ряд признаков возникающих инновационных сетей и кластеров. Инновационные сети возникли

преимущественно в высокотехнологичных отраслях, таких, как биотехнология, информация и связь. Они отличаются развитой специализацией, поддерживают тесные связи с высшей школой, государственными НИОКР и другими частными фирмами. Как правило, они склонны к географической консолидации и действуют в рамках региональных агломераций. Следует отметить, что синергетический эффект сетевого взаимодействия достигается за счет использования нескольких инструментов: совместного использования дорогостоящего научного оборудования, сотрудничества в разработке "пакетных" технологий, созданием новых видов бизнеса и гибкого использованием исследований в различных комбинациях в зависимости от проектов.¹³

Повышается доля НИОКР, осуществляемых малыми и средними фирмами, в кооперации с другими участниками инновационного процесса. Как правило, они пытаются взаимодействовать с другими инновационными институтами в средних технологических нишах (текстильная, обувная промышленность, часто тоже в рамках агломераций) или выступать как специализированные субпоставщики крупных корпораций. Партнерами малых инновационных фирм являются университеты (38,9% проектов), государственные лаборатории (20%), национальные корпорации (35,2%) и иностранные фирмы (5,9%). Новым явлением стали альянсы крупных корпораций и малых высокотехнологичных фирм: первые заинтересованы в новых бизнесах при сохранении специализации основной компании; вторые получают доступ к инвестиционным и маркетинговым ресурсам крупных корпораций.

Таким образом, сущность институциональных инноваций в Южной Корее, которые были реализованы в посткризисный период, заключается в активной поддержке технологического сотрудничества традиционных и новых институтов. Сетевое взаимодействие и использование мультипликационного эффекта региональной кластеризации позволили резко увеличить эффективность НИОКР и освоение новых высокотехнологичных изобретений.

¹³Nosova O.V. The innovation development in Ukraine: problems and development perspectives// International journal of Innovation and Business Strategy. – University Technology Malaysia. IBS. – 2013. – Vol. 2. - August.- P. 12..

Анализ опыта стран ЕС и новых индустриальных стран в области создания «хай-тек» укладов свидетельствует о необходимости проведения специальной политики правительствами в области стимулирования инноваций. Формирование кластера инновационной экономики должно быть определено как главная цель одной из новых целевых программ государства. Выделение инноваций в качестве национального приоритета определяется тем, что они являются ключевым фактором повышения конкурентоспособности экономики. При этом данная цель должна достигаться посредством не только государственной поддержки отдельных секторов и отраслей экономики, а создания стимулов к инновациям и выходу на новые рынки у всех экономических агентов. С учетом того, что разработка новой крупной государственной программы подобной направленности потребует значительных капиталовложений, представляется целесообразным предусмотреть выделение ресурсов в рамках государственного бюджета для проведения следующих мероприятий:

во-первых, повышение доли высокотехнологических и наукоемких отраслей в структуре экономики;

во-вторых, восстановление и реструктуризация существующих производств и создание новых на основе современных достижений науки и техники;

в-третьих, увеличение доли высокотехнологических и наукоемких отраслей, которые изготавливают готовую продукцию в структуре украинского экспорта;

в-четвертых, повышение уровня конкурентоспособности отечественной науки и технологий, выход Украины на мировой рынок интеллектуальных продуктов, наукоемких товаров и услуг.

Список литературы

1. Бугорский В.Н., Соколов Р.В. Сетевая экономика и проектирование информационных систем. – СПб., 2007.

2. Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.Я., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты. – М., 2006.

3. Шерешева М.Ю. Межфирменные сети. – М.: 2006.

4. Мясникова Л. Деловые сети социального капитала // Мировая экономика и международные отношения. – 2007. – № 7. – С. 51.

5. Носова О.В. Инвестиционные перспективы Украины: экономико-правовая модель. LAP LAMBERT Academic Publishing. - 2014.

6. Timmons J.A., Spinelli S.Jr. New venture creation: entrepreneurship for the 21-st century. – Published by Mc Graw-Hill/ Irwin, sixth edition. – Boston; Burr Ridge ; Dubuque, 2004. – P. 102.

7. Губанов С. Рост отсталости и отсталость роста // Экономист. – 2005. – № 3. – С. 24–25.

8. Гордеев В.А. Тенденция к взаимодействию и сотрудничеству вместо конкуренции: новое подтверждение идей Т.С. Хачатурова // Вестник Московского университета. – Серия 6. – Экономика. – 2007. – № 2. – С. 25.

9. Nosova O.V. The hierarchal cluster analysis of regional development. Матеріали IX міжнародної науково-практичної конференції «Регіональна, галузева та суб'єктна економіка України на шляху до євроінтеграції». – 19 – 20 квітня 2017 р. – ХНУБА, Харків. -Частина 2. – С. 6 – 10.

10. Носова Т.Ю. Розвиток мережевої міжфірмової співпраці в інституційному середовищі. Наукові праці ДНТУ. Серія: економічна. - Випуск 31-2 (117). – Донецьк, ДонНТУ, 2007.- С. 56 - 59.

11. Lisbon Agenda Integrated Guidelines for Growth and Jobs. - National Reform Programme.- Ireland.- 2001.-October.

12. Suh J. Emerging Patterns of Innovation Networks in Korea and its Policy Implications. - Scientific report.- 2004.

13. Nosova O.V. The innovation development in Ukraine: problems and development perspectives// International journal of Innovation and Business Strategy. – University Technology Malaysia. IBS. – 2013. – Vol. 2. - August.- P. 1-13.

© Носова О.В., Носова Т.Ю., 2019

1.4. Інститути втілення в життя програм боротьби з корупцією та тіньовою економікою в Україні

Для сталого розвитку економіки України та входження її до світового співтовариства суттєвою перешкодою є поширення тіньової економіки.

В цьому контексті має значення визначення правових методів боротьби з тіньовою економікою, розробка напрямків удосконалення законодавчого забезпечення детінізації з урахуванням вимог Ради Європи та створення механізму реалізації заходів правового регулювання детінізації економіки України.

З часів встановлення незалежності України найслабшою залишається ситуація із захистом права власності та

правоохоронною галуззю в цілому. Виходячи з цього, не формується середовище, яке сприяло б швидкій інтеграції країни до Євросоюзу.

Проблеми правового забезпечення процесів, з якими можливо пов'язати прискорення вступу країни до Євросоюзу, пов'язані з:

- пошуком адміністративних способів мінімізації тіньової економіки;
- законодавчим забезпеченням протидії нелегальному вивозу капіталу за кордон;
- регулюванням тіньових фінансових потоків з України в усі регіони світу, причому в більшості своїй це ті кошти, які залишають країну нелегально;
- створенням середовища протидії схемам тонізації бізнесу;
- оцінюванням визначених показників тінізації по Україні та впливу їх на наближення України до вступу в Євросоюз;
- координацією діючого законодавства України та Європи;
- контролем нелегальної зайнятості та заробітної плати;
- готівковими операціями, що не обліковуються.

Неврегульовані питання тісно пов'язані з процесами тінізації економіки.

Термін «тіньова економіка» використовують не в усіх країнах. У багатьох із них вживані близькі за значенням поняття, такі як, зокрема, «неофіційна економіка», «паралельна економіка», «економіка чорного ринку», «друга економіка», «фіктивна економіка», «підпільна економіка», «неврахована економіка»[1].

Взагалі тіньова економіка є значно складнішим об'єктом дослідження, ніж економіка офіційна. До складних питань відносяться кількісна оцінка масштабів і структури тіньової економіки, причини і діючі схеми процесу тінізації, законодавче забезпечення протидії нелегальному вивозу капіталу за кордон, про що опубліковане публічне звернення Радою Європи до української влади з поясненням, що чинне законодавство суперечить європейським стандартам.

Основні причини існування та зростання обсягів тіньової економіки в Україні такі:

- затяжна соціально-економічна криза в країні;

- існування організованої економічної злочинності, корупції в органах державної влади та місцевого самоврядування (за рівнем корупції Україна посіла у 2018 р. 130 місце зі 180 країн);
- наявність позабанківського грошового обігу;
- складність та хаотичність податкового законодавства;
- недосконалість чинного законодавства у сфері забезпечення національної безпеки;
- діяльність криміногенної банківської системи;
- тіньова психологія та тіньова мораль нашого суспільства.

З огляду на негативні наслідки олігархічного монополізму та тіньової економіки для розвитку, країни з ринковими відносинами стали застосовувати правові засоби обмеження цих явищ. Функцію правового захисту бере на себе держава, що є єдиним суб'єктом у системі ринкових відносин та може реалізувати євроінтеграцію законодавчого забезпечення та антимонопольні функції.

Можна досить швидко змінити формальні правила, наприклад, закони. Але важливий не тільки зміст цих правил, але їх реалізація та дотримання. А це, як показує вітчизняна практика, набагато складніше.

Українці протягом декількох поколінь жили в дуже деформованій системі формальних і неформальних правил. Наприклад, Швеція, яка входить в число найменш корумпованих країн світу, вже декілька століть перебуває у середовищі з низьким рівнем корупції. Важливе законодавство на кшталт «Акту про свободу інформації» було прийнято в цій країні ще в 1773 році [2]. В Україні прийнято нове законодавство лише 20 років тому.

Серед посткомуністичних держав успішними стали країни Балтії, Словаччина, Чехія, Польща. Основними рушійними силами змін називають дві: реформи та євроінтеграція. Ці країни стали частиною Євросоюзу і втілили трансформації, досягли найбільшого економічного зростання та рівня багатства.

Як суспільне явище тіньова економіка притаманна усім країнам незалежно від моделі та рівня соціально-економічного розвитку. Практика показує, що доки існуватиме державна форма організації суспільного життя, а держава у той чи інший правовий спосіб впливатиме на економічний розвиток шляхом реалізації бюджетної, податкової, грошово-кредитної, валютної

політики тощо, доти зберігатиметься й тіньова економіка. Суттєво може змінюватися лише її питома вага, роль, яку вона відіграє у суспільному житті, а також механізм її взаємодії з легальною економікою.

У наукових колах розвинених країн вже в 70-х роках почала домінувати думка, що тіньова економіка не тільки складає помітну частину всієї економічної діяльності, але й продовжує неухильно зростати. У зв'язку з цим, з початку 80-х років парламентами і урядами деяких країн були створені спеціальні робочі групи по вивченню тіньової економіки. Такі групи функціонують в Австрії, Англії, Голландії, Португалії, США, Франції, Швеції та в інших країнах [3]. Вони вивчають сфери існування, діяльності, розміри і тенденції розвитку тіньової економіки.

Вчені та фахівці-практики прийшли до висновку, що тіньова економіка - це не відокремлене явище, а результат системної кризи економіки.

Треба сказати, що це явище існує незалежно від рівня розвитку національної економіки. Проте в одних країнах тіньова економіка перебуває на рівні, що не має суттєвого впливу на економіку (5-12% ВВП), а в інших - згубно впливає на всі соціально-економічні процеси (понад 30% ВВП) [4]. До другої категорії країн належить Україна, обсяг тіньової економіки якої, згідно з даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі, протягом 2010-2016 рр. коливався в межах 34-43% (рис. 1).

За оцінками експертів, частка тіньової економіки у 2017 і 2018 роках становить 45-60 % від валового внутрішнього продукту України [5].

Таким чином, визнається за результатами багатьох досліджень, що Україна за масштабами тіньового сектору економіки посідає чільне місце серед країн світу. Так, дослідження міжнародної Асоціації дипломованих сертифікованих бухгалтерів (АССА), присвячені оцінці та прогнозу розвитку глобальної тіньової економіки, свідчать про те, що найвищий рівень тіньової економіки серед 28 досліджених країн, мають Азербайджан (67,04%), Нігерія (48,37%), Україна (45,96%), Шрі-Ланка (37,76%), Росія (39,07%), Бразилія (34,76%). Найнижчий рівень зафіксований у США (7,78%), Японії (10,08%) та Китаї (10,15%) [11].

Спеціалісти Українського центру економічних і політичних досліджень вважають, що в Україні сформувався не тільки тіньовий сектор в економіці, але й паралельна нелегальна влада, яка поступово почала дублювати найважливіші функції держави» [6].

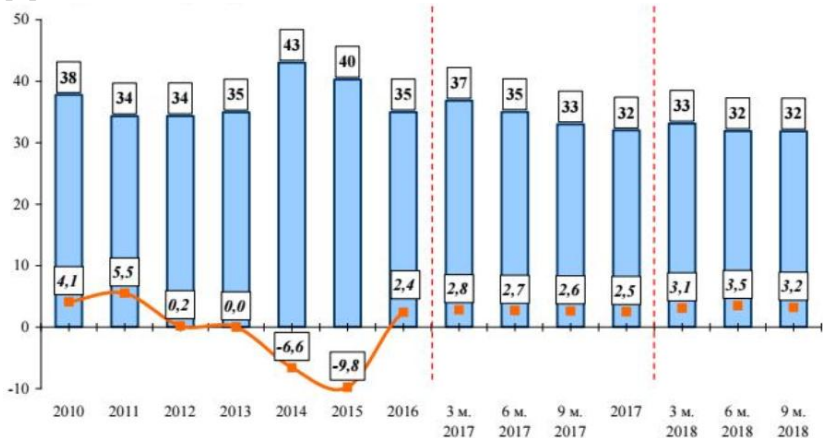


Рисунок 1- Інтегральний показник рівня тіньової економіки в Україні (у % від офіційного ВВП) Джерело: [1]

Значення інтегрального показника тіньової економіки розраховані відповідно до Методичних рекомендацій розрахунку рівня тіньової економіки, розроблених відділом економічної безпеки та детінізації економіки департаменту макроекономіки Мінекономіки і затверджених Наказом Мінекономіки від 18 лютого 2009 р. № 123 [6].

Найавторитетніший експерт у вивченні тіньового сектору - австрійський учений Фрідріх Шнайдер, який накопичив великий статистичний матеріал з цього питання. Дослідник пропонує визначати тіньову економіку як незареєстрований прибуток від виробництва легальних товарів і надання послуг, а також від грошових або бартерних операцій, тобто такий прибуток, про який не було повідомлено державній податковій адміністрації [8].

З огляду на це науковець проаналізував три підходи до оцінювання тіньової економіки - прямий, непрямий та модельний. Перші два побудовані лише на одному з кількох індикаторів, хоча охоплюють багато аспектів підпільного сектору. У такому разі звужується комплекс причин виникнення

тіньової економіки, через що ці підходи вважають обмеженими і не надто надійними.

Ф. Шнайдер надає перевагу модельному підходу, позбавленому названих недоліків. Модельний підхід враховує три основні причини утворення і розвитку прихованого економічного сегмента: надмірне оподаткування, надто велике регулювання та «податкову мораль» (готовність підприємців й інших груп населення перейти у «тінь»). Застосовані індикатори охоплюють монетарну і трудову сфери, а також виробничий ринок [8, с. 41-42].

На думку З.С. Варналія, тіньова економіка - складне соціально-економічне явище, яке представлене сукупністю неконтрольованих і нерегульованих (як протиправних, так і законних, але аморальних) економічних відносин між суб'єктами економічної діяльності щодо отримання надприбутків за рахунок приховування доходів та ухилення від сплати податків [13].

Тіньова економіка будь-яка економічна діяльність, що здійснюється з порушенням законодавства. Другий, надто звужений підхід, пов'язує тіньову економічну складову лише з організованою злочинністю

Три основні складники тіньової економіки:

- неофіційна економіка - діяльність домогосподарств, що виготовляють та споживають товари чи послуги власного виробництва для власних потреб чи потреб членів своєї сім'ї. Ще говорять, що це «прихована» («сіра») тіньова економіка, тобто цілком дозволена економічна діяльність, пов'язана з виготовленням легальних товарів і наданням легальних послуг (будівельно-монтажні, побутові, медичні, послуги оренди тощо), які частково не обліковані офіційною статистикою та, відповідно, приховані від оподаткування;

- позазаконна економіка - незаконне виробництво та продаж легальних товарів без їх документального оформлення та/або реєстрації підприємств. За окремими визначеннями це «підпільна» («темно-сіра») тіньова економіка або незаконне виробництво та продаж легальних товарів без їх документального оформлення та/або реєстрації підприємницької діяльності;

- кримінальна економіка - «злочинна» («чорна») тіньова економіка - заборонена законом економічна діяльність, пов'язана з виробництвом та реалізацією заборонених товарів і послуг

(корупція, виробництво та продаж заборонених товарів і послуг (наркоторгівля, зброя та вибухові речовини).

За оцінками експертів, частка тіньової економіки в Україні становить 32 % від валового внутрішнього продукту

Основні прояви тіньової економіки в Україні такі:

нелегальна зайнятість та заробітна плата; готівкові операції, що не обліковуються; нелегальні зовнішньоекономічні операції; виготовлення та реалізація необлікованої продукції, реалізація товарів за заниженими цінами; збільшення витрат за рахунок завищення вартості придбаних товарів тощо;

зниження рівня фінансової безпеки, зростає корупція в органах державної влади, підвищується рівень криміналізації суспільства через збільшення кількості економічних злочинів, знижуються конкурентоспроможність та інвестиційна привабливість держави, поширюється відтік вітчизняного капіталу за кордон;

сприяння скороченню в структурі бюджету податкових надходжень за рахунок розвитку та вдосконалення різних схем ухилення від сплати податків.

Необґрунтовано низька середньомісячна заробітна плата в галузях економіки в Україні у порівнянні із іншими країнами світу (рис.2).

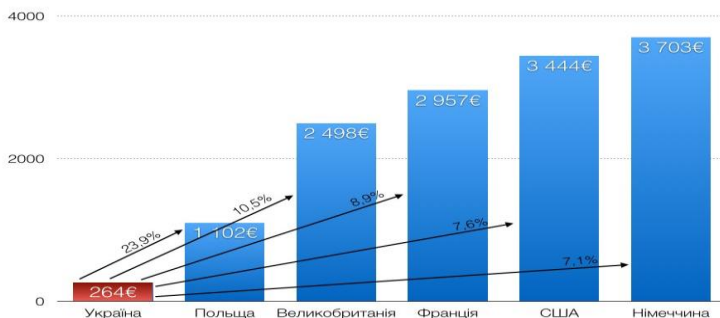


Рисунок 2 - Середньомісячна заробітна плата у галузях економіки України у 2018 році Джерело: [8]

Однією з причин малої частки заробітної плати є низький рівень доданої вартості, створеної на українських підприємствах.

Пріоритетними напрямками детінізації економіки в Україні є:

- посилення боротьби з корупцією та очищення влади;
- створення умов для легалізації зайнятості;
- удосконалення контролю за зовнішньоекономічною діяльністю;
- створення сприятливого бізнес-середовища;
- протидія легалізації (відмиванню) тіншових доходів тощо.

У рамках європейської інтеграції України необхідно забезпечити виконання у повному обсязі положень щодо гідної оплати праці, якості людського життя, скорочення бідності, які передбачені в Європейській соціальній Хартії, Угоді про асоціацію з ЄС, відповідними конвенціями Міжнародної організації праці.

Досвід іноземних держав, які вже тривалий час вирішують проблеми протидії «відмиванню» коштів кримінального походження, свідчать, що головними завданнями, які може вирішувати держава, повинні бути:

- ліквідація фінансової бази злочинних угруповань шляхом взяття під контроль тіншових фінансових потоків з їх подальшою конфіскацією.

- формування умов для діяльності господарчих суб'єктів, таким чином, щоб проведення таких незаконних операцій було досить важким, не вигідним, занадто ризикованим та небезпечним.

- надання максимально широких можливостей для ідентифікації правоохоронними органами конкретних операцій та осіб, що їх проводять, для припинення протиправної діяльності та притягнення винуватих до відповідальності [14].

Державна політика протидії відмиванню брудних коштів повинна здійснюватися комплексно за такими напрямками, як запобігання виникнення передумов легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансування тероризму шляхом удосконалення правового забезпечення; запобігання використанню фінансової системи України з метою легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом; удосконалення

регулювання та нагляду за виконанням законодавства у сфері боротьби з легалізацією доходів.

Україна – одна з багатьох країн, що взяла на себе суттєві антикорупційні зобов'язання.

Для боротьби з цим явищем ООН закликала всі країни світу підписати Конвенцію проти корупції. Держдепартамент США виступив з заявою, в якій говориться, що корупція призводить до зростання злочинності і тероризму, заважає економічному зростанню і розвитку демократії, верховенства права.

У 2018 році Україна фактично вдвічі збільшила динаміку виконання Угоди з ЄС – з 11% до 21%, в тому числі й щодо її законодавчої частини. Таких висновків дійшов у своєму звіті «Україна та Угода про асоціацію: моніторинг виконання 2014-2018» Український центр європейської правової політики [9]. Звіт продемонстрував, що робота з удосконалення законодавства насправді ведеться у всіх секторах. Питання лише у тому, в яких з них вона доводиться до кінця.

Протягом 2018 року Україна мала наблизити своє законодавство до законодавства ЄС у шести секторах: транспорт, соціальна політика, технічні бар'єри в торгівлі, підприємницька діяльність та торгівля послугами, довкілля та діяльність.

Натомість у низці секторів прогрес виконання за останній рік взагалі відсутній. Серед них: транспорт, соціальна політика, заснування підприємницької діяльності, торгівля послугами та електронна торгівля та діяльність компаній.

Це означає, що в цих секторах або не розроблено жодного нормативно-правового акта, або розроблені лише проекти таких актів, або ухвалено закони, які потребують розробки та прийняття вторинного законодавства. При цьому в попередні роки певні кроки у цих секторах були здійснені, та з якоїсь причини їх не продовжили.

Найбільш успішно та системно протягом чотирьох років відбувається робота у таких секторах: публічні закупівлі, технічні бар'єри у торгівлі та оподаткування, діяльність компаній, захист прав споживачів, що свідчить про ефективну роботу в цих секторах протягом чотирьох років виконання Угоди про асоціацію.

Виконання зобов'язань у секторі публічних закупівель щодо наближення національного законодавства до законодавства ЄС

здійснено повністю. Протягом цього часу було визначено два органи державної влади, відповідальні за формування політики у сфері державних закупівель та перегляд рішень замовників, впроваджено основні стандарти, що регулюють процес укладання державних контрактів.

У секторі технічних бар'єрів у торгівлі наближено повністю горизонтальне законодавство та 80% вертикального законодавства.

У секторі оподаткування наближено національне законодавство до положень європейського стосовно загальних умов акцизного збору та щодо структури та ставок акцизного збору на тютюнові вироби.

У секторі діяльності компаній наближено національне законодавство до положень європейського щодо щорічної фінансової звітності, консолідованої фінансової звітності та пов'язаних з ними звітів певних типів компаній, щодо застосування міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та стосовно одноосібних приватних компаній з обмеженою відповідальністю.

У секторі захисту прав споживачів на національному рівні створені умови для захисту прав споживачів під час зазначення цін на товари, що пропонуються споживачам, наближення законодавства щодо товарів, що не відповідають своєму зовнішньому вигляду та які становлять загрозу для здоров'я та безпеки споживачів та забезпечення наявності на магнітних іграшках, що поставляються чи вже є на ринку, попередження про ризик для здоров'я та безпеки, який вони становлять.

Частковий прогрес наближення спостерігається у секторах енергетики, транспорту, соціальної політики та навколишнього середовища.

У секторі енергетики найбільш успішними прикладами виконання зобов'язань можна визначити ринки енергетичної ефективності, газу та електроенергії, нафти і нафтопродуктів, де розпочаті реформи мають гарний шанс бути завершеними впродовж наступних кількох років.

У секторі транспорту наближено законодавство в частині перевезення небезпечних вантажів внутрішніми водними шляхами, а також прийнято дорожню карту міжнародних морських перевезень.

У секторі соціальної політики здійснено наближення національного законодавства до положень європейського щодо поступового запровадження принципу однакового ставлення до чоловіків та жінок у сфері соціального забезпечення, мінімальних вимог щодо поліпшення безпеки і захисту здоров'я працівників видобувних підприємств з підземним і відкритим способами видобування та мінімальних вимог щодо безпеки та охорони.

У секторі навколишнього середовища здійснено наближення національного законодавства до положень європейського у сфері водної політики, оцінки впливу окремих державних і приватних проектів на довкілля та оцінки та управління ризиками затоплення.

Найменший прогрес у наближенні національного законодавства протягом 2014-2018 років відбувся у секторах: заснування підприємницької діяльності, торгівлі послугами та електронної торгівлі, громадського здоров'я та митних питань.

Висновки. Проведене дослідження дає змогу зробити висновок, що тіньова економіка - складне соціально-економічне явище, що створює загрозу національній безпеці України та перепони на шляху до євроінтеграції.

Протягом 2018 року Україна мала наблизити своє законодавство до законодавства ЄС у шести секторах: транспорт, соціальна політика, технічні бар'єри в торгівлі, підприємницька діяльність та торгівля послугами, довкілля та діяльність компаній. Натомість у низці секторів прогрес виконання за останній рік взагалі відсутній. Серед них: транспорт, соціальна політика, заснування підприємницької діяльності, торгівля послугами та електронна торгівля та діяльність компаній.

Це означає, що в цих секторах або не розроблено жодного нормативно-правового акта, або розроблені лише проекти таких актів, або ухвалено закони, які потребують розробки та прийняття вторинного законодавства. При цьому в попередні роки певні кроки у цих секторах були здійснені, та з якоїсь причини їх не продовжили.

Найбільш успішно та системно протягом чотирьох років відбувається робота у таких секторах, як публічні закупівлі, технічні бар'єри у торгівлі та оподаткування, діяльність компаній, захист прав споживачів, що свідчить про ефективну

роботу в цих секторах протягом чотирьох років виконання Угоди про асоціацію.

Виконання зобов'язань у секторі публічних закупівель щодо наближення національного законодавства до законодавства ЄС здійснено повністю. Протягом цього часу було визначено два органи державної влади, відповідальні за формування політики у сфері державних закупівель та перегляд рішень замовників, впроваджено основні стандарти, що регулюють процес укладання державних контрактів.

У секторі технічних бар'єрів у торгівлі наближено повністю горизонтальне законодавство та 80% вертикального законодавства.

У секторі оподаткування наближено національне законодавство до положень європейського стосовно загальних умов акцизного збору та щодо структури та ставок акцизного збору на тютюнові вироби.

У секторі діяльності компаній наближено національне законодавство до положень європейського щодо щорічної фінансової звітності, консолідованої фінансової звітності та пов'язаних з ними звітів певних типів компаній, щодо застосування міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та стосовно одноосібних приватних компаній з обмеженою відповідальністю.

У секторі захисту прав споживачів на національному рівні створені умови для захисту прав споживачів під час зазначення цін на товари, що пропонуються споживачам, наближення законодавства щодо товарів, що не відповідають своєму зовнішньому вигляду та які становлять загрозу для здоров'я та безпеки споживачів

Тіньова економіка є негативним явищем політики та економіки держави, яку потрібно контролювати і зменшувати її розмір та структуру. Однак, тіньова економіка прагне уникнути викриття і вимірювання. Практично на сьогодні не використовуються найкращі методи її вимірювання, не розробляються заходи за отриманими результатами.

Напрями детінізації економіки України пролягають у ретельному вивченні досвіду, як позитивного, так і негативного, розвинених країн світу та зваженої покрокової політики з боку держави. Слід розробити стратегічні напрямки управління

економічною безпекою в межах Стратегії національної безпеки України. Результативність заходів слід обов'язково перевіряти на адекватність реальним процесам, які існують в межах державного управління.

Робота із запобігання тіньовим схемам за підтримки європейських партнерів важлива. Членство України в ЄС є в перспективі, хоч багато реформ не проведені або не доведені до кінця. Та європейська інтеграція стала б гарною підмогою на шляху до цих правил. Прагнення України до Європи додає новий імпульс ряду процесів, істотно змінює розстановку сил на континенті. Не будучи військовим блоком, Євросоюз може надати Україні лише політичну і фінансову підтримку. Сьогодні Європа залишається головною силою, що підтримує трансформацію на Україні. Тому є реальні конкретні приклади саме в боротьбі з корупцією, реформуванні судочинства, реформуванні самоврядування.

Європейська система демонструє свою ефективність. Вплив ЄС на країни стає помітним протягом років, а не за рік-два. І для України постає питання: наскільки великим впливом Євросоюзу ми скористаємося, наскільки спроможні ввійти в економічний та політичний блок як не корумпована, сильна, монолітна держава, зі своєю продуманою зовнішньою політикою, пристосованим до європейського законодавством і засобами та інститутами втілення в життя програм боротьби з корупцією та тіньовою економікою в цілому.

Список джерел

- 1.Тенденції тіньової економіки в Україні 2018 рік [Ел.ресурс]. Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/riven-tinovoyi-ekonomiki-v-ukrayini-za-9-misyaciv-2018-roku-najnizhchij-za-ost10kiv>
2. У дзеркалі статистики. Економіка України за січень 2018 року <https://ukurier.gov.ua/uk/articles/ekonomika-ukrayini-za-sichen-2018-roku/> Газета КМУ. Урядовий кур'єр, 2018 № 113. С 2
3. США призупинили дію торговельних преференцій для частини українських товарів Прес-служба Мінекономрозвитку 05.05.2018 <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=c7ccd89c-0a4f-4020-be28-b41e2eb4d1&title=RivenTinovoiEkonomikiVUkrainiVIKvartali>
4. Воробей П.А. Кримінальна відповідальність за незаконну торговельну діяльність: монографія / за ред. В.К. Матвійчука. Київ: Укр. академія внутр. справ, 2016. - 116 с.

5. Методичні рекомендації розрахунку рівня тіньової економіки: затверджені Наказом Міністерства економіки України 18 лютого 2009 р. - № 123 [Ел .ресурс]. Реж.доступу:<http://www.me.gov.ua/LegislativeActs/Detail?lang=uk-UA&id=4bb297a0-c900-404f-8c6f-5f76f18b1503>

6. Тіссен У. Тіньова економіка: методи прогнозування, проблеми кількісної оцінки та висновки для економічної політики Зрушення до ринкової економіки. К.,1997.С. 61.

7. Економічна безпека: [навч. посіб.] / за ред. З.С. Варналія. - К.: Знання, 2016. - 647 с.

8. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: [монографія] /ред. З.С. Варналій. К: НІСД, 2012.574 с

9. Україна посідає третє місце в рейтингу країн із найбільшим обсягом тіньової економіки - дослідження [Електрон ресурс]. - Режим доступу: <https://gordonua.com/ukr/news/politics/-ukrajina-zajmaje-tretje-mistse-v-rejtingu-krajn-z-najbilshim-obsjagom-tinovoji>

10. Голованов Н. М. Теневая экономика и легализация преступных доходов / Н. М. Голованов, В. Е. Перекислов, В. П. Фадеев. - СПб. : Питер, 2014. 303 с.

11. Основи демократії : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / [М. Бессонова, О. Бірюков; за ред. А. Колодій. К.: Ай Бі, 2002. 684 с.

12. Закон України „Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом” від 28.11.2002 № 249-IV, із змінами, внесеними згідно із законами від 24.12.2002 № 345-IV, і від 06.02.2003 № 485-IV.

13. Барановський О.І. Боротьба з „відмиванням” грошей у банківському секторі економіки //Вісник НБУ, 2002 № 5 С.10-14.

14. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): Монографія. - К.: Київ. нац. торг-екон . ун-т, 2014. 759 с

15. Зверькова Н. Фінансовий моніторинг як захід протидії тіньовій економіці в Україні [Текст] Н. Зверькова Підприємництво, господарство і право. 2018. № 2. С.54 – 59

16. Кулагин В. М. Международная безопасность: учеб. пособие В. М.Кулагин. М.:Аспект-Пресс, 2016. 319 с.

17. Мунтіян В. І. Економічна безпека України: Монографія В. І. Мунтіян. К.: Вид-во НІСД при Президентові України, 2009. 457 с.

18. The Financial Times, 09.06.2018 «Europe: Hidden economy».

19. European Security: a common security concept of the 27 WEU // WEU Council of Ministers. Madrid, 1995, 14 November

20. Оліфіренко О. О. Протидія відмиванню «брудних коштів та фінансування тероризму: громадська підтримка та контроль Матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 20.06.2013 р.). К.:Національна академія внутрішніх справ України, 2013. С. 17 24.

21. Данилишин Б. М. Феноменологічні альтернативи економічного зростання країни: Монографія Данилишин Б. М., Микитенко В. В. У 2 т. Т. 1. К.: В-во «Нічлава», 2018. 336 с.

22. Данилишин Б. М. Макросистемна еволюція української економіки: Монографія [Текст] / Данилишин Б. М., Микитенко В. В. – У 2 т. Т. 2. К.: НАН України, Вид-во ЗАТ «Нічлава», 2018. 210 с.

23. Микитенко В. В. Економічна безпека промисловості: цільовий функціонал та технології управління: Монографія. [Текст] / Микитенко В. В., Демешок О. О. / За редакцією д.е.н., проф. Микитенко В. В. Київ, МНТУ ім. академіка Юрія Бугая, 2012. 650 с.

© Калініченко З.Д., 2019

1.5. Економічний націоналізм як перспективний метод антикризового управління розвитком національного господарства в Україні

Розвал у 1991 році СРСР ознаменувався реалізацією давньої мрії багатьох поколінь – незалежної України, яка успадкувала величезний за потенціалом господарський комплекс. Постало питання вибору моделі управління ним в умовах переходу до ринкових відносин та необхідності самостійно вибудовувати торговельно-економічні зв'язки з іншими країнами. І на цьому етапі сформувалося три табори: вчені, які відстоювали необхідність державного регулювання економічних відносин у перехідний період від планової до ринкової економіки; західні радники та їх місцеві однодумці з гаслами про усунення державного регулювання, приватизацію, повну лібералізацію, вільні ринок та ціни; колишня партійно-комсомольська номенклатура, яка прагнула прибрати до своїх рук будь-яке ліквідне майно.

Останні два табори перемогли і країна поринула у дикий капіталізм з економічними, ціновими та торговельними шоками. Заради об'єктивності зазначимо, що все ж були державницькі рішення, зокрема відмова зберігати на Україні рублеву зону. Цього від низки колишніх республік СРСР вимагав МВФ, шантажуючи при відмові припинити програму кредитування. На шантаж не піддалися лише Україна та країни Балтії, які розпочали національні грошові реформи, що у підсумку і

створило передумови для макроекономічної стабілізації. Союзниками МВФ на той момент були російські можновладці, які пропонували проводити взаєморозрахунки між колишніми республіками у рублях з кореспондентських рахунків у Центральному банку Росії. [1]

До успішних економічних реформ слід віднести також грошову (1996) та створення спрощеної системи оподаткування (1998), запорукою яких стала участь вітчизняних вчених у розробці, підготовці та практичній реалізації. Тодішні керівники держави дослухалися до представників академічної науки.

Сьогодні радниками вищого рівня є олігархи, отримувачі ліберальних західних грантів або іноземці з сумнівним досвідом реформування економіки. У кожного свій інтерес: олігархи – набити офшорні кишень, отримувачі грантів та іноземці – захищати інтереси закордонного бізнесу та транснаціонального капіталу. Свої інтереси вони захистили через ухвалення нового законодавства про трансфертне ціноутворення (щодо спрощення умов виводу капіталів за межі України), ринки природного газу та електричної енергії (створивши умови для додаткового збагачення олігархів, що контролюють приватні монополії) тощо.

Тепер вони лобіюють продаж державних стратегічних підприємств і землі сільськогосподарського призначення. І все – під гаслом ліберальних реформ, мінімізації державного регулювання економіки, приходу іноземних інвесторів, викорінення корупції, зростання добробуту людей, європейських стандартів тощо. Подібні суперечливі ідеї вже перемогли на початку 1990-х років, коли приватизація і ринок здавалися панацеєю від соціалістичної економіки загальної бідності.

І до чого прийшла економіка України за роки Незалежності та ліберальних реформ (1990-2016)? Офіційна статистика свідчить: ВВП відчутно падав у 1991-2005 рр., 2009 р., а також 2014-2016 рр.; кількість зайнятих осіб скоротилася на 9,3 млн. чол., частка промисловості у валовій доданій вартості – з 36% до 25,7%; а калорійність харчування населення зменшилася на 24,7% [2] Результати невтішні. Ліберальні реформи сформували клас надбагатих олігархів, а решту бідних поставили на межу виживання. Середній клас займає мізерну частку, а його представників неодноразово намагалися витіснити на узбіччя. При цьому ліберали ідеалізують приватний капітал, навіть попри

його визискувальний характер, а бідність розглядають як природний стан і результат особистих помилок людини, за які лише вона несе відповідальність.

Насправді, бідність населення – результат безвідповідальної економічної діяльності олігархів, які продають сировину та напівфабрикати на світових ринках у гонитві за миттєвими прибутками. Як тільки падають експортні ціни – олігархи втрачають надприбутки та починають вимагати від держави захисних заходів у вигляді девальвації, фіксації тарифів і податкових пільг. При цьому шантажують уряд тим, що інакше будуть скорочувати робочі місця. У допомогу їм, ліберали проголошують гасла про «необхідність державної підтримки великого соціально-відповідального бізнесу», хоча в кращі часи заявляють про недопустимість державного регулювання економіки. Тобто, держава повинна вирішувати проблеми «соціально-відповідального бізнесу», який до того вів безвідповідальну економічну діяльність, а на додачу – виводив у офшори свої прибутки, обминаючи державний бюджет.

Виходячи з цього, ідеологія лібералізму має бути відкинута. Заміна їй – ідеологія націоналізму, який відкидає крайнощі лібералізму: якщо той розвиває егоїзм та визиск, то націоналізм – почуття відповідальності перед нацією та єдність всіх індивідів навколо однієї мети. Мета наша дуже проста – Україна, де за задумом М.Міхновського раби будуть свободними, невольники – вільними, злидарі – маючими, упосліджені – рівними, зневажені – гідними, а українці – людьми, громадянами цілого світу. [3]

Сьогодні на порядку денному в українському суспільстві стоять питання соціальної справедливості [4] і причини тому такі: інтереси нації вимагають подолання бідності та економічних негараздів; на соціальних негараздах грають популісти та ліві сили проросійського спрямування, що несе в собі загрозу остаточного руйнування держави та повернення в рабство Москви; саме соціальні негаразди породжують негативні явища в суспільстві та гальмують формування середнього класу. Якщо націоналізм гуртує різних індивідів навколо певної ідеї, то економічний націоналізм може об'єднати в собі різні моделі, методи, інструменти та суб'єктів для подолання катастрофічних наслідків комуністичних і ліберальних реформ в економіці

України з подальшим її переходом на траєкторію сталого розвитку.

В епоху глобалізації економічний націоналізм – прагматичне застосування взятих Україною на себе міжнародних зобов'язань, виходячи з власних егоїстичних інтересів. Економічний націоналізм – ідеологія сталого інноваційного розвитку підприємств реального сектору за напрямками енергозбереження, екологізації, створення нових виробництв і робочих місць, зростання реальної заробітної плати та добробуту українців. У минуле має відійти виключна ставка на протекціонізм, який широко застосовувався для ліквідації наслідків безвідповідальної політики олігархату та щоразу закінчувався втратами для бюджету, антидемпінговими та компенсаційними заходами на світових ринках проти вітчизняної продукції, девальвацією гривні з усіма її наслідками на мікро та макрорівні. Протекціонізм – торговельні війни, які Україна не спроможна вести з огляду на збройний конфлікт із Москвою та пасивну дипломатію.

У попередніх дослідженнях ми сформулювали мету економічного націоналізму – «запровадити стандарти політики зайнятості та соціального захисту української нації на засадах сталого розвитку з метою досягнення соціальної та національної справедливості, а також рівноправного входження до світової спільноти» та визначили індикатори ефективності реалізації модерної соціальної політики на основі економічного націоналізму. [5]

Сталий інноваційний розвиток можливий на базі передових технологій, техніки, обладнання – продуктивних сил. Їх розвиток, серед іншого, ідеологами ОУН ставився на перше місце в націоналістичній економіці. [6, с.243] Реальний сектор економіки (промисловість, будівництво, сільське господарство) формує основний попит на досягнення науково-технічної сфери, яка і сьогодні зберігає потужний потенціал в Україні. Відтак завданням націоналістичної держави є створення умов для передачі вітчизняних розробок на підприємства для їх впровадження у господарську діяльність. Тактично пріоритет має віддаватися енергоощадним і ресурсоощадним рішенням, що створить можливості заощадити на витратах і нагромадити бізнесом капітал для подальших інвестицій у масштабні

структурні проекти. В якості прикладу доцільно навести той факт, що прогресивна для свого часу енергозберігаюча технологія металургійного виробництва (пиловугільне паливо) вперше в світі була розроблена та застосована в Українській РСР [7] у 60-ті роки XX ст.

Ймовірно, що бізнес матиме бажання заощаджені ресурси спрямувати не у реальні інвестиції, а вивести в офшори чи вкласти у швидкоокупні види діяльності. Націоналістична держава має передбачити такий сценарій та запровадити стимули до реінвестування прибутку, зокрема – зменшити до 5% оподаткування тої частини прибутку, яка спрямовується на модернізацію шляхом впровадження передових технологій [8]. Це має стимулювати максимальну продуктивність власного капіталу підприємств, що ідеологами ОУН визначалась мірилом господарської діяльності, на відміну від аналогічного зиску з оборотів [6, с.253]. Економічний сенс у цьому є, адже за період 2002-2017 років частка власних коштів підприємств у структурі джерел фінансування капітальних інвестицій зростає з 64,88% до 69,13% [2].

Тактичні рішення покликані убезпечити (саме так) підприємства від цінових шоків на ринках енергоносіїв та сировини, відтак стратегічні – мають створити умови для експансії на ринки готової продукції. Для цього слід нарощувати інвестиції в нові виробництва, розширення асортименту товарів тривалого користування та інвестиційного призначення, у т.ч. через імпортозаміщення, поглиблення рівня переробки сировини, збільшення валової доданої вартості. Основою для цього має стати вітчизняне машинобудування, завдання якого – забезпечити основними фондами реальний сектор, звісно з урахуванням економічної доцільності.

Уряд може тут діяти через державне замовлення, але не повторюючи помилок попередніх років, коли олігархи продавали державі свою продукцію по завищених цінах. Це був яскравий приклад визискування з обороту, а націоналістична економічна політика має відмовитись від прямих бюджетних дотацій великому капіталу, дотримуючись принципу справедливого розподілу ресурсів. До того ж, Україна прийняла на себе ряд зобов'язань щодо обмеження субсидій промисловим підприємствам. Перспективним є державне науково-технічне

замовлення або цільове пільгове кредитування наукових досліджень і розробок, результати яких згодом будуть передаватися за госпрозрахунковими договорами від профільних установ на підприємства. Профільні установи повертатимуть до бюджету отримане фінансування, залишаючи свою частину прибутку для подальшого розвитку. Відтак держава, для відшкодування своїх витрат, зацікавлена буде в активній співпраці науково-технічного та реального секторів економіки.

Перспективним є запропонований нами [8] метод фінансування інновацій через особливий механізм відшкодування ПДВ. Він повністю відповідає міжнародним зобов'язанням України перед Світовою організацією торгівлі щодо субсидіювання промислових підприємств, дозволяє контролювати цільове використання коштів і не потребує додаткового фінансування з бюджету. Останній чинник є особливо актуальним з огляду на хронічну нестачу бюджетних ресурсів на фінансування програм економічного розвитку; зокрема бюджетне фінансування наукових досліджень і розробок за період 2010-2017 років незмінно скорочувалося з 0,33% до 0,16% ВВП. [2]

Соціальний результат інноваційного розвитку економіки – створення нових робочих місць, зростання реальної заробітної плати та добробуту українців. Відсутність робочих місць та достойної зарплати спонукає українців до трудової міграції, ставлячи під загрозу демографічну ситуацію та фізичне виживання нації. Для порівняння: середньомісячна заробітна плата трудового мігранта з України за кордоном у 2015-2017 рр. становила 722 дол.США; аналогічний показник в Україні становив 223 дол.США, що у 3,24 раза менше [9-10]. У попередніх дослідженнях [5] ми визначили шляхи вирішення цих проблем, а наразі існує необхідність наповнити їх реальним змістом.

Субсидіювання нових робочих місць в Україні передбачено Законом «Про зайнятість населення» через механізм компенсації державою 50% витрат з ЄСВ, що не менше 12 місяців нараховується на заробітну плату нового працівника. Умовою цього є нарахування заробітної плати на рівні, не меншому за три мінімальні. Сьогодні це становить 11 169 грн., а середня номінальна зарплата по економіці – 9042 грн. станом за вересень

2018 року. [2] Адміністративні бар'єри позбавляють бізнес можливості отримати компенсацію, а відтак – стримують процес створення нових робочих місць.

Треба міняти підходи до порядку компенсації, можливо знизити планку до рівня 1,5-2 мінімальні зарплати або прив'язати заробітну плату до середньої по галузі (на основі даних державної статистики); перспективним варіантом є звільнення від оподаткування мінімальних заробітних плат, як то пропонується зокрема у [11]. Останнє вимагає зваженого рішення щодо обмеженого кола професій, у противному випадку – кожного нового працівника бізнес оформлюватиме на мінімальну зарплату задля оптимізації податків. Одразу слід вирішити питання джерел фінансування бюджетних витрат на субсидіювання нових робочих місць. Одним із таких джерел пропонуємо визначити збір з предметів розкоші (більш відомий як податок на розкіш), надходження від якого можуть мати відповідне цільове призначення. Цей збір матиме виразно інвестиційний характер, адже вкладатиметься у важливий ресурс виробництва – робочу силу.

Націоналістична держава, передаючи інноваційну енерго- та ресурсозберігаючу продукцію на підприємства реального сектору економіки, має одночасно ставити перед їх власниками соціальні завдання. Мова йде про спрямування частки заощаджених через інновації ресурсів на фінансування розвитку соціально-трудових відносин. Впродовж останніх десяти років (2007-2017) зведена частка витрат аграрних, промислових і будівельних підприємств на оплату праці та соціальні заходи знизилася з 12,23% до 9,23% у загальному показнику виробничих галузевих витрат. Результатом цього, серед іншого, стало те, що заробітна плата поступово втрачає функцію забезпечення життєдіяльності та примноження добробуту працюючого українця. За указаний період часу, частка заробітної плати у сукупних доходах населення України зросла з 50,6 до 52,4% - переважно під впливом зміни ставок мінімально визначеної законодавством; при цьому – рівень заборгованості по заробітній платі виріс у 3,54 раза або на 1,7 млрд.грн. [2] Десятиріччя втрачених можливостей та формування ганебного явища «бідність працюючого населення».

Націоналізм гуртує всіх довкола єдиної мети, задля якої держава виконує свої завдання описаним вище чином. Додатково вона може унормувати мінімальну частку заощаджених ресурсів, що мають спрямуватися підприємствами на розвиток соціально-трудової сфери, зокрема підтримку внутрішніх раціоналізаторів і винахідників. Все, що перевищує цю норму, має регулюватися колективними угодами між адміністрацією та профспілками, які саме і покликані контролювати дотримання прав найманих працівників. Розглядаємо це як перспективний інструмент реалізації соціальної концепції ОУН (б) щодо участі робітників у зисках (прибутках) підприємств згідно правила «за кращу працю – краща платня», а також їх права на отримання дивідендів чи премій за підсумками річної діяльності підприємств [12]. Дієві профспілки, як самоврядні організації, є суб'єктами мікроекономіки, а відтак – агентами реалізації політики економічного націоналізму.

Підсумовуючи, зазначимо, що вигоди від політики економічного націоналізму отримають усі суб'єкти та групи впливу. Держава – структурні зміни в економіці з переходом на новий технологічний уклад та збільшення надходжень до бюджетів усіх рівнів, бізнес – зниження витрат, збільшення прибутків і здобуття нових ринків збуту, наймані працівники – нові робочі місця, високу реальну заробітну плату та добробут.

Запропоновані нами підходи можуть бути використані для практичної реалізації концепції ОУН (б) щодо податкових пільг для підприємств, які «робитимуть капіталовкладення на засоби виробництва чи в розбудову соціальної опіки» [13]. Їх результатом стане втілення проекту Української Самостійної Соборної Держави в частині соціальної справедливості.

Список джерел

1. Шаров О.М. Валютна політика України: чверть століття невизначеності / О.М. Шаров. – Економіка і прогнозування. – 2016. – №2. – С.48-49.
2. Державна служба статистики України / Статистична інформація [електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Міхновський Микола Суспільно-політичні твори / Микола Міхновський. – К. : Смолоскип, 2015. – 464 с. – С.175.
4. Сич О.М. Соціально-консервативний націоналізм: фактори становлення / Соціальна політика в теорії і практиці українського націоналізму: історія і сьогодення. Матеріали VII всеукраїнської

наукової конференції, присвяченої 75-й річниці УПА. Івано-Франківськ, 19-20 травня 2017 р. / Наук. ред. О. М. Сич. – Івано-Франківськ: Лілея-НВ, 2017. – 332 с. – С.257-270.

5. Денисов К. В. Модернізація соціальної політики в Україні на засадах економічного націоналізму в контексті сталого розвитку суспільства / Соціальна політика в теорії і практиці українського націоналізму: історія і сьогодення. Матеріали VII всеукраїнської наукової конференції, присвяченої 75-й річниці УПА. Івано-Франківськ, 19–20 травня 2017 р. / Наук. ред. О. М. Сич. – Івано-Франківськ: Лілея НВ, 2017. – 332 с. – С.100-104.

6. Ідея і чин України / Дмитро Мирон – «Орлик». – УВС ім. Ю.Липи. – Київ, 2017. – 316 с.

7. Украинская металлургия: современные вызовы и перспективы развития: моногр. / А.И. Амоша, В.И. Большаков, А.А. Минаев, Ю.С. Залознова, Л.А. Збаразская, Ю.В. Макогон и др.; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2013. – 114 с. – С.96.

8. Костянтин Денисов Економічне підґрунтя розбудови геополітичного проекту «Україна» / Місія України та національні інтереси в глобалізованому світі: візія націоналістів. Збірник матеріалів Пр'ятих Бандерівських читань (9 лютого 2018 р., м.Київ) / Упор. Т.Бойко, Б.Галайко, Ю.Сиротюк. – Київ-Львів: Недержавний аналітичний центр «УССД» - Видавництво «Астролябія», 2018. – 608 с. – С.332-342.

9. Зовнішня трудова міграція населення України 2015-2017 [електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

10. Офіційний курс гривні до іноземних валют [електронний ресурс] / Режим доступу: <http://bank.gov.ua/control/uk/curmetal/detail/currency?period=daily>

11. Програма захисту українців [електронний ресурс] / Режим доступу: <http://svoboda.org.ua/party/program/>

12. Гай-Нижник П. П. Від «націократії» до «нового ладу»: соціально-господарчий лад майбутньої української держави у політичній концепції ОУН(б) під час II світової війни (1940– 1945 рр.) / Соціальна політика в теорії і практиці українського націоналізму: історія і сьогодення. Матеріали VII всеукраїнської наукової конференції, присвяченої 75-й річниці УПА. Івано-Франківськ, 19–20 травня 2017 р. / Наук. ред. О. М. Сич. – Івано-Франківськ: Лілея НВ, 2017. – 332 с. – С.40-53.

13. Четвертий Великий Збір Організації Українських Націоналістів. Т. 1 Постанови. – Б.м., 1969. – С.159.

© Денисов К.В., 2019

1.6. Негативний вплив процесу зрощування влади і власності на реалізацію економічних інтересів суб'єктів та соціально-економічний розвиток України

Основоположним механізмом соціально-економічного розвитку, прогресу продуктивних сил і виробничих відносин, погодження протиріччя між ними, створення підґрунтя для якісної трансформації всієї економічної системи є, на наш погляд, ефективна взаємодія і реалізація економічних інтересів. Одночасно однією з найголовніших перешкод на шляху забезпечення реалізації зазначених процесів є зрощування влади і власності. Основні характеристики влади-власності було розкрито К. Марксом, який ототожнював дану конструкцію з «азіатським» або державним способом виробництва, а вперше визначення даному поняттю дав Васильєв Л.С., який трактував його як феномен, що уособлює собою єдність «адміністративно-політичних, соціальних, економічних, воєнних» та ін. сфер держави при імперативі адміністративно-політичної та організаторське-управлінської сфер [1]. І відповідно центральною характеристикою конструкції влади-власності були визначені в першу чергу редистрибутивні відносини, які обумовлюють необхідність сплати державі ренти-податку, концентрацію останньої в руках влади і подальший її перерозподіл владою.

Сьогодні аналіз впливу конструкції влади-власності на процес реалізації економічних інтересів та соціально-економічний розвиток є особливо актуальним для вітчизняної економіки, в якій зберігаються і постійно відтворюються умови панування влади і великої власності над іншими економічними суб'єктами, засновані на безперервності задоволення особистих інтересів «влада імущих». Тому обґрунтування сфер і наслідків впливу влади-власності на зазначений процес, форм прояву такого впливу дозволить не тільки виявити теоретичні аспекти детермінізму влади-власності і процесу реалізації економічних інтересів, але і застосувати отримані концептуальні висновки на практиці – для визначення його домінуючих рис і характеристик в Україні, встановлення кількісних співвідношень між даними процесами.

Процес переплетіння влади і власності, перетворення їх в єдине ціле чинить вплив на реалізацію економічних інтересів всіх

без виключення економічних суб'єктів – домогосподарств, підприємств (фірм), держави, а також інтересів самої влади-власності. І є очевидним, що наслідки такого впливу є органічно пов'язаними і комплементарно доповнюваними, системними і корінними. В економіці формами прояву влади-власності є: 1) отримання економічної і соціальної вигоди від інституційних переваг владою-власністю на основі злиття інтересів кожної із сторін конструкції в єдину цілісність; 2) монополізація основних сфер економічних відносин – умов виробництва, розподілу, обміну, на основі чого чиниться вплив на відносини в сфері споживання; 3) неефективний розподіл і перерозподіл владою створеного в економіці доходу і суспільних благ (з точки зору реалізації суспільних інтересів та інтересів споживачів бюджетних коштів) при одночасному їх вилученні і спрямуванні на користь влади-власності. Унаслідок цього в економіці розвивається неефективне інституційне середовище, пригнічуються ринкові інститути через обмеження економічної свободи і конкуренції, підтримуються інтереси владно-власницьких монополій та створюються інституційні умови для їх розвитку, розвивається корупція з боку влади, проводиться політика щодо обмеження прав власності інших економічних суб'єктів. Тому очевидно, що вже з суті форм прояву влади-власності виходять негативні наслідки її впливу, виявляються обсяги, масштаби, сфери і напрями дії, механізми й важелі реалізації владно-власницьких інтересів та ущемлення інтересів усіх інших економічних суб'єктів і суспільства в цілому.

У зв'язку з цим виникає питання, яким же чином співвідносяться зміст влади-власності та інтереси економічних суб'єктів? Інтереси влади-власності розходяться з інтересами суспільства, які повинна представляти держава, спрямованими на задоволення потреб і його розвиток, максимізацію суспільного продукту. З іншого боку, економічні інтереси підприємств (фірм) полягають у максимізації прибутку, доходу або будь-якої іншої вигоди від власності, а також мінімізації витрат, у тому числі трансакційних. І відповідно інтереси домогосподарств є неоднорідними і розкриваються через функції даних суб'єктів в економічній системі. Відповідно до цього економічні інтереси домогосподарств як власників робочої сили та інших факторів виробництва – у максимізації економічної вигоди від їх

використання, як споживачів – у максимізації корисності споживаних благ, як власників доходу – у його максимальному зростанні, як приватних власників – у реалізації своїх прав, максимізації вигоди (користі) від власності.

Таким чином, суть і зміст влади-власності, її глибинні інтереси є діаметрально протилежними інтересам інших економічних суб'єктів, що зумовлює їх взаємну суперечливість і детермінує зниження ступеня реалізації індивідуальних і суспільних інтересів, обмеження відтворення економічних відносин в економічній системі.

Основоположним наслідком зрощення економічної влади для обслуговуваних владою підприємств, а також для «інших» підприємств є отримання і відповідно блокування владою доступу до ключових ресурсів. Йдеться як про економічні, так і про політичні і соціальні ресурси. Зокрема, доступ до природних ресурсів, засобів виробництва, фінансових коштів держави (бюджетних і позабюджетних ресурсів), пільгових кредитних ресурсів, прав виборців, інформаційних ресурсів, засобів масової інформації, соціального статусу, соціального захисту і соціального забезпечення, медицини, освітніх благ, законодавчих і судових ресурсів тощо. Найбільшою мірою боротьба розгортається за доступ до природних ресурсів. Від'ємним зовнішнім ефектом від передачі виключних прав на природні ресурси підвладним підприємствам для суспільства є жорстке обмеження конкуренції на їх ринку, встановлення монопольних цін за їх користування для споживачів даних ресурсів, нераціональне використання природних ресурсів і відсутність механізмів контролю за його ефективністю, недоотримання частки бюджетних доходів, яка осідає в карманах власників-монополістів і можновладців у вигляді ренти, а, отже, недофінансування пріоритетних напрямів економічної діяльності, виробництва суспільних благ.

Зазначена проблема є особливо актуальною для вітчизняної економіки, в якій обмежується доступ до нафти, природного газу, вугілля, залізної руди тощо, які за оцінками експертів є найбільш монополізованими ринками. Крім того, вітчизняні науковці заявляють про укорінення владно-власницьких відносин, у АПК, ПЕК, ГМК, машинобудуванні, які також пов'язані з доступом до ключових природних ресурсів України [2]. З іншого боку,

негативним наслідком для інших економічних суб'єктів, які не відносяться до влади-власності, є їх відчуження від природних ресурсів. Тому інші економічні суб'єкти потерпають від адміністративних обмежень і відсутності доступу до ринку природних ресурсів, сировини, відчувають монопольний тиск з боку влади-власності. Крім того, високі монопольні ціни на ресурси природного і сировинного походження детермінують підвищення цін на всі інші товари і послуги, зниження конкурентоспроможності як самих підприємств, так і їх продукції, що особливо актуальним є для вітчизняної економіки, яка більшою мірою є сировинною й аграрною. Адже підприємства-споживачі ресурсів вимушені купувати дані ресурси у монополістів за завищеними цінами, перекладаючи тим самим зазначені витрати на кінцевих споживачів їх продукції

Негативні наслідки отримують і домогосподарства, які вимушені оплачувати дорогі енергоресурси і товари, яким встановлено обмеження щодо володіння і розпорядження земельними ресурсами, часто не забезпечується їх вільний доступ до водних і лісових ресурсів тощо.

Таким чином, на основі злиття владних інституційних повноважень з власністю монополізуються і контролюються потоки ресурсів, товарів, послуг і доходів в економіці, дешевих фінансових ресурсів, що негативно позначається на реалізації економічних інтересів економічних суб'єктів та їх розвитку.

Ще одним негативним наслідком владно-власницьких відносин є привласнення частини суспільного продукту на основі встановлення владою пропорцій розподілу доданої вартості, а також перерозподілу коштів держави та суспільних благ, вимивання бюджетних і позабюджетних коштів на користь обслуговуваних підприємств. Йдеться про встановлення низьких ставок оподаткування прибутку і доходів, обов'язкових соціальних внесків, надання преференцій у сплаті мита, повернення подвійного оподаткування, отримання із бюджетних фондів державної допомоги, субсидій, субвенцій, фінансування цільових програм, компенсацію боргів владно-власницьких підприємств за рахунок бюджетних коштів, видачу державних кредитів, пряме фінансування і збільшення витрат на асигнування даних економічних суб'єктів з метою реалізації владно-власницьких бізнес-інтересів тощо.

По-перше, такі негативні наслідки є результатом обмеження фінансування важливих для забезпечення економічного розвитку і розвитку суспільства сфер та напрямів економіки, блокування процесу переходу до інтенсивного типу відтворення економічних відносин, заснованого на впровадженні якісно нових технологій, виробництва, підвищенні рівня освіти і кваліфікації робочої сили, відході від сировинної та аграрної спеціалізації, розвитку галузей шостого технологічного укладу, переорієнтації на нові види енергії та енергозберігаючі технології, актуалізації нових форм і механізмів привласнення-відчуження тощо.

Тому відповідно до аналізу світових тенденцій випуску високотехнологічних продуктів та ефективності політики держав в сфері розвитку високих технологій для вітчизняного ринку є характерним його стрімке падіння у 2013-2016 рр. за всіма позиціями (рівень падіння від (-50% до -97% відповідно), крім авіабудування, частка якого на світовому ринку досягла нікчемних 0,1% [3]. В Україні відбулося значне скорочення фінансування науки, відтік в інші країни наукових кадрів вищого рангу у зв'язку з низьким рівнем оплати їх праці і відсутністю матеріальної бази для проведення досліджень, зниження рівня впровадження нових технологій, інноваційного кредитування, орієнтація на розвиток сировинного сектора, підґрунтям чого є неефективна економічна політика влади у зазначених сферах. Крім того, наявні несприятливі інституційні умови для впровадження інноваційно-інвестиційних проєктів, активізації внутрішніх інвестиційних потоків, штучне обмеження можливостей відкриття малого і середнього бізнесу, створення нових робочих місць, існує недостатній рівень фінансування великих інфраструктурних об'єктів, не відбувається заміна застарілих основних фондів, що обумовило падіння обсягів суспільного продукту і національного доходу, збільшення дефіциту бюджетів всіх рівнів, залучення невігідних міжнародних запозичень.

Отже, в результаті підривається потенціал реалізації суспільних інтересів, інтересів розвитку економічної системи, обмежується реалізація інтересів підприємств і домогосподарств, руйнується вся система ефективних економічних зв'язків.

По-друге, обмеження фінансування нематеріальної сфери економіки обумовлює зниження рівня доходів споживачів

бюджетних і позабюджетних коштів, зниження купівельної спроможності домогосподарств, падіння якості їх життя, скорочення середнього класу, збільшення споживачів трансфертів і субсидій і відповідно зниження попиту на товари і послуги, обсягів податкових і пенсійних виплат працездатному населенню, що зменшує наповнення бюджетних і небюджетних фондів всіх рівнів. Звідси виходить, що відбувається інституційне обмеження реалізації економічних інтересів домогосподарств, причому як поточних, так і майбутніх, яке, у свою чергу, обертається обмеженням потенціалу реалізації суспільних інтересів. Підсилюється зазначений ефект також негативними соціальними наслідками, оскільки недофінансування необхідних для розвитку кожної людини і суспільства напрямів обертається неякісними послугами в сфері освіти і медицини, скороченням висококваліфікованої робочої сили, зниженням народжуваності і тривалості життя, деградацією населення, його еміграцією в інші країни, диференціацією населення за доходами і за освітою.

За оцінками Інституту майбутнього України у зв'язку з занепадом системи вищої освіти й обмеженням її фінансування в Україні молодь масово виїжджає на навчання в європейські країни, зокрема у Польщу, Угорщину, Чехію, Німеччину та ін. (українці складають 50% від загального обсягу польських іноземних студентів або 50-60 тис. абітурієнтів щорічно), працездатне населення – на роботу у країни Європи, що призвело до значного зменшення робочої сили і чисельності населення [4].

Таким чином, неефективність державного механізму розподілу і перерозподілу викликає порушення в процесі реалізації інтересів усіх без виключення економічних суб'єктів, різке зниження їх доходів, спричиняє корінні економічні, соціальні, політичні дисбаланси, детермінує негативні суспільні зрушення загальносистемного характеру.

Не менш важливим наслідком дій влади-власності, які чинить негативний вплив на процес реалізації економічних інтересів, є затвердження стримування економічної свободи і конкуренції з метою максимізації прибутку (доходу) влади-власності. Деструктивний вплив на процес реалізації інтересів чиниться у даному аспекті через посилення монополізації підвладними корпораціями ринків товарів, послуг, інформації, обмеження доступу на ринок іноземних товаровиробників і

продуктів, розвиток тіньової економіки. Так, розрахунки рівня концентрації вітчизняних ринків у 2015 р., показали, що частка підприємств, які функціонують на конкурентних ринках, складає в Україні 17%, на середньо-концентрованих – 46 %, на висококонцентрованих – 19 % [4], що оцінюється Всесвітнім економічним форумом як дуже високий рівень монополізації, і рік у рік ситуація не покращується.

Конкуренція та економічна свобода виступають базовими інститутами підтримання відтворення економічних відносин та економічних інтересів, плацдармом для забезпечення ефективності даного процесу, розвитку ринково-демократичних засад. Але в умовах зрощування влади і власності дані інститути перестають ефективно виконувати зазначені функції і досить часто існують формально. Такий ефект створюється на основі посилення владою обмежень у відкритті (закритті) бізнесу, жорсткого адміністрування, ускладнення системи звітності, контролю з боку багатьох інстанцій, штучне обмеження кола учасників господарської діяльності, широке застосування дозвільної системи, обмеженого допуску до певних сфер економічних відносин та ін. Одночасно із несприятливим бізнес-кліматом негативними результатами обмеження економічної свободи і конкуренції є недостатність фінансових ресурсів у підприємств для здійснення господарської діяльності, високий відсоток за користування кредитними ресурсами, що значно стримує інтереси до інвестування і підвищує ризики щодо недоотримання прибутку від зазначеної діяльності. Крім того, зазначені наслідки можуть виникати також у випадку «пов'язаності» банківської системи із владою-власністю, надмірного втручання влади в діяльність банківських установ, а також ліквідації банківських установ. В Україні до банків, «пов'язаних» із владою, відносять «Міжнародний інвестиційний банк», «ТАСкомбанк», «VS-банк», «Кредит-Дніпро», «Місто Банк», «ПУМБ» та ін. [5]. Однак у випадку ліквідації банків інтереси підприємств є незахищеними, оскільки повернення депозитів юридичних осіб державою не гарантується.

Очевидно, що наслідком таких неефективно-обмежувальних дій з боку влади є утворення значних бар'єрів для затвердження ринково-конкурентного інституційного середовища, стримування процесу реалізації інтересів економічних суб'єктів і одночасно

втілення владно-власницьких інтересів, уповільнення й ускладнення умов реалізації економічних відносин. Таким чином, монополізація й обмеження конкурентно-вільних економічних відносин як форми прояву і реалізації влади-власності є одночасно формами затвердження її монопольних інтересів, загострення конфлікту з інтересами інших економічних суб'єктів та суспільства в цілому.

Ще одним дуже важливим негативним наслідком процесу зрощування влади і власності є розвиток і укорінення корупції. За визначенням Р. Коуза корупція пов'язана із двосторонніми взаємовигідними відносинами підприємств і фізичних осіб, в яких одна сторона отримує вигоду, а друга знижує рівень своїх трансакційних витрат, підґрунтям яких є відхід від інституційних норм і правил [6]. В аспекті предмету дослідження корупція є формою реалізації владно-власницьких відносин, заснованих на отриманні незаконної економічної вигоди (користі) кожною із сторін даних відносин за рахунок використання владою повноважень і службового положення.

Вигода, яку отримує влада від зазначених відносин, або корупційна рента є результатом, по-перше, неформально-нелегітимних службових послуг, по-друге, вчинення впливу або наявності можливостей такого впливу на інших суб'єктів, по-третє, неявної домовленості суб'єктів. Основним поштовхом для участі влади-власності у корупційних відносинах є максимізація доходу від власності та максимізація вигоди від економічного і службового положення.

Наслідки сплати корупційної ренти в першу чергу проявляються у зниженні суспільного доходу й обмеженні реалізації суспільних інтересів. Оскільки вилучення з фінансового потоку ресурсів, власності з метою їх сплати в якості корупційної ренти зумовлюють значне скорочення надходжень до бюджету, то це призводить до зменшення витрат на зарплати і доходи нематеріальної сфери економіки, трансфертів, інших статей бюджетних видатків, тобто детермінує обмеження конкретних результатів реалізації економічних інтересів, а також падіння рівня й якості життя домогосподарств. Крім того, наслідком таких бюджетних «вилучень» є зниження рівня витрат на освіту, медицину, безпеку, підтримку стратегічно важливих інфраструктурних об'єктів, довгострокові капіталовкладення,

інноваційний і технологічний розвиток, що по суті означає нехтування інтересами розвитку. Отже, це прямий удар по формуванню якісно нового типу відтворення економічних відносин та економічних інтересів, забезпеченню самовідтворення економічних суб'єктів та суспільного прогресу.

Крім того, корупція прямо впливає на інтереси приватної власності, що визначає дане явище передусім як економічне [7]. Адже корупційні дії влади детермінують пригнічення приватної власності, малого і середнього бізнесу, диференціацію економічних суб'єктів за доходами, олігархізацію і клановість економіки. На думку Ожерельєва О.І., за умов затвердження, довгострокового розвитку та укорінення у суспільстві владно-власницьких інтересів як основоположної форми існування економічної системи влада захоплює бізнес, перетворюється у його панівну форму, а не навпаки [8]. Отже, влада здійснює інституціоналізацію своїх коаліційних інтересів як на формальному, так і на неформальному рівні, формує мережу нових економічних відносин та економічних інтересів, заснованих на безмежному пануванні і всезагальному контролі влади та їх безперервному підтриманні, що робить владно-власницькі інтереси головуючими.

Особливо актуальною проблема корупція влади є для вітчизняної економіки, що підтверджують дослідження Київського міжнародного інституту соціології, які показали, що у 2018р. 75,7% громадян вважали корупцію дуже важливою проблемою економіки і 18% скоріше важливою, чим ні (у підсумку 93,7%), корупцію у владі – відповідно 73,2% та 19,3% (у підсумку 92,5%). Адже корупція влади-власності чинить значний негативний вплив на ефективність економічних відносин та реалізацію інтересів як на приватному, так і на суспільному рівнях, проявляючись не тільки в формі пасивного отримання «корупційної» ренти, але і спрямованих дій на обмеження доходів та майнових інтересів інших економічних суб'єктів, блокування їх економічних відносин та стримування їх розвитку, створення негативного економічного та інституційного середовища.

Таким чином, підсумовуючи, можна зробити висновок, що на основі зрощування влади і власності обмежується потенціал реалізації і розвитку інтересів усього суспільства, який проявляється в економічних, соціальних, політичних формах,

відбуваються негативні системні зрушення у всій економічній системі, зокрема, скорочення потенційних внутрішніх і зовнішніх джерел ресурсів, що негативно відображається на якісних перетвореннях і можливостях досягнення інтенсивного типу відтворення економічних відносин та економічних інтересів. Сьогодні влада-власність є однією з характеристик вітчизняної економіки, зруйнувати яку навряд чи вдасться, тому, враховуючи це, слід поставити її в такі межі, за яких економічні суб'єкти будуть мінімізувати негативні наслідки від її прояву. Йдеться про децентралізацію владних повноважень і перерозподіл владних функцій, підвищення прозорості бюджетних видатків і контролю з боку громадянського суспільства, формування ефективного інституційного середовища, яке зможе забезпечити ліквідацію обмежень у доступі до ключових ресурсів, монополізації економіки і порушень прав власності, обмеження економічної, політичної, громадянської свободи, конкуренції, посилення корупції, неефективність регулювання владою розподілу і перерозподілу суспільного продукту, ефективну трансформацію економічного та інституційного середовища тощо.

Список джерел

1. Васильєв Л.С. Феномен власти-собственности К проблеме типологии докапиталистических структур. Типы общественных отношений на Востоке в средние века, М. : «Наука». 1982. С. 87.
2. Кахконен С. Яка вартість кумівського капіталізму для України. Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/columns/2018/03/14/634957/>.
3. Одотюк І.В. Крок уперед і два назад – декларації та реальність державної політики розвитку науки, інновацій та високотехнологічного виробництва в Україні. Економіка України. 2018. №10. С. 127-141.
4. Романенко Ю. Украина имеет все ресурсы, чтобы к 2030 году превратиться в «экономического тигра». Режим доступу: <https://antikor.com.ua/articles/218669>
5. Пальчевський І. Кому належать українські банки. Режим доступу: https://biz.censor.net.ua/resonance/3000093/komu_nalejat_ukrainsk_banki
6. Коуз Р. Природа фірми: походження, еволюція і розвиток. К. : А.С.К., 2002. 336 с.
7. Волович В.Н. Социально-экономическая природа коррупции. Проблемы современной экономики. 2016. №1 (57). с. 44-47.
8. Ожерельев О.И. Ключевые проблемы власти в России. Власть. 2014. №3. С. 33-38.

© Смісова В.Л., 2019

1.7. Основи управління енергетичною ефективністю в Україні

В даний час одним з найважливіших факторів конкурентоспроможності промислового підприємства виступає зниження енергоємності виробництва, що свідчить про зростання його енергоефективності. Однак управління енергоефективністю в Україні, і зокрема промислових підприємств потребує вдосконалення, про що свідчить показник енергоємності нашої країни, який є одним з найгірших в Європі.

Завдання переходу української економіки на шлях інноваційного та енергоефективного розвитку вимагає створення на всіх рівнях управління умов і механізмів для підвищення енергетичної ефективності та енергозбереження [1].

Такими рівнями є: державний, галузевий, регіональний та рівень підприємства. Концептуально, структура управління енергетичною ефективністю має ієрархічний характер і може бути представлена у вигляді вертикалі із зворотними зв'язками (рисунок 1).

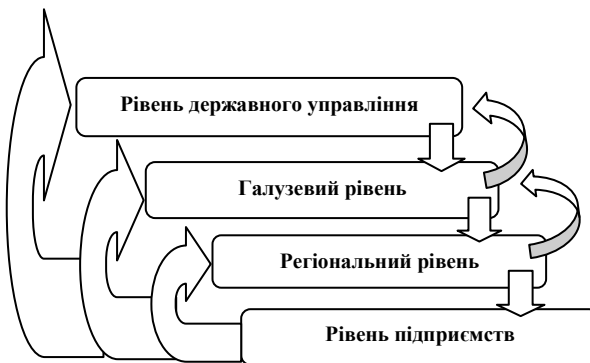


Рисунок 1 - Структура управління енергоефективністю.

Кожен з рівнів має свої завдання та повноваження. Характер завдань по управлінню енергоефективністю для кожного з рівнів має свою специфіку. Завдання кожного з рівнів наведені на рисунку 2.

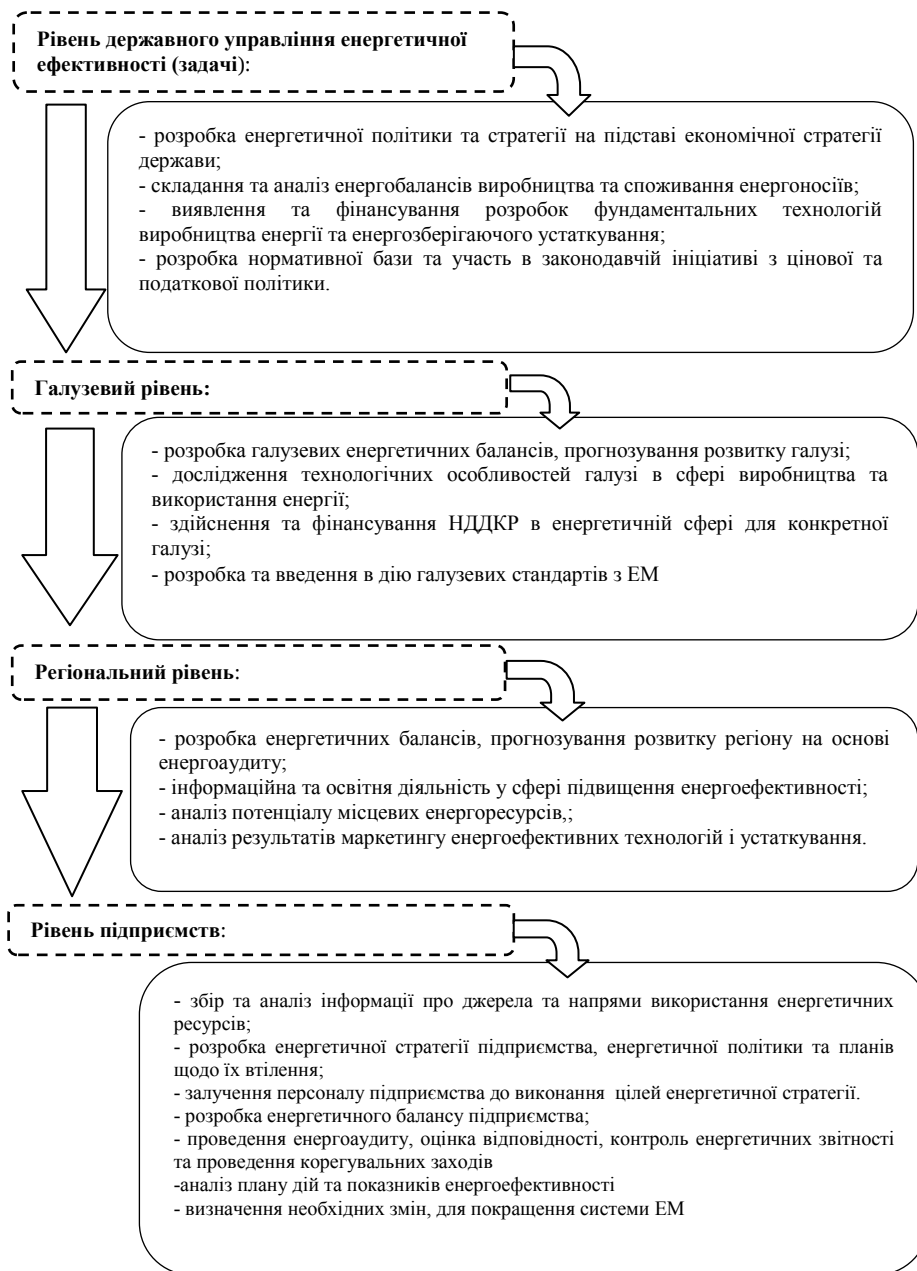


Рисунок 2- Завдання рівнів управління енергоефективністю.

Важливою галуззю, що забезпечує енергоефективність в Україні є промисловість, яка споживає одну з найбільших часток використовуваних енергоресурсів.

Необхідний рівень енергоефективності може досягатися тільки в процесі системної організаційно-управлінської діяльності, спрямованої на аналіз, моніторинг і відношення поведінки підприємства щодо використаних енергоресурсів, включаючи їх вибір, оцінку коефіцієнта їх використання, екологічності, процес мотивації зростання енергоефективності та ін. Науково обгрунтоване рішення методологічних і методичних проблем управління енергоефективністю промислових підприємств як чинник їх конкурентоспроможності в умовах енергодефіциту і несприятливого екосередовища виступає важливим завданням економічної теорії, організації виробництва, стратегічного маркетингу та менеджменту.

В управлінні енергоефективністю промислового підприємства дуже часто використовується термін «енергетичний менеджмент», тому важливо чітко порозуміння цього поняття. Визначення цього поняття у свій час виконувалось у наукових роботах багатьох авторів. В таблиці 1 систематизовані активно обговорювані в науковій літературі підходи до визначення терміну "енергетичний менеджмент".

Таблиця 1 - Визначення енергетичного менеджменту

Автори	Зміст поняття «Енергетичний менеджмент»
Праховник А.В., Іншеков Є.М. [3]	методологічна наука з практичним інструментом для таких потреб: 1) здійснення процесу управління використанням енергії, а саме – цілеобгрунтування, планування, організації дій, координування, обліку та контролю для оптимального (найбільш раціонального) використання всіх видів і форм енергії; 2) керівництва персоналом, який займається управлінням енерговикористанням для досягнення високої енергоефективності, ґрунтуючись на матеріальних і фінансових ресурсах організації.
Стогній Б.С., Кириленко О.В., Денисюк С.П. [4]	в загальному випадку включає в себе інтегральний підхід в рамках виділеної енергетичної (виробничої) системи, що дозволяє виділити такі етапи: планування, виробництво (генерація), передача (трансформація), накопичення, розподіл та використання енергоносіїв

Закінчення табл. 1

1	2
Дзядикевич Ю. В., Буряка М. В., Розум Р. І. [2]	розглядається як управлінська, так і технічна діяльність персоналу об'єкта господарювання, що направлена на раціональне використання енергії, з врахуванням соціальних, технічних, економічних та екологічних аспектів, з метою забезпечення ефективних шляхів реалізації енергозберігаючої стратегії суб'єкта господарювання
Немировский И.А. Маляренко В.А [5]	система керування енергоспоживанням на підприємстві, яка спирається на проведення типових вимірювань і перевірок і забезпечує таку роботу підприємства, коли споживається тільки цілком потрібна для виробництва кількість енергії. Це основний інструмент скорочення споживання енергії і, відповідно, підвищення ефективності її використання.
Свідерська О.В. [6]	Сукупність організаційних і технічних заходів, спрямованих на підвищення ефективності використання ПЕР.
Wayne С. Turner [7]	діяльність, що спрямована на забезпечення раціонального використання ПЕР і базується на отриманні енергетичної інформації за допомогою обліку, проведення енергетичного аудиту, контролю та аналізу ефективності енерговикористання та впровадження енергозберігаючих заходів.

Аналіз за проведеним оглядом роз'яснень поняття «енергетичний менеджмент» свідчить, що деякі автори вважають, що «енергетичний менеджмент - практичний інструмент, сукупність організаційних та технічних заходів для здійснення енергоефективного управління, інші безпосередню діяльність, спрямовану на раціональне використання енергетичних ресурсів.

Проаналізуємо зміст поняття «енергетичний менеджмент», що надається у міжнародних та національних стандартах.

Згідно матеріалів Міжнародного Енергетичного Агентства (ІЕА), термін «управління енергоефективністю» являє поєднання законодавчої бази та механізмів фінансування, інституційної організації та механізмів координування, які в сукупності спрямовані на підтримку реалізації стратегій, політики та програм енергоефективності [8].

Згідно з ДСТУ 4472:2005, «енергетичний менеджмент» – діяльність, яка спрямована на забезпечення раціонального використання ПЕР і базується на отриманні енерготехнологічної інформації шляхом обліку, проведенні типових енерготехнологічних вимірювань і перевірок, здійсненні аналізу ефективності використання ПЕР та впровадженні енергозберігаючих заходів. З позиції цього стандарту, енергетичний менеджмент є «технічною» діяльністю, що спрямована на раціональне використання ПЕР.

Питання енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності набули високу актуальність в багатьох країнах світу. Робота в цьому напрямку протягом декількох останніх десятиліть ведеться в безперервному режимі.

Перший в світі національний стандарт BS 8207:1985 з'явився у 1985 році у Великобританії, в 1990 р. та 1992р. в Австралії, а у подальшому і в інших країнах.

Розглянемо національні документи різних країн в області енергоменеджменту. Хронологія та скорочена сутність національних стандартів надана в таблиці 2.

Аналіз представлених в таблиці 2 нормативно-правових документів свідчить про наступне:

- стрімке підвищення зацікавленості до енергоменеджменту після енергетичних криз 1973 р. та 1979 р.;
- залученість країн світової спільноти до процесів енергозбереження і підвищення енергетичної ефективності;
- відбиття того факту, що підвищення рівня енергоефективності – це не тільки технічна проблема, що вимагає технологічних рішень, а й проблема управлінська;
- готовність країн світу до введення єдиних стандартів в галузі управління енергетичною ефективністю на різних рівнях.

Тенденцію до створення об'єднаних міжнародних стандартів підтверджує рисунок 3, на якому проілюстровано, як в основу першого європейського стандарту EN 16001: 2009 «Системи Енергетичного Менеджменту. Вимоги та настанови щодо застосовування» (EN 16001: 2009 Energy Management Systems Technical Guideline) лягли національні стандарти Данії, Швеції Ірландії, Іспанії та ПАР.

Таблиця 2 – Національні стандарти і специфікації зарубіжних країн в області енергоменеджменту

Країна	Позначення/найменування	Характеристика
1	2	3
Великобританія	BS 8207:1985 Code of practice for Energy efficiency in buildings (Звід практики для енергоефективності будівель)	рекомендації для процедур, яких необхідно дотримуватися, щоб зробити ефективним використання енергії при проектуванні будинків і управлінні ними і досягати бажаних екологічних цілей. Стандарт застосовувалася до проектування нових будівель, ремонту існуючих, до дій з обслуговування будівель, а також до всіх типів будівель, включаючи житлові.
Австралія	AS 3595:1990 Energy Management programs – Guidelines for financial evaluation of a project (Програми енергоменеджменту - Настанови для фінансової оцінки проекту)	містить настанови для фінансової оцінки бізнес - проекту в рамках програми енергоменеджменту та описує рекомендовану методологію і процедури, які дозволяють виконувати оцінку рентабельності конкуруючих між собою варіантів бізнес-проекту з урахуванням його енергоскладової.
	AS 3596:1992 Energy Management programs – Guidelines for definition and analysis of energy and cost savings (Програми енергоменеджменту - Настанови для визначення та аналізу енергії і її заощадження)	стандарт включає керівні вказівки, які дозволяють користувачам аналізувати пропозиції про заощадження енергії, які є частиною програми енергоменеджменту. Енергозбереження може бути досягнуто, керуючи, в тому числі енерготарифами і факторами енергонавантаження.
Данія	DS 2403:2001 Energy Management – Specification (Енергоменеджмент - Специфікація)	загальна вимога стандарту- організація повинна не тільки впровадити систему енергоменеджменту, але і регулярно аналізувати її функціонування, щоб ідентифікувати можливості для поліпшення і здійснити нові заходи для збереження енергії.
Ірландія	I.S. 343:2005 Energy Management Systems – Specification with Guidance for Use (Системи енергоменеджменту - Специфікація до Керівництва по використанню)	поряд з розробкою енергополітики для досягнення намічених цілей і показників стандарт передбачає, що організація повинна скласти і підтримувати в робочому стані програми енергоменеджменту. Вони повинні включати:- позначення відповідальності; - кошти і тимчасові рамки, протягом яких показники повинні бути досягнуті.

Закінчення табл.2

1	2	3
США	ANSI/IEEE 739:1995 Recommended practice for energy management in industrial and commercial facilities (Рекомендована практика для енергоменеджменту)	містить звід рекомендованої практики для енергоменеджмента. Стандарт, який був призначений для цілей сертифікації, є інжиніринговим керівництвом для практиків.
	ANSI/MSE 2000:2005 Management system for energy (Система енергоменеджменту)	стандарт допомагає визначити вигідну енергетичну стратегію, містить методологію ідентифікації засобів, обладнання та процесів, що роблять істотний вплив на використання енергії.
Південна Корея	KSA 4000:2007 Energy Management System (Система енергоменеджменту)	стандарт відповідає на потреби корейських компаній, що прагнуть продемонструвати в першу чергу своїм бізнес-партнерам вживання зусиль по енергозбереженню. Слідом за американським стандартом корейський також використовує цикл PDCA і також придатний для сертифікації та аудитів.
Китай	GB/T 23331:2009 «Management system for energy – Requirements» (Система енергоменеджменту. Вимоги)	стандарт визначає вимоги до системи управління енергоспоживанням, яка дозволяє організаціям відповідно до законів, нормативних актів, стандартів та інших вимог визнавати свою здатність контролювати або впливати на енергетичний чинник при створенні та впровадженні систем управління енергоспоживанням.
Білорусія	СТБ 1777-2009 «Системи управління енергоспоживанням. Вимоги та настанови щодо застосовування»	стандарт встановлює вимоги до системи управління енергоспоживанням, яка дозволяє організації застосовувати системний підхід в постійному підвищенні ефективності енергоспоживання. Вимоги стандарту можуть входити, а також використовуватися нарівні з вимогами інших систем управління, таких як система менеджменту якості, екологічного менеджменту, охорони праці, управління фінансами або ризиками.
Україна	ДСТУ 4065-2005 Енергозбереження. Енергетичний аудит. Загальні технічні вимоги	стандарт містить вказівки по проведенню енергетичної оцінки різних видів енергії та впливу на навколишнє середовище при її застосуванні. Комплексне визначення енергетичної ефективності систем енергоспоживання будівель разом з різними джерелами

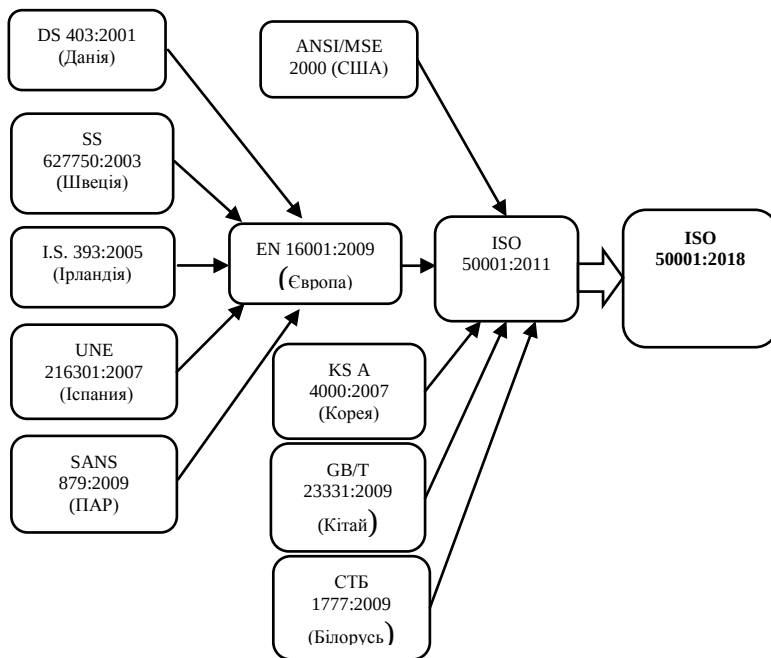


Рисунок 3 - Національні стандарти – база створення міжнародного стандарту ISO 50001:2018

А при створенні міжнародного стандарту ISO 50001: 2011 «Системи енергетичного менеджменту. Вимоги та настанови щодо застосовування» (ISO 50001: 2011« Energy management systems - Requirements with guidance for use ») були враховані також національні стандарти США, Кореї, Китаю та Білорусії.

Стандарт ISO 50001: 2011 у значній мірі збігається з європейським стандартом EN 16001: 2009 прийнятим і застосовуваним в більшості країн Європи. ISO 50001 у порівнянні з EN 16001 містить додаткові вимоги, як то: призначення представника керівництва з енергоменеджменту, ідентифікація енергетичних характеристик організації, наявність плану діяльності організації в області управління енергоресурсами, наявність процедур закупівлі обладнання і енергоресурсів.

В стандарті ISO 50001: 2011 відображені основні концепції національних стандартів на системи енергоменеджменту країн

Європи, Америки, Кореї і Китаю, а також єдиний підхід в області методології безперервного поліпшення PDCA (Plan - Do - Check – Act - Планування – Здійснення – Перевірка – Дія). Розроблений стандарт ґрунтується на обліку вже наявного світового досвіду в формуванні ефективних систем енергоменеджменту.

21 серпня 2018 року була офіційно опублікована нова (друга) версія міжнародного стандарту ISO 50001 «Системи енергетичного менеджменту. Вимоги та настанови щодо застосовування» [9]. Друге видання скасовує та замінює перше видання (ISO 50001: 2011), яке було технічно перероблено. Мета ISO 50001:2018 - надати можливість організації створити системи і процеси, необхідні для постійного поліпшення енергетичних характеристик, включаючи енергетичну ефективність, споживання енергії та її використання.

Важливою зміною у версії 2018 року є використання при підготовці стандарту високорівневої структури (High-Level Structure; HLS), яка забезпечує високий рівень сумісності з іншими стандартами системи менеджменту, включаючи ISO 9001:2015, ISO 14001:2015 и ISO 45001:2018. HLS є простою і ефективною концепцією, що включає в себе перехід на єдину структуру документів, ідентичний основний текст, а також загальні терміни та визначення. Це особливо корисно для тих організацій, які вважають за краще використовувати єдину (інтегровану) систему управління, яка може одночасно відповідати вимогам двох або більше стандартів систем менеджменту ISO.

Ключовими змінами, введеними в стандарт ISO 50001:2018, є деякі нові та переглянуті вимоги, більшість з котрих пов'язані з використанням високорівневої структури HLS. До них відносяться:

Контекст організації (умови, в яких функціонує організація, п.4). Організація повинна визначати зовнішні та внутрішні проблеми, що мають відношення до своєї мети, і які впливають на її здатність досягти очікуваних результатів своєї системи енергоменеджменту та підвищити її енергетичну ефективність.

Лідерство (п.5). Пункт 5.1 тепер включає в себе нові вимоги щодо активного залучення та демонстрації вищого керівництва щодо ефективності системи енергоменеджменту та її очікуваних результатів підвищення енергетичної ефективності.

Планування (п.6). У пункті 6.1 вимагається, щоб організація визначила і, де це необхідно, вживала заходів для усунення будь-яких ризиків або можливостей, які можуть вплинути (як позитивно, так і негативно) на здатність системи менеджменту забезпечувати свої передбачувані результати.

Компетеность (п.7). Відредагований стандарт вимагає, щоб організація визначила необхідну компетенцію людей, що працюють під його контролем, і це впливає на його енергетичну ефективність та EnMS. Крім того, він повинен оцінити ефективність дій, зроблених для отримання необхідної компетенції.

Оперативне планування та контроль (п.8). Зміни повинні повністю контролюватися, а впливи та наслідки непередбачених змін необхідно переглянути. Необхідно контролювати зовнішні джерела енергії або пов'язані з ними процеси.

Крім вищезазначених змін HLS, є деякі зміни, специфічні для енергетичного менеджменту:

Енергетичний аналіз (Energy review, п.6.3). Процес, пов'язаний зі значним використанням енергії (significant energy uses, SEU), був змінений, щоб зробити більш логічний "потік".

Індикатори енергетичної ефективності (Energy performance indicators EnPI, п.6.4). Енергоефективні показники тепер мають бути придатними для того, щоб організація могла продемонструвати поліпшення енергетичної ефективності. Якщо в організації є дані, що вказують на те, що відповідні змінні суттєво впливають на енергетичну ефективність, такі дані слід враховувати при встановленні EnPI, щоб переконатися, що вони є "придатними для цілей".

Енергетична базова лінія (Energy baseline, п.6.5). Якщо у вас є дані, які вказують на те, що відповідні змінні значно впливають на енергетичну ефективність, потрібно провести нормалізацію EnPI та відповідну енергетичну базу для порівняння змін енергетичної ефективності. Базова лінія повинна переглядатися, коли відбуваються значні зміни в "статичних факторах".

Ролі та обов'язки. Термін "представник менеджменту" більше не використовується, однак всі обов'язки, надані цій ролі в стандарті 2011 року, тепер передаються команді з управління енергією.

Оновлений стандарт ISO 50001:2018 може вважатися основою для здійснення стратегічного енергоменеджменту на підприємствах, тобто інтеграції та реалізації енергоефективних рішень в існуючу стратегію підприємств [10].

З проведеного аналізу випливає, що енергоменеджмент є однією з різновидів функціональних напрямків в управлінні підприємством, пов'язаним як з допоміжними, так і з основними бізнес-процесами. Він являє собою діяльність з планування, організації, контролю використання енергетичних ресурсів підприємства та мотивації енергозбереження на основі побудови системи взаємодіючих елементів енергетичної інфраструктури та персоналу підприємства.

Енергоефективність в сучасній промисловості досягається здебільшого не тільки за рахунок впровадження нових енергозберігаючих технологій, а також за рахунок змін в методах і способах управління. Тому розробка спочатку національних, а потім і міжнародних стандартів в області енергоменеджменту стала пріоритетною. І ці пріоритети підтримуються державами.

В Україні міжнародні стандарти знайшли своє відображення в низці нормативно-законодавчих документів. Введено в дію з 01.01. 2015 р. як національний Міжнародний стандарт з енергоменеджменту ISO 50001:2011, IDT – ДСТУ ISO 50001:2014 «Енергозбереження. Системи енергетичного менеджменту. Вимоги та настанови щодо застосування (наказ Мінекономрозвитку від 16.09.2014 р. № 1111). Положення стандарту відповідають чинному законодавству України та установлюють вимоги щодо розроблення, впровадження, підтримання в робочому стані та поліпшення системи енергетичного менеджменту, що дозволяє реалізувати систематизований підхід до підвищення рівня ефективності використання енергетичних ресурсів. Стандарт запроваджено для всіх організацій незалежно від їх галузевої належності.

Останні роки в Україні проводяться активні реформи, що покликані вплинути на підвищення енергоефективності шляхом раціонального і ефективного енергоспоживання. На державному рівні приділяється увага формуванню нормативної бази та розробленню цільових програм у сфері енергоощадності. Розроблено велику кількість нормативно-правових актів різного рівня (понад 250 актів), відповідними державними актами

затверджено ряд заходів, у тому числі і з урахуванням досвіду європейських країн. Формування політики підвищення енергетичної ефективності відбувається відповідно до наступних документів: «Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2035 року “Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність”» від 18 08 2017 р. № 605-р.; Національний план дій з відновлюваної енергетики до 2020 року (директива 2009/28/ЄС); проект Національного плану дій з енергоефективності України (директива 2006/32/ЄС; за цим планом Україна до 2020 року має досягти 9% планового енергозбереження середнього кінцевого внутрішнього споживання). Державне управління в цій сфері здійснюється: Державним комітетом України з енергозбереження (Держкоенергозбереження), Національним агентством України з питань забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів (НАЕР), Державним агентством з енергоефективності та енергозбереження України (Держенергоефективності).

Зараз система державного управління сферою енергозбереження та відповідна нормативна база трансформуються. Так, в 2017 році був прийнятий закон України "Про Фонд енергоефективності», який передбачає створення спеціального фонду, що буде сприяти підвищенню енергоефективності через залучення інвестицій за рахунок грантових коштів та ресурсів державного бюджету України. Завдяки законодавчій підтримці створюються передумови зростання попиту на продукцію енергозбереження, спрощуються процедури залучення коштів від МФО та направлення їх на комплексну енергомодернізацію житлових та громадських будівель.

Виконаний аналіз призводить до висновку, що за роки Незалежності України проведена значна робота по створенню законодавчої та нормативної бази для управління підвищенням енергоефективності від державного рівня до регіонального рівня підприємства. Прийнята «Енергетична стратегія України до 2035 року» низька стандартів та законів, узгоджених з міжнародними стандартами. Результатом уваги до енергоменеджменту є деяке підвищення енергоефективності на державному рівні, але той факт, що країна залишається на одному за найгірших міст у Європі за показником енергоємності на

одиницю ВВП свідчить про необхідність подальшого вдосконалення системи управління енергоефективність в країні.

Список джерел

1. Стратегія енергозбереження в Україні: Аналітично-довідкові матеріали у 2-х томах: Загальні засади енергозбереження / За ред. В.А. Жовтянського, М.М. Кулика, Б.С. Стогнія. Київ: Академперіодика, 2006. Т. 1. 510 с.

2. Дзядикович Ю. В., Буряк М. В., Розум Р. І. Енергетичний менеджмент. Тернопіль : Економічна думка, 2010. 295 с.

3. Праховник А.В., Іншеков Є.М., Штогрин Є.А. Введення в енергетичний менеджмент : підручник. Київ: НТУУ «КПІ», 2010. 272 с.

4. Стогній Б.С., Кириленко О.В., Денисюк С.П. Енергетичний менеджмент – системний підхід до моніторингу та керування енергетичними процесами. *Енергетичний менеджмент: стан та перспективи розвитку* : І міжнар. наук.-практ. і навч.-метод. конф., 27–29 травня 2014 р. Київ, 2014. С. 9–10.

5. Маляренко В. А., Немировский И. А. Энергосбережение и энергетический аудит. Учебное пособие. Харьков: ХНАГХ, 2008. 253с.

6. Свидерская О. В. Основы энергосбережения: курс лекций. 4-е изд., стереотип. Минск: Академия при президенте Республики Беларусь, 2006. 305 с.

7. Energy management handbook / by Wayne C. Turner. 3-rd ed. 1997. 702 p.

8. International Energy Agency. URL: <https://www.iea.org/>

9. Energy management systems — Requirements with guidance for use. URL: <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:50001:ed-2:v1:en>

10. Клепікова С.В. Відмінності та нововведення в міжнародному стандарті ISO 50001:2018 «Системи енергетичного менеджменту. Вимоги та настанови щодо застосування». *Перспективні напрямки розвитку економіки, обліку, управління та права: теорія і практика*: зб. тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції. Полтава: ЦФЕНД, 2018. Ч. 2. С.36-37.

© Клепікова С.В., 2019

РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНІВ В КРИЗОВИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

2.1. Методологічні аспекти управління системою економічної безпеки регіону та регіональною інфраструктурою в умовах кризи

Актуальність проблеми економічної безпеки України та її регіонів стрімко зростає. В умовах економічної нестабільності виявляється ряд факторів, які надають обмежувальний вплив на соціально-економічний розвиток регіонів і тим самим обумовлюють необхідність розробки методологічних положень управління системою економічної безпеки регіону і виявлення ролі регіональної інфраструктури в умовах кризи господарювання.

Необхідно відзначити, що вивченням проблем економічної безпеки, своєчасним визначення загроз, вибором показників та індикаторів, які адекватно відображають ці проблеми, розробкою стратегій економічної безпеки на національному та регіональному рівнях займається ряд вітчизняних дослідницьких колективів, серед яких Інститут стратегічних досліджень; Інститут економіки промисловості та Інститут проблем ринку та еколого-економічних досліджень, Інститут регіональних досліджень Національної Академії наук України, а також вчені ряду вищих навчальних закладів МОН України.

Регіональна економіка - порівняно молода область наукової діяльності, в якій регіон спочатку розглядався лише як сукупність природних ресурсів і послуг. Уявлення про регіон як суб'єкт економічних відносин, тим більше - носій економічних інтересів, з'явилося набагато пізніше. В даний час в теоріях регіонального розвитку регіон постає як багатофункціональна і багатогалузева система. Дослідниками запропоновано чотири парадигми регіону: регіон - квазідержава, регіон - квазікорпорація, регіон - ринок, регіон - соціум [1].

Регіон як квазідержава розглядається як підсистема держави і національної економіки, причому досить відособлена, в якій владні структури зайняті в основному регулюванням економіки регіону в макросистемі національної економіки. Регіон як

квазікорпорація постає великим власником і господарюючим суб'єктом, він конкурує з іншими регіонами на всіх ринках, на його території розміщуються штаб-квартири ТНК, які платять податки і впливають на його економічне становище. У цьому контексті розширення економічної самостійності регіону може розглядатися як необхідне ринкове перетворення в межах всієї країни. При розгляді регіону як ринку з визначеними межами (ареалами) увага, в першу чергу, звертається на умови для бізнесу (підприємницький клімат), можливості отримання кредитів, на особливості окремих ринків: праці, інформації, знань, товарів і послуг. [2, с. 654-655]

Інший підхід використовується при поданні регіону як соціуму. На перший план в цій концепції регіонального розвитку висувається соціальне життя, відтворення всіх її компонентів і ресурсів в рамках регіональної інфраструктури. Такий підхід значно ширше перших трьох, в тій чи іншій мірі заснованих на економічних відносинах.

Регіональна інфраструктура в ринкових умовах є найважливішою складовою соціально-економічної системи регіону (СЕСР), що визначає взаємини між суб'єктами в процесі руху економічних ресурсів. Від ступеня розвитку регіональної інфраструктури багато в чому залежать темпи економічного розвитку регіонів і забезпечення економічної безпеки регіону (ЕБР).

Важливим аспектом в рамках регіонального інфраструктурного комплексу (РІК) є відповідність в цілому регіональної інфраструктури і компонентів, які входять до неї (соціальної, виробничої, транспортної, інженерної, екологічної, ресурсної), поточним і стратегічним потребам економіки регіону.

Підхід до регіону як до соціуму висуває на перший план правові, політичні, освітні, демографічні, культурні та інші аспекти життя. В теоріях регіонального розвитку зустрічаються і інші, більш пізні підходи, наприклад, регіон як підсистема інформаційного суспільства або глобальної економіки [2, с. 655]. Слід також підкреслити, що регіон будучи багатфункціональною системою в рамках національної соціально-економічної системи, має множинні зв'язки з зовнішнім середовищем і при цьому складне внутрішнє середовище.

З огляду на це дослідження економічної безпеки, її сутності, структури і складових відбувається з різних аспектів і масштабів: розглядаються її різні сторони (умови) і фактори, в більшій чи меншій мірі, що впливають на рівень економічної безпеки регіонів.

Соціально-економічна безпека держави, регіону, підприємства в цілому – складна динамічна система, що розвивається як ендегенно, так і екзогенно. Чисельні дослідження в області соціуму, економіки, управління, тенденцій розвитку країн, регіонів, територій, що виникають в умовах глобальної економіки, дозволяють окреслити об'єктивно існуючі групи чинників в детермінованому просторі соціально-економічної безпеки:

- об'єктивні геополітичні, або екзогенні фактори - всі види процесів, що відбуваються в основних фінансових центрах світової економіки; економічні та соціально-політичні процеси в світі та державі;

- безпосередні внутрішні детермінанти, або ендегенні фактори регіону: його інноваційний, інвестиційний, інституційний, правовий, діловий клімат, освітній потенціал і кадровий ресурс, інфраструктура регіону, природні та кліматичні ресурси, стан громадянського суспільства і т. д. [2, с. 655].

При цьому, в забезпеченні соціально-економічної, енерго-екологічної, продовольчої, інформаційної, фінансової безпеки окремих регіонів можуть бути і специфічні фактори, умови та пріоритети. Розподіл чинників і загроз, що впливають на ЕБР в сучасних умовах, підтверджуються дослідженнями зарубіжних і вітчизняних вчених, які доводять, що наявність, характер і поява загроз, власне, і є причинами виникнення поняття економічної безпеки регіонів (ЕБР). Саме тому концепція регіональної соціально-енерго-еколого-економічної безпеки повинна складатися в уявленні її як превентивної системи, що завчасно попереджає кризи в регіоні і в цілому в країні.

За останній час сила впливу різних негативних чинників на Україну і її регіони значно зросла. Багато в чому це пов'язано з зовнішніми ризиками, впливом зовнішнього середовища глобальної економіки. Але умови для їх трансформації в загрози ЕБР сформовані здебільшого самими регіонами України. До таких умов відносять: відсутність середовища, сприятливого для

створення, розвитку бізнесу, залучення інвестицій, привабливості інфраструктури регіону, комфортного проживання населення та ін.

ЕБР має, як правило, специфічні відмінності, головним чином, обумовлені істотним впливом на економічні відносини соціального середовища (соціальної регіональної інфраструктури), які, з одного боку, можуть бути джерелом формування ризиків і загроз економічній безпеці, з іншого, його стан є критерієм рівня забезпечення економічної безпеки.

На думку авторів роботи [3] ключове завдання системи управління забезпечення ЕБР складається з двох складових: по-перше, у створенні умов для формування стійкого відтворення ресурсів регіону і, по-друге, у застосуванні ефективних методів та інструментів для протидії впливу ризиків і загроз, здатних завдати шкоди соціально-економічній системі регіону. При цьому під збитком регіональної соціально-економічної системи розглядається зміна якісних і (або) кількісних еталонних потреб населення в бік погіршення в порівнянні з базисними показниками.

Ще однією проблемою в контексті забезпечення ЕБР є підвищення використання потенціалу регіональної інфраструктури. Збалансованість структури регіонального інфраструктурного комплексу також є важливим фактором забезпечення ЕБР.

З позиції забезпечення ЕБР в роботі [4] розглядаються, концептуальні тенденції розвитку регіональної інфраструктури в розрізі її компонентів, які формуються під впливом стратегічних ініціатив суб'єктів регіону: органами регіональної влади, бізнес спільноти та рівнем громадського суспільства.

На рис.1 представлена «піраміда» формування позитивних тенденцій в розвитку регіональної інфраструктури, як фактору забезпечення ЕБР.



Рисунок 1. Піраміда формування позитивних тенденцій в розвитку регіональної інфраструктури, як фактору забезпечення економічної безпеки регіону

Методологічні аспекти економічної безпеки регіону в кризових умовах господарювання

Актуальність проблеми економічної безпеки країни та її окремих регіонів стрімко зростає. В умовах економічної нестабільності виявляється ряд факторів, які здійснюють обмежений вплив на соціально-економічний розвиток регіонів України і тим самим обумовлюють необхідність розробки заходів, направлених на посилення економічної безпеки країни і її території. Отже дослідження економічної безпеки, її сутності,

структури і складових здійснюється з різних аспектів і масштабів: розглядаються її різні сторони і фактори, в більшому чи меншому ступеню, які здійснюють вплив на рівень економічної безпеки.

Проблема аналізу економічної безпеки України і її регіонів почала активно досліджуватися вітчизняними вченими-економістами в 90-ті роки ХХ століття на етапі переходу до методів ринкового господарювання. В теперішній час це важливе питання економіки України також не втрачає своєї актуальності на фоні процесу глобалізації світової економіки та світових фінансово-економічних криз.

У той же час процеси регіоналізації економіки супроводжуються посиленням диференціації регіонів України за рівнем розвитку, що зменшує їх можливість протистояти загрозам економічної безпеки. Проблематика економічної безпеки (ЕБ) достатньо велика та неоднозначна. Деякі автори, серед яких Н.Н. Калініна, В.І. Захарченко, Н.В. Мішина вважають, що на сьогоднішній день проблеми економічної безпеки регіонів (ЕБР) виходять на перший план. Однак інші дослідники, серед яких А.А. Корабльова, В.В. Карпов, Г.А. Гершанок, Л.П. Берсенєв заперечують приналежність поняття ЕБ до економічної або будь-якої іншої науки, звертають увагу на проблеми у визначенні ЕБ, аналітичному інструментарії, наявності термінологічної експансії і т.п. Тим не менше, на першому етапі визначення методологічних положень теорії ЕБ необхідно виявити основні її положення.

З позиції еволюції свого розвитку поняття економічної безпеки не є новим, але активно використовується сучасними європейськими і американськими економістами в аспекті забезпечення безпеки у всіх сферах життя людства близько 70-ти років тому. При цьому, в самому широкому сенсі, «економічна безпека» означала захист економіки країни від небезпечних впливів [5, с.36]. До небезпечних впливів могли відноситися погіршення умов життя різних соціальних верств суспільства, зокрема, викликані перепадами в економічній, енерго-екологічній і політичній системах країни, повне або часткове руйнування господарчих і ринкових структур.

Наприкінці ХХ століття поняття ЕБ почали все більше конкретизувати. Так, академік Л.І. Абалкін на початку 90-х років

визначав економічну безпеку як «сукупність умов і факторів, що забезпечують незалежність національної економіки, її стабільність і стійкість, здатність до постійного оновлення і самовдосконалення» [6, с.4]. На початку XX століття професор А.П. Градов визначає ЕБ як «стан національної економіки, який забезпечує задоволення життєво важливих потреб країни в матеріальних благах, незалежно від виникнення в світовій економічній системі або всередині країни форс мажорних обставин соціально-політичного, економічного або енерго-екологічного характеру» [7, с.84]. Подібної думки дотримувалися й інші автори, серед яких В.А. Чичканов, Н.В. Шубіна, Г.В. Гутман, які вивчають економічну безпеку в рамках національної економічної системи.

В цілому, ЕБ розуміється багатьма авторами як багаторівневе явище і розглядається відповідно до країни, галузі, регіону, підприємства і людини. В даному дослідженні розкривається проблематика ЕБР в кризових умовах господарювання. Таким чином, предметом даного дослідження є ЕБ, об'єктом дослідження є регіон. Виділення регіону за адміністративною ознакою уявляється більш вдалим, оскільки у системі ЕБР повинен бути суб'єкт управління, в якості якого може виступати регіональна влада. Однак таке розуміння регіону не заперечує використання системного підходу, при якому регіон як суб'єкт системи національного рівня розглядається у взаємозв'язку з рівнями вищого порядку.

При цьому, до кінці другого десятиріччя XXI століття зміни, що відбуваються в соціально-економічній системі України, висувають на перше місце питання формування і забезпечення ЕБР країни. Необхідно відмітити, що значним потенціалом володіють окремі регіони України, які здатні підтримувати і розвивати не тільки рівень внутрішнього економічного розвитку, але й вносити вклад в національну ЕБ, забезпечуючи впевнене протистояння загрозам розвитку економіки країни.

Питанням економічної безпеки присвячено достатньо велика кількість досліджень (в тому числі, монографій). При цьому, економічну безпеку регіонів розглядають:

1. Локально, з позицій впливу законодавчих, екологічних, ресурсних, соціально-економічних, політико-воєнних та інших аспектів;

2. Системно, як комплекс факторів, які впливають на економічну безпеку регіону в цілому.

Аналіз існуючих дефініцій «економічна безпека регіону» з системної позиції показав суттєву розбіжність в поглядах, як вітчизняних так і зарубіжних дослідників у визначенні даного терміну. В таблиці 1 представлений аналіз визначень ЕБ із закордонних джерел

Таблиця 1

Аналіз визначень ЕБ із закордонних джерел

№	Визначення ЕБ	Критика, коментарі
1	Умови реалізації урядом намічених цілей (інтересів) в області економічної політики	Дуже широке визначення
2	Умова стійкості (стабільності) розвитку	Для ринкової економіки стійкість нехарактерна, складність у визначенні параметрів стійкості
3	Економічний вимір проблеми міжнародної безпеки країни	Военно-політичний ухил, зв'язок з міжнародними відносинами, національною безпекою
4	Умова припинення нелегальних видів економічної діяльності	Ухил в юриспруденцію
5	Проблема конкурентоспроможності	Зв'язок з міжнародними відносинами
6	Проблема доступу до ринків сировини і збуту	Проблема ЕБ не вичерпується питання доступу до ресурсів

Наведені в таблиці 1 визначення піддаються справедливій критиці. Так поняття ЕБ через інтереси представляються досить широкими, через стійкість – суперечливими реаліям ринкової економіки. При цьому, як відмічає А.А. Фомін, залежність від зовнішніх джерел, технологій, сировини, продовольства і палива (енергоресурс) – це найбільш традиційний для Заходу аспект економічної безпеки для економіки країни. Також в контексті «безпеки постачання» розуміється ЕБ в Японії та Південній Кореї.

Стосовно до поняття ЕБР також маються розбіжності у поглядах. Економічна безпека регіону має специфічні відмінності, які, головним чином, обумовлені істотним впливом

на економічні відносини соціального середовища, яке, з одного боку, може бути джерелом формування ризиків і загроз економічній безпеці. З іншого, її стан є важливим критерієм рівня забезпечення ЕБ. Сутність ЕБР полягає в можливості і здатності його економіки поетапно поліпшувати якість життя населення на рівні загальноприйнятих стандартів, протистояти впливу внутрішніх і зовнішніх загроз при оптимальних витратах всіх видів ресурсів і невиснажливому використанні природних факторів, забезпечувати соціально-економічну і суспільно-політичну стабільність регіону.

Ряд дослідників, серед них В.В. Ворожихін, І.Г. Тютюник розуміють під ЕБР сукупність умов і факторів, які забезпечують незалежність економіки, її стабільність і стійкість, а О.А. Дембовська, Є.М. Лебедько розглядають ЕБР – як сукупність умов і факторів, що характеризують поточний стан економіки, стабільність, стійкість і поступовість її розвитку і як комплекс заходів, направлених на постійний розвиток і вдосконалення економіки регіону, що обов'язково припускає механізм протидії зовнішнім і внутрішнім загрозам.

При цьому, автори даної роботи згодні з точкою зору вчених Г.В. Гутмана, А.І. Прилепського, що безпека – це певний стан економіки і не може бути «сукупністю умов і факторів».

Мабуть доцільно розуміння, що ЕБ – це соціально-економічна категорія, яка представлена як система відносин, що прямо і безпосередньо пов'язана із забезпеченням нормального і бажано збалансованого функціонування регіонального господарського і інфраструктурного комплексів і їх конкретних секторів. З одного боку, вона формує якісні і кількісні цільові орієнтири стану економічної системи на конкретний період часу, а з іншого – накладає обмеження на використання тих методів проведення регіональних економічних політик, які знижують рівень ЕБ і призводять до негативних явищ в економічній, енерго-екологічній, політичній, соціальній, інформаційній і фінансовій сферах [8].

Отже, чіткого і погодженого розуміння ЕБР на сьогодні не існує. Однак назвати сучасні трактування суперечливими також неможливо, оскільки всі вони розглядають предмет дослідження під різним кутом і з різних аспектів. Об'єктом дослідження, в рамках кризових умов господарювання виступає регіональна

економіка, як інтеграційна система, що поєднує більшість сфер життєдіяльності регіонів: ресурсну, виробничу, соціальну, територіальну та інші. В такому випадку виникає питання: що розглядати в якості ЕБР? І хто (або що) буде виступати в ролі суб'єкта забезпечення ЕБ?

Для того, щоб сформулювати системне визначення ЕБР, необхідно, на наш погляд, визначити структуру даного поняття, чинники, які впливають на саму безпеку регіону, в тому числі, і в умовах кризи регіональної економіки, а також в умовах, необхідних для забезпечення і підтримки безпеки.

Отже, почнемо зі структури поняття ЕБ. На думку багатьох вчених, національна економічна безпека (НЕБ) включає в себе:

- характеристики зовнішніх і внутрішніх економічних загроз, що створюють небезпеку для життєво важливих економічних інтересів особистості, суспільства і держави;
- визначення і моніторинг чинників, що підтримують стійкість соціально-економічної системи держави, на короткострокову і середньострокову (3-5 років) перспективу;
- визначення критеріїв і параметрів (в тому числі порогових значень), що характеризують національні інтереси в області економіки;
- формування економічної політики, інституціональних перетворень і необхідних механізмів, які усувають або пом'якшують вплив факторів, які підривають стійкість національної економіки;
- систему конкретних заходів, які реалізуються на основі якісних індикаторів і кількісних показників: макроекономічних, демографічних, екологічних, технологічних, зовнішньоторгівельних та інших;
- найважливіший елемент стратегії передбачає прийняття заходів в будь-якому секторі економіки, а системна діяльність в сфері економічної безпеки є сектором управлінської діяльності.

На основі запропонованої структури НЕБ і вивчення думок інших сучасних вчених представимо авторську структуру поняття «економічна безпека регіону» (рис.2).

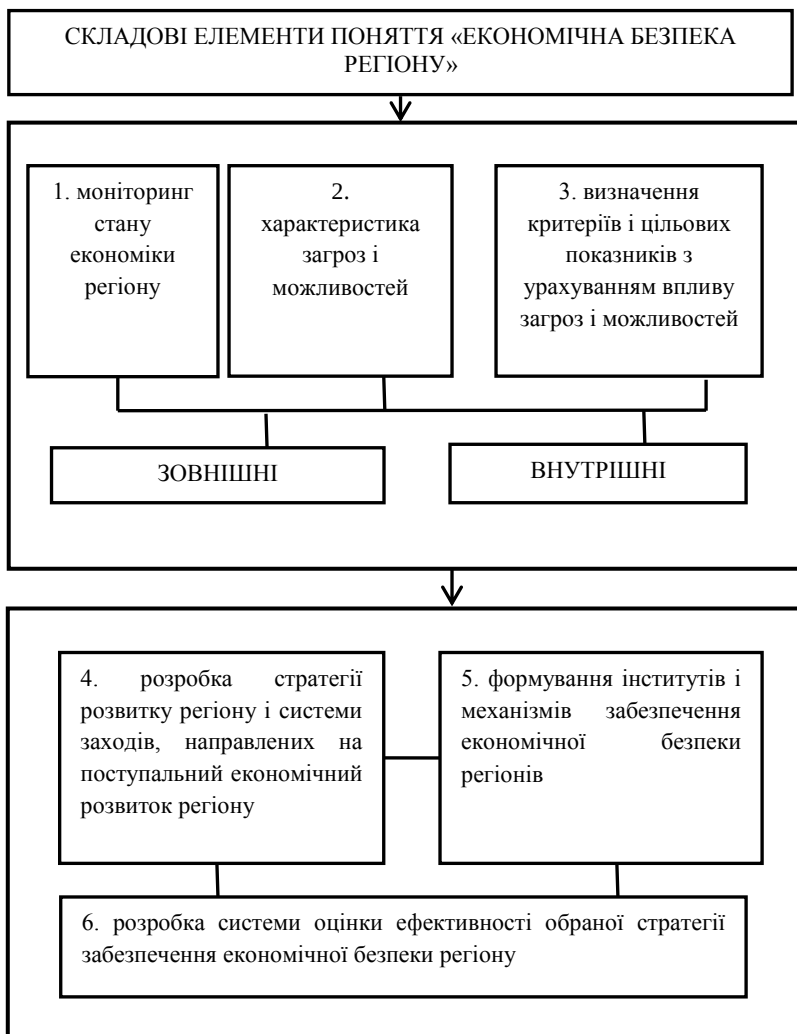


Рисунок 2. Структура (концепт-схема) поняття економічна безпека регіону

На нашу думку, структура поняття «економічна безпека регіону» повинна передбачати два взаємопов'язаних і послідовних блока:

1-й блок включає оцінку стану регіональної економічної політики:

- моніторинг стану економіки регіону з позиції зовнішніх і внутрішніх факторів (територіальне розташування, наявність природних ресурсів, логістично-транспортний розвиток, рівень участі в міжнародних ринкових відносинах, виробнича діяльність, розвиток підприємництва, розвиненість регіональної інфраструктури);

- характеристика загроз і можливостей для їх запобігання;

- визначення критеріїв і цільових показників (на основі системи індексів), порогових значень безпеки, з урахуванням впливу можливостей і загроз);

2-й блок передбачає розробку стратегії розвитку регіону в цілому і стратегічних заходів економічного розвитку, направлених на реалізацію даної стратегії, а також розробку системи оцінки її ефективності і формування інститутів і механізмів реалізації стратегії, за допомогою яких і буде здійснюватися забезпечення ЕБР.

Таким чином, авторське розуміння поняття ЕБ включає в себе і «стан економіки» і «сукупність умов і факторів», і «комплекс заходів», направлених на забезпечення і підтримку ЕБР. Економічна безпека регіону – це теперішній і майбутній стан економіки регіону, який обумовлений рівнем її захищеності від зовнішніх і внутрішніх загроз, а також поступальним, безперервним розвитком за рахунок комплексу стратегічних заходів по розвитку регіону і підвищення його конкурентоспроможності. При цьому, предметом ЕБР є теперішній і потенційний стан рівня його економічного розвитку і збалансованості регіональної інфраструктури.

На нашу думку, некоректно розглядати тільки загрози ЕБР (стримуючі фактори), необхідно враховувати також вплив можливостей (рушійних факторів, наприклад підвищення рівня конкурентоспроможності) з метою підсилення економічної безпеки регіону (рис.3) [10, с.294].

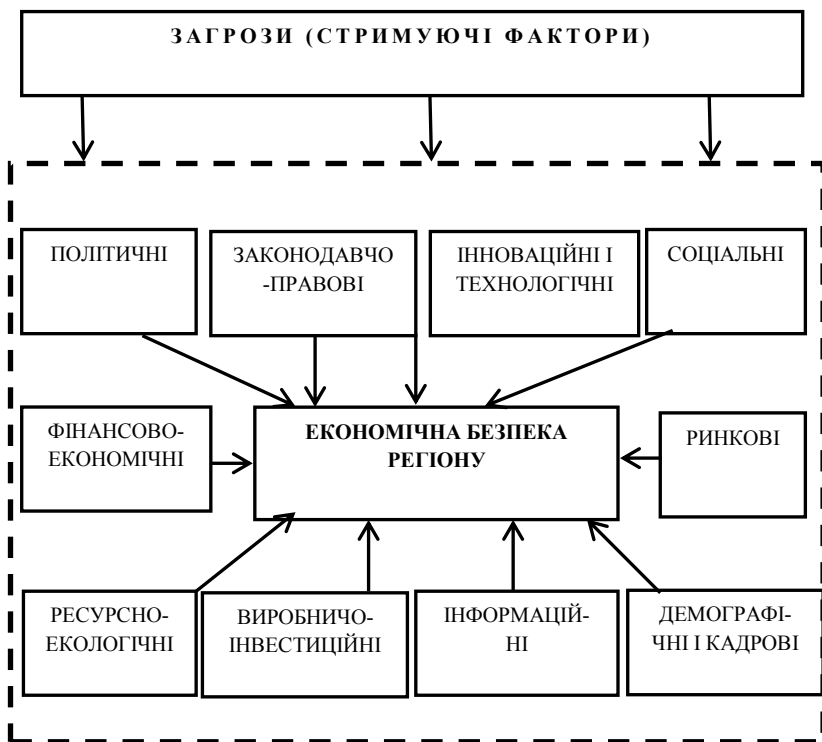


Рисунок 3. Фактори економічної безпеки регіону (ЕБР)

Представлена класифікація факторів ЕБР показує, що в залежності від направленості свого впливу одні й ті ж самі фактори можуть виступати в якості загроз, а можуть використовуватися в якості можливостей. При цьому вплив загроз і можливостей внутрішніх факторів можуть посилюватися або зменшуватися під впливом зовнішніх факторів в тій же сфері або суміжній з нею. Умови, необхідні, за думкою Н.В. Шубіної, для забезпечення і підвищення ЕБР, представлені на рис.4 [9, с.295].

Латентне управління – це прихований цілеспрямований вплив, який змінює результативність і ефективність діяльності соціально-економічної системи в інтересах суб'єкта латентного управління [10].

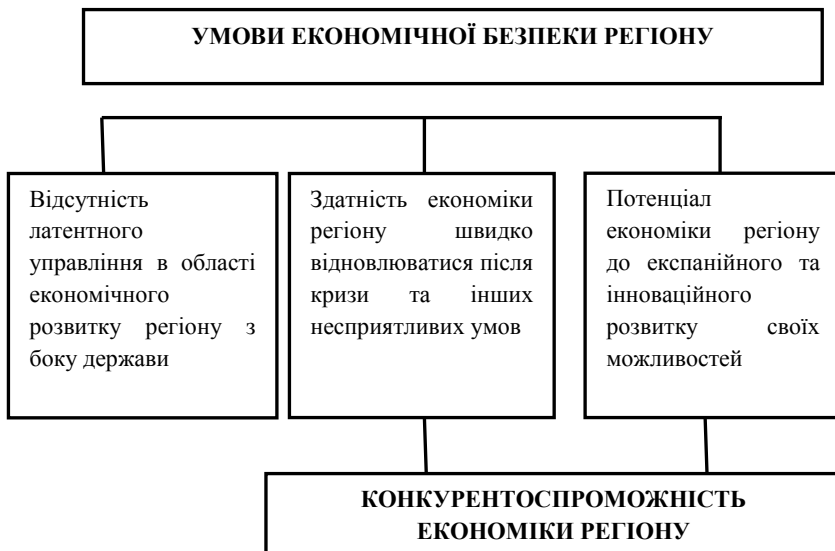


Рисунок 4. Умови економічної безпеки регіону

Нажаль, на теперішній час більшість регіонів України стараються підстроїтися під цільові показники і результати, які перед ними ставить держава, при цьому не тільки не проявляючи ініціативу, але всіляко пригнічуючи її, не використовуючи приховані можливості і потенціал регіонів. По факту, держава повинна надати можливість регіонам (в тому числі, в межах здійснення децентралізації) самим формувати систему цілеспрямованого і результативного свого розвитку, використовуючи «економічні бонуси» в якості мотивів і стимулів.

Для оцінки спроможності економіки регіону швидко відновлюватися після кризи та інших несприятливих подій, економічний регіональний план повинен мати не одну стратегію з трьома сценаріями розвитку, а три стратегії, що дозволяють в різних умовах використовувати по різному резервні можливості регіону. При цьому важливо, щоб економіка регіону реально мала потенціал до експанійного та інноваційного розвитку своїх можливостей. На нашу думку, система розподілу «економічних

бонусів» повинна враховувати «рівень експансії можливостей» при розробці довгострокового плану розвитку регіону. Інакше, з точки зору Н.В. Шубіної «стоячи на покладах з алмазами, простіше сказати – ми використали всі наші можливості, більше зробити нічого неможливо, допоможіть нам!, чим взяти лопату і почати копати» [9 с. 295].

Конкурентоспроможність економіки регіону (КсЕР) є і передумовою і наслідком здатності економіки регіону швидко відновлюватися після кризи та інших несприятливих подій, а також потенціалу економіки регіону до експансійного та інноваційно-технологічного розвитку своїх можливостей. Оскільки наявність умов і можливостей не завжди припускає їх ефективне використання, то КсЕР визначається здатністю максимально використовувати можливості розвитку регіону і, враховуючи поточний стан регіону, протистояти загрозам і досягати максимального рівня показників економічного розвитку.

Таким чином КсЕР є якщо не основним, то достатньо значимим фактором в забезпеченні його економічної безпеки. Конкурентоспроможність економіки регіону в широкому своєму розумінні являє собою складне багатогранне поняття, тому проводити його аналіз і оцінку необхідно тільки з чіткою прив'язкою до конкретного рівня і об'єкта дослідження. З метою забезпечення КсЕР розробляється стратегія, в якій враховуються потенціал, можливості і загрози кожного конкретного утворення, а також галузевої забезпеченості регіону. Для росту КсЕР обласні і муніципальні утворення активно використовують можливості промислового регіонального комплексу і інфраструктурного комплексу, а також підприємств (фірм) малого і середнього бізнесу, надаючи фінансову, ресурсну і адміністративну підтримку.

При цьому, як правило, промислові та аграрні підприємства прагнуть підвищити рівень своєї конкурентоспроможності, що сприяє зростанню конкурентоспроможності національної економіки.

Таким чином, ми приходимо до висновку про «індуктивну» залежність економічної безпеки і економіки регіону від рівня конкурентоспроможності підприємств промислового, інфраструктурного та аграрного секторів економіки регіону.

Підсумовуючи вищесказане можна зробити висновок, що забезпечення економічної безпеки країни і КсЕР викликано необхідністю укріплення соціально-економічного розвитку країни та її регіонів політичною та економічною нестабільністю. Основним і важливим фактором, який впливає на ЕБР є конкурентоспроможність.

Аналіз джерел з тематики ЕБР дозволяє окреслити основні методологічні принципи моделювання соціально-економічної безпеки регіону. Воно повинно здійснюватися комплексно, тобто з аналізом і з урахуванням всіх аспектів об'єкту, системно, з урахуванням взаємозв'язків та взаємозалежностей, варіантно, тобто з визначенням і обґрунтуванням ряду варіантів нейтралізації або ліквідації загроз, з визначенням прийнятного ризику або реалізації заходів відвертання порогових ситуацій. Вочевидь, що для рішення різноманітних задач аналізу і оцінки соціально-еколого-енерго-економічної безпеки інструментарій також повинен бути універсальним і гнучким, для того щоб в короткі терміни була можливість адаптувати його до нових задач в умовах оточуючого середовища функціонування регіонів, яке швидко змінюється.

Інфраструктурний комплекс регіону, як фактор забезпечення ЕБР і формування регіональної соціально-економічної системи

Глибока трансформація соціально-економічних відносин, що відбувається в Україні і її регіонах, призвела до необхідності осмислення і обґрунтування пріоритетів регіонального розвитку і формування адекватних принципів управління складними соціально-економічними процесами у державі, в тому числі забезпечення економічної безпеки регіону в умовах господарської кризи. У теперішній ситуації деінтеграції економіки, науково-техніко-технологічно-виробничого потенціалу, розумної спеціалізації регіонів і коопераційних зв'язків потребують важливих зусиль по організації розрізнених господарських суб'єктів в цілісні конкурентоспроможні регіональні і міжрегіональні відтворювальні комплекси, що спроможні до самостійного розвитку і забезпечення економічної безпеки в умовах жорсткої конкуренції. Слід відмітити, що у

процесі здійснюваної децентралізації створюються специфічні умови для виявлення і використання власних пріоритетів розвитку регіонів.

Важливими аспектами процесу трансформації економічної системи регіонів, в тому числі і в напрямку забезпечення ЕБР є:

- відповідність інфраструктури поточним та стратегічним потребам економіки регіону. Існуючі тенденції диверсифікації в структурі регіонального господарського комплексу потребують відповідного розвитку інфраструктури і збалансованості розвитку її найважливіших компонентів (соціальної, виробничої, транспортно-логістичної та ін.);

- підвищення використання потенціалу самої регіональної інфраструктури, її роль в розвитку регіону і формування системи ЕБР, в умовах інформатизації економіки з переважаючою долею сфери послуг в регіональному продукті, регіони шукають напрямку диверсифікації, все більше звертаючи увагу на сектори / компоненти інфраструктури господарського комплексу регіону;

- необхідність обліку впливу процесу дисбалансу розвитку регіональної інфраструктури в рамках регіональної економіки, який, як правило, пов'язаний з надлишковою інвестиційною політикою бізнесу у високорентабельних галузях (наприклад, частини фінансової інфраструктури, інфраструктурі торгівлі, інфраструктурі фармацевтичного сектору ринку). В той же час ряд секторів, що входять в базові компоненти ринкового інфраструктурного комплексу регіону, недостатньо рентабельні, особливо ті, що відносяться до ризикового бізнесу (потребуючи венчурних інвестицій), соціального сектору регіональної інфраструктури, значно відстають у своєму розвитку.

Вищесказане визначає актуальність проблеми формування конкурентної інфраструктури господарського комплексу регіону, механізму її розвитку, у т.ч. виходячи з того, що вона є важливим фактором забезпечення ЕБР, з позиції посилення її ролі в усуненні диспропорції і забезпечення відповідно потребам суб'єктів регіональної соціально-економічної системи.

Ринкова інфраструктура є важливою складовою соціально-економічної системи регіону (СЕСР), визначає взаємовідносини між суб'єктами у процесі руху економічних ресурсів. Від ступеня розвитку ринкової інфраструктури багато в чому залежать темпи економічного розвитку регіонів. У сучасній економіці в умовах

наростаючих стратегічних змін, під впливом процесу глобалізації, ринкова інфраструктура знаходиться в безперервному розвитку і адаптації до реальної ситуації.

Важливим аспектом в рамках інфраструктурного комплексу (рис. 5) є відповідність ринкової інфраструктури і інших видів інфраструктури ІКР поточним і стратегічним потребам економіки регіону. Існуючі тенденції диверсифікації економіки регіонів України, формування регіональних інноваційних кластерів і інших організаційних змін потребують відповідного розвитку ринкової інфраструктури ІКР.

В розвитку секторів ІКР, насамперед сегментів ринкової інфраструктури старопромислових регіонів України спостерігається дисбаланс, пов'язаних зі збитковою промислово-інвестиційною політикою бізнесу (наприклад, в сегменті інфраструктура торгівлі).

Ще однією проблемою є підвищення використання потенціалу самої ринкової інфраструктури, її ролі в розвитку регіону. В умовах інформаційної інфраструктури з переважаючою долею послуг в регіональному сукупному продукті регіону шукають напрямок диверсифікації, всі більше звертаючи увагу на сегменти ринкової інфраструктури. В той же час, посилення глобальної конкуренції і інтеграції національної економіки у світове господарство в рамках широконаправленого членства у ВТО, потребує від вітчизняної економічної науки, в тому числі на рівні регіонально нових науково-методичних рекомендацій за основними напрямками розвитку промислового сектору регіонального господарського комплексу, націлених в свою чергу на повноцінне використання потенціалів регіональної економіки, в тому числі потенціалу інфраструктурного комплексу [11].

Цілі розвитку промисловості і економіки в цілому вже сьогодні повинні бути орієнтовані на інноваційні виклики світової економіки, в тому числі і на формування і розвиток ефективних, гнучких і стійких ринкових виробничих структур, спроможних забезпечити поступальних ріст конкурентоспроможності продукції в умовах прискорення процесів формування постіндустріальних суспільства і економіки.

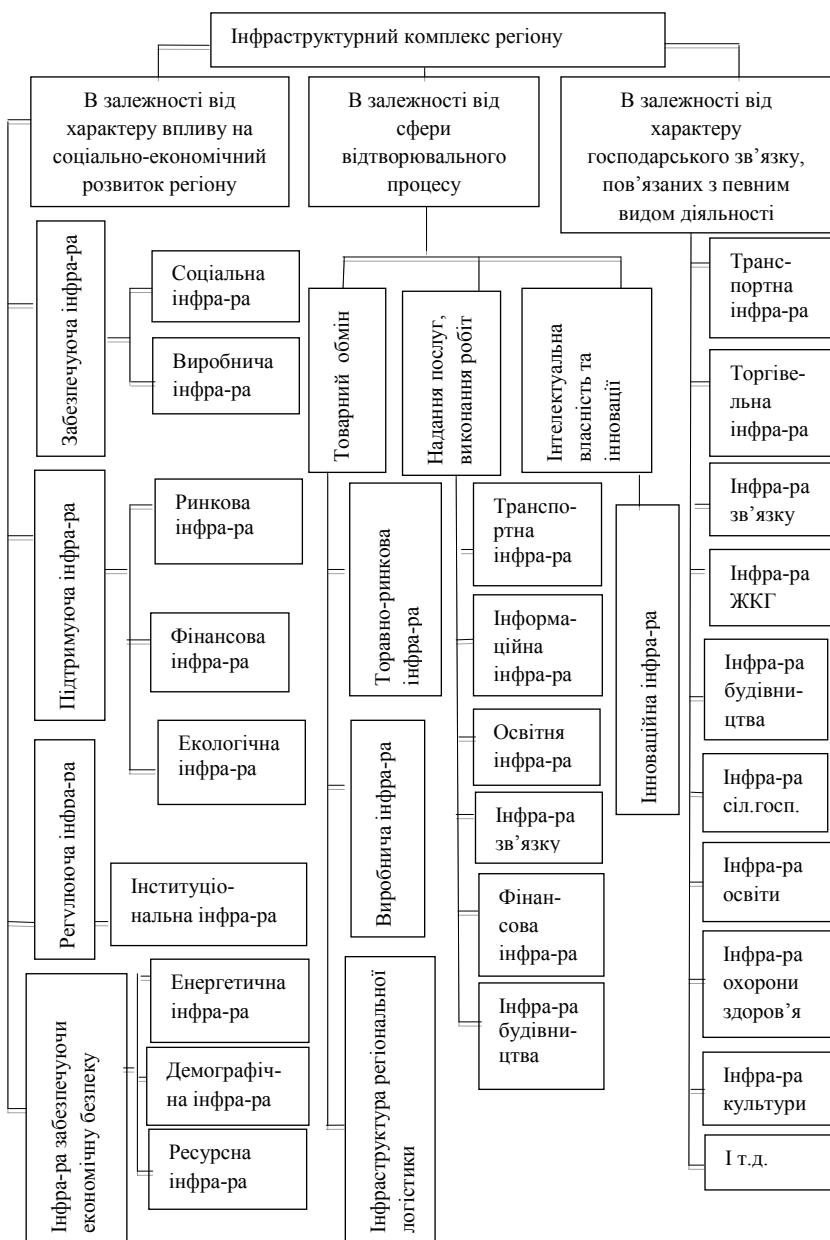


Рисунок 5. Концептуальна класифікація елементів інфраструктурного комплексу регіону

При цьому ціллю керування розвитком важливого сектору ІКР виробничої інфраструктури, поряд з ринковою інфраструктурою, в регіоні є створення сприятливих умов для підприємств (фірм) усіх форм власності і забезпечення економічного росту СЕСР. Особливу важливість набувають питання підтримання необхідних темпів і рівнів виробництва і відтворювальних процесів, зменшення територіальної і видової виробничо-економіко-екологічної диференціації, росту економічної (особливо в секторі підприємницької діяльності) активності в регіоні, підвищення результативності і збалансованості ІКР, конкурентоспроможності регіонального виробництва.

Виробнича інфраструктура, спільно з ринковою інфраструктурою ІКР виконує унікальну функцію в формуванні і розвитку в рамках національної економіки, забезпечуючи обмін, надає матеріальну базу для здійснення просторових зв'язків в рамках СЕСР, залучаючи у сферу матеріального виробництва продуктивні сили інших регіонів (в рамках міжрегіональної інтеграційної взаємодії, підвищуючи територіальну мобільність ресурсів, капіталу, населення. В даному випадку, саме вона виступає в якості фактору, організаційного економічного простору, що забезпечує реалізацію територіального поділу праці).

Збалансованість найважливіших в умовах ІКР секторів-ринкової і виробничої інфраструктури дозволяє залучати в регіон нових інвесторів, розширювати межі використання природних і трудових ресурсів, розвивати обробну промисловість, надає імпульс притоку населення.

Найважливішими умовами розвитку соціально-економічної системи регіону (СЕСР) є цільовий характер впливу кількісних та якісних змін на об'єкт інфраструктурного комплексу регіону (ІКР), який визначається рівнем керованості даними процесами зі сторони органів державної влади всіх рівнів. Неефективність керування розвитком секторів ІКР проявляється в низьких темпах її розвитку, розбалансованості на окремих територіях регіону, наростанні технологічної деградації інфраструктури підприємств (фірм), недостатній інвестиційній і інноваційній активності в даних сферах.

Ринкова інфраструктура, як одна з найважливіших секторів ІКР, визначає ефективність діяльності інститутів ринку регіону, можливість його адаптації до постійно змінних умов. Тенденції розвитку економіки регіонів України, особливо старопромислових регіонів (в тому числі, Дніпропетровський, Запорізький, Донецький і Луганський регіон) дозволяє стверджувати про наростання кризових станів в регіональній і національній економіці, процесів стратегічних змін.

Аналіз економічної літератури показують, що думки про сутність ринкової інфраструктури ІКР можливо звести до наступних основних підходів (табл. 2).

Таблиця 2

Сутність і склад ринкової інфраструктури ІКР

Основні підходи	Сутність	Склад
Інституціональний підхід	Сукупність різних організацій і закладів, що забезпечують діяльність різних галузей економіки	- торгівельні організації - біржова торгівля - банківська система - транспортна система - небанківські заклади
Трансакційний підхід	Сукупність форм і структур, забезпечуючи рух товарів і послуг, акти переходу прав	Сукупність інститутів, системи, підприємства, що обслуговують ринки і забезпечують його функціонування
Функціональний підхід	Сукупність взаємозв'язків функціонування ринкової системи	Об'єкти і суб'єкти ринку, а також їх взаємодія

На нашу думку, основним предметом діяльності ринкової інфраструктури ІКР є надання посередницьких комунікативних послуг, що забезпечують ефективний рух товарів в середині і зовні конкретного регіону, тобто автор вважає, що ринкова інфраструктура ІКР – це сукупність суб'єктів ринку і відносини між ними, що забезпечують комунікативні процеси у використанні економічних ресурсів конкретного інфраструктурного комплексу регіону.

Основними економічними ресурсами, що розподіляються в регіональній економіці, є товари, капітал, інформація і труд.

Виходячи з цього, у більшості підходів виділяють фінансову, трудову і товарну (продукти і послуги) складові сегменти ринкової інфраструктури, також слід додати – інформаційні ресурси і інформаційний сегмент ІКР. При цьому, автор вважає, що ринкова економіка регіону заснована на трьох рівнях ІКР соціально-економічної системи, пов'язаних між собою. На першому рівні по регулюванню ринку знаходиться саме ринкова інфраструктура, на другому рівні виробнича і соціальна інфраструктура СЕСР і на третьому рівні – інфраструктурні сектори розвитку регіону, виділенні на рис. 6, які в сукупності є об'єктом діяльності суб'єктів ІКР, виступаючи як постачальниками, так і споживачами економічних ресурсів.

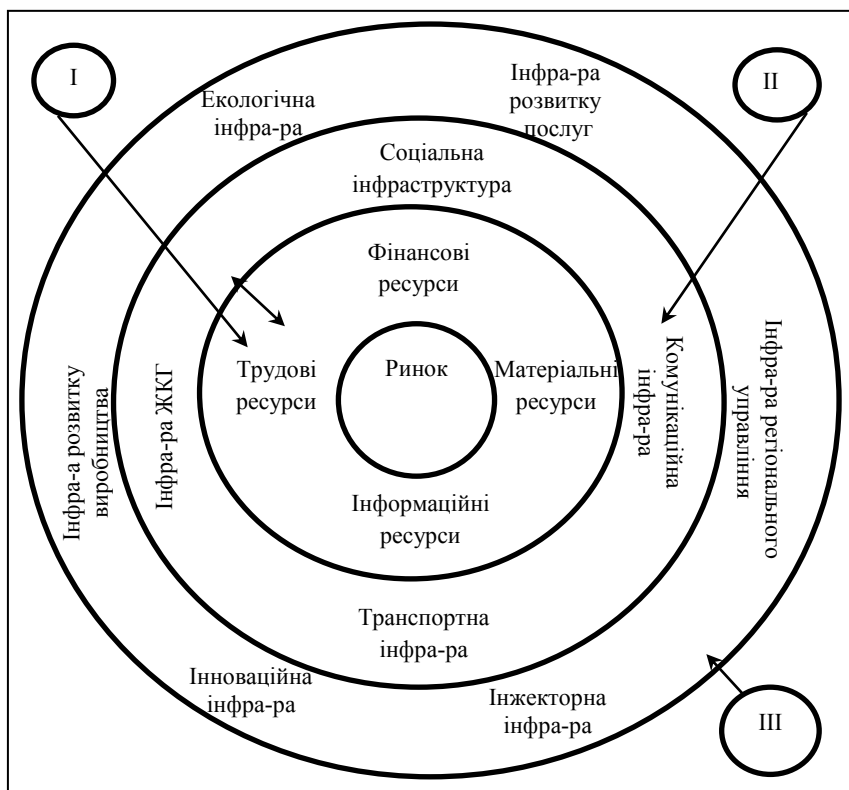
При цьому ринкова інфраструктура, як сфера нематеріального виробництва, сама споживає матеріальні, фінансові, трудові і інформаційні ресурси в процесі своєї діяльності і є об'єктом ринкового регулювання в рамках СЕСР. Основним об'єктом діяльності ринкової інфраструктури є економічні ресурси в різній формі. Саме ринкова інфраструктура забезпечує зв'язок і певний рівень ділової і соціальної взаємодії між суб'єктами СЕСР в процесі формування, переробки і використання економічних ресурсів на всіх стадіях життєвого циклу.

При цьому, на нашу думку, ринкова інфраструктура діє на декількох ринках економічних ресурсів, пов'язаних і взаємодіючих між собою (рис. 7) [12].

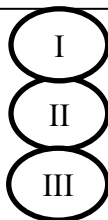
В цілому ринкова інфраструктура ІКР, як правило, об'єднує комплекс галузей і суб'єктів в них, обслуговуючи регіональні, міжрегіональні, прикордонні (єврорегіони) і міжнародні ринки.

На думку автора, ринкова інфраструктура поряд з виробничою інфраструктурою ІКР відповідає його спеціалізації і складається з двох складових:

- системи базового тренда, визначеного загальносвітовими і національними тенденціями розвитку інфраструктури;
- системи регіонального тренда, визначеними регіональними тенденціями, в тому числі, рівнем збалансованості розвитку його основних сегментів.



де,



ринкова інфраструктура

інфраструктурні сектори ІКР

комплексна інфраструктура розвитку регіону

Рисунок 6. Концептуальна модель інфраструктурного комплексу регіону

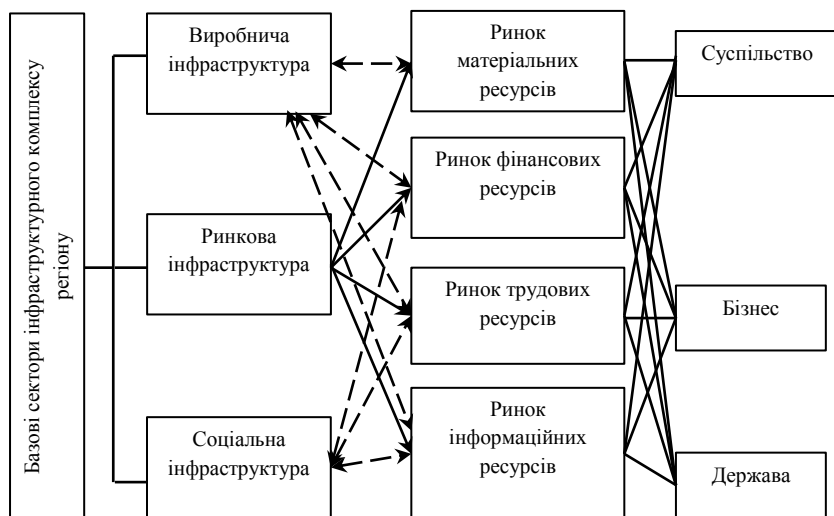


Рисунок 7. Інфраструктурний комплекс регіону як об'єкт ринкових відносин в рамках СЕСР

Регіональні фактори, здійснюють значний вплив на склад і зв'язок ринкових інфраструктур, виходячи зі специфіки господарської і інфраструктури комплексу конкретного регіону і рівня комплексного потенціалу соціально-економічної системи (СЕСР). Також це пов'язано з активністю підприємств, зайнятих в інфраструктурному бізнесі і регіональними умовами розвитку ІКР при цьому формуються позиції керівництва конкретного регіону.

На стабільність і розвиток ринкової інфраструктури здійснюють вплив як фактори середовища, так і управлінські фактори (табл. 3).

З урахуванням результатів аналізу основних факторів впливу на розвиток ринкової інфраструктури в рамках ІКР з'являється можливість визначити пріоритетність програми розвитку конкретного ІКР. Ключовими процесами і процедурами, які визначають базові напрямки розвитку і збалансування ІКР, в тому числі і ринкової інфраструктури, на думку автора, слід відносити структурно-організаційну диверсифікацію регіону виражену у формуванні нових форм регіонального господарства

(в тому числі інноваційних кластерів), і збільшення ролі ринкової інфраструктури регіональної економіки.

Таблиця 3

Фактори розвитку ринкової інфраструктури ІКР

Вид	Сутність	Область впливу
Фактори середовища	Зовнішні	- глобалізація і інтеграційні процеси; - інноваційні процеси; - стратегічні зміни в економіці; - соціальні процеси; - політичні і воєнні процеси
	Внутрішні	- регіональні витрати; - асиметрія регіональної економіки і управління; - ресурсні обмеження; - регіональна політика; - преференції для бізнесу конкуренція
Фактори управління	Функціональні	- економічні; - організаційні; - політичні; - екологічні; - технологічні
	Суб'єктивні	- зміна стратегії суб'єкта; - потреби і інтереси менеджменту та власників; - поведінкові аспекти; - інтелектуальні пре гради; - творчі і креативні обмеження

Структурно-організаційна диверсифікація, в тому числі і ІКР, проявляється як на рівні СЕСР, так і на рівні ринкової інфраструктури. Основною передумовою виникнення конкурентної стратегії структурно-організаційної диверсифікації є необхідність інноваційного розвитку і формування конкурентоспроможність регіонів. В роботі [4] розглянуті концептуальні тенденції розвитку ринкової інфраструктури в рамках ІТР, які формуються під дією стратегічних ініціатив суб'єктів регіону: органів управління і бізнес-спільноти і цивільного суспільства (рис. 5).

Необхідно відмітити, що процеси структурно-організаційної диверсифікації мають асинхронний характер. Для ефективного

функціонування ринку слід забезпечити випереджаючий розвиток ринкової інфраструктури і збалансованості з іншими секторами ІКР по відношенню до галузей, що його обслуговують. Також очевидна потреба в усуненні структурних диспропорцій розвитку різних сегментів самої ринкової інфраструктури регіону.

На думку автора, розвиток ринкової інфраструктури в рамках ІКР керується через зміни основних параметрів інфраструктури: розміри, системи взаємозв'язків і рівня взаємодії суб'єктів і швидкості розуміння економічних ресурсів. При цьому слід відмітити, що структурно-організаційна ринкова інфраструктура в рамках ІКР не тільки диверсифікація є стратегічним відгуком на зміну в економіці самого регіону, але і може випереджати їх.

Якщо розглядати ринкову інфраструктуру як найважливіший елемент СЕСР, то слід відмітити, що вона характеризується також параметрами привабливості і потенціалу (в тому числі потенціалу регіонального маркетингу), цільового значення який досягається в результаті комплексу загальних і приватних принципів розвитку і збалансованості в цілому ІКР.

Ринкова інфраструктура, як найважливіша підсистема СЕСР буде характеризуватися базовими двома показниками, а саме:

- потенціал, тобто можливість складових сегментів (елементів) інфраструктури по забезпеченню звернення економічних ресурсів у відповідності з потребами економіки в поточному і стратегічному періоді;
- привабливість, тобто здатність ринкової інфраструктури по залученню суб'єктів в її розвитку і функціонуванні.

Розвиток ринкової інфраструктури території, на думку Л.В.Овешнікова, Л. В. Ошорова, полягає у виконанні циклічної інтеграційної процедури (рис. 8) [11].

Сутність сучасного етапу функціонування економіки України і її регіонів, є те що, інфраструктурний комплекс регіону (ІКР) і його базові сектори (виробничий, ринковий і соціальний) все більше приймає характер змінної динаміки динамічної системи. При цьому достатньо радикально змінюються усі сегменти (елементи) інфраструктурного комплексу регіону. Проте швидкість і послідовність змін різних елементів в базових секторах ІКР неоднакові, і задача процесу проектування змін в

рамках конкретного ІКР і в умовах функціонування базових секторів полягає в збалансованості змін за усіма елементами ІКР.

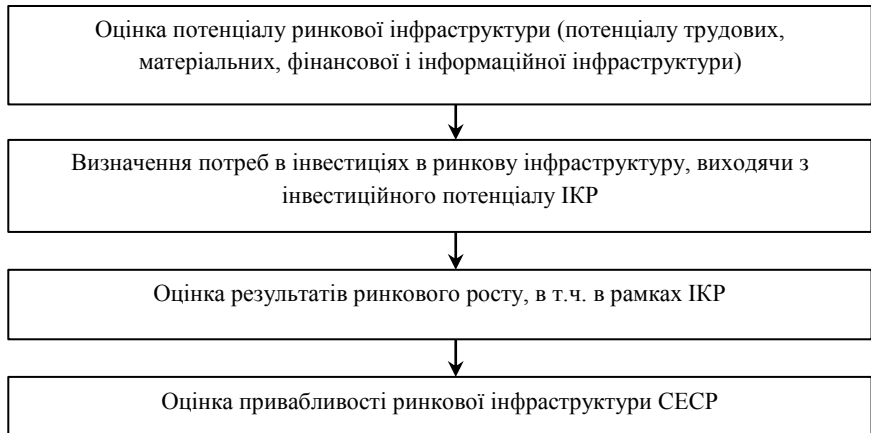


Рисунок 8. Концептуальна процедура розвитку ринкової інфраструктури в рамках ІКР

Важливо відмітити, що ціль розвитку саме ринкової інфраструктури має дуалістичний характер:

- забезпечення функціонування регіональних ринків;
- забезпечення досягнення цільової ефективності діяльності ринкової інфраструктури;

В рамках цілепокладання можливі, виходячи з специфіки ІКР, зміна пріоритетів поточних дій. Зміни пріоритетів позначаються на дотриманні принципів розвитку ІКР і його базових секторів. На думку автора, в основі розвитку і процесу збалансованості базових секторів ІКР, а також і в цілому інфраструктурного комплексу регіону повинна лежати комплексна система принципів. Сформована система загальних і приватних принципів дозволяє забезпечити ціленаправлений розвиток і збалансованість ІКР і його базових секторів (в т.ч. і їх елементів).

Приватні принципи визначають тактику розвитку і збалансування секторів ІКР на середньо терміновий період (табл.4).

Таблиця 4

Рекомендаційна система приватних принципів розвитку і збалансованості базових секторів ІКР

Принцип	Зміст
Регіональна спеціалізація	Відповідність ринкової і виробничої інфраструктури сформованими потоками економічних ресурсів і потенціал адаптації потоків ресурсів до стратегічних змін на ринках з урахуванням стримуючих і обмежуючих факторів
Системна пропорційність	Відповідність сукупного комплексу ринкової, виробничої і соціальної інфраструктури сукупним потребам суб'єктів регіональної економіки
Економічність	Забезпечення бажаної рентабельності суб'єктів ринкової і виробничої інфраструктури в розрізі загально регіонального розвитку
Інтеграційна інтенсивність	Забезпечення необхідної швидкості процесів всередині і міжрегіональної інтеграції суб'єктів інфраструктурного комплексу регіону
Інноваційна інформативність	Забезпечення необхідних інноваційних змін в базових секторах ІКР і їх доступності для суб'єктів регіональної економіки

В умовах кризової економіки, яка має місце в регіонах України основним пріоритетом є виживання ІКР і формування самодостатньої позиції. Цей принцип, в теперішній час спостерігається у більшості регіонів України. В основному це стосується торгівлі, сектору страхових послуг і приватного банківського сектору. В даних секторах ІКР ключовим принципом залишається приватний принцип ефективності – змін максимального прибутку. Інші принципи пішли на вторинні позиції.

Проте тенденції розвитку світової ринкової інфраструктури свідчать про те, що зі зростанням ринкових відносин, встановленням збалансованості в економіці, на перше місце виходить загальні принципи розвитку і збалансованості. Саме вони забезпечують довгостроковий ріст і закріплення позицій найважливіших секторів ІКР в рамках регіональної економіки (табл. 5) [13].

Таблиця 5

Система загальних принципів розвитку ІКР СЕСР

Принцип	Зміст
Адаптивність	Здатність базових секторів ІКР до забезпечення відповідностей змінних потребам регіональної економіки
Преактивність	Здатність базових секторів (в т.ч. і їх елементів) ІКР до попереджувальних (профілактичних) змін в рамках прогнозу змін регіональної економіки
Гнучкість	Можливість базових секторів ІКР (перш всього ринкової інфраструктури) змінювати інтенсивність і параметри обслуговування в рамках коливань потреб регіональної економіки (в т.ч. циклічних)
Синхронність	Можливість забезпечення дотримання тимчасових параметрів змін між суб'єктами базових секторів ІКР і регіональної економіки
Стратегічна стійкість	Забезпечення життєдіяльності базових секторів ІКР (перш всього ринкова інфраструктура) в умовах стратегічних змін в регіональній і опосередковано в національній економіці, в тому числі кризового характеру

Існуючий механізм розвитку ринкової інфраструктури заснований на відокремлених діях суб'єктів СЕСР (суб'єктів бізнес-суспільства) в рамках їх суб'єктивної оцінки необхідних ринкових змін. Існуюча концепція розвитку регіональної економіки свідчить про те, що держава вкладає інвестиції в інфраструктуру забезпечення соціально-економічного розвитку, поступаючись розвитку ринкової інфраструктури в рамках ІКР приватним інвесторам. На наш погляд, ключовим недоліком даного механізму є низька координація дій суб'єктів ринкової інфраструктури, що призводить до зниження ефективності інвестиційних вкладів.

Автор вважає необхідним формування механізмів координації суб'єктів і секторів ІКР, які будуть сприяти вирішенню задач його стратегічного розвитку. В умовах структурно-організаційної диверсифікації економіки регіону, полягають в зміні міжгалузевих пропорцій і формування нових видів структур секторів інфраструктурного комплексу регіону

(перш за все, базово-риночного, виробничого, соціального) повинні здійснювати преактивну реакцію на стратегічні зміни соціально-економічної системи регіону (СЕСР).

На прикладі одного з важливих секторів ІКР – ринкової інфраструктури пропонується наступний підхід до формування інтеграційного розвитку сегментів даного сектору з ціллю посилення їх впливу на розвиток ринкової інфраструктури ІКР, в цілому (рис. 9).

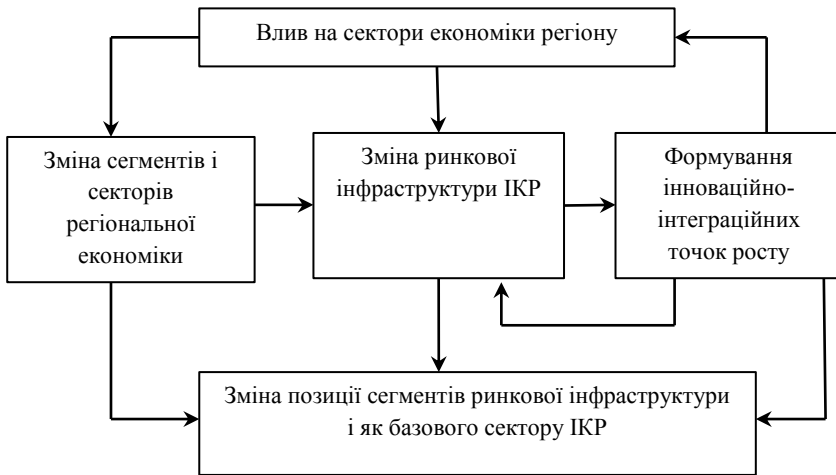


Рисунок 9. Концептуальна модель активізації базових секторів ІКР (на прикладі – ринкової інфраструктури)

Основою запропонованого механізму розвитку і формування збалансованості ІКР СЕСР є виявлення потреб в розвитку сукупного потенціалу базових секторів ІКР, в тому числі сегментів ринкової інфраструктури і формування конкурентних стратегій для їх досягнення (рис. 10).

Розвиток ринкової інфраструктури в рамках ІКР, на думку автора в теперішній час пропонують реалізацію двох стратегій, а саме:

- формування регіонально інтегрованих центрів ринкової інфраструктури;
- формування регіонально інноваційних кластерів ринкової інфраструктури.



Рисунок 10. Процедура розвитку і формування збалансованості базових секторів інфраструктурного комплексу регіону (СЕСР)

Під регіонально інтегрованим центром автори розуміє суб'єктів сегментів сектору ІКР – ринкової інфраструктури пов'язаних в систему відносин партнерства і договорів в поданні комплексної ринкової послуги резидентам і нерезидентам регіону. Найбільш перспективними сегментами даного сектору ІКР для формування таких центрів є інформаційні і фінансові сегменти. Наприклад, виходячи з потреб великого регіону України – Дніпропетровської області, лише створення інтеграційного центру міжнародного ділового співтовариства дозволить здійснити комплексний розвиток інформаційного, фінансового сегменту базового сектору ІКР – ринкової інфраструктури.

Ринкова інфраструктура, є найважливішим сектором ІКР і в цілому СЕСР, не тільки забезпечує умови для створення кластерних об'єднань в різних сферах господарського комплексу регіону, але є об'єктом організації інноваційного кластеру. Як приклад, можливо привести формування інноваційного кластерного об'єднання на базі створеного наукового парку «Хімічні технології», об'єднуючого до 20 господарюючих суб'єктів науково-технологічної діяльності в рамках ІКР. Слід очікувати значного економічного ефекту від діяльності даної структури, перш за все, в інтересах суб'єктів виробничої інфраструктури. Але при цьому, слід зауважити, що кластеризація ринкової інфраструктури ІКР обмежена конкурентними відносинами між суб'єктами господарського комплексу регіону.

Висновки

Необхідність обміну і управління економічною безпекою на різних рівнях (підприємства, регіони, держава), а також взаємозв'язок цих рівнів вимагають розробки і застосування комплексного системного підходу управління економічною безпекою.

Регіональну економічну безпеку можливо тлумачити, як адекватну систему заходів, яка забезпечує захищеність того чи іншого регіону в економічній та соціально-екологічній сферах і важливих компонентів регіональної системи-соціальної, виробничої, фінансової та ін., яка оберігає його від несанкціонованого деструктивного впливу (дії загроз та ризиків) і дозволяє здійснювати внутрішнє та зовнішнє економіки даного регіону.

При серйозному теоретичному і методологічному аналізі доводимо до однозначного висновку про те, що сутнісними визначенням регіональної економічної безпеки по відношенню до державного правового поняття економічної безпеки стає явно виражена соціально-правова конкурентність даних соціально-економічних відносин.

Остання означає, що на регіональному рівні, в якості головної складової, якого може виступати суб'єкт держави, всі основні характеристики економічної безпеки: сутність, система, механізм, модель, направлення елементів, сфери, області; всі суттєві її визначення, такі як: деструктивні фактори (загрози), границі, структури, форми, схеми діяльності, форми діяльності, фактори, складність забезпечення, рівень та сутність забезпечення, поняття захисту та забезпечення, оперативного управління, джерела загрози (ризик), і т.д.; об'єктивно представлені та є аналогічними, але кожен раз у різних обсягах, які задають конкурентність плану регіональної фрагментарної економічної безпеки [14, с. 231-232].

Сутність економічної безпеки регіону (ЕБР) складається з можливості та здатності його економіки (рівень розвитку господарського та інфраструктурного комплексів), інвестиційно-інноваційного потенціалу поетапно покращувати якість життя населення на рівні загальноприйнятих стандартів, протистояти впливу внутрішніх та зовнішніх загроз при оптимальних затратах усіх видів ресурсів та невичерпному використанні природних факторів, забезпечувати соціально-економічну та суспільно-політичну стабільність регіону.

Розглянуті проблеми, у рамках даного дослідження, є обмеженнями, які повинні бути враховані при розробці моделей управління економічною безпекою соціально-економічних систем, а моделювання цих процесів дозволить підвищити точність і оперативність при підготовці рішень органами виконавчої влади, яка буде забезпечувати зниження негативного впливу проблем економічної безпеки, а також значно підвищити рівень регіональної інфраструктури, як важливого фактору економічної безпеки регіону.

Список джерел

1. Гаврилов А.И. Региональная экономика и управления. Новые парадигмы и концепции региона [Электронный ресурс]. URL: http://polbu.ru/gavrilov_reconomy/ch19_all.html. [дата обращения 11.01.2019]

2. Чичканов В.П., Беляевская-Плотник Л.А. Анализ подходов к оценке региональных процессов формирования социально-экономической безопасности // Экономика региона. 2016. Т. 12., вып. 3. С. 654-669

3. Феофилова Т.Ю., Радыгин Е.В., Лоптинков В.С. Экономико-математические методы в моделировании системы управления обеспечением экономической безопасности // Интернет-журнал «Науковедение». 20015. Т. 7., № 2 [Электронный ресурс] URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/138EVN215.pdf>

4. Монастирський Г.Л. Модернізаційна парадигма управління економічним розвитком територіальних спільнот базового рівня: монографія / ТНЕУ. – Тернопіль: Економічна думка, 2010. 464 с.

5. Экономическая безопасность России: общий курс / Под ред. В. К. Сенчагова. М.: Дело, 2005. 896 с.

6. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение// Вопросы экономики. 1994. №12. С. 4-13

7. Градов А.П., Ильин И.В. Экономическая безопасность страны. Принципы анали за состояния и противодействия угрозы // Экономическая наука современной России. 2005. №3 (30). С. 88-101

8. Гугман Г.В., Лапыгин Ю.Н., Прилепский А.И. Экономическая безопасность региона: теория и практика. М.: Наука. 1996.119 с.

9. Щубина Н.В. Концептуальные подходы к пониманию экономической безопасности региона: сущность, структура, факторы и условия // Вестник УрФУ. Серия «Экономика и управление», 2017. Том 16, № 2. – С. 295.

10. Савченко А.В. Феномен латентного управления в контексте эволюции менеджмента // Вестник университета управления. Серия «Развитие образования в области менеджмента», 2018. №1 (7). – С.74-86.

11. Захаренко В. И., Сороко Э. А., Меркулов Н. Н. Экономическая безопасность: новая парадигма формирование и обеспечения: колл. монография – Одесса: ИКТ. 2011. 544 с.

12. Овешникова Л. В. Сбалансированное развитие инфраструктуры региональной экономики: теория, методология, практика. – Орел: ООО Научное обозрение. 2015. – 344 с.

13. Иваненко Л. В., Овсянников А. А., Закничик А. И. Развитие региона: состав, место и роль региональной инфраструктуры // Весник СамГАПС. 2007. № 8(12). С. 33-38

14. Організаційно-економічний механізм збалансованого розвитку регіонів. Фінансово-економічна безпека: кол. монографія / за заг. ред. проф. В. І. Дубницького, Укр. держ. хім.-тех. універ-т. – Дніпро: ДВНЗ УДХТУ, 2017. – 506 с.

© Дубницький В.І., Овчаренко О.В., Василюк О.В., 2019

2.2. Теоретичні основи та прикладні проблеми діагностики кризових явищ та напрями управління ними у ВГО

Дослідження теоретичних основ та прикладних проблем діагностики кризових явищ та методів управління ними у виробничо-господарському об'єднанні зумовлює постановку таких задач:

- ✓ обґрунтувати теоретичні засади виникнення кризи у виробничо-господарському об'єднанні з урахуванням фактору часу;
- ✓ запропонувати класифікацію факторів виникнення кризової ситуації в діяльності ВГО для санаційного управління;
- ✓ окреслити напрями політики управління кризовим явищем у ВГО.

Політика управління санаційним процесом являє собою частину загальної стратегії підприємства, що ґрунтується на розробці та використанні системи методів попередньої діагностики загрози банкрутства й механізмів фінансового оздоровлення підприємства, що забезпечують його захист від банкрутства [1; 2; 4; 5; 6]. У процесі управління санаціями виробничо-господарського об'єднання проводиться аналіз його фінансово-економічного стану, розробляються стратегії в сфері маркетингу, інвестицій, управління ризиком і фінансування.

Діагностика при санаційному управлінні і до цього часу залишається мало розробленою проблемою, тому актуальними є питання розробки методології і аналітичного апарату щодо побудови моделей, розробки аналітичних процедур для організаційно-економічних умов діяльності підприємств, фінансово-кредитних структур, промислово-фінансових груп, транснаціональних компаній, виробничо-господарських об'єднань та інших [1; 3; 4; 5; 6].

Діагностика як пізнавальний процес вивчалася самостійно у сфері математичної статистики, експертних систем, теорії ігор, ймовірностей, статистичних рішень тощо. Теоретичні аспекти дослідження діагностики в управлінні кризовим явищем підприємств включають наукові праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема Кондратьєва М., Штумпетера І. „Вчення про економічні цикли”, К. Маркса „Теорія кругообігу капіталу”, Г. Круза „Теорія трансакційних витрат”, Альтшуллера

Г., Наумова Л. „Ідеї про необхідність перетворення творчості та діагностики в технології”, Вінера Н, Шмальгаузен Н. „Теорія управління, принципи прямого та зворотного зв'язку в управлінні” та інших. Водночас методологічні принципи дослідження – представлені в працях Альтмана, Спрінгейта, Таффлера, Бівера (прогнозування кризи), Шеремета А., Стоянова О., Волкова В., Ковальова В., Мельник О. (методи, прийоми, моделі фінансового та економічного аналізу, прогнозування банкрутства), Грейнера (моделі життєвого циклу підприємства), Саймона Г. (теорія прийняття рішення в економічній теорії та науці поведінки), Короткова Є., Кузьміна О., Перерви П. (теорія менеджменту, поняття діагностики як елементу менеджменту) тощо.

Кризи у виробничо-господарських об'єднаннях можуть проявлятися з певною циклічністю. Через різноманітність видів криз і причин, що спричинили їх, періоди життєвих циклів розвитку криз та інтенсивність їх прояву бувають різними.

Етапи розвитку й становлення кризи характеризуються множиною особливостей, що визначають її властивості та відмінні риси. Американські економісти Вінер і Каан [3] виділяють такі ознаки, що описують кризу:

- криза загрожує цілям і цінностям;
- наслідки кризи носять важкий характер для перспектив задіяних у ній учасників;
- криза складається з подій, що створюють нові умови для досягнення успіху;
- криза знижує контроль над подіями і їх впливом;
- криза знижує час на реакцію до мінімуму, викликає стрес і страх в учасників;
- інформації, що є в учасників, в умовах кризи, як правило, недостатньо;
- криза змінює відносини між учасниками;
- криза підвищує напруженість ситуації.

Враховуючи модель життєвого циклу Грейнера, розглянемо кризи, які можуть виникнути в виробничо-господарському об'єднанні з урахуванням фактору часу [2; 4; 5; 6].

Виробничо-господарське об'єднання являє собою систему, оскільки складається із взаємозалежних елементів, зв'язків, відносин і становить їх цілісність. Така система може знаходитися в стійкому або нестійкому стані. Управління

складними системами, зокрема ВГО, можна вважати антикризовим (санаційним) на всіх етапах функціонування та розвитку (табл.1), також це система управлінських заходів і рішень з діагностики, нейтралізації та подолання кризових явищ і їх причин у ВГО, яка має охоплювати всі стадії розвитку кризового процесу, зокрема і його профілактику та запобігання у всіх учасників ВГО.

Таблиця 1- Напрями розвитку ВГО через визначення кризових ситуацій з урахуванням фактору часу

Період часу	Види криз	Напрями розвитку ВГО
	Криза лідерства	Розвиток за допомогою створення
<i>Новостворена ВГО (1-3 роки)</i>	Криза автономії	Розвиток за допомогою управління
	Криза контролю	Розвиток за допомогою делегування повноважень
<i>Функціонуюча ВГО (понад 3 роки)</i>	Криза бюрократії	Розвиток за допомогою координування
	Криза синергії	Розвиток за допомогою співробітництва

Система управління кризовими явищами у ВГО має властивості, які пов'язані з гнучкістю, адаптивністю, здатністю до диверсифікованості і своєчасного ситуаційного реагування, а також з можливістю ефективно використовувати потенціал всіх учасників ВГО і неформальні методи управління. Такі властивості спричиняються і завданнями, які вирішує діагностика, тобто своєчасне розпізнавання факторів і причин кризи, яка наближається, їх класифікація та розроблення заходів, які необхідно вжити. Об'єктом діагностики є виробничо-господарське об'єднання та її суб'єкти, а метою – вчасне розпізнавання ознак та природи кризи, її локалізація, використання елементів дослідження як заходу превентивної санації, відновлення платоспроможності ВГО.

Можна виділити три фази кризового стану суб'єктів ВГО з урахуванням їх змісту, наслідків та необхідних заходів з їх ліквідації.

Перша фаза - зниження розміру прибутку та рентабельності, показників ділової активності і ефективності капіталу та основних виробничих фондів одного з учасників ВГО. Наслідком цього є погіршення економічного стану даного

учасника і можливе зниження результативності роботи ВГО в цілому. Вирішення проблеми може ґрунтуватися на стратегічному управлінні (перегляд стратегії, реструктуризація) і тактичному (зниження витрат, зростання продуктивності та ін.)

Друга фаза – виникнення збитковості виробництва, відсутність власних коштів і резервних фондів у суб'єкта ВГО. Проблема збитковості реалізується за допомогою добровільної реструктуризації підприємства, тобто вирішується способами стратегічного управління. Необхідні оперативні санаційні заходи із стабілізації фінансового стану кризового суб'єкта ВГО (наприклад, реалізація частини незавершеного виробництва, виробничих запасів, матеріалів за ціною, нижчою за собівартість) та пошуку коштів на проведення реструктуризації за рахунок фінансових ресурсів прибуткових учасників ВГО. У випадку відсутності таких заходів криза переходить до третьої фази.

Третя фаза - стан неплатоспроможності суб'єкта ВГО. Учасник виробничо-господарського об'єднання досяг того критичного стану, коли немає коштів для фінансування хоча б скороченого відновлення та оплати за борговими зобов'язаннями. Виникає загроза припинення виробництва та (або) банкрутства. Необхідні негайні заходи із відновлення платоспроможності суб'єкта ВГО та підтримки виробничого процесу. Способом вирішення подібних проблем або подолання самої можливості їх виникнення є діагностика (з використанням коефіцієнтів забезпеченості власними оборотними коштами, ліквідності, відновлення платоспроможності), яка дозволить встановити наявність факту фінансової неспроможності і нейтралізувати її через процедуру банкрутства. Остання фаза є загрозою для кредиторів чи інших учасників ВГО, які вклали свої тимчасово вільні грошові кошти.

Діагностика і політика управління кризовим станом ВГО актуалізує теоретичні аспекти щодо виявлення та подолання причин, які перешкоджають оздоровленню ВГО, і радикалізації заходів, які відновлюють платоспроможний стан підприємств такого об'єднання. Досліджуючи причини, які зумовлюють процес управління кризовим явищем у ВГО запропоновано класифікацію факторів виникнення кризової ситуації в діяльності угруповання (рис.1).

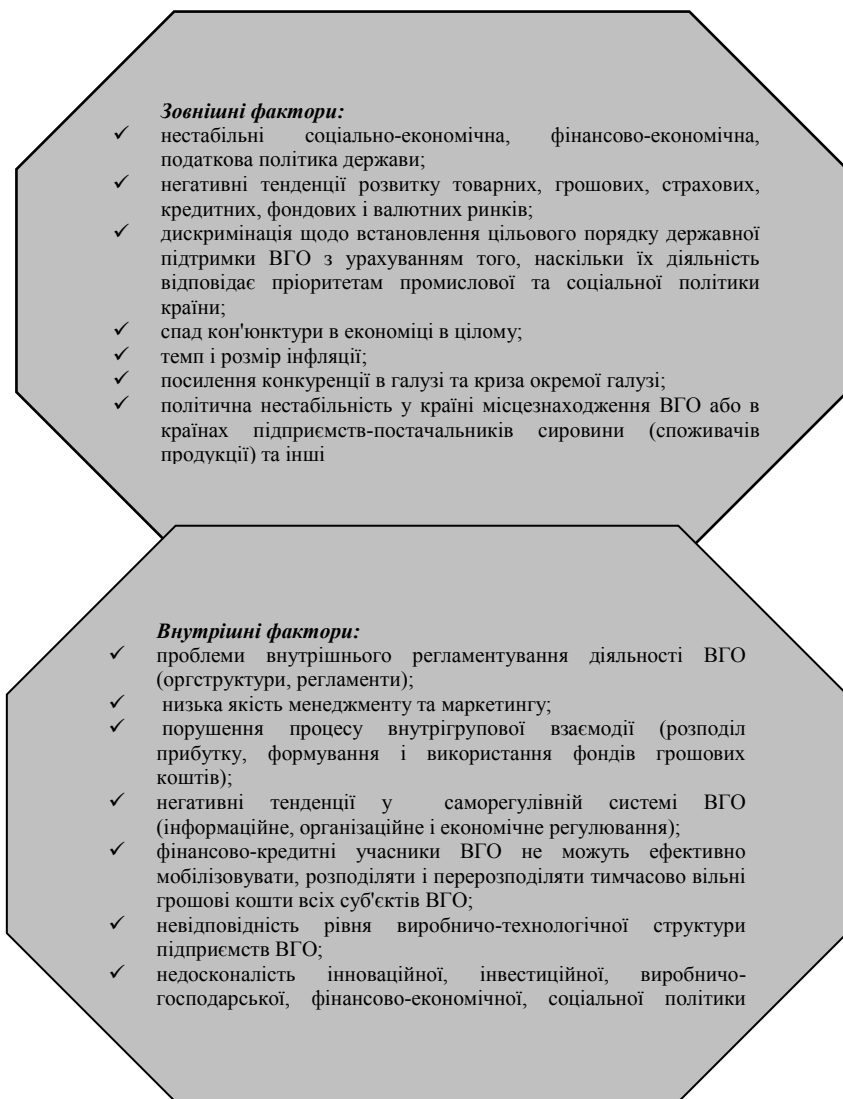


Рисунок 1 - Пропоновані фактори для оцінювання виникнення кризової ситуації в діяльності ВГО з метою санації *(отримані в процесі дослідження)*

Практика фінансового менеджменту використовує при оцінці масштабів кризового стану підприємства три принципових характеристики: а) легка криза; б) важка криза; в) катастрофа. На

нашу думку, на даному етапі для ВГО, ТНК чи інших структур промислово-фінансової інтеграції при оцінці масштабів їхньої кризи можна використати таку ж характеристику, що дозволить здійснювати ефективно антикризове управління. На основі аналізування наукової літератури [3; 4; 5; 6 тощо] фінансова стабілізація в умовах кризової ситуації учасників ВГО послідовно здійснюється за такими етапами:

- Усувається неплатоспроможність учасників ВГО. Невідкладним завданням у системі заходів фінансової стабілізації є забезпечення відновлення здатності платежів за своїми поточними зобов'язаннями для того, щоб попередити виникнення процедури банкрутства учасника ВГО.

- Відновлюється фінансова стабільність учасників ВГО. Неплатоспроможність підприємства ВГО може бути усунута протягом короткого періоду часу за рахунок здійснення термінових фінансових заходів (фінансова підтримка зі сторони фінансово-кредитних суб'єктів чи прибуткових промислових учасників даної фінансово-промислової групи), при цьому причини, які генерують неплатоспроможність можуть залишатися незмінними, якщо не буде відновлена до безпечного рівня фінансова стабільність підприємства. Це дозволить усунути погрозу банкрутства не тільки в короткому, але й у відносно тривалому періоді. Для відновлення фінансової стабільності банківських чи страхових суб'єктів ВГО можуть бути залучені заходи щодо їх злиття (об'єднання капіталу і спільне проведення фінансових операцій) з потужнішим банківським чи страховим учасником в складі ВГО.

- Змінюється фінансова стратегія внаслідок прискорення економічного росту. Повна фінансова стабілізація досягається тільки тоді, коли учасник ВГО забезпечує стабільне зниження вартості використовуваного капіталу й постійний ріст своєї ринкової вартості. Це завдання вимагає прискорення темпів економічного розвитку на основі внесення певних змін у фінансову стратегію підприємства.

Вважаємо, що кожному етапу фінансової стабілізації ВГО відповідають певні її механізми, які в практиці фінансового менеджменту [1; 2; 4; 5; 6 тощо] прийнято підрозділяти на оперативний, тактичний і стратегічний. Оперативний механізм фінансової стабілізації, заснований на принципі "відсікання зайвого" - це захисна реакція виробничо-господарського

об'єднання на несприятливий фінансовий розвиток, яка позбавлена наступальних управлінських рішень. Тактичний механізм фінансової стабілізації, використовуючи окремі захисні заходи – це наступальна тактика, яка спрямована на зміну несприятливих тенденцій фінансового розвитку ВГО. Стратегічний механізм фінансової стабілізації - це винятково наступальна стратегія фінансового розвитку ВГО, яка підпорядковується меті прискорення всього економічного росту виробничо-господарського об'єднання.

При розробленні механізму управління санаційними трансформаціями у ВГО запропоновано аналітичній службі (службі контролінгу) наступні напрями:

1. Періодично проводити дослідження фінансового стану всіх учасників ВГО з метою раннього виявлення ознак їх кризового розвитку. У цих цілях у системі загального аналізу фінансового стану ВГО виділяється особлива група об'єктів спостереження, що формує можливе "кризове поле". Для дослідження показників "кризового поля" застосовуються як традиційні, так і спеціальні методи аналізу. Аналіз і контроль таких показників включається в систему моніторингу фінансової діяльності різних учасників ВГО.

2. Визначати масштаби кризового стану учасників ВГО. Масштаби кризового стану учасників ВГО визначаються при виявленні істотних відхилень від нормального ходу фінансової діяльності, обумовленого напрямками їх фінансових стратегій та системою планових і нормативних фінансових показників.

3. Визначати чинники виникнення кризової ситуації в діяльності ВГО. Розроблення політики санаційного управління має визначати можливі зовнішні та внутрішні причини виникнення кризи в розвитку ВГО, дослідження ступеня впливу окремих факторів на форми й масштаби кризової діяльності кожного суб'єкта ВГО.

4. Формувати цілі і використовувати основні механізми управління кризовою ситуацією в діяльності суб'єктів ВГО. Цілі та механізми санаційного управління повинні відповідати масштабам кризового стану ВГО й враховувати прогноз розвитку основних факторів, що визначають загрозу банкрутства. Внаслідок цього мають виконуватись наступні завдання: а) забезпечення фінансового оздоровлення кризового стану суб'єкта ВГО (підприємства, страхової чи інвестиційної компанії,

банківської установи тощо) за рахунок реалізації внутрішніх резервів прибуткових учасників ВГО ; б) забезпечення фінансового оздоровлення суб'єкта ВГО за рахунок зовнішньої допомоги (держави) й часткової його реорганізації.

Управління санаціями у ВГО повинно забезпечувати стратегічну орієнтацію, тому що розвиток учасників ВГО, яке не має чітко сформульованої стратегії функціонування, носить еволюційний характер, тоді як на суб'єкті ВГО, керованому відповідно до стратегічного плану, такий розвиток відбувається революційно. Довгострокова стратегія розвитку підприємства має зазнавати відповідних змін, в іншому випадку у ВГО може виникнути криза, тобто наслідок критичної невідповідності способу функціонування підприємства та зовнішніх умов. Негнучке стратегічне управління додає цілеспрямованості розвитку ВГО, але періодично може призводити до організаційних криз. На нашу думку, введення в науковий обіг основних понять та їх обґрунтування (напрями політики управління кризовими явищами у ВГО; обґрунтовані три фази кризового стану суб'єктів ВГО з урахуванням їх змісту, наслідків та необхідних заходів з їх ліквідації; пропонувані фактори виникнення кризової ситуації в діяльності ВГО для санаційного управління) збагатить теорію управління кризовими явищами як суб'єктів ВГО, так і ВГО в цілому.

Список джерел

1. Бондарчук М.К. Теоретико-методологічні засади розвитку структур підприємницького бізнесу з метою санації українських підприємств: [Розвиток суб'єктів господарювання України: сучасні реалії та перспективи: колективна монографія] / [Бондарчук М.К.] / за заг. ред. Л.М. Бандоріної, Л.М.Савчук. – Дніпро: Пороги, 2017. – 480 с.
2. Bondarchuk Mariia K., Druhov Oleksiy O., Voloshyn O. P. (2017) Research On The Problematics Of Anti-Crisis Innovations Financing In Business Structures. Financial and credit activity: problems of theory and practice, Vol 2, No 23.
3. Пономаренко В.Є., Тридід О.М., Кизим М.О. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: Монографія. – Х.: Видавничий Дім „ІНЖЕК”, 2003.- 328с.
4. Пушкарь А.И. Модели управления развития производственно-экономических систем: Монография. – Х.: ХГЭУ, 1997.-268 с.
5. Gerisch R., Hofmann W., Aufgaben und Probleme der Entwicklung in den Kombinen zur Erholung der volkswirtschaftlichen Efektivitat. In Wirtschaftswissenschaft, Berlin 27 (1979) 2, S.139.].

6. Johnson Gerry, Scholes Kevan. Exploring Corporate Strategy.- London: Prentice Hall International Ltd, 1993.-732p.

© Бондарчук М.К. , 2019

2.3. Показники і фактори в системі антикризового управління конкурентоспроможністю підприємницьких структур

На підставі опрацювання аналітичних матеріалів досліджуваних підприємницьких структур (Корпорація «АТБ», ПрАТ «Fozzy Group», мережа магазинів «Епіцентр», ПрАТ «Метро кеш енд Кері Україна», ПАТ «Рітейл Груп», ТЗОВ «Ашан Україна Гіпермаркет», група компаній «Фокстрот», ТЗОВ «Таврія-В», ТЗОВ «Комфі Хаус», група компаній «Амстор», ТЗОВ «Еко-маркет», ТЗОВ «VARUS», група компаній «NOVUS», ТЗОВ «Фуршет», ПрАТ «Нова лінія», ТЗОВ «Караван», ТЗОВ «Eva», група компаній «МТІ», ТЗОВ «Розетка», ТЗОВ «Watson Group», іноземне підприємство «Billa-Україна», група компаній «Алло», ТЗОВ «Брокард Україна», ДП «Адіас Україна», ТЗОВ «Мегамаркет») проведені дослідження дозволяють стверджувати, що в системі антикризового управління досягнення конкурентоспроможності підприємницьких структур залежить від низки показників і факторів, які характеризують:

1. Конкурентоспроможність продукції (товарів), які виробляє і просуває на ринку підприємницька структура (U_{K_i}).

1.1. Ціна продукції (товарів) (U_{K_i}). В ринкових умовах, коли ринок насичений товарами і споживачі здійснюють свій вибір із урахуванням якості пропонованих товарів, під впливом реклами і моди, ціна продукції є одним з найважливіших чинників, який визначає конкурентоспроможність продукції підприємств. Підприємство, має дбати про те, щоб вести таку цінову політику, яка, з одного боку, забезпечуватиме підприємству зростання обсягів реалізації і прибутку, а, з іншого боку, вона повинна об'єктивно відображати витрати підприємства. Враховуючи це, цінова оптимізація може відбуватись як за рахунок використання резервів зниження собівартості виробництва і збуту продукції (товарів), так і за рахунок зменшення прибутку в структурі ціни одиниці продукції (товару). Прийняття рішення про вибір

вектору оптимізації ціни залежить від ринкових тенденцій і рівня внутрішніх резервів підприємницької структури.

Традиційно ціну одиниці продукції (товару) розраховують за формулою

$$C = V + P_n + P, \quad (1)$$

де C – ціна одиниці продукції (товару), грн.; V – витрати на виробництво одиниці продукції (товару), грн.; P_n – непрямі податки, грн.; P – прибуток, грн.

У свою чергу, конкурентну ціну одиниці продукції (товару) можна визначити так:

$$C_k = C_r - C, \quad (2)$$

де C_k – конкурента ціна одиниці продукції (товару), грн.; C_r – ринкова ціна одиниці продукції (товару), грн.

1.2. Якість продукції (товару) ($\bigcup K_{i_2}$). Якість продукції (товару) є сукупністю властивостей, що характеризують її здатність задовольняти певні потреби споживачів. Йдеться про такі властивості, як функціональність, екологічність, безпечність, надійність у використанні тощо. Якість продукції (товару), як один із параметрів, який характеризує конкурентоспроможність продукції (товару) доцільно оцінювати на засадах застосування інтегрального підходу, що об'єднує низку властивостей продукції (товару) [16, с. 433]. Так, Р.Арзуманов пропонує обчислювати якість продукції (товару) за допомогою одиничних або інтегральних показників.

Одиничні показники визначають як:

$$g_i = \frac{O_{ik}}{O_{inn}}, \quad (3)$$

де g_i – одиничний параметричний показник; O_{ik} – параметр конкуруючої продукції (товару); O_{inn} – параметр продукції (товару), який задовольняє запити споживачів.

Інтегральний показник, який характеризує рівень конкурентоспроможності продукції (товару) за низкою показників, наприклад, функціональністю, екологічністю, зручністю використання, розраховують за формулою:

$$I_m = \sum_{i=1}^k g_i \times z_i, \quad (4)$$

де I_m – інтегральний показник; Z_i – вагова характеристика i -го параметра, визначається із співвідношення:

$$z_i = \frac{C_i}{C}, \quad (5)$$

де C_i – сума оцінок по i -му показнику для кожної групи параметрів; C – сума оцінок усіх i -х параметрів по всіх групах параметрів визначена як:

$$C = C_{1a} + C_{2a} + \dots + C_{1p} + C_{2p} + \dots + C_{1N} + C_{2N} \dots \quad (6)$$

Ваговий коефіцієнт параметра Z_i встановлюють після опрацювання експериментальних даних маркетингових досліджень запитів споживачів.

Оскільки перший коефіцієнт характеризує переваги споживачів, а другий – відносну конкурентоспроможність продукції (товару), то добуток $Z_i \times g_i$ відображає частку (обсяг) ринку, утворювану i -м параметром. Звідси випливає, що керування зміною в заданому напрямі характеристичних параметрів дозволяє регулювати частку (обсяг) ринку.

1.3. Сервісне і гарантійне обслуговування продукції (товару) ($\bigcup_{K_t}$). Сервісне і гарантійне обслуговування є послугами виробників і реалізаторів продукції (товарів), які забезпечують додаткові конкурентні переваги одних продуктів (товарів) у порівнянні з іншими продуктами (товарами). В умовах ринку, наявність гарантії якості на певний період часу, а також наявність сервісних центрів для обслуговування споживачів є одними із найбільш визначальних факторів вибору конкретного продукту (товару) з поміж інших. Проведені дослідження показали, що такий параметр конкурентоспроможності продукції (товарів), як рівень сервісного і гарантійного обслуговування можна обчислити за формулою

$$L = 1 - (S_o \cdot k_1 + G_o \cdot k_2), \quad (7)$$

де L – рівень сервісного і гарантійного обслуговування продукції (товару); S_o – рівень сервісного обслуговування

продукції (товару); G_o – рівень гарантійного обслуговування продукції (товару); k_1, k_2 – коефіцієнти вагомості, частки одиниці; $k_1 + k_2 = 1$.

Показники S_o і G_o доцільно визначати у балах, наприклад за шкалою від 1 до 10 або від 10 до 100, з метою подальшого переведення у коефіцієнт значущості, як відношення фактично призначених показникам балів до максимальної кількості балів, які могли бути призначеними показнику.

1.4. Брендівість продукції (товарів) ($\bigcup K_k$). За дослідженнями Є. Крикавського, І.Дейнеги, О.Дейнеги і Р.Патори дослівно «бренд» (brand) перекладається як марка, знак, символ, тому найчастіше саме його (brand name) в оригіналі використовують закордонні фахівці з маркетингу, зокрема, Д. Аакер для визначення марки товару [1]. Брендівість, як параметр конкурентоспроможності продукції (товару) оцінюють як грошову премію, яку власник бренда одержує з покупців, що прихильні до бренду і згодні за нього платити. Інакше вартість бренду можна визначити як фінансову цінність, обчислену або визначену для цього бренду окремо від інших активів [1; 9]. У науковій літературі [1; 6; 9] наводять різні методи оцінювання вартості брендів, зокрема виділяють витратний, ринковий, економічний методи, метод на основі роялті, метод цінової премії, метод звільнення від роялті, метод залишкової вартості. Кожен з цих методів має свої переваги і недоліки, проте, як слушно відзначає Г.Гейер, посилаючись на спільну позицію Т.Купленда, Т.Коллера, Дж.Муріна, О.Пестрецької, С.Блоцького, їхнім спільним недоліком є те, що ці методи не враховують вартості майбутніх грошових потоків. Враховуючи це, для оцінювання брендів найбільш доцільним є застосовувати метод дисконтування майбутніх грошових потоків. З огляду на це, Г.Гейер аргументовано доводить, що оцінку бренду необхідно здійснювати та такою формулою [9]:

$$HU = \frac{GP_1}{1+i} + \frac{GP_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{GP_n}{(1+i)^n}, \quad (8)$$

де HU – поточна вартість грошових потоків, що генеруються торговельною маркою, тис. грн.; GP – грошовий потік

відповідного року (від першого до останнього), тис. грн.; i – ставка дисконтування, частки одиниці.

2. Рівень розвитку системи менеджменту підприємницької структури ($\bigcup S_m$).

2.1. Розвиненість організаційної структури управління підприємницькою структурою ($\bigcup S_m$). Організаційна структура управління підприємством є упорядкованою сукупністю взаємопов'язаних між собою структурних підрозділів, виконання якими покладених на них функцій уможливорює досягнення цілей організації [5]. Рівень розвитку організаційної структури управління є одним із визначальних факторів, що характеризують рівень розвитку системи менеджменту підприємства. Чим розвиненішою є організаційна структура управління тим більша ймовірність того, що підприємницька структура буде конкурентоспроможною. Проведені дослідження дозволяють стверджувати, що найбільш інформативними показниками, які характеризують організаційну структуру управління підприємницькою структурою є такі:

– достатність підрозділів підприємницької структури для виконання поставлених завдань (D_p)

$$D_p = \frac{P_f}{P_n}, \quad (9)$$

де P_f – фактична кількість підрозділів, створених у підприємницькій структурі; P_n – кількість підрозділів, необхідна для повноцінного функціонування підприємницької структури;

– узгодження розподілу завдань між підрозділами підприємницької структури (Y_z)

$$Y_z = \frac{x_f}{x_{\max}}, \quad (10)$$

де x_f – бали, призначені експертами узгодженості розподілу завдань між підрозділами підприємницької структури; $x_{\max}$ – максимальна кількість балів, яку експерти могли оцінити узгодженість розподілу завдань між підрозділами підприємницької структури;

– раціональність функціональної взаємодії між підрозділами підприємницької структури (R_v). Цей показник, так само, як і попередній, може бути обчислений на основі методу експертних оцінок, тобто

$$R_y = \frac{y_f}{y_{\max}}, \quad (11)$$

де y_f – бали, призначені експертами раціональності функціональної взаємодії між підрозділами підприємницької структури; $y_{\max}$ – максимальна кількість балів, якою експерти могли оцінити раціональність функціональної взаємодії між підрозділами підприємницької структури.

$$\left. \begin{aligned} &\because S_m = f(D_p; Y_z; R_v) \therefore \\ \text{Отже, } &\left. \begin{aligned} D_p \in S_m &\Leftrightarrow \exists p \in S_m, D_p \in p; \\ Y_z \in S_m &\Leftrightarrow \exists z \in S_m, Y_z \in z; \\ R_v \in S_m &\Leftrightarrow \exists v \in S_m, R_v \in v. \end{aligned} \right\} \end{aligned} \quad (12)$$

2.2. Диверсифікованість застосовування форм влади і стилів керівництва ($\cup S_{m_2}$). В ринкових умовах постійно змінюється перелік факторів, які впливають на управлінські, інвестиційні, фінансові, інженерно-технологічні та інші рішення. Це вимагає перманентного моніторингу цих факторів з метою адекватного підбору форм влади і стилів керівництва, які, в умовах що склались, найбільшою мірою дозволять отримати від персоналу підприємства очікувані результати. Враховуючи це, керівникам підприємницьких структур важливим є постійно диверсифікувати форми влади і стилі керівництва й досліджувати доцільність їх застосування в тих чи інших умовах. Проведені дослідження дозволяють стверджувати, що диверсифікованість застосовування підприємствами форм влади і стилів керівництва доцільно обчислювати за такою формулою:

$$H = \frac{J_e}{Q_w}, \quad (13)$$

де J_e – частота зміни застосовуваних форм влади і стилів керівництва; Q_w – частота зміни умов, в яких функціонує підприємницька структура.

Значення H повинно зростати в міру зростання частоти зміни умов функціонування підприємницької структури, тобто

$$\left. \begin{aligned} \because D_{fz} &= f(J_e; Q_w) \therefore \\ J_e \in D_{fz} &\Leftrightarrow \exists e \in D_{fz}, J_e \in e; \\ Q_w \in D_{fz} &\Leftrightarrow \exists w \in D_{fz}, Q_w \in w. \end{aligned} \right\} \quad (14)$$

2.3. Рівень кадрового забезпечення підприємницької структури $(\cup S_{m_3})$. Кадрове забезпечення підприємницької структури – це рівень відповідності кадрового укомплектування створених підрозділів відповідно до потреб підприємницької структури. Кадрове забезпечення, як правило, оцінюють за кількісними і якісними параметрами. Кількісні параметри характеризують достатність чисельності працівників для реалізації встановлених цілей. У свою чергу, якісні параметри характеризують відповідність освіти і досвіду працівників посадам, які вони обіймають.

Проведені дослідження, на основі аналітичного опрацювання низки літературних джерел [1; 9; 21], дозволили побудувати показники, які характеризують кадрове забезпечення підприємницької структури, а саме:

- достатність працівників підприємницької структури для укомплектування створених підрозділів (P_d)

$$P_d = \frac{P_{k_a}}{P_{s_a}} \cdot k_1 + \dots + \frac{P_{k_n}}{P_{s_n}} \cdot k_n, \quad (15)$$

де P_{k_a} – фактична кількість працівників, які працюють у підрозділі a підприємницької структури; P_{k_n} – фактична кількість працівників, які працюють у підрозділі n підприємницької структури; P_{s_a} – кількість працівників, яка необхідна для повноцінного функціонування підрозділу a підприємницької структури; P_{s_n} – кількість працівників, яка необхідна для повноцінного функціонування підрозділу n підприємницької

структури; $k_1...k_n$ – відповідні коефіцієнти вагомості, значення яких залежать від розміру структурних підрозділів підприємницької структури, частки одиниці; $k_1 + ... + k_n = 1$;

– частка працівників, які обіймають посади у відповідності до їх фаху (P_f)

$$P_f = \frac{P_t}{P_z}, \quad (16)$$

де P_t – чисельність працівників, які обіймають посади у відповідності до здобутого фаху; P_z – загальна чисельність персоналу підприємницької структури;

– частка креативно-активних працівників у загальній чисельності персоналу підприємства (P_k)

$$P_k = \frac{K_a}{P_z}, \quad (17)$$

де K_a – чисельність креативно-активних працівників підприємницької структури;

– частка працівників із досвідом роботи у підприємницькій структурі більше трьох років (P_o)

$$P_o = \frac{P_g}{P_z}, \quad (18)$$

де P_g – чисельність працівників із досвідом роботи у підприємницькій структурі більше трьох років;

– частка працівників із досвідом роботи на конкретній посаді більше трьох років (P_m)

$$P_m = \frac{P_u}{P_z}, \quad (19)$$

де P_u – чисельність працівників із досвідом роботи на конкретній посаді більше трьох років.

$$\left. \begin{aligned} & \because K_z = f(P_d; P_f; P_k; P_o; P_r) \therefore \\ & P_d \in K_z \Leftrightarrow \exists d \in K_z, P_d \in d; \\ & P_f \in K_z \Leftrightarrow \exists f \in K_z, P_f \in f; \\ & P_k \in K_z \Leftrightarrow \exists k \in K_z, P_k \in k; \\ & P_o \in K_z \Leftrightarrow \exists o \in K_z, P_o \in o; \\ & P_r \in K_z \Leftrightarrow \exists r \in K_z, P_r \in r. \end{aligned} \right\} \quad (20)$$

Отже,

2.4. Рівень інформаційно-комунікаційне забезпечення підприємницької структури ($\cup S_{m_i}$). Інформаційно-комунікаційне забезпечення роботи підприємницької структури вимірюється рівнем задоволення інформаційних потреб суб'єктів управління. Інформаційні потреби залежать від обсягу і якості використовуваної ними інформації. Інформаційно-комунікаційне забезпечення перебуває у залежності від створених в організації баз даних і комунікацій, а також застосовуваних програмних комплексів. Рівень інформаційно-комунікаційного забезпечення роботи підприємницьких структур слід оцінювати у розрізі достатності інформації, інформаційних технологій і комунікацій для прийняття і реалізації раціональних управлінських рішень. Із урахуванням цього пропонуємо для оцінювання рівня інформаційно-комунікаційного забезпечення роботи підприємницьких структур використовувати такий показник:

$$R_{iz} = \frac{I_f}{I_n} \cdot k_1 + \frac{T_f}{T_n} \cdot k_2 + \frac{K_f}{K_n} \cdot k_3, \quad (21)$$

де I_f – управлінська інформація, фактично доступна для суб'єктів управління підприємницькою структурою під час прийняття і реалізації управлінських рішень, бали; I_n – управлінська інформація, необхідна для суб'єктів управління підприємницькою структурою під час прийняття і реалізації управлінських рішень, бали; T_f – інформаційні технології, фактично доступні для суб'єктів управління підприємницькою структурою під час прийняття і реалізації управлінських рішень, бали; T_n – інформаційні технології, необхідні для суб'єктів

управління підприємницькою структурою під час прийняття і реалізації управлінських рішень, бали; K_f – комунікації, фактично доступні для суб'єктів управління підприємницькою структурою під час прийняття і реалізації управлінських рішень, бали; K_n – комунікації, необхідні для суб'єктів управління підприємницькою структурою під час прийняття і реалізації управлінських рішень, бали; k_1, k_2, k_3 – коефіцієнти вагомості, частки одиниці; $k_1 + k_2 + k_3 = 1$.

Показники I_f, T_f, K_f пропонується оцінювати в балах від 1 до 10, або від 10 до 100, тоді як показникам I_n, T_n, K_n доцільно присвоювати максимально можливий бал – 10 або 100.

3. Інноваційна активність підприємницької структури ($\cup I_a$).

3.1. Креативність ідей суб'єктів управління підприємницькою структурою ($\cup I_{a_i}$). Креативність ідей є однією з визначальних ознак конкурентоспроможності підприємницької структури. Насиченість ринків товарами вимагає від суб'єктів підприємництва застосування креативного підходу до створення нових і удосконалення існуючих продуктів (товарів), а також у виборі стратегій і тактик просування товарів на ринку. Чим більше креативних ідей генерують підприємницькі структури тим більшою є ймовірність їх конкурентоспроможності. Н.Савіцька для оцінювання креативності ідей запропонувала низку коефіцієнтів, які дозволяють оцінити впроваджуваність креативних ідей, а також активність їх висунення і раціональність із урахуванням рівня кваліфікації працівників [22]. Критичний аналіз цих коефіцієнтів вказує на те, що вони не дозволяють ідентифікувати власне креативності ідей, тобто їхньої новизни. Для виконання цього завдання пропонуємо досвід у реалізації певної ідеї проранжувати на три групи. Наприклад, перша група: ідеї, досвід реалізації яких у підприємницькій структурі є; друга група: ідеї, досвіду реалізації яких у підприємницькій структурі досі не було; третя група: ідеї, досвіду реалізації яких досі не було на ринку. Після цього можна обчислити коефіцієнт креативності ідей як відношення кількості креативних ідей до кількості ідей запропонованих загалом. При цьому креативними доцільно вважати ідеї другої і третьої групи

$$K_i = \frac{I_k}{I_z}, \quad (22)$$

де K_i – коефіцієнт креативності ідей, частки одиниць; I_k – кількість креативних ідей, висунутих для розв’язання технологічної, інженерної, управлінської або іншої проблеми; I_z – загальна кількість ідей, висунутих для розв’язання технологічної, інженерної, управлінської або іншої проблеми.

3.2. Інноваційність рішень суб’єктів управління підприємницькою структурою ($\cup I_{a_2}$). Для підприємницької структури інноваційними є ті рішення, які у структурі приймаються вперше. Рівень їхньої інноваційності залежить від того чи інші підприємницькі структури мають досвід прийняття таких рішень. Якщо так, то йдеться про псевдоінновації, якщо ні, то про інновації. За будь-яких умов інноваційні рішення мають потенціал забезпечення підприємницькій структурі зростання рівня їх конкуретотоспроможності, проте найбільший потенціал у рішень, які приймаються на ринку вперше. Інноваційність рішень пропонуємо обчислювати на основі такого самого підходу як обчислювалась креативність ідей, а саме

$$R_i = \frac{I_r}{R_z}, \quad (23)$$

де R_i – коефіцієнт інноваційності рішень, частки одиниць; I_r – кількість інноваційних рішень, реалізованих для розв’язання технологічної, інженерної, управлінської або іншої проблеми; R_z – загальна кількість рішень, реалізованих для розв’язання технологічної, інженерної, управлінської або іншої проблеми.

3.3. Інноваційність продуктів (товарів) і технологій підприємницької структури ($\cup I_{a_3}$). Інноваційність продуктів (товарів) і технологій важлива з огляду на можливості відкриття нових ринків збуту, а також утримання вже наявних ринків за рахунок оновлення номенклатури і асортименту продукції (товарів), досягнення такої її якості, яка технологічно недосяжна для конкурентів. Інноваційність продуктів (товарів) і технологій пропонуємо обчислювати на основі такого самого підходу як обчислювалась креативність ідей та інноваційність рішень, а саме

$$I_{p,t} = \frac{P_i}{P_z} \cdot y_1 + \frac{T_i}{T_z} \cdot y_2, \quad (24)$$

де $I_{p,t}$ – коефіцієнт інноваційності продуктів і технологій, частки одиниць; P_i – кількість інноваційних продуктів, які виробляє підприємницька структура; P_z – загальна кількість продуктів, які виробляє підприємницька структура; T_i – кількість інноваційних технологій, які застосовує підприємницька структура; T_z – загальна кількість технологій, які застосовує підприємницька структура; y_1 і y_2 – коефіцієнти вагомості, частки одиниць; $y_1 + y_2 = 1$.

4. Позиційно-ринкова активність підприємницької структури ($\bigcup R_a$).

4.1. Наявність стратегії ринкової поведінки підприємницької структури ($\bigcup R_{a_i}$). Вихід підприємницької структури із певною продукцією (товаром) на ринок вимагає розроблення довгострокового плану ринкової поведінки, який можна буде реалізувати незалежно від того, як у короткостроковій перспективі змінюватиметься кон'юнктура. Ефективність стратегії залежить від багатьох обставин, а саме: послідовності її реалізації, достатності фінансових ресурсів для виконання довгострокових планів, компетентності керівників підприємницької структури, коректності прогнозів розвитку тощо.

Ідентифікування наявності стратегії ринкової поведінки доцільно розглядати через призму метричного простору $d(x, y)$

$$d(x, y) = \begin{cases} 1, & x = y \\ 0, & x \neq y \end{cases}, \quad (25)$$

де x – завдання, реалізація яких запланована підприємницькою структурою на довгострокову перспективу; y – стратегія ринкової поведінки підприємницької структури.

У даному випадку, метричний простір є множиною взаємопов'язаних між собою елементів (стратегічних завдань), наявність яких репрезентує стратегію ринкової поведінки підприємницької структури.

4.2. Альтернативність тактик ринкової поведінки із урахуванням зміни ринкової кон'юнктури ($\cup R_{a_2}$). Важливою умовою ефективності реалізації стратегії ринкової поведінки підприємницької структури є наявність альтернативних тактик поведінки, а також механізмів адекватного вибору тієї чи іншої тактики у залежності до умов, що склались. Недостатність варіантів тактик поведінки може стати причиною неспроможності підприємницької структури реалізувати обрану стратегію розвитку.

Нехай A і B є множинами тактик ринкової поведінки підприємницької структури, які відповідають оптимістичному і песимістичному сценаріям розвитку ринкової кон'юнктури. За будь-якого сценарію розвитку подій спільним між кожною множиною тактик є стратегічна ціль – забезпечити конкурентоспроможність підприємницької структури. У відповідності до теореми Е.Шрьодера-Ф.Берштейна, якщо кожна з множин A і B еквівалентна частині іншої, то ці множини еквівалентні. У формалізованому вигляді це можна записати так:

$$\left. \begin{array}{l} \exists A_1 \subset A : B \sim A_1 \\ \exists B_1 \subset B : A \sim B_1 \end{array} \right\} \Rightarrow A \sim B \text{ або так } \left(\overline{\overline{A}} \leq \overline{\overline{B}} \wedge \overline{\overline{B}} \leq \overline{\overline{A}} \right) \Rightarrow \overline{\overline{A}} = \overline{\overline{B}}. \quad (26)$$

Отже, $A \sim B_1 \Leftrightarrow \varphi : A \rightarrow B_1$. У відповідності φ кожному елементу A буде відповідати єдиний елемент із B_1 . Ці елементи утворюють підмножину B_2 у множині B . Тобто $\exists B_2 \subset B_1 : B_2 \sim A_1$ і за умовою $A_1 \sim B \Rightarrow B \sim B_2$ [14]. Виходячи з того, що чим більше тактичних варіантів поведінки має підприємницька структура тим більша ймовірність, що обрана стратегія забезпечення конкурентоспроможності буде успішно реалізованою. Як наслідок, набуває сенсу виявлення потужності множин A і B . Якщо α і β – дві потужності, де $\overline{\overline{A}} = \alpha$, а $\overline{\overline{B}} = \beta$, то можливо одне з трьох або $\alpha = \beta$, або $\alpha < \beta$, або $\alpha > \beta$. Нехай $\alpha = \beta$, тоді $A \sqcap B$. Отже, за означенням порівняння потужностей $\alpha \not\prec \beta \wedge \beta \not\prec \alpha$. Нерівності $\alpha < \beta$ і $\alpha > \beta$ не можуть виконуватися одночасно. Так, нехай одночасно $(\alpha < \beta) \Leftrightarrow x$ і $(\alpha > \beta) \Leftrightarrow y$.

$$x \Rightarrow 1) A \not\sim B \quad y \Rightarrow 3) A \not\sim B \quad 2) \exists B_1 \subset B: B_1 \sim A$$

$$4) \exists A_1 \subset A: A_1 \sim B$$

За теоремою Е. Шрьодера – Ф. Бернштейна із 3) та 4) випливає, що $A \sim B$, а це суперечить 1) і 2). Як наслідок, має місце транзитивність порівняння потужності множин.

$$\left. \begin{aligned} &\because \overline{\overline{A}} = \alpha; \overline{\overline{B}} = \beta; \overline{\overline{C}} = \gamma \therefore \\ &\alpha < \beta \Leftrightarrow \left\{ \begin{array}{l} A \not\sim B \\ \exists B_1 \subset B: B_1 \sim A \end{array} \right\}; \\ &\alpha < \gamma \Leftrightarrow A \not\sim C; \\ &\exists C_2 \subset C: C_2 \not\sim A. \end{aligned} \right\} \quad (27)$$

Отже, $\alpha < \gamma$:

$$\left. \begin{array}{l} A \sim C \\ A \sim C_2 \end{array} \right\} \Rightarrow \left. \begin{array}{l} C \sim C_2 \\ C \supset C_1 \supset C_2 \end{array} \right\} \Rightarrow \left. \begin{array}{l} C \sim C_1 \\ B \sim C_1 \end{array} \right\} \Rightarrow B \sim C \rightarrow. (28)$$

Економіко-управлінська сутність транзитивності потужності множин варіантів тактик ринкової поведінки полягає у тому, що збільшення різноманітності кон'юнктурних умов, в яких функціонує підприємницька структура, вимагає зростання кількості розроблюваних тактик ринкової поведінки, особливо тоді, коли ознаки оптимістичного і песимістичного сценаріїв розвитку ринкової кон'юнктури починають комбінуватись і доповнюватись новими, раніше невідомими елементами (ознаками).

4.3. Наявність рекламної стратегії і тактики підприємницької структури ($\cup R_{a_3}$). На товарних ринках реклама визначає динаміку обсягів реалізації товарів. Рекламні кампанії, як правило, супроводжуються значними витратами коштів, які далеко не завжди забезпечують очікувані результати. Успішна реклама вимагає глибокого аналізу цільових ринків, дослідження запитів споживачів, передбачення можливої реакції ринку на ту чи іншу рекламну інформацію. З огляду на це, для підприємницьких структур важливим є розробляти і реалізовувати рекламну стратегію і тактику, які, по суті, є сукупністю довгострокових і короткострокових планів рекламування продукції (товарів).

Ідентифікування наявності рекламної стратегії і тактики, так само як і ідентифікування наявності стратегії ринкової поведінки, доцільно розглядати через призму метричного простору

$$R_{a_3} = f(i, j, r, z) \left\{ \begin{array}{l} d(i, j) = \begin{cases} 1, & i = j \\ 0, & i \neq j \end{cases}, \\ d(r, z) = \begin{cases} 1, & r = z \\ 0, & r \neq z \end{cases} \end{array} \right\} \quad (29)$$

де i – рекламні завдання, реалізація яких запланована підприємницькою структурою на довгострокову перспективу; j – рекламна стратегія підприємницької структури; r – рекламні завдання, реалізація яких запланована підприємницькою структурою у поточному періоді; z – рекламні тактики підприємницької структури.

Оскільки підприємницька структура як цілісне утворення може формуватись як одне або кілька підприємств, пов'язаних цілями, методами їх досягнення, технологіями, організаційною структурою управління, апаратом управління тощо, то конкурентоспроможність підприємницької структури залежить від конкурентоспроможності її компонентів (підприємств-учасників). Для зручності і логічності подальшого викладу матеріалу позначимо підприємницьку структуру через символи теорії множин

$$\bigcup S_p \Leftrightarrow P_1 \cup \dots \cup P_n, \quad (30)$$

де $\bigcup S_p$ – конкурентоспроможність підприємницької структури;

$P_1 \cup \dots \cup P_n$ – конкурентоспроможність підприємств, які є складовими підприємницької структури.

Таким чином, множина компонентів, які формують конкурентоспроможність підприємницької структури набуває такого вигляду:

$$\left. \begin{array}{l} K_{t_1} \cup K_{t_2} \cup K_{t_3} \cup K_{t_4} = \bigcup K_t \\ S_{m_1} \cup S_{m_2} \cup S_{m_3} \cup S_{m_4} = \bigcup S_m \\ I_{a_1} \cup I_{a_2} \cup I_{a_3} = \bigcup I_a \\ R_{a_1} \cup R_{a_2} \cup R_{a_3} = \bigcup R_a \end{array} \right\} \begin{array}{l} P_p \\ F_s \\ G_p \end{array} \Rightarrow [\bigcup K_{p_1} \dots \bigcup K_{p_n}] \Rightarrow \bigcup S_p, \quad (31)$$

де $\bigcup K_i$ – множина компонентів, які формують конкурентоспроможність продукції (товару); $\bigcup S_m$ – множина компонентів, під впливом яких формується рівень розвитку системи менеджменту підприємства-учасника підприємницької структури; $\bigcup I_a$ – множина компонентів, які характеризують інноваційну активність підприємства-учасника підприємницької структури; $\bigcup R_a$ – множина компонентів, які характеризують позиційно-ринкову активність підприємства-учасника підприємницької структури; P_p – множина показників, які характеризують прибутковість підприємства-учасника підприємницької структури; F_s – множина показників, які характеризують фінансову стійкість підприємства-учасника підприємницької структури; G_p – множина показників, які характеризують ринкову вартість підприємства-учасника підприємницької структури.

Таким чином, сукупність вищенаведених параметрів, які характеризують конкурентоспроможність підприємницької структури є континуальною множиною – $\bigcup S_p$, що включає низку підмножин, а саме $\bigcup K_{p_1} \dots \bigcup K_{p_n}$. Співвідношення між $\bigcup S_p$, $\bigcup K_{p_1} \dots \bigcup K_{p_n}$ і параметрами, які характеризують ці підмножини запишемо так¹⁴:

$$\left. \begin{aligned} & [\bigcup K_{i_1} \cup \bigcup S_{m_1} \cup \bigcup I_{a_1} \cup \bigcup R_{a_1}] \Leftrightarrow \left\{ \overset{4}{B_j} \right\}_{j=1} \Rightarrow [P_{p_1} \cup F_{s_1} \cup G_{p_1}] \Leftrightarrow \left\{ \overset{3}{A_i} \right\}_{i=1} \Rightarrow \bigcup K_{s_{p_1}} \supset \bigcup K_{p_1}; \\ & \dots\dots\dots \\ & [\bigcup K_{i_n} \cup \bigcup S_{m_n} \cup \bigcup I_{a_n} \cup \bigcup R_{a_n}] \Leftrightarrow \left\{ \overset{4}{B_j} \right\}_{j=1} \Rightarrow [P_{p_n} \cup F_{s_n} \cup G_{p_n}] \Leftrightarrow \left\{ \overset{3}{A_i} \right\}_{i=1} \Rightarrow \bigcup K_{s_{p_n}} \supset \bigcup K_{p_n} \end{aligned} \right\} \supset \bigcup S_p;$$

$$\begin{aligned} & \bigcup S_p = \bigcup K_{p_1} \cup \dots \cup \bigcup K_{p_n}; \\ & \bigcup K_{s_{p_1}} \in \bigcup S_p \Leftrightarrow \exists \bigcup K_{p_1} \in \bigcup S_p, \bigcup K_{s_{p_1}} \in \bigcup K_{p_1}; \\ & \dots\dots\dots \\ & \bigcup K_{s_{p_n}} \in \bigcup S_p \Leftrightarrow \exists \bigcup K_{p_n} \in \bigcup S_p, \bigcup K_{s_{p_n}} \in \bigcup K_{p_n}. \end{aligned} \quad (32)$$

Вищенаведені співвідношення вказують на те, що усі параметри, які характеризують кожну із компонентів

¹⁴ У цих виразах нижні індекси від 1 до n вказують на порядкові номери підприємств-учасників підприємницької структури.

конкурентоспроможності підприємницької структури пов'язані каузально, що засвідчує важливість моніторингу зміни їхніх значень і необхідність підтримування цих значень на належному рівні.

Ідентифікування рівня конкурентоспроможності підприємницької структури на основі обчислення вищенаведених показників необхідне для своєчасного прийняття управлінських рішень у процесі оперативного управління конкурентоспроможністю підприємницької структури. Це вимагає перманентного обчислення сукупності наведених показників, порівняння їх значень із значеннями у базових періодах, а також встановлення факторів, які вплинули на виявлені відхилення.

У результаті проведених досліджень методом експертних оцінок виявлено, що на результативність антикризового управління конкурентоспроможністю підприємницьких структур впливає дві групи факторів. Першу групу репрезентують фактори, від яких лінійно залежать значення показників, що характеризують конкурентоспроможність підприємницьких структур (див. змінні до формул (1)-(32)). До другої групи належать фактори, які мають опосередкований вплив на значення показників конкурентоспроможності, зокрема йдеться про такі фактори, як:

- кількість конкуруючих підприємницьких структур (кількість підприємницьких структур, зокрема тих, які належать до малих і середніх є ознакою конкурентності ринку. Чим більше таких суб'єктів підприємництва у конкретному виді діяльності, тим більшою є ймовірність, що на ринку формуватимуться конкурентні ціни, будуть реалізовуватись інновації, підприємці дбатимуть про якість пропонуваного товарів. Упродовж 2010-2014 рр. на вітчизняному ринку спостерігалось зменшення кількості суб'єктів підприємництва; відбувалось поглиблення монополізації ринків через посилення впливу на них великого бізнесу і тінізації бізнесу. Останніми роками зменшення кількості суб'єктів підприємництва, які функціонували в Україні, продовжувалось і відбувалось, в основному, за рахунок закриття суб'єктів підприємництва сфери середнього бізнесу (чисельність працівників від 50 до 250, річний дохід не перевищує 50 млн. дол. США). Судячи з цих тенденцій, на сьогодні, кількість конкуруючих підприємницьких структур, є фактором негативної

дії на рівень конкурентоспроможності підприємницьких структур);

- частка державних підприємств у конкретному виді економічної діяльності (упродовж усіх років реформування національної економіки постійною була тенденція до зменшення кількості державних підприємств. Так, за даними Антимонопольного комітету України в Україні налічується 2121 підприємство природних монополій [11], а загальна кількість державних підприємств (в Україні 25 тис. підприємств перебувало у державній власності і 557 господарських організацій з корпоративними правами держави, управління якими здійснює Фонд державного майна України; 14 тис. підприємств перебувають у комунальній власності, ще 48 державних підприємств знаходяться на балансі Державного управління справами [8; 11; 19]) у десять разів стала меншою ніж у 1991 році. Від роздержавлення економіки очікувалась раціоналізація управління активами, залучення приватних, зокрема іноземних інвесторів для впровадження нових технологій, створення конкурентних умов на ринках товарів і послуг, проте процеси приватизації, нажаль, не дали очікуваних результатів. Багато державних підприємств, які раніше були відомі своєю продукцією на вітчизняному і зарубіжних ринках збанкрутували, через корупцію і недосконале законодавство обсяг іноземних інвестицій занадто малий для того, щоб забезпечити поштовх для технологічного розвитку промисловості, в Україні з'явилися олігархи, що в цілому, як фактор зовнішнього середовища, має негативний вплив на конкурентоспроможність підприємницьких структур);

- рівень розвитку антимонопольного законодавства (директор з наукового розвитку Центру політико-правових реформ М.Хавронюк переконаний, що антимонопольне законодавство України характеризується чисельними корупційними ризиками, більшість з яких зосереджені у Законі «Про захист економічної конкуренції». Закон містить велику кількість оціночних понять, які Антимонопольний комітет України (АМКУ) та Кабмін можуть трактувати, фактично, на власний розсуд. Разом з іншими недоліками закону, це загрожує упередженістю та суб'єктивністю при прийнятті державних рішень щодо захисту економічної конкуренції [3]. Значною мірою, проблеми монополізації ринків і чинного законодавства

визнає і сам Антимонопольний комітет України, так на офіційному сайті цієї установи у Загальнодержавній програмі розвитку конкуренції в Україні на 2013 – 2023 роки зазначено, що на сьогодні рівень розвитку конкуренції на товарних ринках в Україні залишається низьким, що негативно впливає на ефективність їх функціонування. Цьому є кілька причин, а саме: зростання цін, яке не може бути пояснено впливом об'єктивних чинників; надмірний рівень концентрації та монополізація окремих товарних ринків; низький рівень продуктивності праці та інноваційної спрямованості національної економіки. За результатами опитувань, організованих Антимонопольним комітетом України конкуренцію вважають істотним фактором впливу на підприємницьку діяльність лише від 25 до 49 % керівників підприємств промисловості, будівництва, роздрібною торгівлі, транспорту та 12 % керівників сільськогосподарських підприємств. Протягом останніх років на товарних ринках, які не є ринками з конкурентною структурою, реалізовано більш як 50 % обсягу продукції [10]. Попри в цілому негативну оцінку впливу рівня розвитку антимонопольного законодавства на рівень конкурентоспроможності підприємницьких структур слід відзначити, що наприкінці 2016 року Антимонопольний комітет України розпочав реалізацію проекту Twinning («Підтримка інституційної спроможності Антимонопольного комітету України з проведення досліджень ринків та ефективності застосування конкурентного законодавства з метою наближення до стандартів ЄС»). Проект відбувається за партнерської підтримки Федерального міністерства економіки та енергетики Німеччини і конкурентного відомства Литви із залученням експертів конкурентного відомства Німеччини, триватиме до лютого 2019 року), який має на меті посилити спроможність Комітету ефективно застосовувати конкурентне законодавство відповідно до стандартів ЄС, що передбачатиме таке: адаптування конкурентного законодавства до стандартів ЄС; узгодження процесу контролю за концентраціями із стандартами ЄС; удосконалення Комітетом правозастосування конкурентного законодавства; здійснення дослідження ринків у обраних секторах та розвиток адвокатування конкуренції; посилення інституційних можливостей Комітету з метою імплементації реформ конкурентної політики [3]);

- рівень корупції в органах державного управління (І.Михайлівська провела ретельний аналіз публікацій у світовій пресі, присвячених корупції в Україні, як виявилось скандальні статті із наведенням конкретних корупційних фактів публікувались у таких відомих виданнях, як New York Times, Independent, Deutsche Welle, Die Welt, The Limes, L'Arena, Trend [23]. За дослідженнями О.Костенка сучасна корупція в Україні є корупцією кризового типу. З одного боку, вона породжена соціальною кризою в Україні, а з іншого, будучи породженням кризи, створює ґрунт для поглиблення кризи. Така корупція має здатність зводити нанівець будь-які реформи в країні, а також спричиняє відчуження України у світовому просторі. Корупція в Україні породила, так зване, політичне рейдерство, яке полягає у застосуванні прийомів політичної боротьби, заснованих на аморальному маніпулюванні законодавством і судами і, певною мірою, легалізувала злочинність, що вчиняється завдяки зловживанню законодавством. Як казав англійський філософ Т. Карлейлем: «...будь-яка реформа, крім моральної, є марною...». Справді, частина суспільства, в тому числі, й підприємницькі кола вбачають у наявності корупції певні позитивні ефекти. Опираючись на досвід країн, які успішно подолали корупцію з впевненістю можна стверджувати, що доки такі ефекти будуть оцінюватись як позитивні реформування національної економіки і розвиток підприємницьких структур не буде мати успіху. За даними Transparency International на сьогодні індекс сприйняття корупції в Україні становить 27 балів зі 100 можливих. Поруч з Україною, згідно з рейтингом, розмістилися Іран, Камерун, Непал, Нікарагуа та Парагвай;

- рівень розвитку інформаційної інфраструктури ринку (інфраструктура – це сукупність підприємств і установ господарського комплексу, що обслуговують основні галузі виробничої сфери та сфери послуг, а також безпосередньо людей. Вони надають послуги для здійснення необхідних виробничих, економічних, організаційних зв'язків між складовими частинами господарства, забезпечують гідні умови життя населення [12]. У свою чергу, під інформаційною інфраструктурою слід розуміти комплекс установ, організацій, програмно-технічних засобів, які забезпечують взаємодію інформаційних потоків, функціонування та розвиток засобів інформації для задоволення потреб споживачів [20]. У вітчизняному законодавстві розбудова

інформаційної інфраструктури розгляється як одна з основних передумов побудови інформаційного суспільства. Фактично недостатній рівень розвитку інформаційної інфраструктури є причиною того, що сучасний ступінь розбудови інформаційного суспільства в Україні порівняно із світовими тенденціями є недостатнім і не відповідає потенціалу та можливостям України, оскільки:

- ✓ відсутня координація зусиль державного і приватного секторів економіки з метою ефективного використання наявних ресурсів;

- ✓ ефективність використання фінансових, матеріальних, кадрових ресурсів, спрямованих на інформатизацію, впровадження інформаційно-комунікаційних технологій у соціально-економічну сферу, зокрема в сільське господарство, є низькою;

- ✓ наявне відставання у впровадженні технологій електронного бізнесу, електронних бірж та аукціонів, електронних депозитаріїв, використанні безготівкових розрахунків за товари і послуги тощо;

- ✓ рівень інформатизації окремих галузей економіки, деяких регіонів держави є низьким;

- ✓ розвиток нормативно-правової бази інформаційної сфери недостатній;

- ✓ створення інфраструктури для надання органами державної влади та органами місцевого самоврядування юридичним і фізичним особам інформаційних послуг з використанням мережі Інтернет відбувається повільно;

- ✓ рівень комп'ютерної та інформаційної грамотності населення є недостатнім, впровадження нових методів навчання із застосуванням сучасних ІКТ - повільним;

- ✓ рівень інформаційної представленості України в Інтернет-просторі є низьким, а присутність україномовних інформаційних ресурсів - недостатньою;

- ✓ рівень державної підтримки виробництва засобів інформатизації, програмних засобів та впровадження ІКТ є недостатнім, що не забезпечує всіх потреб економіки і суспільного життя;

- ✓ спостерігаються нерівномірність забезпечення можливості доступу населення до комп'ютерних і телекомунікаційних засобів, поглиблення «інформаційної

нерівності» між окремими регіонами, галузями економіки та різними верствами населення;

✓ не вирішуються у повному обсязі питання захисту авторських прав на комп'ютерні програми, відсутні системні державні рішення, спрямовані на створення національних інноваційних структур (центрів, технополісів і технопарків) з розробки конкурентоспроможного програмного забезпечення.

У контексті розвитку інформаційної інфраструктури, як фактору, що впливає на конкурентоспроможність підприємницьких структур, позитивним зрушенням є те, що у 2016 році Кабінет Міністрів України ухвалив проект угоди про участь України у програмі ЄС «Конкурентоспроможність підприємств малого і середнього бізнесу (COSME)¹⁵». COSME полегшує підприємствам вихід на зовнішні ринки. Українські бізнесмени зможуть отримати фахові консультації та аналітику, супроводження експортно-імпоротної діяльності та розширення торговельно-економічних зв'язків. Освітня частина програми включає обмін досвідом, зокрема, із залученням коштів у рамках програми «Еразмус для підприємців», різноманітні секторальні конференції, тренінги, семінари, програми з обміну, стажування. Із приєднанням до COSME українські малі та середні підприємства отримають повний доступ до Європейської мережі підприємств. Мережа EEN охоплює 65 країн, де працює більше 600 бізнес-асоціацій – фінансових та тих, що спеціалізуються на трансфері технологій. Це також понад 2,5 млн. компаній-учасниць, понад 16 000 технологічних розробок та бізнес-пропозицій. Протягом року EEN проводить близько 100 великих заходів для бізнесу, на яких шукають партнерів понад 9 000 компаній-учасниць. Програма ЄС COSME 2014-2020 сприяє розвитку малого та середнього підприємництва (МСП), поліпшує бізнес-клімат та поширює підприємницьку культуру. Бюджет програми, яка передбачає практичну реалізацію принципів SmallBusinessActforEurope, складає 2,3 млрд. євро [3; 25]);

Відносно значущість факторів, які лінійно впливають на досліджуваний об'єкт оцінювати немає змісту, оскільки усі вони

¹⁵ COSME (EU programme for the Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises) – це набір тематичних проектів та програм на період з 2014 по 2020 роки із загальним бюджетом 2,3 млрд. євро [24-25].

однаково важливі. Їхній коефіцієнт значущості становить 1. Щодо факторів, які опосередковано впливають на конкурентоспроможність підприємницьких структур, то експертним методом, за допомогою бального оцінювання вдалось ідентифікувати порівняльну значущість кожного з них. Респондентам пропонувалось оцінити значущість факторів за шкалою від 10 до 100 балів. Бали, призначені експертами, додавались в розрізі кожного з факторів. Пізніше, отримані суми були поділені на максимально можливий бал, який міг бути призначений фактору, і так ми отримали коефіцієнти відносної значущості факторів, які впливають на конкурентоспроможність підприємницьких структур (табл. 1).

Як бачимо з табл. 1, найбільш значущим виявився 1 фактор (0,85 частки одиниці) – кількість конкуруючих підприємницьких структур у конкретному виді економічної діяльності. У свою чергу, найменш значущим виявився 4 фактор (0,45 частки одиниці) – рівень розвитку інформаційної інфраструктури ринку.

Таблиця 1. Порівняльна значущість факторів, які опосередковано впливають на конкурентоспроможність підприємницьких структур

Фактори	Середні суми балів призначених експертами факторам, бали	Максимальні суми балів, які експерти могли призначити факторам, бали	Відносна значущість факторів, бали
1	85	100	0,85
2	55	100	0,55
3	70	100	0,70
4	45	100	0,45
5	80	100	0,80

Примітки: побудовано за результатами проведеного експертного опитування. Порядкові номери факторів: 1. Кількість конкуруючих підприємницьких структур у конкретному виді економічної діяльності. 2. Рівень розвитку антимонопольного законодавства. 3. Рівень корупції в органах державного управління. 4. Рівень розвитку інформаційної інфраструктури ринку. 5. Частка державних підприємств та їх об'єднань у конкретному виді економічної діяльності.

Отримання відомостей про відносну значущість факторів є необхідною але недостатньою умовою для аналізу можливостей підвищення рівня конкурентоспроможності підприємницьких структур, а також обґрунтованого прийняття управлінських рішень, пов'язаних із використанням виявлених можливостей. Проведені дослідження дозволяють стверджувати, що необхідними є також дані щодо взаємозв'язку факторів. Отримання такої інформації уможливить побудову схем виникнення причинно-наслідкових зв'язків між факторами. Для виконання цього завдання доцільно застосувати ізоморфний аналіз, оскільки він дозволяє згрупувати фактори за ознакою подібності їхньої структури. З огляду на це, застосування цього виду аналізу вимагає встановлення структури факторів, виділення їх елементів.

Логіка побудови структури факторів, які лінійно впливають на конкурентоспроможність підприємницьких структур не є складною. Тут усі змінні належать до факторних або результативних ознак, які в сукупності впливають на конкурентоспроможність підприємницьких структур, і, по суті, перебувають у відношенні до конкурентоспроможності підприємницької структури як елемент булеану¹⁶

$$\forall a \exists d \forall b (b \in d \leftrightarrow \forall c (c \in b \rightarrow c \in a)), \quad (33)$$

$$\text{де } a \Leftrightarrow \bigcup S_p; d \Leftrightarrow [\bigcup K_{p_1} \dots \bigcup K_{p_n}]; b \Leftrightarrow [P_p \wedge F_s \wedge G_p];$$

c – сукупність умов внутрішнього і зовнішнього середовищ підприємницької структури, які безпосередньо (лінійно) впливають на усі факторні ознаки (b), що визначають значення результативних ознак першого (a) і другого (d) порядків.

Щодо факторів, які опосередковано впливають на конкурентоспроможність підприємницьких структур, то їхня структуризація є більш складною. Критичний аналіз змістового наповнення цих факторів дозволяє стверджувати, що їх можна охарактеризувати трьома спільним ознаками, які впливають на

¹⁶ Булеан – в теорії множин, це множина, яка об'єднує низку підмножин.

конкурентоспроможність підприємницької структури (P) а саме наявністю

A – суб’єктів, які є рушіями дії цих факторів (конкуренти, бізнес-партнери, органи державного управління);

B – інтересів (мотивами) суб’єктів – прибуток, частка ринку, ринкова вартість капіталу, суспільні інтереси тощо;

C – способів впливу на підприємницькі структури (через ринкове позиціонування пропонованих товарів і послуг, умови постачання сировини, матеріалів, готової продукції тощо, відсоткову ставку, податки, ліцензійні умови тощо).

Відношення між цими спільними елементами вказаної групи факторів найбільш адекватно можна описати положеннями теореми Хаусдорфа.

За допомогою цієї теореми доведено існування певної підмножини двовимірної сфери як структури факторів, що нелінійно впливають на конкурентоспроможність підприємницьких структур. У формалізованому вигляді це виглядає як об’єднання трьох непересічних множин A , B і C , конгруентних один одному і безлічі $B \cup C$. $P = A \cup B \cup C$. Виділені фактори можуть набувати безлічі значень факторів, від яких вони залежать, тобто

$$B = bA; C = b^{-1}A; B \cup C \subset B \cup C \cup \{1, a\} = aA, \quad (34)$$

де b – безліч значень факторів, від яких залежить B ; b^{-1} – безліч значень факторів, від яких залежить C ; a – безліч значень всіх інших факторів, від яких залежить P .

Оскільки виділені фактори є множиною безлічі варіантів значень факторів, які їх визначають, то очевидно, що існує певна множина безлічі варіантів значень A , B і C , яку позначимо $\bar{S}^2$. За теоремою Хаусдорфа

$$\bar{S}^2 = A \cup B \cup C, \quad (35)$$

де $A = |A|$, $B = |B|$, $C = |C|$; $|A|$, $|B|$, $|C|$ – кардинали або кількості елементів кінцевої безлічі.

$$\text{Звідси, } B = bA; C = b^{-1}A; B \cup C \subset aA. \quad (36)$$

Таким чином, оскільки a і b є ізометрії (перетворення метричного простору, яке передбачає збереження простору, тобто еквівалентність одиниць його виміру [17]), ми отримуємо, що A , B і C конгруентні (мають спільну основу, є елементами однієї і тієї ж множини), і $A \cup B$ конгруентні підмножині C . Виходячи з цього, a і b є мірилами якості, властивостями, які визначають A , B і C , тобто P .

Отже, довівши структурну подібність факторів проведемо їх кластеризацію. У табл. 2 наведено вихідну матрицю даних.

Таблиця 2. Бали, призначені експертами факторам

Експерти	Фактори				
	1	2	3	4	5
1	90	60	66	37	84
2	80	50	64	41	80
3	85	67	64	48	84
4	85	58	81	43	84
5	90	52	72	55	82
6	88	65	73	47	69
7	80	65	70	42	65
8	85	43	68	47	87
9	87	39	69	40	83
10	80	51	73	50	82
В середньому	85	55	70	45	80

На основі застосування специфікації `klast_izomorf_trek` для ППП Microsoft Office Excel 2007 побудуємо матрицю ізоморфних відстаней (табл. 3).

Для побудови кластерів з матриці ізоморфних відстаней необхідно визначити, так звану, критичну точку (максимальна з мінімальних відстаней), що визначається за результатами аналізування кожного стовпця. Як бачимо, мінімальними відстанями є такі: 0,024832; 0,054959; 0,024832; 0,036605; 0,027239. З них критичною є відстань між 1 і 2 факторами – 0,054959.

Таблиця 3. Матриця ізоморфних відстаней

Фактори	1	2	3	4	5
1	0	0,054959	0,024832	0,037025	0,027239
2	0,054959	0	0,055866	0,062938	0,072893
3	0,024832	0,055866	0	0,036605	0,041847
4	0,037025	0,062938	0,036605	0	0,042224
5	0,027239	0,072893	0,041847	0,042224	0

На основі виділеної критичної відстані побудуємо кластери (рис. 1).

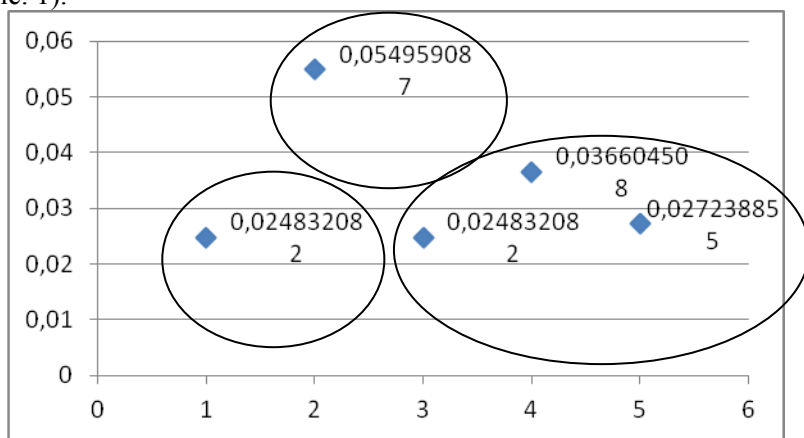


Рисунок 1. Кластеризація факторів, які впливають на конкурентоспроможність підприємницької структури.

З рис. 1 бачимо, що третій, четвертий і п'ятий фактори об'єднані в один кластер, що вказує на те, що зміни з будь-яким із цих факторів неминуче позначатимуться на інших факторах цього ж кластера. Цей зв'язок між факторами доцільно враховувати під час аналізування зовнішнього середовища, в якому функціонують підприємницькі структури, а також під час прогнозування ринкової кон'юнктури.

Отже, на підставі застосування методу експертних оцінок у сукупності з індексним методом і кластерним аналізом експертних даних доведено, що окрім факторів, які лінійно впливають на значення показників, які характеризують конкурентоспроможність підприємницьких структур і

ефективність антикризового управління на досліджуваній об'єкт мають вплив також фактори зовнішнього середовища, які впливають на нього опосередковано. До цих факторів належать такі: кількість конкуруючих підприємницьких структур; частка державних підприємств у конкретному виді економічної діяльності; рівень розвитку антимонопольного законодавства; рівень корупції в органах державного управління; рівень розвитку інформаційної інфраструктури ринку. Проведені дослідження дозволяють стверджувати, що усі з виділених факторів суттєво впливають на конкурентоспроможність підприємницьких структур, проте найбільш вагомий вплив чинять такі фактори, як: кількість конкуруючих підприємницьких структур; рівень розвитку антимонопольного законодавства; рівень розвитку інформаційної інфраструктури ринку. Крім того, дослідження показали, що окремі з цих факторів становлять кластер за ознакою подібності їх структури, тому зв'язки між ними слід ретельно враховувати під час формування і реалізації стратегічних і тактичних рішень, пов'язаних зі забезпеченням конкурентоспроможності підприємницьких структур. Йдеться про такі фактори, як: рівень розвитку антимонопольного законодавства; рівень корупції в органах державного управління; рівень розвитку інформаційної інфраструктури ринку.

Список джерел

1. Аакер Д. Создание сильных брендов. – М.: Издательский Дом Гребенникова, 2003, 152 с.
2. Антимонопольне законодавство створює чисельні можливості для корупції [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://pravo.org.ua>
3. Банк даних для України / Світовий Банк [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://api.worldbank.org/v2/en/country/UKR?downloadformat=excel> – 08.01.2017.
4. Берталанфи Л. фон. Общая теория систем — обзор проблем и результатов. // Системные исследования. Ежегодник. — М.: «Наука», 1969. — 203с.
5. Большой иллюстрированный словарь иностранных слов / Ред. Е. А. Гришиной. — М. : Астрель, 2002. — С. 91.
6. Варналій З. С. Конкурентоспроможність національної економіки: проблеми та пріоритети інноваційного забезпечення : монографія / З. С. Варналій, О. П. Гармашова. – К. : Ліра, 2013. – 387 с.
7. Великий тлумачний словник сучасної української мови [Текст] : 170 000 слів і словосполучень / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. — К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2004. — 1440 с.

8. Вільгуцька Р.Б. Формування та використання організаційних структур управління підприємствами [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/26542>
9. Гейер Г.В. Фінансова вартість брендів і методи її оцінки; Aacker, David A. Building Strong Brands. – N.Y.: The Free Press, 1996;
10. Георгіаді Н. Сучасний стан підприємницької активності в Україні [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4818>
11. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
12. Дотримання норм службової субординації і вимог культури ділових взаємин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.etica.in.ua/dotrimannya-norm-sluzhbovoyi-subordinatsiyi-i-vimog-kul-turi-dilovih-vzayemin/>
13. Друкер на каждый день. 366 советов успешному менеджеру. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. — С. 432
14. Елементи теорії множин. Потужності множин [Електронний ресурс]. – режим доступу: sites.znu.edu.ua/bank/public_files/2009/10/matanaliz/1.pdf
15. Економічний енциклопедичний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://subject.com.ua/economic/slovník/2281.html>
16. Економічне зростання України: стан та чинники забезпечення: Зб. наук. пр. Кол. авт.: Л.М. Борщ (кер.), М.О. Скоромнюк, Р.М. Арзуманов та ін. – К.: Логос, 2003. – С. 433.
17. Закон України «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки» [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/537-16>
18. Закон зростання екологічних витрат суспільств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/entsiklopediya/54-z/174-zakon-zrostannya-ekologichnikh-vitrat-suspilstva.html>;
19. Закон України «Про захист економічної конкуренції» № 2195-VIII (2195-19) від 9.11.2017 р.
20. Інфраструктура, її види. Розвиток ринкової інфраструктури в Україні, її галузі і комплекси [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://edufuture.biz/index.php>
21. Криківський Є. Маркетингова товарна політика: підручник / Є. Криківський, І. Дейнега, О. Дейнега, Р. Патора. – 3-тє вид., доп. і перероб. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. – 360 с.
22. Креативний потенціал підприємства як чинник формування інноваційних технологічних процесів: [монографія] / О.Є. Кузьмін, С.В. Князь, В.Й. Жежуха, Н.В. Савіцька. - Львів: Видавництво «Тріада плюс», 2012. - 464 с.
23. Михайлівська І. Підсумки-2016. Україна очима світу: війна, корупція, Гонтарева... [Електронний ресурс]. – режим доступу:

<http://glavcom.ua/publications/pidsumki-2016-ukrajina-ochima-jevropi-viyna-korupciya-gontareva-389588.html>

24. COSME - Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – режим доступу: www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA

25. COSME 2014-2020: [Електронний ресурс]. – режим доступу: <https://ec.europa.eu/easme/en/cosme>

26. ENN/EnterpriseEuropeNetwork [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://een.ec.europa.eu>;

27. Robertson, M; Swan, Jacky; Newell, Sue (1996). "The Role of Networks in the Diffusion of Technological Innovation". Journal of Management Studies. 33 (3): 333–359.

© Князь С.В., Русин-Гриник Р.Р.,
Залуцький В.П., 2019

2.4. Розвиток компанії в умовах кризи через призму соціально відповідального ведення бізнесу

Динамічні трансформаційні процеси в економіці спричиняють необхідність розробки та впровадження нових методів та процедур оцінювання ефективності діяльності компанії. І якщо раніше на перший план виходили виключно економічні важелі, то зараз поряд із економічними вагоме місце зайняли соціальні чинники. Вони так само впливають на забезпечення конкурентоздатності, досягнення високої продуктивності та прибутковості діяльності компанії. Щоправда, здебільшого, такий вплив проявляється опосередковано та відчутний через певний проміжок часу. Виходить, що обов'язковим складником повсякденної діяльності й розвитку регіональних економічних систем стає соціальна відповідальність кожного підприємства та бізнесу в цілому. Пояснюється це ще й тим, що соціальна активність та наявність власних соціальних програм розглядаються в наш час як одна з основних конкурентних переваг, що дає можливість компанії навіть в умовах кризи випереджувати своїх конкурентів і зміцнювати свої позиції на ринку, задовольняючи споживачів та акціонерів.

Стає зрозумілим, що посилення соціальної складової та соціально відповідальна поведінка несе за собою реальний позитивний вплив на фінансовий стан будь-якої компанії.

Зокрема, підвищується інвестиційна привабливість компанії внаслідок забезпечення прозорої економічної діяльності в рамках реалізації програм соціальної відповідальності, покращення іміджу та формування бренду відповідального роботодавця; розширюється доступ до нових ринків через впровадження в діяльність компанії міжнародних стандартів; удосконалюються виробничі процеси; відбувається стимулювання персоналу до максимально ефективної праці внаслідок підвищення їх лояльності та зацікавленості в кінцевому результаті діяльності компанії; підвищується конкурентоспроможність компанії на ринку праці через можливість залучити висококваліфікованих фахівців та спеціалістів тощо.

Зрозуміло, комплексний підхід з урахуванням соціальної й екологічної відповідальності ведення бізнесу гарантує компанії лояльне ставлення всіх стейкхолдерів, а також стабільне підвищення рівня життя та мінімізацію соціальних диспропорцій у регіоні.

Більше того, сьогодні розробка стратегії розвитку соціальної відповідальності для компанії переносить взаємозв'язки компанії з суспільством на вищий рівень, коли ми можемо говорити не просто про розвиток окремої компанії, а про розвиток всієї країни. Тобто, соціальна відповідальність стає, однозначно, однією з важливих умов повноцінного функціонування та розвитку компаній різних галузей та розмірів. Адже незалежно від того, що виробляє компанія чи які послуги вона надає, її діяльність часто має негативний вплив на соціум та навколишнє середовище, а інколи може взагалі загрожувати здоров'ю споживачів продукції.

Світовий досвід запровадження соціально відповідальної поведінки в бізнесі засвідчує її широке розповсюдження в суспільній свідомості. Десятки років накопичувалися та розбудовувалися технології, що забезпечують і нині успішну реалізацію проєктів і програм соціально відповідального бізнесу, вироблялися стандарти та критерії оцінки соціальної відповідальності компаній. Ще й досі цей процес триває та удосконалюється, а кожен науковець намагається внести якусь свою інноваційну частку.

Варто наголосити, що у Європейському Союзі соціальну відповідальність бізнесу вже давно розглядають як ключовий фактор підвищення конкурентоспроможності підприємств та

зростання життєвих стандартів громадян і суспільства в цілому. В розвинутих країнах існує чітке розуміння того, що використання принципів соціальної відповідальності бізнесу – стратегічний пріоритет кожної компанії й основа сталого розвитку, що особливо актуальне в умовах кризових явищ.

Так, численні дослідження доводять факт високого рівня соціальної відповідальності бізнесу в країнах Європейського Союзу, США та Японії, що стало наслідком тривалої цілеспрямованої державної політики, направленої на усвідомлення підприємцями своєї ролі в соціально-економічному розвитку суспільства. На сьогодні існують різноманітні рейтинги, які виокремлюють окремі компанії і наголошують на їх відповідальній по відношенню до суспільства поведінці. І якщо в європейських країнах та США соціальна відповідальність розглядається як новий прогресивний рівень ведення бізнесу, який сприяє соціально-економічному розвитку держави, зменшує конфронтацію між соціальними партнерами, забезпечує сталий розвиток економіки [1, С.17]; то в Україні відношення до соціальної відповідальності дещо інше. В нашій державі, на жаль, суспільство ще не усвідомлює позитивних наслідків від запровадження на державному рівні Концепції соціальної відповідальності, щоправда перші кроки на шляху запровадження цієї Концепції у практику господарювання на сьогодні вже зроблені.

Цілком логічно, що в українській практиці на шляху становлення Концепції використовувати якусь із існуючих моделей соціальної відповідальності не варто. Причиною цього можуть бути декілька факторів, котрі доводять суттєві відмінності між Україною та країнами Європи, США та Японії: по-перше, економічний розвиток; по-друге, інколи абсолютно протилежне сприйняття багатьох цінностей та й менталітет врешті решт; по-третє, наявні ресурси. Крім того, державна політика України також не є тотожною із політикою США або Японії. Все це є підтвердженням того, що українці самостійно мають будувати свою власну модель соціальної відповідальності і прилаштовувати її під численні складові успішного механізму функціонування країни.

Разом із тим, є певні перешкоди становлення та розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні, зокрема: недосконалість законодавчої й нормативно-правової бази, що

регулює можливості участі бізнесу в соціальних програмах; відсутність сформованої і дієвої незалежної громадянської експертизи та оцінки результатів соціальних програм, стандартів і якості підготовки бізнес - фахівців; відсутність системи заохочення (морального та економічного) відповідальних суспільних суб'єктів тощо [2, С.155].

Варто наголосити, що в Україні не так багато компаній, які ведуть на сьогодні соціально-відповідальний бізнес, хоча кількість тих, хто стає на цей шлях збільшується. В основному це міжнародні транснаціональні компанії, управління якими здійснюється з розвинутих Європейських країн.

Проте, завзята прихильність принципам відповідальності, висока популярність бренду, розвинена мережа, лідерські позиції в бізнесі, зовсім не гарантують наявності реальної соціально-відповідальної ділової практики. Відомі сотні випадків, коли, всупереч широкому позиціонуванню в галузі сталого розвитку, компанії в своєму прагненні досягти успіху будь-якими засобами та шляхами терпіли гучні фіаско, недооцінюючи при цьому значення соціальної відповідальності [3, С.23].

Таким прикладом може бути всім відома компанія «Siemens», керівництво якої звинувачували у масових підкупках іноземних чиновників. При чому, до числа підозрюваних потрапили й дванадцять високопоставлених співробітників німецького концерну. Найбільш скандальним вбачалося те, що хабарі були призначені чиновникам не тільки в країнах третього світу, але і всередині ЄС [4]. Звичайно, можемо говорити про те, що в даному випадку є суттєві порушення окремими громадянами - співробітниками, а не компанії в цілому. Але ж корупційний скандал – це не лише порушення принципів соціальної відповідальності компанії, не лише злочинні дії окремих співробітників, а й, в першу чергу, важкий удар по репутації та іміджу компанії, котра притягнена до скандалу, що негативно впливає на розвиток компанії. Крім того, варто наголосити, що корупція та хабарництво безпосередньо впливають на національну безпеку будь-якої держави і є ідеальним прикладом соціально безвідповідальних дій всіх залучених до цього процесу.

Найбільш поважна корпорація світу - компанія Microsoft, котра обійняла перше місце щорічного рейтингу журналу «Corporate Responsibility» у 2015 році за досить прозору і

підзвітну корпоративну політику, також допускає певні порушення в своїй діяльності, що відображаються на її подальшому розвитку.

Зауважимо, що корпорація досить сильно підтримує розвиток STEM - освіти в рамках різних програм, таких, наприклад, як Youth Spark (міжнародна програма безкоштовного навчання для молоді для підвищення освіти та потенціалу на ринку праці). Компанія має масштабну програму корпоративної благодійності, зокрема щороку робить внески в некомерційні організації в еквіваленті \$ 15 000 на одного співробітника. Але, в 2017 році позиції Microsoft стали погіршуватися і компанія отримала попередження за те, що в 2016 році два колишні співробітники від Microsoft були залучені до корупційної справи, пов'язаної з хабарництвом, купуючи ліцензії на програмне забезпечення на ринку. При чому, Microsoft є не єдиною компанією, яка отримала попередження. Так, за результатами дослідження опублікованого в 2017 році, є ряд компаній, які допустили помилки, але визнали їх та доклали зусиль аби їх виправити. Серед таких компанії, зокрема, Abbott Laboratories, Mosaic Co, ConAgra Brands Inc., Merck & Co. Inc, E.I. Du Pont De Nemours & Co, Monsanto Company тощо.

Отже, навіть великі транснаціональні компанії поряд із нестримним бажанням вести бізнес виключно на засадах соціальної відповідальності, мають певні прогалини в цій сфері. Повертаючись до ситуації в Україні, проаналізуємо більш детально перешкоди, що трапляються на шляху соціально відповідального ведення бізнесу, що були виявлені шляхом опитування.

Маємо констатувати, що, на жаль, більшість компаній ще недостатньо усвідомила позитивний вплив соціальної відповідальності на репутацію та фінансові показники своєї діяльності. Відповідно до даних Центру розвитку корпоративної соціальної відповідальності, головним стимулом реалізації політики соціальної відповідальності компанії є моральні міркування, а головними перешкодами для впровадження цієї політики представники компаній називають брак коштів, нестабільну політичну ситуацію в країні, недосконалість нормативно-правової бази, яка б сприяла цій діяльності, та податковий тиск [5, С.5]

Зрозуміло, що соціальна відповідальність не стала частиною організаційного управління в компаніях, оскільки тільки в половини компаній, з числа тих, які реалізують політику соціальної відповідальності, є відповідна стратегія (політика), четверта частина компаній має бюджет на виконання програм/заходів із соціальної відповідальності, а в більшості компаній пошуком ідей для цих програм та розробкою планів їх реалізації займається керівництво.

Охарактеризуємо основні чинники впливу на соціально відповідальну поведінку компанії (рис.1).



Рисунок 1. Чинники впливу на соціально відповідальну поведінку компанії*.

* складено автором

Нормативно-правове підґрунтя ми виділили першим чинником і вважаємо його базовим, оскільки, зрозуміло, що будь-

які зміни мають відбуватися перш за все саме на рівні законодавства. Держава, як творець законів та інших нормативних актів, як гарант дотримання норм та правил, має закріпити позицію соціально відповідального ведення бізнесу на території всієї держави в своїх нормативних документах. Зрозуміло, що основний тягар все ж таки лягає на плечі компаній, проте, без нормативно-правового підґрунтя це зробити важко, а тому саме держава має забезпечити всі необхідні умови для полегшення цього процесу. Крім того, позиція соціально відповідального ведення бізнесу, з урахуванням норм та правил визнаних на загальнодержавному рівні, обов'язково має бути вписана у стратегію та політику самої компанії.

Процес поширення соціальної відповідальності у практиці господарювання українських компаній розвивається з ініціативи як підприємств, так і громадськості. Стратегія і практика компаній уже включає вирішення суспільних проблем та нівелювання негативного впливу господарської діяльності на довкілля. Проте, подальша динаміка залежить від загальноекономічної ситуації в країні та державного стимулювання соціалізації бізнесу, а також системності соціальних ініціатив. З досвіду країн європейського союзу, ефективність поширення соціально відповідальної поведінки серед компаній значною мірою залежить від дієвого державного регулювання, одним із найважливіших інструментів якого є стимули. Отже, ми наголошуємо, що допомога з боку держави не має обмежуватися лише правовою базою. Соціально відповідальні компанії потребують і фінансової допомоги, різноманітних стимулів для заохочення та підтримки своєї соціально відповідальної поведінки. Адже всім відомо, що така позиція на ринку для компанії коштує недешево, навіть якщо зважити на ті переваги, що несе за собою соціальна відповідальність. Зокрема, держава може надати певні квоти, стимули для такої діяльності, організовувати безкоштовне навчання для працівників, що планують в компанії відповідати за напрям соціальної відповідальності, організувати «гарячу лінію» допомоги щодо започаткування соціально відповідального бізнесу, надавати фінансову підтримку на розвиток тим вітчизняним компаніям, котрі за результатами рейтингування показали кращі результати та очолили рейтинг соціально відповідальних компаній. Такі стимули повинні бути чітко

закріплені у законодавстві, а їх дієвість залежить від прозорості та ефективності механізму впровадження.

Третім чинником виступають цінності та норми моралі в суспільстві. Тобто, для суспільства в цілому і для кожного громадянина держави, зокрема, має бути нормальним та потрібним існування соціально відповідальних компаній. Моральні міркування, що існують в суспільстві, є головним мотиватором впровадження політики соціальної відповідальності. Сьогодні все більше людей цікавляться питанням впливу діяльності компаній на соціальну та екологічну сфери. Існує велика вірогідність суттєвого зростання тиску з боку громадськості щодо соціально відповідального бізнесу у найближчі роки. Так, наприклад, сьогодні споживачі при купівлі товару чи отриманні послуги все більше віддають перевагу продукції чи послугам соціально відповідальних компаній, навіть якщо ціна в порівнянні з аналогом є більшою. Причиною цього стало розуміння важливості їх існування на ринку. Споживачі так би мовити підтримують компанії та їх позицію в бізнесі, стимулюючи їх розвиток. А цінності орієнтири соціально відповідальних компаній та означених споживачів збігаються.

Прагнення до постійних вдосконалень означає те, що компанія, запровадивши соціально відповідальний бізнес, не повинна стояти на місці, а повинна постійно вдосконалюватися, змінюватися, розвиватися та покращувати свою діяльність, в т.ч. і у напрямку соціальної відповідальності. Лише динамічний розвиток може бути запорукою успіху в бізнесовому світі, де кожної хвилини відбуваються зміни, які компанія, бажаючи обійняти лідерські позиції, має відслідковувати.

Дуже важливий чинник впливу на становлення соціально відповідальної поведінки компанії – це наявність знань та досвіду роботи в сфері соціально відповідального ведення бізнесу. Вітчизняні українські компанії здебільшого розглядають соціальну відповідальність як необхідність здійснення благодійних програм, чесне ведення бізнесу та дотримання прав людей. Разом із тим, процес соціально відповідального ведення бізнесу набагато ширше. Адже, до нього включається й забезпечення необхідної підзвітності, ступеня прозорості, відповідного рівня етичної поведінки, здійснення заходів щодо покращення екології, участь у регіональних програмах розвитку тощо. І всі ці складові в соціально відповідальному веденні

бізнесу рівноцінно важливі. У системі керування підприємницькою структурою оцінка результативності й ефективності діяльності в сфері соціальної відповідальності, наприклад, дозволяє виявити відхилення в процесах її взаємодії із зацікавленими сторонами, оцінити недоліки й можливості, що з'являються, і вчасно скоригувати як соціальну, так і корпоративну стратегію організації, орієнтовану на стабільність й успіх. На сьогодні, інструментом моніторингу розвитку соціальної відповідальності є Індекс прозорості і КСВ українських компаній. Даний індекс допомагає побачити сильні та слабкі сторони розвитку соціально відповідального ведення бізнесу, а також те, на що потрібно звернути найбільшу увагу в розвитку українських компаній. Зрозуміло, що означений вище звужений підхід до розуміння соціальної відповідальності виник через брак знань та досвіду роботи в цій сфері. Проте, на сьогодні за сприянням Центру розвитку корпоративної соціальної відповідальності регулярно проводяться тренінги та конференції з метою ознайомлення із означеним процесом, роз'яснення всіх складових соціально відповідального ведення бізнесу.

Фінансові ресурси для більшості українських компаній є найважливішим важелем при прийнятті рішення щодо ведення соціально відповідального бізнесу. Зрозуміло, будь - які дії в напрямку соціальної відповідальності тягнуть за собою певні фінансові інвестиції. Особливо це питання стоїть гостро в період кризи, коли керівництво компанії намагається заощаджувати кожен копійку. Режим постійної економії не дозволяє виділяти ресурси навіть із урахуванням ймовірних вигод у майбутньому.

Стратегія соціально відповідального ведення бізнесу, що прийнята в компанії, має бути прийнята кожним без винятку працівником компанії. Обґрунтовується це, перш за все тим, що дії компанії, їх соціально відповідальні або безвідповідальні дії чинять величезний вплив на формування іміджу компанії. Для того, щоб уберегтися від соціально безвідповідальної поведінки співробітників соціально відповідальних компаній, кожен член команди має розуміти позицію компанії щодо порушень в цій сфері, а також тієї відповідальності, що тягнуть за собою такі порушення. При чому, відповідальність за такі правопорушення має бути прописана у внутрішніх нормативних документах компанії і доведена до кожного працівника шляхом, наприклад,

проведення постійних внутрішніх тренінгів, конференцій для працівників компанії.

Підводячи підсумок, наголосимо, що соціальна відповідальність, незважаючи на труднощі запровадження у практику господарювання, виступає конкурентною перевагою успішно функціонуючої компанії, сприяє її розвитку та зростанню прибутку. Безперечно, підприємства які здійснюють свою діяльність за принципами соціальної відповідальності підвищують свою конкурентоспроможність на ринку, посилюють бренд торгової марки та формують успішний бренд роботодавця, що дозволяє в свою чергу залучити в компанію команду висококваліфікованих фахівців і тим самим ще більше посилювати власні позиції.

Список джерел

1. Колосок А. Зарубіжний досвід соціальної відповідальності бізнесу та перспективи його застосування в Україні // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2015. – № 1. – С.15-19.
2. Охріменко О.О., Іванова Т.В. Соціальна відповідальність. – Навч. посіб. – Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут». – 2015. –180 с.
3. Вонберг Т.В. Соціальна відповідальність бізнесу як системна діяльність компаній // Соціально-трудова сфера в умовах становлення нової економіки: глобальні виклики та домінанти розвитку: матеріали круглого столу; 15 травня 2018 року. – К.: КНЕУ, 2018. – С. 22-25.
4. Социальная ответственность очень крупных корпораций. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://mirec.mgimo.ru/2008-4/socialnaya-otvetstvennost-ochen-krupnyh-korporacij>
5. Развитие КСВ в Украине: 2010–2018. Укладачі: Зінченко А., Саприкіна М. – К.: Видавництво «Юстон», 2017. – 52 с.

© Вонберг Т.В., 2019

2.5. Концептуальні підходи до оцінки іміджу регіону та системної активізації його потенціалу

Активне становлення ринкової економіки в Україні, відповідний перехід до нової моделі регіонального управління орієнтований на підтримку бізнес-середовища сприяли появі різноманітних інформаційних оцінок, досліджень, відкритості інформаційної політики господарюючих суб'єктів різних форм власності й організаційно-правового управління. У ринковій економіці, коли більшість користувачів фактично не обмежені у доступі до інформації, прагнуть до різних форм інформаційної прозорості, стрімкими темпами стали розроблятися питання іміджевих оцінок проектів, підприємств, територій. Науковці, незалежні експерти все більше уваги стали приділятися розробці науковообґрунтованих підходів, методичного забезпечення регулювання та управління іміджем. В загальному розумінні динамічності ринкової економіки, стрімких темпах інформаційного та науково-технічного прогресу великого значення набуває управлінський аналіз іміджу регіонів (стратегічний, оперативний, проектний або ситуаційний). Аналіз і діагностика іміджу територій стають провідною сполучною ланкою в системі цільової інформаційної політики регіонів, унікальності потенціалу територій (економічного, соціального, екологічного, галузевого, культурного), перспектив подальшого залучення регіональних ресурсів. В такому баченні формуються нові інструменти та технології прийняття управлінських рішень, що забезпечують ефективні процеси безкризисного розвитку господарюючих суб'єктів, стимулювання інновацій та інвестицій, системного проектування кластероутворення та міжнародної інтеграції, підтримки сфер економічної діяльності з урахуванням економічних та соціальних інтересів регіону.

За допомогою управлінського аналізу іміджу на науковій основі, з залученням сучасних теорії та методології менеджменту визначається потенціал та резерви іміджу територій, формуються механізми регулювання інформаційних потоків. Саме аналітичні підходи, технології, процедури забезпечують:

визначення найбільш характерних регіональних процесів, явищ, системних відносин, що формують сприйняття та позитивне бачення (оцінювання);

діагностику стану інформаційної взаємодії, їх впливу на бізнес-процеси;

розробку прогнозів майбутнього та обґрунтування послідовності змін;

встановлення зони ринкової активності;

встановлення взаємозв'язку між оціночними показниками та прийняттям управлінських рішень;

інструментарій та технології впливу на економіку, соціокультурні та інформаційні сфери;

обґрунтування мотивів та пріоритетів активізації бізнес-діяльності;

оцінку принципів взаємодії учасників ринкових відносин, регуляторів їх відносин;

розробку рекомендацій з активізації потенціалу іміджу, виявленні можливостей та резервів підвищення ефективності його просування.

Концептуальне бачення та формування цілеспрямованих підходів до оцінки іміджу територій надає та розширює поле методичного забезпечення формування позитивного іміджу в системі регіонального менеджменту. Сама ідея концепції оцінювання та подальшого регулювання іміджу територій вже є стимулюючим та мотивуючим інструментом в діяльності регіональної влади.

Отже, управлінський аналіз іміджу, як функція регіонального управління, являє собою творчий, пізнавальний, інформаційно-освітній вид діяльності, що за основу бере вже весь накопичений досвід та інструменти інформаційної діяльності.

Його мета полягає у вивченні, систематизації, узагальненні та оцінці інформації щодо станів іміджу, результативності та ефективності використання економічних та соціокультурних ресурсів.

Потенціал оцінки іміджу регіону, як перспектива отримати результати діяльності регіональної влади, бізнес-спільноти, громадських організації, має унікальну спрямованість на подальший розвиток та правильне розуміння змін, виявлення реальних можливостей, а також протиріч і труднощів, що заважають економічному та соціальному зростанню. В цілому

аналіз іміджу продовжує і завершує контрольні функції регіональної влади, використовуючи дані та матеріали з різних джерел для системного прийняття рішень та розширення механізмів інформаційної політики. Такий аналіз – ключова ланка в системі управління інформаційним середовищем та служить основою для вибору оптимальних рішень, цільових дій, розробки комплексних програм, встановленні векторів розвитку, формуванні конкурентних переваг.

В практичному контексті такі концептуальні підходи за мету мають накопичення, залучення теоретико-методологічних основ та придбання практичних навичок проведення управлінського аналізу і діагностики іміджу регіону, відбір аналітичної інформації та її оцінка для реалізації цілеспрямованої інформаційної політики регіональної влади, системності підготовки та прийняття обґрунтованих управлінських рішень, планування і контролю за заходами інформаційного характеру.

Реалізація оцінки можлива в умовах ефективного ресурсного забезпечення. Окрім інформаційної складової для якісної оцінки необхідні кваліфікований персонал, який має відповідні компетенції для аналітичної діяльності, достатньо вмотивований на об'єктивний результат, є креативним та здатним запропонувати нестандартні підходи до діагностики такого складного продукту творчої діяльності, як імідж.

Важливо також забезпечити процеси здійснення оцінки сучасними програмними продуктами (бізнес-аналітики, системи управління базами даних та знань, експертні системи, пакети програм із статистичного аналізу, імітаційного моделювання, проведення маркетингових досліджень, захисту інформації) та технічними засобами (комп'ютерна техніка, периферійні пристрої, засоби комунікації, тощо). Для цього необхідні фінансові ресурси, які можуть надходити як із державних та регіональних цільових фондів, так і від приватних структур, суспільних організацій, міжнародних фондів.

Процеси оцінки здійснюються в певному інституційному середовищі з дотриманням правил та процедур діагностики, регламентів роботи з інформацією, стандартів інформаційної безпеки, посадових інструкції та ін. Також аналітична робота обмежується нормами законів, які регулюють інформаційну діяльність в державі.

Формування методичного забезпечення дослідження та цільової функції аналізу (табл. 1). Ключовим в управлінському аналізі рекомендуємо визнавати системний підхід, як напрям у методології дослідження.

Таблиця 1. Моделі та методи оцінки сприйняття іміджу території споживачами

Назва	Автори	Рік виходу роботи	Характеристика та компоненти
1	2	3	4
П'ять ключових питань (Five Key Issues)	B. Murtagh	2001	Оцінка іміджу території за наступними перспективам: громадська інтеграція, культура, економіка, суспільний розвиток і навколишнє середовище
Шестикутник Анхольта	S. Anholt	2006	Враховує положення в міжнародному середовищі (Presence); сприйняття фізичних характеристик (Place); стиль життя (Pulse); сприйняття основних характеристик як місця для проживання (Prerequisites); ставлення жителів до приїжджих (People); економічні та освітні можливості (Potential)
Модель «інтернаціоналізація, роль культури і якість життя»	L. Zhang, S.X. Zhao	2009	Компоненти моделі: економіка, населення, інфраструктура, гуманітарні науки, пам'ятники архітектури, місцева культура, спосіб життя, екологічні аспекти, надання комунальних послуг, рівень життя, влада, стимулювання економіки, формування локальної ідентичності, поліпшення іміджу та підвищення привабливості
Модель конкурентної оцінки іміджу території	Y. Mitki, R. Herstein, E.D. Jaffe	2011	Мікро-тренди (наприклад, історичні пам'ятники), зацікавлені сторони (наприклад, молоді сім'ї), конкуренти (схожі території) і ключові компетенції (наприклад, музеї)
Метод оцінки співвідношення між іміджем і брендом території	J.A. García, M. Gómez, A. Molina	2009	Модель включає індикатори, що характеризують імідж території (інфраструктура і соціально-економічне оточення, природні і культурні ресурси, присмну атмосферу, соціальне середовище і загальний імідж) і бренд території (представлений бренд, обізнаність про бренд, усвідомлення бренду, бренд-ідентичність) з позиції зацікавлених сторін: місцевого населення, підприємців, приїжджих

Закінчення табл. 1

1	2	3	4
Трьохфакторна модель іміджу	W. Fadare, L. Oduwaye	2009	Оцінка іміджу території через сприйняття якості навколишнього середовища, безпеки та транспортної інфраструктури
Модель здатності міста залучати таланти	I. De Noni, L. Orsi, L. Zanderighi	2014	Факторні ознаки: якість охорони здоров'я, якість соціальних послуг, культура, можливості для туризму, безпека, довкілля, рівень економічного розвитку, рівень інтернаціоналізації, якість освіти. Результативні ознаки: рівні привабливості міста для молоді, підприємців, міжнародного бізнесу, вузькоспеціалізованих і високоосвічених кадрів
Чотирьохфакторна модель вдоволення потреб населення	S. Zenker, S. Petersen, A. Aholt	2013	Компоненти моделі: міське життя і різноманітність, природа і відпочинок, можливості працевлаштування, економічність
Трьохкомпонентна модель сприйняття іміджу території	H.G. Larsen	2014	Дозволяє оцінити імідж території як сукупність трьох компонентів: 1) оцінки іміджу; 2) відношення до території; 3) оціночні тенденції
Мультигрупова модель оцінки впливу політичних подій на імідж території	M.Alvarez, S. Campo	2014	Включає наступні компоненти: когнітивний (повага і репутація, рівень розвитку), емоційний і конативний. Оцінка здійснюється для двох груп респондентів, які в'їхали на територію до політичного конфлікту і після нього
Модель оцінки лояльності нерезидентів до регіону	Á. Herrero et al.	2015	Компоненти моделі: лояльність до регіону; якість життя; обізнаність про регіон; імідж країни в цілому

Джерело: складено автором на основі [1-10]

Регіональні системи як об'єкти дослідження є складними, вони мають велику кількість окремих елементів, що характеризуються багаточисельними внутрішніми та зовнішніми зв'язками, комунікаційними каналами. Таке бачення дозволяє глибше вивчити об'єкт, залучувати специфічне методичне забезпечення, отримати більш комплексне уявлення (як в цілому, так і окремих елементів), виявити причинно-наслідкові зв'язки та

інформаційно-комунікаційні провали між окремими частинами цього об'єкта.

Рекомендуємо деталізацію етапів процесу управлінського аналізу з урахуванням системності та можливості комплексного залучення різних ресурсів, інструментів та методів, а також врахувати як внутрішні обмеження, так і вплив зовнішніх факторів.

Етап 1. Окреслення меж та наповнення складовими, комунікаціями об'єкта дослідження. Обґрунтування та визначення мети, принципів та завдань розвитку системи; окреслення зв'язків (внутрішніх та зовнішніх); виділення особливостей функціонування кожного елементу системи в цілому.

Етап 2. Обґрунтування типу інформаційної моделі даної системи з позиції критеріїв та оцінок інформації, інформаційних ресурсів та потоків. Формування економіко-математичної моделі системи з внутрішніми механізмами розвитку.

Етап 3. Вибір кількісних та якісних показників, що надаватимуть повну оцінку складовим, комунікаціям, процесам та явищам, умовам; формування сценаріїв оцінки іміджу.

Етап 4. Інформаційне забезпечення та обґрунтування способів отримання інформації, її обробки та збереження. Створюються найбільш сприятливі умови роботи з інформацією, проводяться адміністративно-організаційні, науково-дослідні та маркетингові заходи, що забезпечують ефективну аналітику та об'єктивне висвітлювання стану та тенденцій розвитку потенціалу іміджу. Формуються бази даних та знань, визначаються регламенти роботи з інформацією.

Етап 5. Вибір методичного забезпечення дослідження та цільової функції аналізу. Методи оцінки іміджу регіону спрямовані на дослідження: асоціативного профілю регіону; виявлення домінуючих рис асоціативного сприйняття регіону; ранжування конкурентних відмінностей в сприйнятті регіону; створення карти позиціонування досліджуваної території. Завдяки поєднанню методики проведення аналізу із регламентами та процедурами формують підходи, які активізують всю систему діагностики іміджу та спрямовують її діяльність на досягнення поставлених цілей. Оцінка здійснюється за певними параметрами, які обумовлюють підходи та вибір методів:

за параметром «позитивний – нейтральний – негативний імідж» – здійснюється аналіз статистичних даних, матеріалів, опублікованих у засобах масової інформації, результатів опитувань цільових аудиторій, формуються образ регіону на основі співставлення пар протилежних характеристик «позитивний – негативний», «позитивний – нейтральний», «нейтральний – негативний», в результаті визначається кількість переважання в парах виявлених параметрів, яке потім порівнюється з бажаним (ідеальним) іміджем;

за параметром «чіткість та сталість іміджу» – передбачає визначення групових суспільних асоціацій по відношенню до регіону, виявляється точність уявлень контактних аудиторій, результати, отримані в ході дослідження піддаються порівнянню з тим, що спостерігалось в попередньому періоді, у підсумку робиться висновок, як змінився образ території;

за параметром «відповідність іміджу можливостям регіону» – аналізується потенційна здатність образу бути корисним при досягненні основних цілей регіонального розвитку. Важливо, щоб такі можливості були реальними, а не уявними, тому робота з оцінки іміджу завжди починається з різнопланового аналізу території, зрозумівши особливості можливо визначити основні іміджеві характеристики, що сприяють досягненню мети;

за параметром «контекстуальна обумовленість образу» – досліджується контекст іміджу, що впливає на інформаційне сприйняття. Така обумовленість може включати територіальні особливості та регіональну спеціалізацію, стан економічного розвитку, соціокультурні особливості з урахуванням історичного аспекту, громадську думку. Це дає можливість зрозуміти, чи ефективний образ в тій ситуації, яка вже склалася з урахуванням постійних змін. Також слід враховувати тимчасову особливість контексту, яка пов'язана з його розподілом на кілька періодів: історичний (який вже склався раніше), актуальний (на конкретний період часу), потенційний (можливий в майбутньому з урахуванням тенденцій розвитку і змін);

за параметром «ефективність цілепокладання іміджу» – передбачає використання аналізу «слабких» або «сильних» сторін регіону шляхом взаємозв'язку пріоритетів регіонального розвитку з цілями формування іміджу. Якщо такий зв'язок відсутній, то цільові групи можуть негативно прореагувати на

інформаційний вплив образу, тобто імідж буде дисфункціональним;

за параметром «ефективність іміджевої комунікації» – результативність впливу іміджу знаходиться в прямій залежності від раціональності організації комунікації, ступінь якої визначається кількісною відповідністю інформації, яка передається і отримується, якісною відповідністю переданих та отриманих інформаційних повідомлень, інтенціональним підходом, який дозволяє визначити реакцію громадськості на отримувану інформацію в ході тих же рекламних компаній. Ефективність іміджевої комунікації варто розглядати з кількох позицій: семіотичної (коли вибираються правильні коди для створення текстів, щоб досягти якості передачі інформації та збільшення ймовірності поведінки, що очікується), технологічної (коли вибираються вірні комунікативні канали і відсутні технологічні шуми, щоб домогтися кількісної повноти інформації, що передається).

Оцінка іміджу базується на наступних аналітичних складових:

контентна – реалізується через змістовний аналіз інформаційних повідомлень, які концентруються в іміджі;

структурна – імідж регіону розглядається як складний феномен, що вимагає застосування синтетичного підходу до його вивчення;

функціональна – визначає значення іміджу, способи його функціонування в масовій свідомості, його зв'язок з феноменами схожою природи (міф, символ, традиція тощо);

комунікативна – націлена на правильне донесення інформації про імідж до громадськості. Якщо правильно вибирати коди, робити раціональний вибір комунікативних каналів, є гарантія ймовірності створення найбільш ефективного іміджу території.

Етап 6. Моніторинг ризиків несприйняття іміджу. Кожна територія надає споживачам певний набір можливостей, які безпосередньо залежать від її особливостей і ресурсів. Одночасно вибір країни (регіону, населеного пункту) для здійснення будь-якої діяльності пов'язаний із сприйняттям її іміджу та репутації. Динамічне середовище провокує зміни суспільної думки, а певні інформаційні шуми або навмисне спотворення інформації про стан та умови розвитку території може істотно вплинути на це

сприйняття. Тому важливо визначити такі ризики, проаналізувати їх передумови, наслідки та вживати всіх можливих заходів для їх нівелювання.

Етап 7. Опробування моделі з урахуванням факторів впливу середовища на систему формування та поширення іміджу. До факторів внутрішнього середовища відноситься потенціал іміджу, ресурсні можливості його просування, компетенції системи управління, іміджева політика. Зовнішні умови, такі, як динамічність соціально-економічних процесів, якість робочої сили, передові технології, особливості законодавства, культурна традиція тощо.

Етап 8. Формування висновків за підсумками оцінки. Проведена комплексна оцінка дозволяє обґрунтувати сценарії активізації потенціалу іміджу, визначити слабкі місця в системі його формування та поширення.

Специфічність іміджу як атрибуту регіонального розвитку проявляється в тому, що він існує незалежно від зусиль стейкхолдерів (він є, навіть якщо і не розробляється спеціально, питання тільки – який) і, отже, потребує постійної оцінки та корекції.

Імідж має свої особливості формування для різних груп громадськості, оскільки бажана поведінка цих груп щодо регіону може відрізнитися. Інакше кажучи, одна і та ж територія може по-різному сприйматися населенням, інвесторами, держструктурами, міжнародною громадськістю. Наприклад, для населення важлива якість та рівень життя, зручність інфраструктури, можливості працевлаштування. Для інвесторів важливі сталість ділових зв'язків, високий рівень економічної безпеки, гарантування прав власності та ін. Державні структури зацікавлені в соціально-економічній стабільності регіону, продуктивні – зайнятості населення, розвитку пріоритетних галузей виробництва, подолання територіальних диспропорцій розвитку. Отже, регіон має кілька іміджів: для кожної групи громадськості – свій. Синтез уявлень, властивих різним групам споживачів території, повинен займати ключове місце в оцінці іміджу, щоб створювати більш загальне і ємне уявлення про регіон.

Багатогранність та різноплановість управлінського іміджевого аналізу, необхідність пошуку резервів в системі знань регіонального менеджменту вимагають визнання

відповідальності за якість аналітичної інформації, обґрунтованість оцінок, незалежність висновків. Рекомендуємо враховувати досвід консалтингових компаній щодо питань організації збору інформації, економічного та соціального аналізу, обґрунтування висновків, конфліктів зон економічних інтересів. Передбачаємо доцільність залучення як позитивного, так і негативного досвіду консалтингового менеджменту. Підкреслимо, що для проведення іміджевого аналізу фахівці обирають та обґрунтовують власну систему показників інформаційного забезпечення, методологію та методику проведення дослідження. Будь-яке дослідження матиме креативний характер, слугуватиме прикладом авторського напрацювання. У зв'язку з цим обґрунтування та використання принципів, методів, системи показників для відображення комплексу (соціальних, економічних, культурних, екологічних) явищ і процесів є важливим питанням. Від того, наскільки науковообґрунтовано, методологічно якісно вибрані для аналізу методичні підходи та показники, що вивчаються, залежать результати та подальша якість прийняття рішень.

Управлінський аналіз іміджу території на основі комплексного і системного підходу дозволить території досягти більш високого рівня конкурентоспроможності. Однак методичне наповнення іміджу є стабільним лише в межах певної ситуації. Імідж регіону за своєю суттю є потенційно динамічний, оскільки мінлива сама суспільна ситуація. Але, крім того, хоча і не дуже різко, але змінюється образ території, його сприйняття цільовими аудиторіями, які виступають об'єктами іміджевої роботи. Відповідно до його змін еволюціонує ієрархія цілей аналізу, що веде до обов'язкових коректувань визначених щодо їх образів-стереотипів. Слід зауважити, що зміни стосуються, головним чином, змістовних компонентів аналітичної діяльності, його методичного наповнення. Формально-логічна схема, яка визначає порядок прийняття рішень та дій в цілому залишається відносно стійкою.

Якісно проведена оцінка надає можливість скласти уявлення про репутаційні можливості, потенціал формування позитивних образів і позначити основні «проблемні зони» сприйняття території. Наступним кроком є формування стратегії просування іміджу, спрямованої на подолання або значного коригування

існуючого у свідомості цільових груп стереотипного образу території.

Список джерел

1. Anholt S. Competitive Identity: The New Brand Management for Nations, Cities and Regions). Basingstoke: Palgrave Macmillan UK, 2007. 160 p.
2. Anholt S. Competitive Identity: A New Model for the Brand Management of Nations, Cities and Regions. Policy and Practice: A Development Education Review. 2007. Vol. 4, Spring. P. 3-13.
3. Alvarez M.D., Campo S. The influence of political conflicts on country image and intention to visit: A study of Israel's image. Tourism Management. – 2014. №40. P. 70-78. doi:10.1016/j.tourman.2013.05.009.
4. De Noni I., Orsi L., Zanderighi L. Attributes of Milan influencing city brand attractiveness. Journal of Destination Marketing & Management. 2014. №3. P. 218-226.
5. Fadare W., Oduwaye L. Rebranding Lagos through regeneration. Proceedings of the Real Corp. 2009. P. 787–798.
6. García J.A., Gómez M, Molina A. destination-branding model: An empirical analysis based on stakeholders. Tourism Management. 2012. №33. P. 646-661. doi:10.1016/j.tourman.2011.07.006.
7. Herrero Á. Examining the hierarchy of destination brands and the chain of effects between brand equity dimensions / Á. Herrero [et al.] // Journal of Destination Marketing & Management. 2014. URL: https://www.researchgate.net/publication/303445175_
8. Larsen H.G. The emerging Shanghai city brand: An ethnographic study of image perception among foreigners. Journal of Destination Marketing & Management. 2014. №3. P. 18-28. doi: 10.1016/j.jdmm.2013.12.003.
9. Mitki Y., Herstein R., Jaffe E.D. Repositioning destination brands at a time of crisis: Jerusalem. In N. Morgan, A. Pritchard, & R. Pride (Eds.). Destination Brands: Managing Place Reputation. London: Routledge, 2011. P. 335-346.
10. Зінченко О.А. Формування позитивного потенціалу іміджу регіонів України: теорія, методологія, практика: моногр. Черкаси: Видавець Пономаренко Р.В., 2018. 456 с.

© Зінченко О.А., 2019

2.6. Маркетинг території як основа управління соціально-економічним розвитком регіону в кризових умовах господарювання

Диспропорції соціально-економічного розвитку регіонів, що існують у світі, призводять до підвищення конкуренції між ними. Регіонам, які потрапили у скрутне економічне, соціальне чи екологічне становище доводиться виборювати увагу інвесторів та держави, а також приваблювати висококваліфікованих працівників та туристів на територію. У свою чергу високорозвинені регіони мають регулювати соціально-економічні процеси таким чином, щоб регіон не втрачав свої позиції на ринку.

Управління соціально-економічним розвитком регіону являє собою багатогранний процес із залученням як державного так і приватного секторів. Сьогодні розвиток територій має схожі риси з розвитком корпорацій, тому застосування маркетингу для підвищення конкурентоспроможності регіонів є таким же значним, як і застосування маркетингу в приватному секторі. Особливого значення застосування механізмів маркетингу набуває у кризових умовах господарювання.

Криза у регіонах може бути як частиною загальнонаціональної або світової кризи, так і виникати через внутрішні проблеми регіонів.

Проблемний регіон - це територія, яка самостійно не в змозі вирішити свої соціально-економічні проблеми або реалізувати свій високий потенціал і тому вимагає активної підтримки з боку держави [4, с. 317].

Проблемні регіони бувають двох типів.

1. Слаборозвинені (відсталі) регіони. Ця категорія регіонів історично має низький рівень соціально-економічного розвитку. Для них характерні стагнація, або занепад економіки, низький рівень науково-технічного прогресу, панування відсталих екстенсивних технологій, підвищена бідність населення, здебільшого важка криміногенна ситуація, можливі етнічні, релігійні та інші конфлікти [7, с. 128].

2. Депресивні регіони. Особливістю таких регіонів є те, що раніше вони мали досить високий рівень розвитку, але з часом втратили свої позиції. Найчастішою причиною переходу регіонів

у категорію депресивних є відставання від науково-технічного прогресу [7, с. 128].

Поняття проблемного регіону досить відносно і визначається через порівняння соціально-економічного розвитку цього регіону з загальним рівнем розвитку держави. У високорозвинених країнах проблемних регіонів може бути більше ніж у країн, що розвиваються.

Таким чином антикризове управління регіонами повинно виходити з причин, через які регіони потрапили в кризове становище, а також враховувати рівень розвитку та можливості не лише даного регіону, а й країни загалом.

Регіони можуть потрапити у важке соціально-економічне становище з різних причин. Основними з них є:

- невдале географічне розташування;
- складні природно-кліматичні умови;
- вибір неправильної стратегії використання природних ресурсів;
- застаріла технологічна база;
- складні умови ведення бізнесу;
- демографічні диспропорції;
- соціально-культурні чинники;
- політичні чинники;
- інституційна неспроможність.

Оцінити рівень економічного розвитку регіону можна за наступними показниками:

- розмір території;
- чисельність населення;
- вартість основних засобів;
- виробництво валового регіонального продукту;
- виробництво продукції промисловості;
- виробництво продукції сільського господарства;
- експорт товарів і послуг;
- імпорт товарів і послуг [10, с. 311].

Проаналізувавши рівень розвитку регіону за цими показниками, можна визначити основні напрямки подальшого регулювання економіки та соціальної сфери регіонів.

В Україні існують регіони, які історично мали низький рівень розвитку порівняно з іншою територією держави. Після анексії Криму та початку бойових дій на території Донецької та Луганської областей, криза охопила усі регіони країни. Ці події

вплинули не лише на привабливість регіонів з боку бізнесу, а й з боку населення загалом. Значною проблемою для сучасної України стала трудова еміграція, яка призводить до втрати людського капіталу. Крім того змінилася економічна карта України: велика частина Донецького економічного району, який був одним з найпотужніших промислових регіонів, стала непідконтрольною державі. Після анексії Криму туристів стали приваблювати курорти Одещини та Закарпаття. Державна регіональна політика України повинна враховувати такі зміни.

Державна регіональна економічна політика – це сукупність організаційних, правових та економічних заходів, які здійснюються державою у сфері регіонального розвитку країни відповідно до її поточних і стратегічних цілей [7, с. 158].

Державна регіональна економічна політика входить до складу державної регіональної політики.

Згідно до Закону України «Про засади державної регіональної політики», метою державної регіональної політики є створення умов для динамічного, збалансованого розвитку України та її регіонів, забезпечення їх соціальної та економічної єдності, підвищення рівня життя населення, додержання гарантованих державою соціальних стандартів для кожного громадянина незалежно від його місця проживання [6].

«У розробленні та забезпеченні реалізації державної регіональної політики беруть участь асоціації та інші об'єднання органів місцевого самоврядування, громадські об'єднання, юридичні та фізичні особи» [6].

Для ведення ефективної регіональної політики, потрібно чітко розуміти особливості кожного регіону та враховувати їх можливості й інтереси. Крім того необхідно надавати регіонам більше самостійності у вирішенні своїх соціально-економічних питань. В Україні ця проблема вирішується шляхом впровадження децентралізації, що значно розширює можливості управління фінансами на містах.

Влада має змогу регулювати соціально-економічні процеси розвинених регіонів та стимулювати розвиток проблемних регіонів через: правові, економічні та організаційні важелі впливу. [8, с.220-221]

Для покращення соціально-економічного становища, регіони, які знаходяться у кризових умовах мають привернути до себе увагу інвесторів та держави. Однак державна підтримка у

вигляді дотацій та іншої нецільової фінансової допомоги може покращити становище у регіоні лише у короткостроковій перспективі. Залучення інвестицій є основою інтенсивного розвитку територій, тому регіони мають підвищувати свою інвестиційну привабливість, яка є основою ділового іміджу.

Інвестиційна привабливість визначається наступними факторами:

- рівень загальноекономічного розвитку;
- рівень розвитку інвестиційної інфраструктури регіону;
- демографічна характеристика регіону;
- рівень розвитку ринкових відносин та комерційної інфраструктури регіону;
- рівень криміногенних, екологічних та інших ризиків [5, с. 69].

Як правило, регіони, які знаходяться у кризовому становищі, мають низький рівень інвестиційної привабливості, що зменшує можливості виходу з кризи. У такому випадку найбільш вдалим варіантом приваблення інвесторів на територію є демонстрація реальних перспектив для ведення бізнесу у майбутньому. Даного ефекту можна досягти через проведення дієвих соціально-економічних реформ. Україна використовувала дану стратегію на національному рівні, для підтримки авторитету серед сусідніх держав, однак політична криза, скорочення виробництва, припинення роботи ряду великих підприємств, а також продовження війни на Сході України, не додали привабливості державі. Просування окремих регіонів України, створення їх брендів може покращити ситуацію з їх інвестиційною привабливістю серед окремих груп. У даній ситуації актуальним є залучення маркетингових механізмів для розвитку території.

Територіальний маркетинг - це маркетинг в інтересах території, її внутрішніх суб'єктів, а також тих зовнішніх суб'єктів, в увазі котрих зацікавлена територія [11, с. 10].

Загальною задачею, яка відводиться регіональному маркетингу в кризових умовах господарювання, є підвищення конкурентоздатності регіону на цільових ринках.

Основними ринками на які може орієнтуватися маркетинг території є:

- відвідувачі;
- місцеве населення та робітники;
- бізнес та промисловість;

- експортні ринки [9, с. 54].

Помилково розглядати регіональний маркетинг лише як комплекс заходів для просування території. Сьогодні маркетинг є технологією управління, яка повинна супроводжувати розвиток регіонів на усіх етапах від проведення маркетингових досліджень до просування регіонів на цільові ринки.

Серед основних цілей регіонального маркетингу можна виділити:

- підвищення чи збереження конкурентоспроможності підприємств, які працюють у регіоні;
- підвищення рівня ідентифікації громадян з певним регіоном;
- залучення нових підприємств та інвестицій;
- підвищення рівня впізнаваності регіону на інших територіях [2].

Маркетинг регіону може бути націлений як на зовнішні, так і на внутрішні ринки. Для України особливо актуальним завданням є пошук методів підвищення ідентифікації громадян з територією, особливо це стосується прикордонних регіонів, адже через високий рівень еміграції, Україна втрачає людський капітал в усіх сферах господарювання.

Територіальний маркетинг може мати стратегічний та тактичний характер.

Стратегічний маркетинг регіонів націлений на визначення основних напрямів розвитку регіону, прогнозуванні майбутніх тенденцій та побудови сильного бренду регіону.

Під брендом території розуміємо комплекс стійких позитивних асоціацій з конкретною територією у свідомості її резидентів та світового співтовариства.

Тактичний маркетинг може використовуватися для швидкого покращення іміджу та залучення цільових груп у регіон для підтримки його економіки в короткому періоді. Даний вид маркетингу є особливо актуальним у кризових ситуаціях. Проте, для забезпечення повноцінного виходу з кризи та подальшого розвитку, території повинні працювати в рамках стратегічного маркетингу та будувати стійкий бренд території, який надасть можливість зменшувати вплив негативних факторів на економіку регіону в майбутньому.

Основою маркетингу території є привернення уваги до регіону з боку цільових аудиторій. Однак, залучення лише

маркетингових комунікацій не зможе встановити довірливі довгострокові відносини між регіоном та сторонами у яких він зацікавлений. Маркетинг повинен стати основою планування територіального продукту та інструментом доведення інформації про реальні зміни у соціально-економічному становищі регіону до цільових груп. Тобто регіональний маркетинг та регіональна політика взаємопов'язані і не можуть ефективно функціонувати один без одного. Впровадження реформ у регіоні, вибір спеціалізації та інші управлінські рішення повинні базуватися на маркетингових дослідженнях і підтримуватися маркетинговими комунікаціями. При цьому маркетингові комунікації можуть бути ефективними лише за умови реальних соціально-економічних зрушень у регіоні.

Основними етапами маркетингу території є:

- позиціонування території;
- просування території [3, с. 28].

Для правильного позиціонування регіону необхідно дослідити вже існуючий імідж та рівень соціально-економічного розвитку регіону, виділити його особливості та економічну спеціалізацію. Кожна територія має свої географічні, історичні, економічні, культурні та інші особливості, які можуть стати візитною карткою регіону. Також в регіонах працюють унікальні підприємства, які можуть зацікавити інвесторів.

При виборі територій, як і при виборі товарів та послуг, споживачі обирають не обов'язково краще, проте унікальне. Особливо це стосується туристичних регіонів. Тому саме територіальна ідентичність створює бренд місця і саме на неї потрібно орієнтуватися у позиціонуванні території (з урахуванням потреб цільових груп). Диференціація регіону є основою подальшого його просування.

Одним з найефективніших інструментів планування розвитку території є SWOT-аналіз, який являє собою побудову матриці з визначенням сильних та слабких сторін регіону, а також зовнішніх загроз і можливостей для його розвитку. У разі кризового становища, важливо виявити й приховані можливості, які існують для регіону. Вирішивши ці завдання, території можуть акцентувати увагу цільових аудиторій на своїх сильних, порівняно з конкурентами, сторонах та при правильному позиціонуванні, використовувати свої слабкі сторони для своєї

вигоди, а в майбутньому побудувати бренд, який забезпечить стабільну цікавість до регіону з боку цільових аудиторій.

Зрозумівши своє конкурентне становище, задачі та цільову аудиторію, території можуть впровадити наступні напрямки маркетингу.

1. Іміджевий маркетинг. Даний вид маркетингу спрямований побудову позитивного сприйняття регіону цільовими групами.

2. Маркетинг пам'яток. Цей вид маркетингу особливо актуальний для туристичних регіонів, які мають за мету збільшення потоку відвідувачів даної місцевості або отримання підтримки з боку держави чи суспільних організацій.

3. Інфраструктурний маркетинг. Шляхом покращення інфраструктури можна залучити не лише більше туристів, але й інвесторів, кваліфіковану робочу та нових жителів.

4. Маркетинг людей. Через застосування маркетингу людей, що проживають на конкретній території, регіони не лише додають собі впізнаваності, а й демонструють можливості для розвитку, які існують у регіоні. До жителів, які можуть залучатися у маркетинг людей можна віднести наступні категорії:

- знаменитості;
- енергійні місцеві лідери;
- кваліфіковані спеціалісти;
- люди з підприємницьким талантом;
- люди, що переїхали з інших місць [9, с. 75-95].

Напрямки маркетингу території можуть використовуватися у комплексі або обиратися залежно від задач регіону та інтересів цільової аудиторії.

Іміджевий маркетинг є найбільш широким напрямком і практично не може існувати самостійно. Сприйняття території є досить суб'єктивним явищем, тому при дослідженні іміджу регіону важливо акцентувати увагу на сприйнятті саме цільових аудиторій.

Покращити імідж територій можна наступними шляхами.

1. Позиціонування негативних сторін території, як позитивних (холодний клімат, який сприймається однією категорією туристів як негативний фактор, для інших може стати привабливим; кризові умови господарювання можуть дати можливість інвестувати порівняно незначні кошти у розвиток бізнесу та ін.);

2. Трансформація негативних факторів у позитивні (території на яких відбувалися війни чи катастрофи, що призвело до їх негативного іміджу, можна вдало використовувати як місця цікаві для туризму) [9, с. 121].

У просуванні регіонів можуть використовуватися такі ж засоби, що й для просування комерційних організацій. У даному випадку основна роль віддається різноманітним засобам масової інформації, таким як газети, телебачення, радіо та інші. Крім того просування регіонів здійснюється й шляхом прямої комунікації їх представників з органами державного управління, представниками іноземних держав, інвесторами та суспільними організаціями. Цей вид просування регіону можна порівняти з прямим маркетингом у комерційному секторі. Пряма комунікація з цільовими групами стає особливо доцільною саме у кризових ситуаціях.

Кожен регіон має свої символи, що можуть використовуватися для його просування на цільові ринки. Такими символами можуть стати: регіональна символіка, культурні та історичні пам'ятки, природні особливості та інше.

Підприємства, курорти та інші організації, які працюють у регіоні, також можуть стати символом регіону і активно використовуватися для просування його на ринок. Так курорт «Буковель» щорічно відвідують тисячі туристів, які забезпечують грошовий потік не лише на Буковелі, а у всьому регіоні. Великі виробничі підприємства також можуть стати інструментом приваблення робочої сили та інвестицій у регіон.

Серед інформаційних приводів для просування територій можна виділити різноманітні культурні, спортивні, освітні заходи, економічні реформи, науково-технічні та інші досягнення.

Управління регіональним розвитком неможливе силами лише силами влади. Основною задачею для розвитку територій є створення загальної ідеї для усіх зацікавлених сторін, їх залучення у формування та просування територіального продукту. Механізми маркетингу покликані точно враховувати потреби ринків та цільових груп, у яких зацікавлені регіони і тому вони мають стати основою регіонального розвитку, особливо у кризових умовах господарювання.

Список джерел

1. Анхольт С., Хильдрет Д. Бренд Америка: мать всех брендов. М.: ООО «Издательство «Добрая книга», 2010. 232 с.
2. Арженовский И. В. Маркетинг регионов. URL: <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a56.htm>
3. Визгалов Д. В. Брендинг города / Денис Визгалов. [Предисл. Л.В. Смирнягина]. М.: Фонд «Институт экономики города», 2011. 160 с.
4. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. Учебник для студ. вузов - 3-е изд. - М.: ГУ ВШЭ, 2003. 495 с.
5. Гриньова В.М. Інвестування: підручник/ В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда. К.: Знання, 2008. 458 с.
6. Закон України «Про засади державної регіональної політики». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/156-19>
7. Качан Є. П. Регіональна економіка: підручник. К. : Знання, 2011. 670 с.
8. Коваль Я. В. Регіональна економіка: Навчальний посібник / Коваль Я. В., Антоненко І. Я. К.: ВД «Професіонал», 2005. 272 с.
9. Котлер Ф. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / Ф. Котлер., К. Асплунд, И. Рейн, Д. Хайдер СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005. 382с.
10. Лишиленко В. І. Регіональна економіка: підручник. К.: Центр учбової літератури. 2009. 384 с.
11. Панкрухин А. П. Маркетинг территории 2-е издание. СПб.: Питер, 2006. 406 с.
12. Федулова. Конспект лекцій з дисципліни «Регіональна економіка» для студентів денної і заочно-дистанційної форми навчання, напрямами галузі знань 0305 – «Економіка а підприємництво» / С. О. Федулова. Дніпропетровськ: УДХТУ, 2013. 94 с.

© Савченко М.Є., 2019

РОЗДІЛ 3. ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ, ПОДАТКОВОЇ ТА ФІНАНСОВОЇ СФЕР

3.1. Проблемные вопросы банковского сектора Украины и Казахстана

Банковские услуги являются неотъемлемой частью современного рынка, покупателями на котором являются отдельные личности, домохозяйства и юридические лица. Банковские услуги - пока что недостаточно сформированная часть банковского предпринимательства. Цель ее функционирования - повышение доходов банков и улучшения удовлетворения потребностей клиентов, расширения их покупательных возможностей, что, в свою очередь, содействует развитию национальной экономики. Но достижение этой цели требует использования научных принципов и эффективных методов управления банковскими услугами.

Отдельные аспекты данной проблематики анализировались в научных трудах отечественных экономистов, однако единственного комплексного подхода к управлению банковскими услугами доньше не выработано. Отсутствие такого подхода уменьшает возможности увеличения прибыли банков, снижает их платежеспособность, негативно влияет на стойкость их финансового положения. Поэтому для повышения эффективности деятельности банков на внутреннем рынке и увеличения возможностей выхода на зарубежные рынки капиталов необходимо разработать и использовать активный целеустремленный подход к организации продаж банковских продуктов и управления ими [1, с. 28].

Индустрия банковских услуг - одна из наиболее быстро растущих в мировой экономике. Этот процесс не обошел и банковские секторы Украины и Казахстана. Банковские услуги активно влияют на развитие экономики Казахстана и Украины как на макро-, так и на микроуровне. Во-первых, банковская услуга является одним из действенных факторов интенсификации воспроиздаемого процесса в целом и такой его составляющей, как обмен, в частности. Во-вторых, банковские услуги играют значительную роль в удовлетворении потребностей населения,

повышении его жизненного уровня путем предоставления потребительских кредитов и влияния на развитие малого бизнеса.

Банковские учреждения оказывают услуги, разрабатывают новые банковские продукты и осуществляют их продвижение и распространение на рынке, а также поддерживают уже существующие банковские продукты. Отмеченную деятельность банков объединяет рынок банковских услуг, которые являются логическим результатом деятельности банков.

Особенность рынка банковских услуг заключается в существовании его лишь в денежной форме и наличии прямой зависимости от развития рынков, которые он обслуживает. Как правило, банковские услуги являются одноразовыми, отсутствующая возможность их нагромождения, они не защищены патентами. Рынку банковских услуг присущи все неотъемлемые атрибуты рынка : в качестве объектов рынка выступают банковские услуги; субъектами рынка являются продавцы услуг - банки и покупатели услуг - физические и юридические лица, в том числе и сами банки; цена и каналы продажи. Рынок банковских услуг охватывает широкий спектр услуг (от расчетно-кассовых к хранению и перевозке ценностей), которые не предусматривают отчуждения ресурсов банка не испытывают рисков, присущих банковским операциям.

Банковская система Украины сегодня считается одним из наиболее развитых элементов хозяйственного механизма, поскольку ее реформирование было начато раньше других секторов экономики, что определялось ключевой ролью банков при решении заданий переходу к рынку. Нынешние показатели деятельности в банковском секторе страны значительно лучше тех, которые наблюдались в прошлые годы. Сегодня наблюдается рост деловой активности населения, продолжает развиваться выпуск и инфраструктура кредитных карточек, внедряются новые продукты, разнообразные формы депозитов, Интернет-банкинг и др. Осуществляется широкий спектр кредитных, гарантийных, расчетных, документарных и депозитарных операций, усиливается межбанковская конкуренция за виды и объемы предоставления частному сектору услуг, банковских продуктов, повышается их качество [2, с. 88].

Виделим десять основных проблем банковского сектору. К ним можно отнести:

1. Высокая концентрация капитала в группе наибольших банков, которые являются достаточно негативным фактором, ведь такая ситуация может привести к расширению практики договоренностей и заговоров больших банков между собой в проведении своей деятельности, например, в установлении цен на банковские услуги.

2. Нерациональная территориальная структура, территориальная неравномерность банковской системы и локальный характер банковских рынков, которые характеризуются высокой концентрацией банков (близко 50%) и их активов в центральных городах области Украины, которая предопределяет недостаточное количество коммерческих банков в других регионах и даже отсутствие в некоторых из областей страны, некоторую отсталость банковского сектора у них и отсутствие у них конкуренции, а следовательно, и стимулов для повышения конкурентоспособности региональных банковских учреждений.

3. Существование разрыва между учетной ставкой НБУ и ставками по кредитам коммерческих банков (первая представляет 15%, вторая - 30 - 31%), что может стать серьезным барьером на пути дальнейшего роста экономики страны, а также большой разрыв между ставками за депозитами и коммерческими кредитами, связанный с перенесением банками своих расходов на клиентов.

4. Низкие объемы кредитования реального сектора экономики, что главным образом поясняется резким увеличением процентных ставок за государственными краткосрочными обязательствами.

5. Низкая кредитоспособность подавляющей части предприятий-заемщиков, низкая капитализация банков вызывают чрезвычайно высокую рисковость банковской деятельности, повышенное недоверие к банкам, особенно со стороны семейного сектора экономики, усложняют поддержку их ликвидности. Все это ослабляет посредническую роль и трансформационную функцию банков и банковской системы в целом.

6. Проблема необеспеченных, ненадежных кредитов. Возникает большой удельный вес проблемных кредитов в кредитном портфеле коммерческих банков, который предопределяет низкую ликвидность банков, существования многих убыточных банков с "негативным" кредитным

портфелем, банков, которые находятся в режиме финансового оздоровления или в состоянии ликвидации.

7. Проблема гарантирования вкладов населения. Сбережения населения составляют основу пассивной стороны баланса в банковской системе любой страны. Однако отношения между банками и населением сегодня достаточно проблематичны.

8. Формирование рационального соотношения в универсализме и специализации банковских учреждений. Необходимо придерживаться определенной сбалансированности и пропорциональности в развитии разных видов банков. В экономике необходимы рационально специализированные банки прежде всего по функциональному признаку — инвестиционные, сберегательные, ипотечные, трастовые, инновационные, внешнеторговые и другие виды банковских учреждений.

9. Слабая дифференциация ассортимента банковских услуг. Украинский банковский сектор не является достаточно развитым в этом плане. Добавляется и проблема медленного, пассивного внедрения новых банковских продуктов.

10. Недоверие домашних хозяйств к банковскому сектору. Особенно это проявилось во время кризиса 2008 и 2014 годов.

Для решения приведенных проблем необходимо осуществить такие мероприятия:

- развивать специализированный сегмент в структуре банковских учреждений страны путем создания надлежащего право-вого поля деятельности соответствующих банков, нормативного дифференцирования их функций;
- наладить работу Фонда гарантирования вкладов населения;
- внедрять новые банковские продукты;
- ввести круглосуточное предоставление банковских услуг в банках;
- развивать взаимоотношения банков с клиентами;
- развивать Интернет-банкинг, привлекать для этого соответствующих высококвалифицированных специалистов, использовать новейшие информационные технологии;
- развивать и совершенствовать законодательство и нормативную базу;
- сформировать новую, рыночную психологию людей и закрепление доверия в население к банковской системе;

- изменение территориальной структуры банковской системы и рациональное его использование;
- повышение квалификации работников и качество обслуживания клиентов в банке;
- налаженный информационный доступ о банке и его деятельности.

Для решения выше перечисленных проблем необходимо внедрять инновации и постоянно осуществлять усовершенствования банковских услуг.

Под воздействием усиления межбанковской конкуренции на банковском рынке Украины проявляется тенденция к расширению продуктового ряда услуг. Ведь каждый банк не остается безразличным к возможности увеличения собственных прибылей, мобилизации дополнительных ресурсов и расширения базы клиентов банка, повышения собственного рейтинга на рынке. Именно поэтому современные банкиры выбирают политику расширения продуктового ряда банковских услуг.

Банковские услуги объединяют широкий ряд операций, в том числе и тех, какие нехарактерны банковской сфере. К наиболее перспективным услугам можно отнести следующие:

1. Тростовые (доверительные) услуги:
2. а) для физических лиц: распоряжение наследством; управление собственностью; опекуновство и обеспечение сохранения имущества и др.
- б) для юридических лиц: распоряжение активами; агентские услуги; операции, связанные с ликвидацией имущества клиентов и др.
2. Услуги по сохранению ценностей с предоставлением клиентам в распоряжение сейфа и с принятием ценностей клиента на хранение без их доступа.
3. Консультационные и информационные услуги с созданием определенной межбанковской базы данных.
4. Гарантийные и посреднические услуги.
5. Факторингу и лизинговые операции, форфейтинг и др.

Выводы. На сегодняшний день в Украине и Казахстане остро испытывается недостаток специалистов банковских технологий, нет соответствующей технической и учебной литературы из банковских электронных систем. Зарубежный книжный рынок в этой отрасли тоже не очень насыщен, потому что системы электронных платежей не являются широко

тиражируемым коммерческим продуктом с одной стороны, а с другой - и разработчики, и пользователи вовсе не заинтересованы раскрывать отдельные технические детали системы, чтобы не «научить» потенциальных злоумышленников.

Внедрение в практику банков современных безбумажных компьютерных технологий, систем электронных платежей без серьезных усилий, существенных затрат, общего подъема культуры банковского производства и правопорядка невозможно. Но очевидно одно, что с каждым днем будут расти потенциальные возможности использования программного обеспечения при принятии решений по банковскому делу, а это приведет к необходимости привлечения специалистов и их знаний для быстрого перехода на современное банковское информационно-технологическое обслуживание в Украине и Казахстане.

Список источников

1. Савченко Т. Теоретичні аспекти ринку банківських послуг України / Т. Савченко // Економіка України. 2007. - №8. - С. 27-32.
2. Васильченко З. Методологічні аспекти дослідження банківських установ, як фінансових посередників / З. Васильченко // Банківська справа. - 2008. - №4. - С. 11-23.

© Череп А.В., Гулимбетова Р.У., 2019

3.2. Основні тенденції розвитку банківської системи України в умовах кризи

Банківська система є невід'ємною складовою фінансової системи та економіки країни в цілому. Через банківську систему діє механізм розподілу фінансових ресурсів та грошових коштів, відбувається їх мобілізація та залучення в економічний обіг. Не менш важливою функцією банківської системи є кредитування економіки та забезпечення фінансової стабільності. Без залучення коштів населення у банківський сектор неможлива фінансова санація підприємств, які потребують фондів для функціонування і реструктуризації.

Забезпечення стабільності банківської системи є одним з першочергових завдань, які необхідно вирішити на шляху інтеграції країни до європейського економічного простору.

Потужна банківська система є необхідною умовою забезпечення сталого економічного зростання в Україні. Адже саме банки є одним із головних джерел інвестування фінансових ресурсів в економіку країни. У сучасній економіці банківська система має величезне значення завдяки зв'язкам цієї системи з усіма секторами економіки [1].

Банківська система є однією із найважливіших складових фінансового ринку, а її стабільність та розвиненість – необхідною умовою розвитку національної економіки. Ключовим завданням банківського сектору є перерозподіл фінансових ресурсів між населенням, суб'єктами господарювання та державою у пріоритетні галузі економіки. Концентруючи основну масу фінансових ресурсів і спрямовуючи кредитні потоки в ефективні галузі економіки, банки відіграють провідну роль у розвитку кожної країни.

Банківська система в Україні перебуває нині у стані подальшого реформування і потребує конкретних дій, щоб підвищити ефективність української економіки, банкам необхідно відігравати роль посередника між надходженням вітчизняних заощаджень та раціональним розміщенням капіталів в економіці[2].

Аналіз сучасного стану банківської системи України викликає об'єктивну необхідність у конкретизації актуальних проблем та факторів, що стримують розвиток вітчизняного банківського сектору.

Згідно статистичних даних [3] у 2018 році банківський сектор отримав рекордний чистий прибуток 21, 7 млрд грн (рентабельність капіталу – 14.3%). З огляду на те, що декларовані в минулому банками прибутки були переважно результатом маніпуляцій із фінансовою звітністю та штучного заниження відрахувань до резервів, можна стверджувати, що український банківський сектор став прибутковим уперше за період свого існування.

На балансах залишаються значні обсяги непрацюючих кредитів, проте банки вже відобразили майже всі збитки від погіршення якості кредитного портфеля. Покриття NPL резервами становить 95.5%¹ – прийнятний рівень відповідно до міжнародних стандартів.

Ключові пріоритети банків на 2019 рік – повноцінне відновлення корпоративного кредитування та продовження

розчищення балансів від непрацюючих кредитів. Протягом поточного року НБУ представить концепцію нової структури регулятивного капіталу, а також нормативу довгострокової ліквідності NSFR. Після обговорення з банками нові регуляції буде впроваджено, причому сектор отримає необхідний перехідний період для адаптації.

На кінець 2018 року в Україні нараховувалось 77 діючих банків, два банки закінчили процедури злиття з іншими, один був перетворений на фінансову компанію, ВТБ-банк було визнано неплатоспроможним. Частка ринку державних фінустанов майже не змінилася: 54.7% та 63.4% за чистими активами та депозитами населення відповідно[3].

У 2018 році внаслідок інтенсивного кредитування населення частки Приватбанку та приватних банків у чистих активах зросли на 1.3 в.п. та 0.9 в.п. до 20.7% та 14.8% відповідно. Ступінь концентрації в секторі не змінюється протягом останніх двох років: на кінець минулого року на 20 банків припадало 91% чистих активів.

Чисті гривневі кредити корпораціям зросли на 2.0% за квартал та на 8.1% р/р, а позичальникам, що не мали дефолтів – +25.8% р/р. Найвищий темп був у Приватбанку (+70% р/р), що спричинено низькою базою порівняння внаслідок резервування практично всього портфеля, сформованого до націоналізації. Серед інших груп фінустанов найвищі темпи кредитування були в приватних та іноземних банках: 17.6% та 7.6% р/р. Водночас державні банки припинили нарощувати корпоративне гривневе кредитування: якщо у 2017 році чисті гривневі кредити в них зросли на 12.7%, то за минулий рік – скоротилися на 1.5%. Чисті валютні кредити бізнесу зросли на 6.0% за квартал та на 2.6% р/р. Ключові позичальники у валюті – підприємства альтернативної енергетики, торгівлі та аграрні компанії-експортери. Протягом 2018 року якість кредитного портфеля поліпшилася, за IV квартал частка непрацюючих кредитів скоротилася на 1.7 в.п. до 52.8%³. Головний фактор – жвавий розвиток роздрібного кредитування, що призводить до статистичного скорочення частки NPL [4].

Більш радикальний перехід від збиткової до прибуткової діяльності відбувався саме у великих комерційних банках України. Це, пов'язано зі значно більшими можливостями саме великих комерційних банків у сфері надання різноманітних

фінансових послуг як підприємствам, так і населенню (домогосподарствам). Тому поліпшення економічної ситуації в Україні, що спостерігається останнім часом, позитивно позначилося на роботі насамперед великих банківських установ.

Узагалі кількість банківських установ в Україні потроху зменшувалася й раніше. Але різке скорочення кількості комерційних банків, що відбувалося, починаючи з 2014 р., стало результатом кардинальної трансформації засад і механізмів роботи всієї вітчизняної банківської системи, подолання її застарілих хвороб. Значно менш ефективним був і нагляд за діяльністю комерційних банків з боку НБУ.

У 2014 р. особливо гостро постала проблема обов'язкового збільшення статутних капіталів (докапіталізації) банківських установ. Цей захід спрямовано на зміцнення стійкості українських банків до різноманітних негативних впливів і ризиків, забезпечення їхньої здатності виконувати свою основну функцію фінансових посередників у процесі розвитку національної економіки. Однак реалізація вимоги збільшення капіталів банків виявила вельми гострий конфлікт інтересів держави як представника всього українського суспільства та багатьох власників банків. Результатом вирішення цього конфлікту, по суті, і стало скорочення кількості банків в Україні.

У зв'язку з процесами високої інфляції та значної девальвації гривні, особливо у 2014–2015 рр., аналіз лише номінальних показників банківської діяльності не завжди достатній для формування адекватних уявлень про нинішній стан справ у банківському секторі України. Тому його доцільно доповнювати аналізом відносних показників.

Базові зміни в умовах функціонування банківської системи України та в її роботі загалом, що почалися у 2014 р., були реакцією на зазначені недоліки та спрямовувалися на їх подолання. Причому вони відображалися не лише в скороченні кількості діючих в Україні комерційних банків, а й у показниках роботи всього банківського сектору України[5].

Так, аналіз статистичних даних НБУ свідчить, що в період 2010 р. – I половини 2018 р. сукупні загальні активи комерційних банків в Україні в номінальному обчисленні зросли у 1,7 раза – з 1 тис. 090 млрд до 1854 млрд грн, у тому числі в іноземній валюті в 1,57 раза – з 476 млрд до 746 млрд грн відповідно. При цьому чисті активи вітчизняного банківського сектору зросли лише у

1,38 раза – з 942 млрд до 1300 млрд грн, у тому числі в іноземній валюті у 1,18 раза – з 395 млрд до 468 млрд грн [3].

Тобто, темпи зростання чистих активів банківського сектору України, особливо в іноземній валюті, в означений період були помітно нижчими, ніж темпи зростання загальних активів. І це цілком закономірно, оскільки наведені показники загалом відображають істотні зміни в роботі комерційних банків як фінансових посередників у процесах функціонування й розвитку української економіки.

Це втілюлося насамперед у процесах банківського кредитування підприємств реального сектору вітчизняної економіки й населення (фізичних осіб) України. Реальний стан кредитної діяльності банків краще відображає показник динаміки чистих кредитів. Так, якщо в період 2010 р. – I половини 2018 р. сукупні валові кредити, надані комерційними банками суб'єктам господарювання в Україні, зросли у 1,63 раза, у тому числі кредити в іноземній валюті – у 2 рази, то чисті кредити суб'єктам господарювання в цей же період навіть скоротилися на 8,9 %. Стосовно ж фінансових відносин комерційних банків з населенням України, то процес скорочення обсягів його кредитування відбувався ще інтенсивніше, ніж процес скорочення кредитування підприємств (особливо, якщо оцінювати його за динамікою чистих кредитів). Так, у період 2010 р. – I половини 2018 р. сукупні валові кредити, надані комерційними банками фізичним особам (населенню) в Україні, скоротилися на 12,2 %, у тому числі в іноземній валюті – в 2,3 раза. При цьому чисті кредити фізичним особам (населенню) протягом зазначеного періоду скоротилися в 1,7 раза. [3].

За дослідженнями аналітиків НБУ[5] по суті, скорочення масштабів кредитування вітчизняного бізнесу з боку банків-резидентів України набуло значного поширення у 2015 р., коли обсяги чистих кредитів суб'єктам підприємництва, по відношенню до 2014 р., скоротилися на 13,5 %. У 2016 р. чисті банківські кредити суб'єктам підприємництва в Україні по відношенню до попереднього року скоротилися ще на 22,3 %. У подальшому процес скорочення обсягів чистих кредитів суб'єктам підприємництва в Україні тривав, але вже значно нижчими темпами: приблизно на рівні 5–7 % у річному обчисленні. Скорочення ж кредитування населення розпочалося

приблизно тоді ж, коли й скорочення кредитування бізнесу, але спочатку відбувалося вищими темпами.

Водночас, попри фактичне скорочення останніми роками обсягів кредитування підприємств і населення, номінальні кошти цих суб'єктів економіки у вітчизняній банківській системі зростали. Зокрема, у період 2010 р. – I половини 2018 р. кошти суб'єктів господарювання в банківському секторі України (в обчисленні в національній валюті за фактичним обмінним курсом) зросли у 2,5 раза, у тому числі кошти в іноземній валюті – 2,7 раза. Кошти ж фізичних осіб у вітчизняних комерційних банках за цей же період загалом зросли у 1,8 раза, у тому числі в іноземній валюті в 1,7 раза. Однак при цьому через приблизно трикратне зростання обмінних курсів долара США і євро до гривні протягом означеного періоду відбувалося фактичне скорочення обсягів коштів, деномінованих у іноземній валюті, насамперед коштів населення, у вітчизняному банківському секторі. При цьому саме населення, хоча вже й меншою мірою, і надалі превалювало над підприємствами як зберігач валютних коштів у комерційних банках України.

Відповідно, і кошти населення для переважної частини комерційних банків-резидентів України були провідним джерелом для формування їхніх кредитних ресурсів. До речі така система формування кредитних ресурсів українських банків сформувалася, так би мовити, історично й зазнавала істотної корекції лише під час економічних криз. У такі періоди обсяги коштів населення на депозитних рахунках у банках значно скорочувалися. Для їх поновлення ж у подальшому банки підвищували відсоткові ставки за депозитними рахунками, що, у свою чергу, обумовлювало високі відсоткові ставки за кредитами переважної більшості комерційних банків-резидентів України.

Фахівці Міжнародного рейтингового агентства Moody's відмітили зростання кредитоспроможності банків і підвищило прогноз для української банківської системи зі стабільного на позитивний[5].

Проведений вище аналіз засвідчив, що банківська система України подолати кризовий стан і в цілому стабілізувала свою роботу. Щоправда, поки комерційні банки-резиденти України далеко не повною мірою виконують функцію ефективних фінансових посередників у частині кредитування розвитку вітчизняної економіки, особливо її виробничого сектору

Водночас два державних банки зафіксували операційні збитки через негативний результат переоцінки окремих фінансових інструментів та значні операційні витрати. Але завдяки розформуванню резервів за рік їм вдалося отримати помірний прибуток. У 2018 році відрахування в резерви в банківському секторі були вдвічі нижчими, ніж роком раніше та становили 23.7 млрд грн. У IV кварталі резерви переважно були сформовані російськими банками.

Протягом поточного року прибутки сектору зростуть унаслідок низьких відрахувань до резервів. Банки з російським капіталом останніми 3-поміж інших груп закінчили резервування у звітному році й у 2019 року не будуть надалі формувати резерви в суттєвому для сектору обсязі. Однак зберігається значний ризик – низька операційна ефективність державних банків. Тому важливо, щоб у поточному році були сформовані наглядові ради держбанків, поліпшилося їх корпоративне управління, а також почалося повноцінне впровадження нових стратегій. У 2019 році приріст бази фондування очікується на рівні попереднього року. Банки збережуть зацікавленість у роздрібному кредитуванні[2].

У 2018 році банківська система демонструвала прибуткову діяльність, банки фокусувалися здебільшого на роботі з фізичними особами, збереглися високі темпи припливу депозитів населення та роздрібного кредитування.

Чисті гривневі кредити фізичним особам за цей період зросли на 7.4%, або на 39.2% р/р. Активне нове кредитування сприяло зниженню доларизації роздрібного портфеля, та скороченню частки непрацюючих кредитів в портфелях банків в цілому по системі.

Обсяги гривневих кредитів бізнесу у державних банках дещо зменшилися, натомість в банках з іноземним та приватним українським капіталом – зросли. Через низку погашень позик окремими компаніями корпоративний кредитний портфель банків сезонно скоротився, проте у III кварталі відбуло його зростання. У квітні-червні 2018 року збереглися високі темпи припливу гривневих коштів населення до банківської системи (+8.7% кв./кв. та +21.4% р/р). Державні банки продовжували нарощувати обсяги депозитів у валюті, хоча загалом за системою частка валютних депозитів скорочується. У II кварталі кошти населення у банках зросли на 17.2 млрд грн. Як і раніше, це

переважно короткострокові депозити: близько половини з них складають депозити до 3 місяців та кошти на вимогу.

Кошти бізнесу у банках, після сезонного відпливу на початку року, у II кварталі 2018 року збільшилися на 6.4 млрд грн. Загалом, за квітень-червень кошти бізнесу у банках зросли на 0,9% у гривні та 4,2% у іноземній валюті в доларовому еквіваленті. Зростання валютних вкладів бізнесу забезпечили переважно державні монополії. Частка коштів НБУ в фондуванні банків знизилася до історично мінімального значення у 0.9%. Ставки за гривневими депозитами фізичних осіб та вартість кредитів населенню майже не змінилися. Банки слабо диференціюють депозитні ставки залежно від строковості: вартість депозитів у гривні на 6, 9 та 12 місяців перебувала на рівні близько 14.1% річних на кінець кварталу. Вартість 12-місячних депозитів у доларах залишалася на історичному мінімумі – 3.3% річних. Вартість нових кредитів корпораціям зросла на 0.6 в.п. до 16.1% річних [4].

Серед найбільш вагомих тенденцій розвитку банківського сектору можна виділити:

- значне скорочення кількості банківських установ;
- тенденція до скорочення кількості банків з іноземним капіталом;
- зростання частки державних банків в структурі активів банківської системи України;
- зростання недовіри до діяльності банківських установ;
- відтік депозитів в іноземній валюті;
- тенденція до здешевлення кредитних ресурсів в Україні;
- збільшення мінімального обсягу статутного капіталу банків[6].

За словами експертів НБУ[7] в 2019 році українська банківська система буде розвиватися в напрямку трьох основних орієнтирів:

- діджиталізація фінансових послуг,. У 2019 НБУ має намір максимально підвищити фінансову інклюзію. Це буде одним із стратегічних цілей розвитку. Розвиток Фінтех ринку в інтересах споживачів, тому останні віддадуть перевагу тим компаніям, які зможуть забезпечити якісне і комфортне обслуговування, в порівнянні з конкурентами. У Нацбанку вважають, що регулювання цього ринку має бути мінімальним. Ринок послуг повинен бути самодостатнім, і повинен самостійно розвиватися,

виконуючи функції, необхідні для споживачів, в рамках якісного управління ризиками, без уповільнення прогресу. Також Національний банк активно працює над імплементацією в Україні директиви ЄС PSD2, яка зробить платіжний ринок відкритим і доступним для нових гравців;

- ліцензування валютних операцій відповідно до Закону України «Про валюту і валютні операції» від 07.02.2019р. з лютого 2019 банки будуть здійснювати валютні операції на підставі банківської ліцензії, без окремої ліцензії на валютні операції. Операції з цінними паперами професійних учасників фондового ринку не зажадають отримання ліцензій на валютні операції, а також будуть скасовані індивідуальні валютні ліцензії. Крім того змінився перелік валютних операцій, що підлягають обов'язковому ліцензуванню. Це, зокрема, стосується розрахунків за договорами страхування життя, факторингу, переказу коштів, торгівлі валютними цінностями у готівковій формі. Нові підходи НБУ до ліцензування передбачають аналіз бізнес-плану і бізнес-моделі компанії і в цілому ґрунтуються на ризик-орієнтованому підході. Також передбачені істотно диференційовані заходи впливу. У той же час регулятор буде застосовувати ту міру впливу, що буде найбільш адекватною вчиненому порушенню;

- ідентифікація за допомогою системи BankID, яка повинна забезпечувати віддалену ідентифікацію клієнта. Це вигідно обох сторонам, банк зможе чітко зрозуміти фінансове становище клієнта, ідентифікувати його особу. Клієнт зможе скоротити процедури оформлення, відпадає необхідність збирати довідки, надавати різні документи. Також споживачеві не доведеться особисто відвідувати представництво фінансової компанії, тому що система ідентифікації BankID дозволяє проводити перевірку онлайн. На практиці, споживачі зможуть дистанційно відкривати рахунки в банках, оформляти кредити, або оплачувати платежі. На поточний момент до системи підключилися 3 банки, ще 13 банків перебувають на стадії технічної інтеграції своїх внутрішніх сервісів до системи BankID. Також можливостями віддаленої ідентифікації користуються дві фінансові компанії небанківського типу - це сервіси онлайн кредитування Money24 і Moneyveo. НБУ планує інтегрувати BankID в усі фінансові структури. Це дозволить знизити ризики щодо повернення позикового ресурсу. Знизити рівень проблемного кредитування,

що призведе до оздоровлення фінансової системи України. Також BankID буде використовуватися при наданні адміністративних послуг.

В оприлюдненій Програмі дій НБУ на 2019 р. [8] для розвитку стабільної, прозорої та ефективної банківської системи передбачена низка дій, серед яких:

- співпраця щодо створення незалежних наглядових рад у державних банках;
- розроблення методики розрахунку та впровадження коефіцієнта чистого стабільного фінансування (NSFR), нової структури регулятивного капіталу;
- запровадження оновлених вимог до системи внутрішнього контролю в банках;
- удосконалення та автоматизація процедур здійснення Національним банком наглядових функцій;
- покращення внутрішніх систем фінансового моніторингу банків;
- запровадження вимог щодо організації процесу управління непрацюючими активами в банках у відповідності до рекомендацій ЄЦБ;
- впровадження єдиного міжнародного номера банківського рахунку (IBAN).

Список джерел

1. Пурій Г.М. Сучасний стан та перспективи розвитку банківської системи України. *Фінансовий простір*. 2017. №3 (27). С.41-45.
2. Сайт НБУ. Макроекономічний та монетарний огляд. Січень 2019р. [Електронний ресурс] URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=87170177&cat_id=58037 (дата звернення 20.02.2019р.)
3. Сайт НБУ. Статистика. [Електронний ресурс] URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593 (дата звернення 20.02.2019р.)
4. Сайт НБУ. Банківський сектор залишається прибутковим, продовжується активне кредитування населення. – Огляд банківського сектору. [Електронний ресурс] – URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=75174121 (дата звернення 24.02.2019р.)
5. Кулицький С. Банківська система України: сучасний стан і тенденції розвитку [Електронний ресурс] *Україна: події, факти, коментарі*. 2018. № 16. С. 46–57. URL: <http://nbuviap.gov.ua/images/ukraine/2018/ukr16.pdf>. – Назва з екрану
6. Черничко С.Ф., Черничко С.С., Пелехач І.І. Банківський сектор

економіки України: огляд основних проблем і перспектив розвитку. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія Економіка. 2017. Вип. 2(8). С. 182-189*

7. Орієнтири розвитку банківської системи України в 2019 році від НБУ. [Електронний ресурс] URL: <https://www.money24.ua/ua/orientiry-razvitiya-bankovskoj-sistemy-ukrainy-v-2019-godu-ot-nbu> - напис з екрану

8. Стратегія Національного банку України. Програма дій 2019. [Електронний ресурс] URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=86050888>

Журавльова Т.О., 2019

3.3. Податковий розрив як інструмент реалізації політики детінізації соціально-економічного розвитку країни

Економічний розвиток країни супроводжується на сьогодні широким колом кризових умов господарювання економічних суб'єктів, таких як: інфляційні процеси в державі, політична нестабільність, мінливість курсу валют, реформування економічної та соціальної сфери, тощо. Загострення кризових факторів призводить до зростання рівня тінізації економічних процесів в країні. Збільшення об'єму тіньового сектору економіки провокує, в свою чергу, зростання масштабів кризових умов господарювання економічних суб'єктів. Такі фактори не можуть не позначитись на якості механізмів та інструментів регулювання соціально-економічної політики регіонів та країни в цілому.

Незважаючи на наявну державну політику щодо забезпечення соціального та економічного розвитку, ефективність та дієвість існуючого інструментарію державного регулювання, зокрема в контексті податкового регулювання, знаходиться далеко під сумнівом, на що вказують результати оцінки обсягів податкових втрат в Україні, зумовлених ухиленням від сплати податків. Так, за розрахунками Серебрянського В. лише за податком на додану вартість величина розриву між потенційними та фактичними надходженнями знаходилася на рівні 30 % [1]. В цілому рівень податкових втрат по країні за період 2001-2013 рр. оцінювався у 7-8% ВВП [2], в той час як у Великобританії даний показник знаходиться на рівні 5-6% [3].

Однією з причин низької ефективності впровадження

інструментарію державного регулювання, зокрема в сфері податкового регулювання, є, на нашу думку, недостатнє врахування наслідків стрімкого зростання обсягів тіньових операцій в процесі планування державної політики щодо забезпечення ключових напрямів економічного розвитку країни.

Так, тінізація економіки є найбільш гострою та актуальною проблемою світового масштабу в сучасних економічних умовах. Як свідчать аналітичні дані Міжнародної групи з протидії відмиванню брудних коштів, щорічно в світі відмивається 0,7-2 трлн. дол. США [4]. Україна входить до переліку країн з високим рівнем тінізації - займає 3-є місце серед 28 країн з обсягом тіньових потоків 40% від ВВП (1,095 трлн. грн.) після Азербайджану (67,04%) та Нігерії (48,37%), за даними міжнародної Асоціації сертифікованих бухгалтерів України [5].

Характер зміни обсягу тінізації доходів в динаміці безпосередньо пов'язаний з показником обсягу валового внутрішнього продукту (ВВП), що підтверджується наявною кореляцією між цими показниками (рис. 1).



Рисунок 1.– Динаміка рівня тіньової економіки в Україні і темпи приросту/зниження рівня реального ВВП за 2010-2018 рр. [6]

Так, у звіті Міністерства економічного розвитку України [6] зазначається, що у 2016 р. рівень тіньової економіки складав 36 % від обсягу офіційного ВВП, а середнє його значення за останні 6 років знаходиться на рівні 38%. Навіть незважаючи на суттєве зниження даного показника в динаміці за період з 2014 по 2016 рік, його значенні все рівно залишається одним із найвищих в світі та здатне суттєво впливати на розвиток економіки.

Практична оцінка рівня тінізації доходів в Україні передбачає використання широкого переліку методик, які відрізняються за кількісним та якісним складом індикаторів. Порівняльний аналіз рівня тінізації доходів, визначеного за різними методами в динаміці показано на рис. 2.

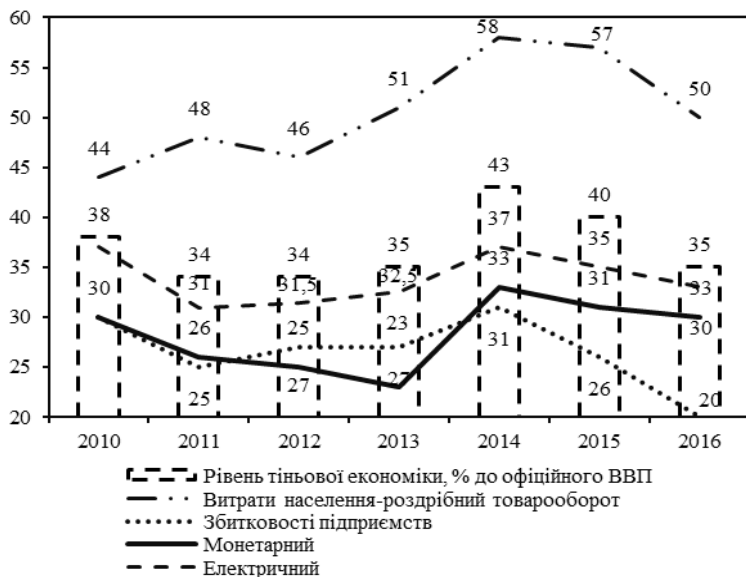


Рисунок 2. Показники рівня тінізації економіки України, розраховані за окремими методами в динаміці за 2010-2016 роки (у % від обсягу офіційного ВВП) [6]

Рівень тінізації розраховано за наступними методами: за методом «витрати населення – роздрібний товарооборот», за методом збитковості підприємств, електричним методом, монетарним методом та даними, отриманими міжнародним

інститутом «Глобальна фінансова доброчесність» [6].

Незважаючи на суттєві розходження в результатах оцінки рівня тінізації за окремими методами, середнє значення величини тінізації економіки в Україні знаходиться на досить високому рівні, та свідчить про суттєві недоліки у державній політиці.

З огляду на проведений вище аналіз на ряду з кризовими умовами господарювання постає необхідність врахування фактору тінізації економічних процесів при формуванні та впровадженні засад управління соціально-економічним розвитком країни (рис. 3).

Процес управління соціально-економічним розвитком на національному рівні починається з роботи суб'єктів управління. Суб'єктна складова процесу управління соціально-економічним розвитком країни представлена державними владними інституціями (державні органи влади), органами місцевого самоврядування (регіональні органи влади), консультативно-дорадчими органами та іншими.

Ключові об'єкти (напрями) реалізації державного управління соціально-економічним розвитком є наступні:

- конкурентоспроможність національної економіки;
- інвестиційна привабливість та інвестиційний потенціал економіки;
- економічна та соціальна безпека країни;
- інноваційна модель розвитку національної економіки;
- зовнішньоекономічна стратегія та міжнародна співпраця;
- підвищення якості життя та ін.

Планування основних векторів соціального та економічного розвитку, зокрема в контексті визначення прогностичних значень ключових індикаторів макроекономічного зростання, починається з формування відповідної стратегії розвитку держави. Базові засади соціальної та економічної сфери розвитку країни закладені в наступних нормативних документах:

- Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» [7];
- Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [8];
- Прогноз економічного і соціального розвитку України на 2019-2021 роки [9];

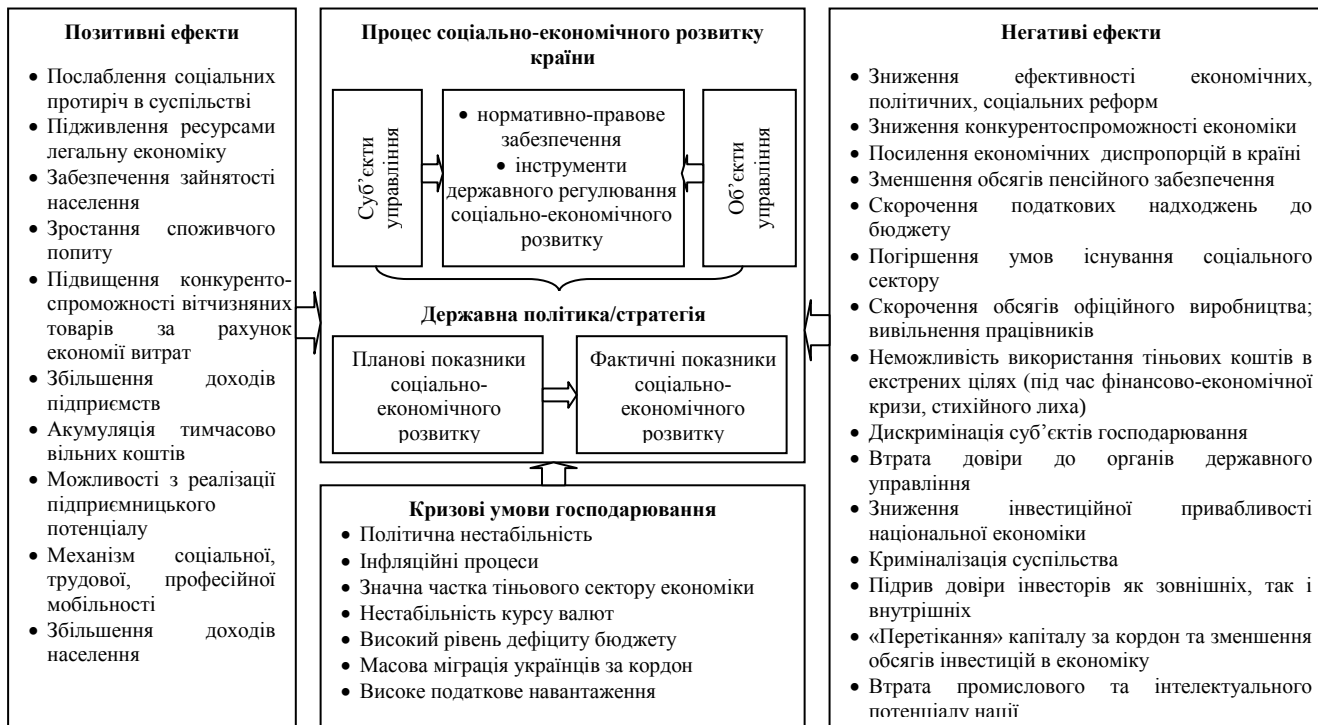


Рисунок 3. Врахування впливу тінізації при управлінні соціально-економічним розвитком країни

- Стратегія розвитку системи запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення на період до 2020 року» [10].

Доповнює перелік зазначеної нормативної бази низка нормативних актів розроблених НБУ, Кабінетом Міністрів України, Верховною радою України, Національним антикорупційним бюро, Комітетом з питань запобігання і протидії корупції, діяльність яких спрямована на боротьбу з тіньовими фінансовими операціями. Аналіз діючої нормативно-правової бази щодо регулювання соціально-економічного розвитку країни, визначення ключових векторів її функціонування, дозволяє зробити висновок про досить розгалужену її систему. Однак, навіть в цих умовах існує значне різноманіття факторів, що здійснюють негативний вплив на розвиток країни. Одним із таких є тінізація економіки, масштаби якої постійно зростають та носять загрозливий характер.

Тіньові фінансові потоки стримують темпи економічного та соціального розвитку країни та виступають однією із головних перешкод на шляху до євроінтеграції України.

Інструменти державного регулювання при здійсненні процесу управління соціально-економічним розвитком можна розподілити на чотири основні групи залежно від природи їх виникнення та характеру дії: бюджетні, інвестиційні, кредитні, фондові.

До бюджетних належать: податкові інструменти (податки, збори, обов'язкові платежі, податкові пільги, податкові канікули); субсидіарні (субсидії та дотації); регуляторні (штрафи та пені); державні видатки.

До інвестиційних інструментів включають: грантові (гранти державними установами); процентні (природоохоронні державні чи муніципальні інвестиції).

Кредитні інвестиції представлені позиковими інструментами (позики інвестицій, позики на необоротний капітал, пільгові умови кредитування) та облігаційними («зелені» облігації).

Фондові інструменти представлені акціями, емітованими при створенні комунальних підприємств для вирішення соціально-економічних завдань окремої території [8].

В процесі здійснення управління соціально-економічним розвитком країни в рамках формування державної стратегії

розвитку визначаються планові значення ключових індикаторів функціонування країни, в тому числі індикатори соціального та економічного характеру.

До економічних індикаторів належать:

- темп росту ВВП;
- обсяг експорту товарів та послуг;
- обсяг імпорту товарів та послуг;
- обмінний курс (офіційний курс гривні до ЄВРО);
- капітальні інвестиції;
- середньозважена ставка за всіма процентними інструментами;
- дохідність державних цінних паперів на первинному ринку;
- кількість податкових платежів;
- обсяг реалізованої промислової продукції (робіт, послуг), обсяг державного боргу;
- загальне податкове навантаження на бізнес (у % до прибутку);
- рівень інфляції;
- індекс корупції.

Соціальні індикатори розвитку країни включають:

- рівень зайнятості населення працездатного віку;
- реальна середня заробітна плата (у % до попереднього року);
- рівень трудової міграції;
- доходи населення;
- офіційний рівень безробіття.

Перспективні значення та характер в динаміці показників соціально-економічного розвитку обґрунтовуються державними органами влади у відповідних нормативно-правових документах, таких як: Прогноз економічного і соціального розвитку України на 2019-2021 роки [11] та Стратегія сталого розвитку України на період до 2020 року [7].

Аналіз наукових праць з питань впливу тіньових операцій на рівень соціально-економічного розвитку країни дозволив прийти до висновку про наявність двох підходів до оцінки впливу тіньової економіки на показники соціально-економічного розвитку країни.

За першим підходом тіньова економіка здійснює негативний

вплив на показники соціально-економічного розвитку країни, зокрема викривляє ключові показники офіційної статистики, чим призводить до формування та реалізації неефективної макроекономічної політики.

Негативні ефекти тіньової економіки включають: зменшення обсягів бази оподаткування, що призводить до зниження суми державних надходжень [12], а з ними - зменшення урядових доходів, та в результаті - погіршення якості суспільних благ.

Крім того, для періоду підйому тіньового сектору економіки характерне зниження доступності державних послуг для громадян, що призводить до зменшення суми державних доходів та відповідно - до зниження якості надання суспільних товарів, якості життя та в кінцевому результаті - неефективного розподілу ресурсів [13].

Крім зазначених, до негативних наслідків тіньової економіки для соціально-економічного розвитку належать: зростання рівня забруднення довкілля; стимулювання недобросовісної конкуренції; погіршення умов праці; зниження конкурентоспроможності країни, заохочення корупції, зниження довіри до органів влади [14, 15].

Прихильники другого підходу аргументують позитивні ефекти тіньової економіки для розвитку країни [16, 17]: незначні обсяги тіньової економіки виступають каталізатором для подальшого економічного зростання офіційної економіки; більше 66% доходів, отриманих за рахунок тіньових операцій витрачаються в офіційній економіці і цим стимулюють її розвиток.

Крім того, тіньова економіка сприяє зростанню рівня зайнятості в країні, при чому як в неофіційному секторі, так і в легальному (за рахунок використання матеріалів та послуг цього сектору економіки). На думку автора, тіньова економіка здатна згладжувати економічні потрясіння в офіційній економіці та сприяє стабільності економічної системи в цілому. В країнах з перехідною економікою та тих, що розвиваються тіньова економіка виступає інструментом підтримки та стимулювання розвитку для підприємств малого бізнесу [18].

Однак, незважаючи на наявні позитивні ефекти від тіньових фінансових операцій, вважаємо, що негативні їх наслідки здійснюють значний негативний вплив на показники економічного розвитку країни та становлять загрозу для

перспектив її подальшого майбутнього.

Так, своєчасне врахування результатів впливу тіньового сектору економіки на індикатори соціально-економічного розвитку дозволять в подальшому здійснювати більш об'єктивну та точну оцінку показників розвитку країни.

З огляду на те, що тіньові фінансові операції позначаються на всіх сферах розвитку країни та ключових індикаторах її функціонування (про що свідчить проведений аналіз позитивних та негативних ефектів впливу тінізації на показники розвитку країни), закономірним є той факт, що тінізація економіки знаходить своє відображення при формуванні державної політики основних векторів розвитку (інноваційному, інвестиційному, економічному і т.д).

Однак, враховуючи те, що левову частку в дохідній частині бюджету займає саме податкова складова (рис 4), вважаємо доцільним провести дослідження взаємозв'язків тінізації з податковою політикою держави.

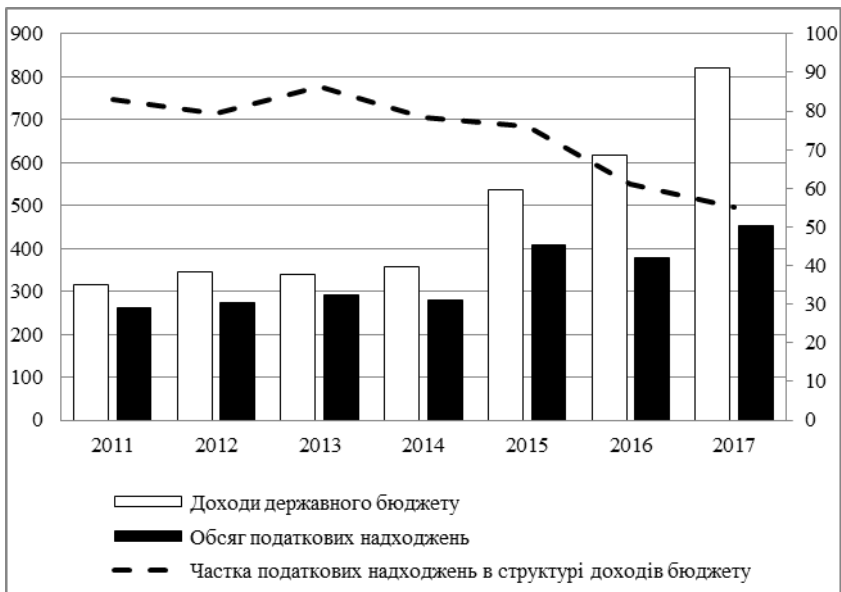


Рисунок 4. Динаміка зміни частки податкових надходжень в структурі доходів бюджету [19]

Зважаючи на той факт, що податковий вектор економічного розвитку країни відіграє визначальну роль у формуванні дохідної бази бюджетних ресурсів країни, вкрай важливим є створення відповідного контрольно-регулюючого аналітичного інструменту з виявлення частки виведених в тінь податків.

Застосування операцій з нелегального приховування доходів зумовлює появу податкового розриву – різницю між сумою податкових платежів, які теоретично повинні бути сплачені до бюджету та сумою фактично сплачених надходжень.

На сьогодні дискусії в контексті зазначеного питання виступають об'єктом дослідження переважним чином у роботах закордонних вчених та податківців.

Як правило, податковий розрив розглядається як різниця між обсягом потенційно можливих надходжень до бюджету країни та сумою фактично отриманих платежів. Так, Е. Тодер, Мак Мануст та Н. Уоррен під податковим розривом розуміють різницю між сумою податкових зобов'язань відповідно до законодавства та сумою добровільно і своєчасно сплачених податків. Основними драйверами виникнення податкового розриву автори визначають наявність незареєстрованої діяльності, заниження обсягів та ухилення від сплати податкових платежів [20, 21].

Однак, на нашу думку, дане розуміння податкового розриву є досить обмеженим, оскільки поряд з тіньовою складовою його виникнення досить часто існування податкових розривів може бути зумовлено наявністю у суб'єкта господарювання безнадійної податкової заборгованості, помилками та прорахунками ведення податкової та бухгалтерської звітності, тощо.

Зважаючи на вищезазначене, залежно від причин виникнення податкові розриви можна розділити на два основні види: валовий та чистий. Перший слід розглядати як різницю між потенційним обсягом податкових зобов'язань та сумою добровільно сплачених податків. В свою чергу чистий податковий розрив - різниця між теоретично можливим, добровільно сплаченим та сплаченим за результатами фінансової перевірки відповідними органами обсягом податкових платежів. Схематично особливості виникнення податкових платежів наведені на рисунку 5.

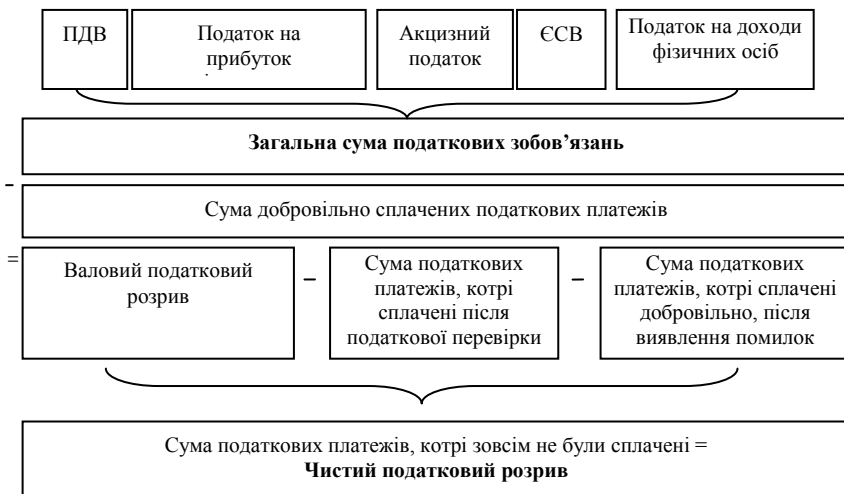


Рисунок 5. Структурно-логічна схема виникнення податкових розривів в економіці

Таким чином, чистий податковий розрив є відображенням тіньової складової економіки, а його величина безпосередньо залежить від обсягу ухилення платників податку від виконання своїх зобов'язань. Зважаючи на те, що ухилення від сплати податкових зобов'язань напрямку залежить від виду податкового платежу та складності і якості процесу їх нарахування та сплати, як правило розрахунок обсягу податкового розриву здійснюється в рамках конкретного податку, а не їх сукупності в цілому.

Найбільш дослідженим в цьому питанні є ПДВ та податок на прибуток підприємств, оскільки обсяг податкового розриву за ними на рівні держави розраховується в більшості високорозвинених країн.

За підрахунками міжнародних експертів, в середньому, рівень податкового розриву за ПДВ складає 20% обсягу податкових надходжень. В Україні рівень податкового розриву за ПДВ оцінюється в межах 25% (рис. 6).

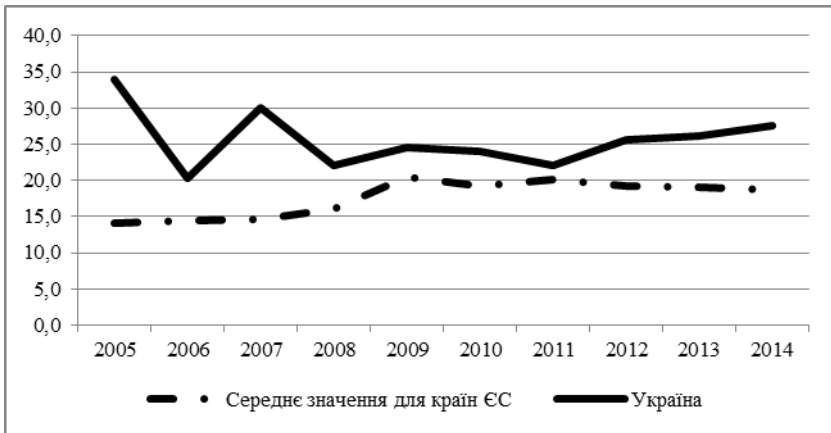


Рисунок 6 . Рівень податкового розриву за ПДВ в Україні та країнах ЄС [3]

Динаміка рівня податкового розриву за ПДВ в Україні та країнах ЄС за період з 2005 по 2014 рік засвідчує той факт, що рівень податкового розриву характеризується непостійним характером та відмічається тенденція до його зростання порівняно з середнім значенням величини податкового розриву для країн ЄС. Це відбувається всупереч тому, що органами державної влади прийнято цілу низку нормативно-правових актів, які спрямовані на зміцнення контролю за діяльністю економічних суб'єктів, посилення адміністративної та кримінальної відповідальності за порушення закону.

Виникнення податкових розривів засвідчує факт порушення одного з основних принципів побудови податкової системи – принципу дотримання справедливості у оподаткуванні.

Принцип горизонтальної справедливості передбачає сплату до бюджету однакової за розміром суми податків суб'єктами господарювання незалежно від обсягів отримуваних ними доходів.

За умов дотримання вертикальної справедливості платники податків з більш вищою фінансовою спроможністю сплачують пропорційно вищу суму податків, тобто в цих умовах враховується платоспроможність платників податків та здійснюється розподіл податкового навантаження відповідно до

спроможності економічного суб'єкта сплачувати податки.

При порушенні податкового законодавства не спрацює принцип рівності оподаткування для тих економічних суб'єктів, які сплачують податки, тому що їм доводиться платити більшу суму податків, оскільки інші платники не сплачують свою справедливую частку [2;3] .

Для повноцінного та послідовного розвитку країни, зокрема в контексті економічного та соціального вектору функціонування, податкові розриви становлять серйозну економічну загрозу, виступають вагомими важелями збільшення бюджетних втрат і таким чином завдають суттєвого економічного збитку фінансово-економічній системі країни.

Своєчасне визначення масштабів та структури втрат бюджетних доходів в частині виникнення податкових розривів дозволить попередити виникнення проблеми недоотримання податкових зобов'язань. Слід зауважити, що природа виникнення податкового розриву супроводжується різними причинами та факторами. З одного боку, недоотримання бюджетом податкових надходжень може бути результатом навмисних його дій, таких як: податкове шахрайство, ухилення від сплати податків або агресивне податкове планування. З іншого боку, втрати бюджетних доходів можуть бути спричинені неухильністю, ненавмисними помилками при розрахунках суми податкових зобов'язань або неплатоспроможністю економічного суб'єкта. В цілому, виникнення податкових розривів позиціонується як серйозна проблема для суспільства, що знижує спроможність державної влади при реалізації фіскальної та економічної політики, знецінює роль та значення основних принципів оподаткування.

Зважаючи на високі показники тінізації економіки країни нагальним питанням є комплексне та своєчасне врахування ефектів тіньових операцій при визначенні заходів з державного політики щодо забезпечення соціально-економічного розвитку, зокрема в частині податкового регулювання та адміністрування.

Так, постає необхідність у врахуванні особливостей реалізації податкового розриву в процесі здійснення управління соціально-економічним розвитком країни. Впровадження механізму виявлення, оцінки та контролю податкового розриву

передбачає формування алгоритму послідовних дій реалізації такого інструменту державного регулювання відповідно до етапів управління соціально-економічним розвитком на національному рівні (рис 7).

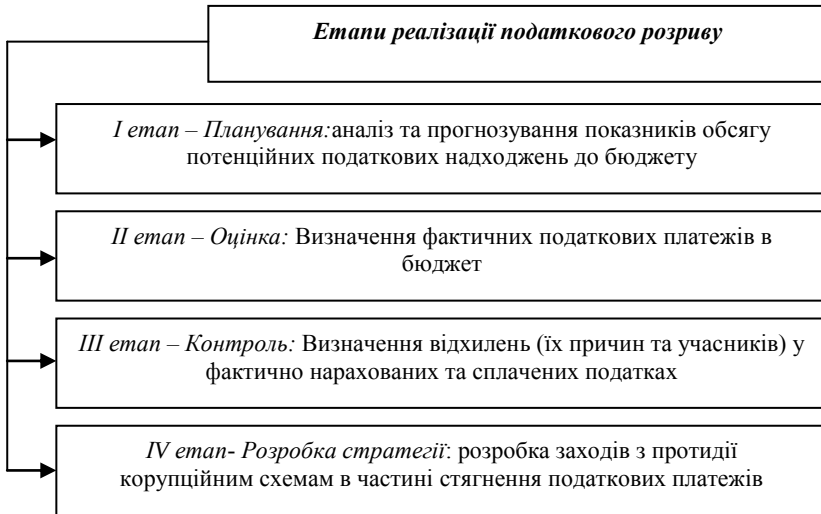


Рисунок 7. Місце податкового розриву в розрізі етапів процесу управління соціально-економічним розвитком регіону

Так, податковий розрив має лежати в основі побудови державного фіскального інструментарію в контексті здійснення державної політики з детінізації податкової сфери економіки. Його врахування дозволить своєчасно виявити (в перспективі - попередити) відхилення в обсягах податкових надходжень до бюджету, визначити причини таких відхилень та основних учасників корупційних схем процесу оподаткування, тим самим - забезпечити податкові надходження до бюджету в повному обсязі.

Використання такого інструменту державного регулювання як податковий розрив дозволить в цілому підвищити рівень контролю за рухом фінансових ресурсів у податковому полі реалізації стратегії розвитку регіонів та країни в цілому. Враховуючи той факт, що податкові надходження - ключова стаття дохідної частини бюджету, зростання їх обсягів (за

рахунок сплати нарахованих податків в повному обсязі) сприятиме забезпеченню відповідності фактичних показників соціально-економічного розвитку держави плановим.

Список джерел

1. Серебрянский Д. М., Вдовиченко А. М., Зубрицкий А. І. Методичні рекомендації щодо оцінки ефективності адміністрування ПДВ Державною фіскальною службою України / за заг. ред. Д. М. Серебрянского. Ірпінь : НДІ фінансового права, 2015. 31 с.

2. Фільо М. М. Податкові втрати та податкові розриви: можливості ідентифікації. *Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова*. 2014. Т. 19. Вип. 5-6. С. 115-120.

3. Measuring tax gaps 2018 edition. Tax gap estimates for 2016-17. HM Revenue and Customs Corporate Communications June 2018. Crown Copyright 2018. 94 P.

4. Звіт про типології відмивання грошей. URL: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=36191> (дата звернення 10.04.2019).

5. Україна потрапила в топ-5 країн з найбільшою тіньовою економікою. URL: <https://dilovyi.info/ukrayina-potrapyla-v-top-5-krayin-z-najbilshoyu-tinovoju-ekonomikoyu/> (дата звернення 01.04.2019).

6. Загальні тенденції тіньової економіки в Україні І квартал 2018р.: звіт Міністерства економічного розвитку і торгівлі в Україні. URL: [http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=Tendentsii TinovoiEkonomiki](http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=Tendentsii+TinovoiEkonomiki) (дата звернення 01.04.2019).

7. Про Стратегію сталого розвитку «Україна-2020»: Указ Президента України від 12.01.2015 №5/2015. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> (дата звернення 03.04.2019).

8. Про затвердження Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року: Постанова Правління Національного банку України від 18.06.2015 №391. Дата оновлення: 16.01.2017. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0391500-15> (дата звернення 07.04.2019).

9. Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2019-2021 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 11.07.2018 №546. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/546-2018-%D0%BF> (дата звернення 10.04.2019).

10. Про схвалення Концепції розвитку системи запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансуванню тероризму на 2005-2010 роки: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 03.08.2005 №315-р. URL:

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/315-2005-%D1%80> (дата звернення 10.04.2019).

11. Прогноз економічного і соціального розвитку України на 2019-2021 роки: Постанова Кабінету Міністрів України. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-shvalennya-prognozu-ekonomichnogo-i-socialnogo-rozvitku-ukrayini-na-20192021-roki> (дата звернення 20.03.2019)

12. Schneider F., Buehn A., Montenegro C. E. New estimates for the shadow economies all over the world. *International Economic Journal*. 2010. 24(4). P. 443- 461.

13. Loayza N.V. The economics of the informal sector: A simple model and some empirical evidence from Latin America. Policy Research working paper. Washington, DC: World Bank, 1999.

14. La Porta R., Shleifer A. Informality and development. *Journal of Economic Perspectives*. 2014. 28(3), P. 109–126.

15. Морицан О. М., Морицан В. Ф., Стефанишин Б. М. Тіньова економіка та її роль в економіці України. *Вісник Прикарпатського університету. Економіка*. 2014. Випуск X. С. 61-65.

16. Шарікова О.В. Економічні наслідки тінізації економічної системи. *Економіка. Фінанси. Право*. 2009. № 1. С. 3-6.

17. Singh A., Jain-Chandra S., & Mohommad A. Inclusive Growth, Institutions, and the Underground Economy. IMF Working Paper. International Monetary Fund. 2012. 14 p.

18. Rădulescu I. G., Popescu C., & Matei M. Conceptual Aspects of Shadow Economy. *Transactions on Business and Economics – WSEAS*. 2010. Vol. 7. P.160-169.

19. Офіційний сайт Державної служби статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 04.04.2019).

20. Toder E.J. What Is the Tax Gap?. URL: http://www.urban.org/UploadedPDF/1001112_tax_gap.pdf

21. McManus J., Warren N. The Case for Measuring Tax Gap. *Journal of Tax Research*. 2006. URL: <http://www.austlii.edu.au/au/journals/eJTR/2006/3.html>.

Дослідження виконано в межах науково-дослідної теми № 0117U003930 «Економетричне моделювання механізму запобігання тіньовим схемам виведення капіталу через податкові та інвестиційні канали в Україні»

© Гуменна Ю.Г., Тютюнник І.В.

3.4. Проблемні питання фінансування сфери вищої освіти в Україні та країнах ЄС

Проблеми, якими супроводжується трансформація освітнього та наукового простору, в тому числі і системи їх фінансування, обумовлюють необхідність дослідження досвіду, накопиченого в країнах Європи, зокрема східної, щодо механізмів фінансування науки і освіти.

Фінансування вищої освіти у країнах ЄС розглядається крізь призму ролі системи вищої освіти у реалізації стратегії "Європа 2020", де основними питаннями виступають: необхідність збільшення державного фінансування вищої освіти; формування умов для більшої самостійності в управлінні власними фінансовими ресурсами для вищих навчальних закладів; сприяння диверсифікації джерел фінансування а також партнерству з науково-дослідними установами, підприємствами та Регіональні органи влади [1].

Структура доходів державних вищих навчальних закладів у країнах Європи розподілена за такими основними напрямками[2]:

- асигнування державного бюджету, що на європейському рівні становить від 50% до 90% загального доходу ВНЗ;

- вартість навчання, яку сплачують студенти (витрати домогосподарств), сума яких залежить від політики фінансування вищої освіти, яку впроваджують на національному рівні. Згідно з дослідженням EUA12, європейські країни поділяються на дві основні категорії: перша категорія включає країни, в яких плата за навчання становить приблизно 5% загального доходу (приклади: країни Північної Європи, Австрія, Бельгія, Чехія, Франція, Німеччина, Естонія), тоді як друга категорія включає країни, в яких плата за навчання становить приблизно 10% від загального доходу, а в деяких випадках і більше (наприклад, Угорщина, Ірландія, Італія, Нідерланди, Латвія, Польща, Словаччина, Іспанія, Великобританія);

- інші приватні джерела доходів: фінансування згідно контрактів з бізнес-сектором, гранти на наукові дослідження, надання послуг у різних сферах, європейське фінансування та інші позабюджетні джерела. В окремих країнах ЄС такі джерела

забезпечують до 10% загальної суми фінансування вищої освіти [3].

Діяльність державних вищих навчальних закладів у країнах Європи фінансується як державними, так і приватними фондами. Значна частка державного фінансування у доходах вищих навчальних закладів збільшує важливість методів та форм розподілу фінансування університетам

Згідно з різними дослідженнями[4, 5, 6], розробленими на рівні ЄС, існує декілька основних форм залучення фінансових ресурсів університетами та різні методи розподілу їх фінансування. Основними з яких є:

Блок-грант (субсидія), що покриває витрати на навчання (курси та семінари / практичні заняття), адміністративні витрати та / або витрати на дослідження, де університет може самостійно вирішувати, як використовувати це фінансування відповідно до потреб. Майже в усіх країнах-членах ЄС (26 країн) університети отримують і державне фінансування у формі блочного гранту, який вони можуть використовувати для своєї внутрішньої діяльності. У межах університетської автономії більшість країн вводять більш суворі обмеження стосовно структури грантів для внутрішніх потреб (витрати на персонал, обладнання, інфраструктуру, дослідження, навчання). Лише у восьми країнах (Австрія, Бельгія, Естонія, Норвегія, Польща, Словаччина, Швейцарія та Велика Британія) університети не мають обмежень щодо того, як вони витрачають виділені ресурси. Сума гранту може бути визначена різними способами: через переговори, за формулою фінансування чи на історичній основі. Розподіл блок-грантів за формулою є основним методом розподілу державного фінансування державним вищим навчальним закладам та використовується в переважній більшості країн, включених, наприклад, до дослідження *UniversityautonomyinEurope*[7].

Блок-грантове фінансування, визначене шляхом домовленостей і переговорів між навчальним закладом та відповідним міністерством, використовується в деяких країнах, таких як Австрія, Німеччина та Іспанія.

Бюджетне фінансування з постатейною розбивкою витрат, за якими університети отримують своє фінансування. Рішення про їх розподіл здійснюється відповідним Міністерством або Парламентом. Отже, університети не можуть приймати рішення щодо розподілу таких доходів або можуть

робити це з певними обмеженнями. Така форма фінансування широко застосовується у країнах Східної Європи: Болгарії, Кіпрі, Греції, Литві, Латвії, Сербії та Туреччині [8].

Слід зазначити, що в останні роки в країнах Східної Європи спостерігається тенденція до збільшення фінансування на основі блок-грантів, а не на основі бюджетів з постатейною розбивкою, що обумовлює збільшення університетської автономії у використанні залучених доходів.

На європейському рівні існують різні способи розподілу бюджетних асигнувань університетом:

- формульне фінансування (фінансування на основі результатів, фінансування за цілями (за заявницьким принципом, після узгодження умов), на історичній основі),
- фінансування на основі результатів,
- об'єктивне фінансування,
- конкурсне фінансування.

Європейська практика показує, що такі способи розподілу фінансування використовуються в комбінації (наприклад, частина блок-гранту визначається за формулою фінансування, частина через погоджені заявки, а решта може бути визначена на історичній основі). У європейських країнах формульний розподіл блок-грантів є найпоширенішою формою розподілу державного фінансування, але гранти на основі переговорів є також важливим варіантом у багатьох країнах, більшість із них використовують комбінацію різних форм фінансування та моделей.

Формульна модель розподілу фінансування [9] визначається як алгоритм на основі стандартних критеріїв для розрахунку розміру державних грантів, що виділяються на вищі навчальні заклади (для викладання та/або операційної діяльності, а в деяких випадках для наукових досліджень). На практиці існує декілька термінів, які використовуються для опису механізмів формульної моделі фінансування, зокрема: фінансування за кількістю студентів, фінансування викладання, модель граничних витрат або формула фінансування на основі нормативних витрат тощо.

У деяких дослідженнях [10; 11; 12; 13] описано два типи таких моделей відповідно до категорії показників / критеріїв, що використовуються у формулі:

- фінансування, орієнтоване на споживання:

використовують формули, які враховують вхідні дані (такі як: кількість працівників або їх заробітна плата, кількість працівників, які мають ступінь кандидата наук, кількість бакалаврів, кількість магістрів та ін.). Найчастіше таку формулу застосовують для розрахунку фінансування, що засновано на розподілі витрат на викладання. Зауважимо, що в даний час використання критерію кількості педагогічних кадрів у країнах Європи є менш важливим, а більшість країн використовують розрахунок витрат за кількістю студентів [14].

- фінансування, орієнтоване на досягнення поставлених цілей (вихідні дані): використовують формули, які враховують результати діяльності (такі як: кількість накопичених студентами кредитів, кількість випускників бакалаврів та / або магістрів, випускники, що мають роботу, кількість / відсоток випускників, що працюють у галузі за спеціалізацією тощо). Це інноваційний тип фінансування в контексті сучасної тенденції "нового державного управління", і це забезпечує набагато краще співвідношення між виділеним фінансуванням та очікуваною від університетів продуктивністю. Тим не менше, дебати в Євросоюзі вказують на труднощі [15], з якими стикаються університети, з точки зору точності вимірювання показників ефективності, що впливає на досягнення довгострокових цілей.

На практиці формули фінансування, що застосовуються в освіті, мають тенденцію використовувати різноманітні підходи, застосовуючи критерії вхідних даних та результатів діяльності, найчастіше це кількість залучених студентів та кількість випускників бакалаврів.

В таблиці 1 наведено формули, що застосовуються в окремих країнах ЕС.

Фінансування сфери вищої освіти в Румунії передбачає такі категорії асигнувань [16]:

базове фінансування здійснюється на основі стандартної вартості навчання студентів – виділяється на одного зарахованого до державних вищих навчальних закладів на бюджетні місця. Його обсяги встановлюються на основі кількості студентів, шляхом множення на коефіцієнти для рівня навчання (бакалаврська, магістерська програма), області навчання (медицина, юриспруденція, економіка, природничі, тощо) та мови навчання. Базове фінансування покриває заробітну плату, операційні витрати, обслуговування приміщень та потужностей;

Таблиця 1

Підходи до фінансового забезпечення ВНЗ у Литві та Румунії

Підхід до фінансування	Механізм	Коефіцієнти
Литва		
Бюджет ВНЗ складається з «студентського кошику», коштів на утримання університетського середовища (спрямовуються на обслуговування будівель, комунальних послуг, заробітної плати технічного персоналу, соціального страхування для працівників та інші щоденні експлуатаційні витрати), проектних коштів (кошти спрямовуються на реалізацію наукових проектів за участю університетів/коледжів) та спонсорської допомоги. В основі вартості навчання покладено студентський кошик (для ВНЗ запроваджено з 2009 року). Ціни на навчання для ВНЗ (університетів та коледжів) встановлюються Міністерством освіти і науки. Абітурієнти можуть обрати навчальну програму та навчальний заклад. Допуск до вищої освіти відбувається на основі результатів державних іспитів у середній школі (т.з. іспити зрілості). Результат іспиту визначає, які можливості для подальшого навчання отримав студент: університет чи коледж, оплата за навчання відбувається за державний кошт чи за приватні кошти абітурієнтів.	Студентський кошик - щорічна сума ресурсів, що витрачається на навчання одного студента (зарплата викладачів, навчальні матеріали, управлінські витрати, педагогічна та соціальна допомога). Студентський кошик не включає накладні витрати (оплата праці технічних працівників, опалення, водопостачання тощо). Студентський кошик – це ті кошти, що «ходять за студентом».	Коефіцієнти дають можливість скоригувати вартість студентського кошику залежно від предметного спрямування, освітнього рівня та територіальної приналежності вищого навчального закладу.

Закінчення табл.1

Підхід до фінансування	Механізм	Коефіцієнти
Румунія		
Основний принцип – поєднання рішення держави стосовно кількості профінансованих державою місць у ВНЗ з можливостями бюджету щодо такого фінансування (так звана «договірна форма» між міністерством та університетами) на основі розподілу за формулою. Основний критерій для розподілу: кількість студентів, зарахованих на бюджетні місця на основі багаторічного фінансування. Для забезпечення прозорості та підзвітності формула застосовується незалежною організацією - Національною радою з питань фінансування вищої освіти (CNFIS) та включає базове фінансування та допоміжне. Фінансування також включає фонди розвитку, гранти, капітальні інвестиції, фінансування інфраструктури університету та стипендій.	Уряд щороку приймає рішення про кількість бюджетних місць, що будуть фінансуватися за кошти державного бюджету для вступу на бакалаврські, і на магістерські програми. Міністерство розподіляє бюджетні місця між університетами. Університети можуть самостійно розподіляти виділену кількість місць між магістерськими і бакалаврськими програмами. CNFIS вираховує остаточну кількість еквівалентних студентів на рівні університету та країни (кількість студентів, які зараховуються * коефіцієнти еквівалентності).	Коефіцієнти дають можливість стандартну вартість навчання скоригувати залежно від предметного спрямування, освітнього рівня, мови навчання.

Джерело: Mihai Paunescu Education revenues and expenditures in Romania National University of Political and Administrative Studies; Arunas Pliksnys Education revenues and expenditures Qualification and Vocational training development center, Lithuania.

- допоміжне (supplementary) фінансування за значні досягнення університету складає 30% базового фінансування та виділяється на основі індикаторів ефективності;

- фонд інституційного розвитку - виділяється на проектній (конкурентній) основі;

- гранти на здобуття докторських ступенів;

- додаткове фінансування (часткове): капітальні інвестиції, фінансування гуртожитків та їдалень;

- студентські стипендії.

Так зване суміжне додаткове фінансування (complementary) надається тільки для інститутів (установ) і включає часткове фінансування студмістечок, їдалень (виділяється за кількістю студентів), витрати на капітальний ремонт, капітальні інвестиції. Міністерство також безпосередньо забезпечує розподіл бюджетних коштів на інституційні стипендії студентам. Вищі навчальні заклади можуть використовувати позабюджетні надходження для фінансування своєї освітньої діяльності.

Джерелами фінансування освіти в Литві[17] є держбюджет, регіональні бюджети, міські бюджети, приватні кошти, фонди. Розподіл коштів держбюджету залежить від рівня освіти, але як правило вони спрямовуються на фінансування державних ВНЗ, у деяких випадках - державних професійних навчальних закладів. Також з державного бюджету виділяються цільові субсидії на вищу та середню освіту у вигляді т.з. студентських кошиків (ваучерів). З державного бюджету можуть фінансуватися також спеціальні програми неформальної освіти.

Розподіл коштів регіональних бюджетів залежить від рівня самостійності місцевих органів влади та покладених на них зобов'язань. Кошти цього рівня, як правило спрямовуються на фінансування професійно-технічних навчальних закладів та вищий рівень загальної освіти – гімназії.

Найчастіше кошти міських бюджетів спрямовуються на фінансування загальноосвітніх шкіл та дошкільних навчальних закладів. У той же час фінансування релігійних (конфесійних) загальноосвітніх шкіл, закладів неформальної освіти, (особливо дошкільної) та спеціальних освітніх програм здійснюється за приватні ресурси. Державні, міжнародні, приватні фонди також можуть бути джерелом фінансування освіти.

Таким чином, в зазначених вище країнах застосовується формульне фінансування, яке, втім, має зовсім різний механізм реалізації. В обох випадках застосовується певний рівень базового фінансування на студента, який коригується. Підходи до коригування дещо відрізняються, і, на нашу думку, підхід Литви є більш прогресивним і таким, що спрямований на стимулювання розвитку вищих навчальних закладів та їх конкурентоспроможність.

Впровадження фінансування на основі результатів – це спосіб удосконалення формульного фінансування шляхом розгляду конкретних показників ВНЗ. Така модель фінансування спрямована на забезпечення більшого фінансування для університетів, які демонструють кращу продуктивність, порівняно з іншими менш ефективними університетами. Таким чином, відбувається певна конкуренція у сфері освіти та досліджень з метою стимулювання підвищення якості роботи через пряму винагороду за успіх, включений у основну формулу фінансування. Об'єктивне фінансування є ще однією моделлю прямого фінансування, спрямованого на конкретні цілі, які, як правило, узгоджуються з проектами, що розглядаються як державні пріоритети з боку влади, і які підтримуються цілями, встановленими на інституційному рівні. Воно може бути розподілене на конкурсній основі або безпосередньо деяким установам, після узгодження заявкитаобґрунтування необхідних витрат. Конкурсне фінансування використовується для розподілу державних асигнувань за попередньо визначеними критеріями, які використовуються для вибору та оцінки потенціалу та необхідності здійснення конкретних заходів, з тим щоб вони отримували фінансування для досягнення конкретних конкурсних цілей. Конкурсне фінансування використовується, зокрема, для наукових досліджень, а також для фінансування інвестицій або цілей інституційного розвитку.

Необхідно зауважити, що внаслідок сильного тиску, викликаного реформами системи державного управління та зменшенням державного фінансування вищої освіти, все більше країн ЄС дотримуються тенденції розподілу державного фінансування університетів за допомогою інноваційних рішень. В таблиці 2 представлено існуючий досвід європейських країн для кожного з описаних вище елементів фінансової автономії.

Таблиця 2

Можливості фінансової автономії європейських вищих навчальних закладів [18]

Тип бюджету	Країна
Бюджет з постатейною розбивкою	Болгарія, Кіпр, Греція, Латвія, Литва, Сербія, Туреччина
Бюджет на основі набору грантів	Австрія, Бельгія, Хорватія, Чеська Республіка, Данія, Естонія, Фінляндія, Франція, Угорщина, Ісландія, Ірландія, Італія, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Норвегія, Польща, Португалія, Румунія, Словаччина, Словенія, Іспанія, Сербія, Швеція, Швейцарія, Великобританія
Здатність зберігати потенційний залишок державних коштів	
Університет може зберігати потенційний залишок державних коштів	Австрія, Бельгія, Болгарія, Великобританія, Хорватія, Чеська Республіка, Данія, Естонія, Фінляндія, Франція, Греція, Угорщина, Ісландія, Ірландія, Італія, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Норвегія, Польща, Словаччина, Словенія, Іспанія, Швеція, Швейцарія
Університет не може зберігати потенційний залишок державних коштів	Кіпр, Латвія, Литва, Португалія, Угорщина, Туреччина, Сербія
Плата за навчання	
Відсутність плати за навчання	Австрія, Чеська Республіка, Данія, Фінляндія, Ісландія, Мальта, Норвегія, Словаччина, Швеція, Кіпр, Греція, Словенія
Уряд визначає плату за навчання як фіксовану суму	Бельгія, Болгарія, Франція, Ірландія, Нідерланди, Словенія, Іспанія, Китай, Туреччина

Продовження табл.2

1	2
Університети визначають плату за навчання, але органи влади встановлюють максимальне значення	Італія, Великобританія, Румунія
Університети встановлюють плату за навчання	Хорватія, Естонія, Греція, Угорщина, Латвія, Люксембург, Румунія, Великобританія
Плата за навчання встановлюється на основі взаємодії університетів та державних органів	Кіпр, Бельгія, Литва
Можливість отримати позику	
Університети можуть залучати грошові кошти	Австрія, Бельгія, Хорватія, Кіпр, Чеська Республіка, Данія, Естонія, Франція, Ірландія, Італія, Латвія, Люксембург, Нідерланди, Норвегія, Польща, Румунія, Словаччина, Іспанія, Швеція
Університети не можуть залучати грошові кошти	Бельгія, Фінляндія, Німеччина, Греція, Угорщина, Ісландія, Литва, Мальта, Португалія, Словенія, Швейцарія, Туреччина
Здатність отримувати позику на фінансовому ринку	
Університети можуть отримати позику на фінансовому ринку (під проценти)	Австрія, Бельгія, Чеська Республіка, Данія, Естонія, Угорщина, Італія, Латвія, Люксембург, Сербія, Іспанія, Великобританія
Університети не можуть отримати позику на фінансовому ринку	Бельгія, Болгарія, Кіпр, Фінляндія, Франція, Данія, Ірландія, Латвія, Мальта, Нідерланди, Норвегія, Польща, Португалія, Румунія, Словенія, Швейцарія, Туреччина

Закінчення табл.2

1	2
Власність на університетські будівлі	
Університет	Бельгія, Хорватія, Чеська Республіка, Естонія, Греція, Ірландія, Італія, Латвія, Мальта, Нідерланди, Норвегія, Польща, Португалія, Румунія, Словенія, Іспанія
Органи державної влади	Бельгія, Болгарія, Данія, Угорщина, Литва, Люксембург, Туреччина, Сербія
Державні компанії по операціях з нерухомістю	Австрія, Фінляндія, Німеччина, Швеція
Варіації (залежно від ситуації)	Франція, Ісландія, Словаччина, Швейцарія
Продаж університетської нерухомості	
Університети можуть продавати нерухомість, якою вони володіють	Бельгія, Чеська Республіка, Естонія, Італія, Нідерланди, Іспанія, Китай, Великобританія
Продаж нерухомості вимагає узгодження з державними органами	Хорватія, Кіпр, Ісландія, Ірландія, Латвія, Мальта, Норвегія, Польща, Португалія, Румунія, Словенія, Словаччина
Університети не можуть продавати нерухомість, якою вони володіють	Греція

University autonomy in Europe I - Exploratory study. EUA 2009.

http://www.rkrs.si/gradiva/dokumenti/EUA_Autonomy_Report_Final.pdf

Висновки. Фінансова автономія призводить до того, що університети мають працювати над диверсифікацією джерел надходжень коштів. Тож, за даними проекту Асоціації Європейських університетів EUDIS на тему диверсифікації надходжень слідує, що в середньому європейські університети отримують майже три чверті їх фінансування з державних джерел, що гарантує певну стабільність в довгостроковій перспективі. Вони також, як правило, отримують значну частку своїх надходжень з різних інших джерел (дослідження спільно з промисловістю та бізнесом на контрактній основі, благодійні внески, фінансування наукових досліджень з міжнародних джерел тощо). Хоча, в основі фінансування вищої освіти як в країнах ЄС, так і в країнах ОЕСР, лежить бюджетне фінансування, проте механізми його надання у різних країнах суттєво різняться.

Список джерел

1. Higher education funding and necessary improvement actions. Annual Public Report -2013. URL: http://www.cnfis.ro/wp-content/uploads/2014/11/CNFIS-Raport-public2013-2014-08-04_en_ultim.pdf
2. Higher education funding and necessary improvement actions. Annual Public Report -2013. URL: http://www.cnfis.ro/wp-content/uploads/2014/11/CNFIS-Raport-public2013-2014-08-04_en_ultim.pdf
3. Автономія університетів України: аналіз і план дій. Відділ з питань управління, фінансування та розробки державної політики. Асоціація європейських університетів 2012-2015. URL: http://ipd.kpi.ua/documents/athena/Автономія_університетів_України_аналіз_і_план_дій.pdf
4. University autonomy in Europe I - Exploratory study. EUA 2009. URL: http://www.rkrs.si/gradiva/dokumenti/EUA_Autonomy_Report_Final.pdf
5. Funding higher education: a view across Europe. ESMU. 2010; file:///C:/Users/obuglaeva/Downloads/MODERN_Funding_Report%20(1).pdf
6. Designing strategies for efficient funding of higher education in Europe. EUA 2013 http://www.eua.be/Libraries/publication/DEFINE_final
7. University autonomy in Europe. Exploratory study. EUA, 2009. URL: http://www.salvatorevassallo.org/wp-content/uploads/2008/11/file_Dossier_Universita_EUA_Autonomy_Report_Final.pdf
8. Higher education funding and necessary improvement actions. Annual Public Report -2013. URL: http://www.cnfis.ro/wp-content/uploads/2014/11/CNFIS-Raport-public2013-2014-08-04_en_ultim.pdf

9. Estermann Enora, Bennetot Pruvot. Europe an universiti esdi versifyingin comestreams Financially Sustainable Universities II Thomas. EUA 2011.

10. URL: http://www.eua.be/Libraries/publications-homepage-list/Financially_Sustainable_Universities_II_-_European_universities_diversifying_income_streams.pdf ...

11. Koelman J.B.J. The funding of universities in the Netherlands: developments and trends, in: Higher Education, 1998, 35: 127-141.

12. Salmi, J., Hauptman A. M. Innovations in Tertiary Education Financing: A Comparative Evaluation of Allocation Mechanisms. 2006 URL:<http://documents.worldbank.org/curated/en/965151468314986713/pdf/383240EWPSno401TertiaryEd1Financing.pdf>

13. Washington D.C., TheWorldBank. EducationWorkingPaperSeries, № 4. September 2006. URL: http://siteresources.worldbank.org/EDUCATION/Resources/278200-099079877269/547664-1099079956815/Innovations_TertiaryEd_Financing.pdf

14. Education at a Glance 2010: OECD Indicators – OECD2010. URL: <http://www.oecd.org/edu/skills-beyond-school/educationataglance2010oecdindicators.htm>

15. The EUA Funding Forum (2012).URL:<http://www.eua.be/activities-services/events/past/2012/eua-funding-forum/home.aspx>

16. Mihai Paunescu Education revenues and expenditure sin Romania National University of Politica land Administrative Studies. Матеріали виступу під час робочої зустрічі в МОН щодо реформування системи фінансування ВНЗ 01.06.2017 р.

17. Arunas Pliksnys Education revenues And expenditures Qualification and Vocational training development center, Lithuania - Матеріали виступу під час робочої зустрічі в МОН щодо реформування системи фінансування ВНЗ 01.06.2017 р

18. EUDIS: European Universities Diversifying Income Streams (2008-2011). URL: <http://www.eua.be/activities-services/projects/past-projects/governance-autonomy-and-funding/eudis.aspx>

© Олейнікова Л.Г. , 2019

3.5. Методические подходы к формированию финансовой стратегии предприятия

Исследования свидетельствуют, что финансовая стратегия предприятия призвана обеспечить: формирование и эффективное использование финансовых ресурсов, выявления приоритетных инвестиционных направлений и реализацию инвестиционных программ, основанных на проведенном анализе, проведение анализа конъюнктуры финансового рынка, выбор оптимальных

финансовых мероприятий, которые позволят обеспечить финансовую стойкость предприятия в современных условиях ведения хозяйства.

Основные принципы и функции финансовой стратегии предприятия в современных условиях ведения хозяйства поданы на рис. 1.

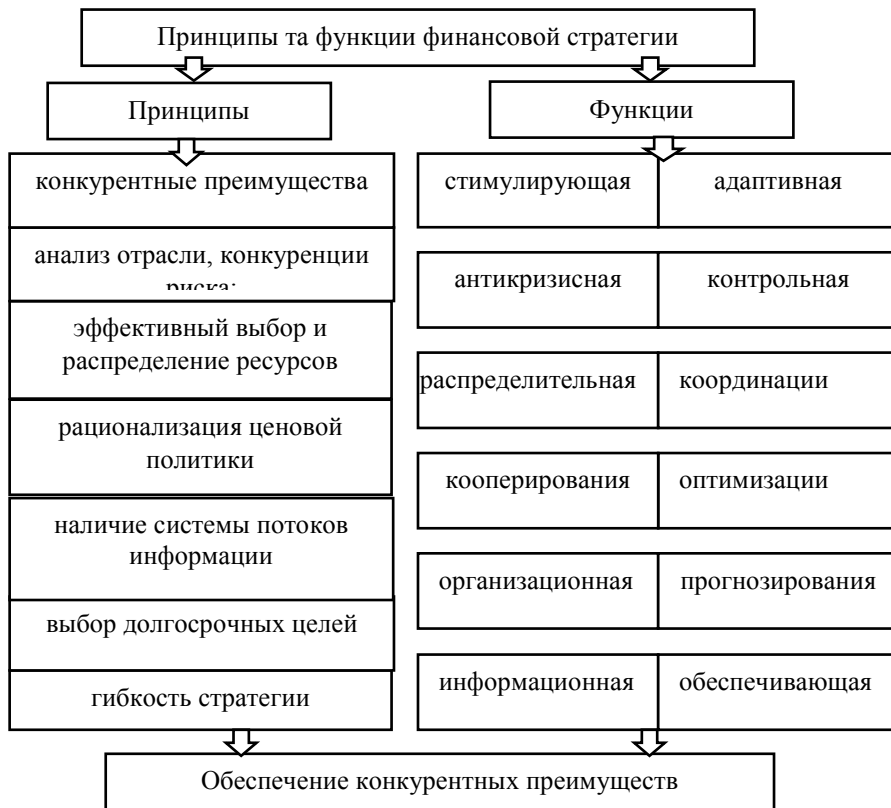


Рисунок 1. Основные принципы и функции финансовой стратегии предприятия [2, с. 105]

При разработке финансовой стратегии предприятия необходимо учитывать ряд заданий, которые она должна выполнять [1, с. 38]:

1) финансовая стратегия должна определять перспективные направления взаимодействия с другими субъектами ведения

хозяйства, конкурентами, государством, банковскими структурами и другими финансовыми институтами;

2) финансовая стратегия должна учитывать перспективы операционной, финансовой и инвестиционной деятельности предприятия;

3) финансовая стратегия должна базироваться на вероятностных прогнозах финансовых возможностей и действий конкурентов, должен способствовать разработке и реализации мероприятий обеспечения финансовой стойкости предприятия;

4) финансовая стратегия должна обеспечивать недопущение финансового кризиса на предприятии, а в случае ее наступления - использования эффективных методов управления ради выхода из кризисного положения, минимизации финансовых и других потерь субъекта ведения хозяйства.

Финансовая стратегия предприятия имеет несколько составляющих, что подано на рис. 2.

Финансовая стратегия предприятия должна иметь именно позитивный результат, потому целесообразно выделить такие основные критерии выбора стратегии :

1) ситуационная - финансовая стратегия должна учитывать и интегрировать особенности реальной действительности в новые возможности и стратегический успех в будущем;

2) уникальность - финансовая стратегия предприятия должна базироваться на уникальных возможностях будущего бизнес-успеха, который приведет к наличию стабильных конкурентных преимуществ;

3) будущая неопределенность как стратегическая возможность - финансовая стратегия предприятия должна учитывать все известные и скрытые возможности, стратегия призвана превращать изменения внутренней и внешней среды в потенциальные преимущества;

4) соответствие - финансовая стратегия предприятия должна обеспечивать соответствие стратегических изменений предприятия изменениям внешней среды;

5) интенсификация работы предприятия - финансовая стратегия должна способствовать уменьшению периоду времени на достижение тактических и стратегических целей и заданий предприятия;



Рис. 2. Система элементов финансовой стратегии современного предприятия [3, с. 5].

6) скорость достижения конкурентных преимуществ на рынке - реализация финансовой стратегии предприятия должна способствовать достижению лидерских позиций на рынке в минимальные сроки;

7) степень риска - финансовая стратегия предприятия должна базироваться на «балансировании» между доходностью и рискованностью деятельности, соответственно, предприятие должно избирать среди множества финансовых решений именно те, что будут отвечать приемлемой степени риска [4, с. 52].

Очень важное значение имеет не столько тактика развития любого предприятия, сколько обоснована стратегическая ориентация. Роль стратегического управления растет в условиях рыночной экономики, в условиях глобализации. Следовательно,

стратегия развития компании должна предусматривать обеспечение финансово-экономической безопасности субъекта ведения хозяйства, построение эффективного механизма экономической безопасности. Но необходимо учитывать некоторые особенности долгосрочного планирования и управления на макроэкономическом уровне: нестабильность экономики, законодательства и государственного регулирования экономической системы страны. Кроме этого, важное значение имеет конкурентную среду предприятия, финансовое обеспечение деятельности и дальнейшего развития.

Следовательно, можно признать, что финансовая стратегия предприятия является одним из важнейших видов функциональной стратегии предприятия, которая обеспечивает все основные направления развития его финансовой деятельности и финансовых отношений с помощью формирования долгосрочных финансовых целей, выбора наиболее эффективных методов их достижения, какие адекватные корректировке направлений формирования и использования финансовых ресурсов при изменении условий внешней среды.

Финансовая стратегия предприятия, главным заданием которой является достижение полной самой окупаемости и независимости предприятия, включает у себя такие виды.

Да, О. Ю. Масленникова считает, что существует два вида финансовой стратегии [5, с. 271]:

1. Общая, что регламентирует достижения общих целей и заданий финансовой деятельности, а также систему финансовых стратегий отдельных заданий.

2. Финансовая стратегия отдельных заданий, которая разрабатывается с целью достижения конкретных целей и заданий и является компонентом вышеупомянутой финансовой стратегии.

По мнению А.М. Ковалевой, следует выделить три вида финансовой стратегии [6, с. 16]:

- 1) Генеральная финансовая стратегия, которая регламентирует финансовую деятельность предприятия, ее базовые направления и вопросы. В рамках этой стратегии решаются задания формирования финансовых ресурсов за исполнителями и направлениями работы, определяются взаимоотношения с бюджетами всех уровней, а также направления формирования и использования финансовых

ресурсов. Обычно, такую стратегию разрабатывают не меньше одного года.

2) Оперативная финансовая стратегия предназначена для текущего управления финансовыми ресурсами. Она разрабатывается в пределах генеральной финансовой стратегии и детализирует ее на конкретном промежутке времени (месяц, квартал, полугодие). Оперативная финансовая стратегия охватывает такие направления, как доходы и выплаты за ценными бумагами, расчеты с поставщиками и покупателями.

3) Финансовая стратегия достижения отдельных стратегических заданий заключается в исполнении конкретных финансовых операций, направленных на реализацию более глобальных целей предприятия.

В зависимости от источников финансовой деятельности предприятия, которые используются, В.В. Баранов выделяет такие виды финансовых стратегий [7, с. 113]: стратегия самофинансирования; стратегия заимобразного финансирования; стратегия венчурного финансирования; стратегии, направленные на использование нетрадиционных источников финансирования.

В зависимости от степени риска, на которую готово идти предприятие для достижения поставленных целей и заданий, финансовая стратегия, по мнению А.В. Комарова, разделяется на два вида: агрессивную и осторожную [8, с. 77].

На тех же основаниях В.Р. Веснин выделяет наступательную, защитную и наступательно-защитную стратегии [9, с. 404].

К функциям финансовой стратегии относятся удовлетворения потребностей акционеров, достижения поставленных в генеральной стратегии целевых показателей в части финансовой работы, доведения до персонала целей и направлений работы предприятия и тому подобное.

Важным условием обеспечения принятия эффективных финансовых решений является выбор главной финансовой стратегии предприятия - генерального направления его финансового развития. Выбор главной финансовой стратегии предприятия в первую очередь зависит от принятой им базовой корпоративной стратегии: ускоренный рост, ограниченный рост, сокращение [10].

Стратегия ускоренного роста предусматривает формирование такой финансовой стратегии предприятия, которая сводится к

обеспечению высоких темпов развития финансовой деятельности, увеличения потенциала формирования финансовых ресурсов, расширения и диверсификации деятельности предприятия. Финансовый аспект при реализации стратегии ограниченного роста заключается в самом оптимальном распределении финансовых ресурсов, устремлении большей их части на рост операционной деятельности предприятия и обеспечении воспроизводительных процессов и прироста активов субъекта ведения хозяйства. Вопрос обеспечения финансовой стабильности, поддержания достаточного уровня ликвидности и платежеспособности предприятия - это характерные признаки финансовой политики при реализации стратегии сокращения деятельности предприятия [11, с. 32].

Таким образом, при формировании финансовой стратегии предприятия в современных условиях ведения бизнеса целесообразно обобщить и выделить сугубо финансовые стратегии [12, с. 87]:

1) стратегия аккумуляции финансовых ресурсов - ее особенность заключается в полном устремлении усилий и финансовых возможностей предприятия на достижение корпоративной стратегии;

2) стратегия распределения финансовых ресурсов предприятия - направлена на согласование стратегических инвестиционных приоритетов и текущих финансовых потребностей предприятия;

3) стратегия обеспечения финансовой безопасности предприятия - деятельность предприятия должна базироваться на проведении анализа на постоянной основе с целью гарантирования финансового равновесия и обеспечения финансово-экономической безопасности предприятия;

4) стратегия улучшения финансового менеджмента предприятия - сосредоточение внимания на возвышенности качества управления финансовой деятельностью предприятия.

В условиях нынешнего времени, предприятия используют, обычно, комбинированные финансовые стратегии, которые отвечают стратегическим целям и заданиям.

Разработка финансовой стратегии играет важную роль в обеспечении эффективного развития предприятия [13, с. 94]:

1) Разработанная финансовая стратегия обеспечивает механизм реализации долгосрочных общих и финансовых целей

будущего экономического и социального развития предприятия в целом и его отдельных структурных единиц.

2) Разработанная финансовая стратегия позволяет реально оценить финансовые возможности предприятия, обеспечить максимальное использование его внутреннего финансового потенциала и возможность активного маневрирования финансовыми ресурсами.

3) Разработанная финансовая стратегия обеспечивает возможность быстрой реализации новых перспективных инвестиционных возможностей, которые возникают в процессе динамических изменений факторов внешней среды.

4) Разработка финансовой стратегии учитывает загодя возможные варианты развития неконтролируемых предприятием факторов внешней среды и позволяет возвести к минимуму их негативные последствия для деятельности предприятия.

5) Разработанная финансовая стратегия отображает сравнительные преимущества предприятия в финансовой деятельности сравнительно с его конкурентами.

6) Наличие финансовой стратегии обеспечивает четкую взаимосвязь стратегического, текущего и оперативного управления финансовой деятельностью предприятия.

7) Разработанная финансовая стратегия обеспечивает реализацию соответствующего менталитета финансового поведения в наиболее важных стратегических финансовых решениях предприятия.

8) В системе финансовой стратегии формируется значение основных критериев выбора важнейших финансовых управленческих решений.

9) Разработанная финансовая стратегия является одной из базисных предпосылок стратегических изменений общей организационной структуры управления и организационной культуры предприятия.

В современных условиях ведение хозяйства существует немало ограничений относительно использования стратегического управления на предприятии (табл. 1).

Таблица 1. Ограничение относительно использования стратегического управления на предприятии и пути их преодоления [14, с. 101]

Ограничение	Пути преодоления
Отсутствие системного подхода до формирования стратегического управления на предприятии	Внедрение системы двойного управления : стратегического уровня и децентрализующих подразделений. Применение стратегического контроля и контролинга. Формирование стратегического поведения
Конкуренция стратегических и текущих видов деятельности с преимуществом последних	«Защита» стратегической деятельности с помощью ряда планово-организационных и социально-экономических мероприятий
Отсутствие надежной стратегической информации для управления предприятием	Формирование (укрепление) аналитических служб предприятия. Построение систем стратегического мониторинга и контролинга внешней и внутренней сред
Нехватка у персонала навыков стратегического управления	Специальная подготовка кадров, особенно высшего уровня, для всестороннего обеспечения функционирования в стратегическом режиме. Подготовка и повышение квалификации персонала относительно принятия стратегических решений
Соппротивление изменениям, распределению власти, прав, обязанностей и ответственности, способа мышления и привычных ритуалов, которые существуют на предприятии	Создание структуры, которая способна изменяться. Общее принятие стратегических решений. Управление сопротивлением. Формирование стратегического мышления и поведения

В современных условиях ведения хозяйства, формирования и реализации эффективной финансовой стратегии является одним из приоритетных заданий предприятия относительно обеспечения его финансовой стойкости и надежности. Кроме этого, практическая реализация финансовой стратегии предприятия должна в полной мере обеспечить достижение главной цели субъекта ведения хозяйства, должна содействовать его развитию.

Список источников

1. Кларк Р. С. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию / Р. С. Кларк, Д. П. Нортон. – М. : Олимп-Бизнес, 2003. – 214 с.
2. Даценко Г. В. Обґрунтування вибору стратегії фінансування розвитку підприємства / Г. В. Даценко // Економічний простір. – 2008. – № 12/2. – С. 104– 109.
3. Макаренко Ю. П. Використання системи антикризового управління для переходу до інвестиційної активності / Ю. П. Макаренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. - № 2 – С. 3-6.
4. Станіславчик Є. Н. Основи фінансового менеджменту / Є. Н. Станіславчик. – М.: Ось – 89, 2008. – 128 с.
5. Масленнікова О. Ю. Системи діагностики діяльності підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій: [монографія] / Масленнікова О. Ю. – Львів: Львівська політехніка, 2010. – 344 с.
6. Ковальова А. М. Вибір методів та підходів стратегічного управління розвитком підприємництва/ А. М. Ковальова // Економіка та держава. – 2011. – № 9. – С.16.
7. Баранов В. В. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта / В.В. Баранов. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 207 с.
8. Комаров А. Б. Стратегія виконання зобов'язань підприємства по оплаті товарів (робіт, послуг) в умовах дефіциту грошових ресурсів / А. В. Комаров // Фінансовий менеджмент. - 2003. – 493 с.
9. Веснін В. Р. Підсистема управління розвитком на підприємстві: концептуальні засади створення та функціонування / В. Р. Веснін // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): Науковий журнал. – Вип. 1–2 / Голов. ред. О. П. Степанов. – К.: Книжкове вид-во НАУ, 2009. – С.404–411.
10. Amouzes N. Sustainable Growth Rate and Firm Performance: Evidence From Iran Stock Exchange / N. Amouzes, Z. Moeinfar, Z. Mousavi // International Journal of Business and Social Science. – 2011. – № 23(2). – P. 249–255.
11. Партин Г. О. Формування стратегічної моделі управління витратами підприємства / Г. О. Партин // Фінанси України. 2014. – 124 с.
12. Андреева О. Д. Технология бизнеса: маркетинг / О. Д. Андреева. – М. : Дело, 2000. – 224 с.
13. Дерев'янка О. Г. Механізм реалізації антикризового управління на машинобудівних підприємствах в умовах дії ефекту «продовженого шоку» / О. Г. Дерев'янка // Економічний Вісник НТУУ «КПІ». 2011. №8.-С.94-103
14. Ареф'єв В. О. Принципи ефективного менеджменту і маркетингу / В. О. Ареф'єв. – М. : ИНФРА-М, 2008. –148 с.

©Урсова З.П., Файзуллина С.А., 2019

3.6. Теоретико-методичні аспекти формування фінансових результатів діяльності страхової компанії

Страхові компанії, як і інші підприємства і організації, зацікавлені в ефективній роботі, яка визначається перевищенням доходів над витратами. Узагальнюючим показником діяльності страхової компанії, за аналогією з іншими підприємствами, є фінансовий результат, який обчислюється в розрізі видів діяльності. Саме на основі інформації про фінансовий результат формується думка про стан і перспективи діяльності страховика [1, с. 29].

Для забезпечення безперервності та ефективності діяльності страховик повинен формувати й використовувати кошти страхового фонду з метою покриття збитків страхувальників, компенсації власних витрат по веденню страхових операцій, а також отримання позитивного фінансового результату. Він характеризує ефективність діяльності страхової компанії, стимулює або стримує її ділову та інвестиційну активність [3, с. 85].

Стратегічна роль і значення прибутку у соціально-економічному розвитку зумовлює необхідність запровадження чітких та однозначних критеріїв визнання та методів оцінки усіх складових, що формують фінансовий результат [3, с. 85].

Визначення фінансового результату діяльності страхової компанії ускладнюється через специфіку послуг, що надаються [10, с. 137].

Продуктом страхової організації є фінансова послуга щодо надання надійного страхового захисту страхувальникам (фізичним і юридичним особам).

Тобто страхові компанії спочатку накопичують кошти, що надходять від страхування, створюють необхідний страховий фонд, а вже потім несуть витрати, пов'язані з компенсацією збитків за наслідками укладених страхових договорів. Саме ця особливість і викликає труднощі щодо визначення та оцінювання фінансових результатів страхових компаній [4, с. 119].

В науковій літературі зустрічаються наступні визначення сутності фінансового результату страхової компанії (таблиця 1).

Таблиця 1. Визначення сутності «фінансовий результат страхової компанії» в наукових публікаціях

Автор/джерело	Трактування
Ширінян Л. [9, с. 6]	Фінансові результати - це вартісна оцінка підсумків господарської діяльності страхової організації. При підбитті підсумків господарської діяльності страхової організації фінансовий результат визначається за один рік; при оцінці еквівалентності відносин страховика і страхувальників — за той період, який був прийнятий за основу при розрахунку тарифу
Греджева Т. В. [3, с. 86]	Фінансовий результат страховика — це вартісна оцінка підсумків фінансово-економічної діяльності. Виходячи з цього прибуток від страхової діяльності можна визначити, як різницю між доходами від страхової діяльності та витратами на надання страхових послуг. Він, як правило, має додатний характер, тобто набуває форми прибутку, а іноді – збитку
Бутовська Ю.С. [2], Лісовал В.П. [6]	Фінансовий результат — це наслідок фінансово-господарської діяльності, який характеризується розміром засобів компанії, їх розміщенням і джерелами утворення, залежить від організації страхової справи, обсягів і реалізації страхових продуктів та прибутку. Крім того, – це показник її фінансової конкурентоспроможності, виконання зобов'язань перед державою та іншими учасниками страхових правовідношень
Проскурів О. В., Мельничук І. І. [7, с. 114]	Фінансовий результат страхової компанії – це кінцевий результат від страхової та інших видів діяльності страхової компанії за звітний період, який визначається на основі співставлення відповідних доходів і витрат та в комплексі проявляється в показниках прибутку (збитку) та приросту (відсотку) страхових резервів. При цьому фінансовий результат від страхової діяльності являє собою різницю між вартістю (ціною) наданої страхової послуги, що виражається в поточних надходженнях та її фактичною собівартістю

У відповідності до Закону України «Про страхування» структуру прибутку визначає страхова та фінансова діяльність пов'язана з формуванням та розміщенням страхових резервів [3].

Склад доходів і витрат за рахунок яких формується фінансовий результат страховика наведено в таблиці 2 [3, с. 86].

У процесі своєї діяльності страховик отримує доходи та здійснює витрати. Фінансовий результат діяльності страхової компанії визначається шляхом зіставлення доходів і витрат страхової організації. Очевидно, що, якщо доходи перевищують витрати, організація має позитивне сальдо.

Таблиця 2. Доходи і витрати страховика за видами діяльності
[3, с. 86]

Види діяльності		Доходи	Витрати
1		2	3
Звичайна діяльність	<i>Основна діяльність (страхування, перестраховування)</i>	Страхові премії; комісійні винагороди за передачу ризиків у перестраховування; частки страхових сум і страхового відшкодування, сплачені перестраховиками; повернені суми з централізованих страхових резервних фондів та технічних резервів, інших, ніж резерв незароблених премій	Виплати страхових сум та страхового відшкодування; страхові платежі, сплачені перестраховикам; відрахування у технічні резерви, інші ніж резерв незароблених премій або математичні резерви зі страхуванням життя; відрахування у централізовані страхові резервні фонди; витрати на проведення страхування; інші витрати, що включаються до собівартості страхових послуг та ін.
	<i>Інвестиційна діяльність</i>	Одержані відсотки за кредитами, виданими страхувальникам; відсотки за депозитами; дивіденди за акціями; відсотки за облігаціями; участь у прибутку перестраховиків та юридичних осіб	Дивіденди та проценти, виплачені по цінних паперах; витрати з управління активами, оплата послуг фінансово-кредитних установ, що діють на ринку цінних паперів.
Звичайна діяльність	<i>Інша діяльність</i>	Доходи від орендних (лізингових) операцій; від продажу активів, фінансових інвестицій, безоплатна фінансова допомога та безоплатно передані товари; доходи від надання консультаційних послуг; штрафи, пені, інші доходи	Орендні (лізингові) платежі
Надзвичайна діяльність		Відшкодування збитків від надзвичайних подій, спричинених екстремальними ситуаціями	Збитки від надзвичайних подій, спричинених екстремальними ситуаціями

Відповідно до напрямів діяльності страхової компанії розрізняють доходи:

1) від страхової;

- 2) від інвестиційної та фінансової діяльності;
- 3) від іншої операційної діяльності.

Результатом витрат організації є зменшення економічних вигод унаслідок вибуття активів (грошових коштів, іншого майна) і виникнення зобов'язань, що призводить до зменшення капіталу цієї організації, за винятком внесків за рішенням учасників (власників майна) [9, с. 6].

У сучасній теорії і практиці страхування витрати організації залежно від їх характеру, умов здійснення і напрямів діяльності організації поділяються на дві групи [9, с. 6; 10, с. 138]:

- 1) витрати, пов'язані зі страховими зобов'язаннями;
- 2) витрати на ведення справи.

Прибуток від страхової діяльності планується у процесі розроблення брутто-ставки, яка складається з нетто-ставки, яка є основною складовою частиною страхового тарифу і призначена для формування фонду страхових виплат, та навантаження, яке включає в себе витрати від господарської діяльності та прибуток.

У міжнародній діяльності спочатку визначається розмір нетто-ставки, а решта – навантаження, в Україні навпаки. Це пов'язано з бажанням вітчизняних страховиків максимізувати свій прибуток. Отримання прибутку можливе також за рахунок зниження собівартості послуги. Але слід пам'ятати, що низький рівень страхового тарифу може призвести до банкрутства компанії, оскільки буде недостатньо сформований фонд виплат, і надто високий його рівень призведе до втрати конкурентоспроможності і відтоку страхувальників. Згідно з міжнародними правилами, страховики не повинні намагатись отримати високий прибуток, як зазначалось вище, основна мета його діяльності – надання страхового захисту.

Дохід страховика формується від страхової (основної, операційної), інвестиційної, фінансової та іншої діяльності. Розглянемо участь кожної з них.

Операційна діяльність страховика – це основна або, іншими словами, страхова діяльність, на яку він розраховує, з'являючись на ринку. Операційний дохід можна ще назвати первинним доходом будь-якої страхової компанії. Адже, отримавши страхові платежі, можна формувати і фонд страхових виплат, і прибуток підприємства, і страхові резерви, і отримати тимчасово вільні кошти для інвестиційної та фінансової діяльності. До операційних доходів відносять: страхові платежі, комісійні винагороди за перестрахування, повернуті суми із страхових та

технічних (відмінних від резерву незароблених премій) резервів та інше.



Рисунок 1. Принципова схема формування фінансових результатів страхової компанії
Джерело: розроблено автором на основі [4, 5, 8].

Найбільшу частину операційного доходу страховика формують страхові платежі та суми, що повертаються з технічних резервів, відмінних від резерву незароблених премій. Відповідно до ст. 10 Закону України «Про страхування» страховий платіж (страховий внесок, страхова премія) – плата за страхування, яку страхувальник зобов'язаний внести страховику згідно з договором страхування. Страховий платіж складається з двох частин: заробленої та незаробленої премії. Відповідно до цього Закону, величина резервів незароблених премій на будь-яку звітну дату встановлюється залежно від часток надходжень сум страхових премій (страхових платежів, внесків), які не можуть бути меншими 80 % загальної суми надходжень страхових платежів, з відповідних видів страхування у кожному місяці з попередніх 9 місяців [5].

До суми, що повертаються з технічних резервів, відмінних від резерву незароблених премій, належать суми, що надходять з: резерву збитків, резерву катастроф, резерву попереджувальних збитків [10].

Процес утворення прибутку від страхової діяльності в компанії ризикового типу і у компаніях, що здійснюють страхування життя, відрізняється внаслідок різних економічних механізмів їх діяльності. В цих компаніях за різними принципами утворюються страхові резерви, що накладає суттєвий відбиток і на визначення обсягу прибутку [9].

Інвестиційна діяльність страховика – це придбання і продаж довгострокових активів (у вітчизняному законодавстві – необоротних активів), а також інших інвестицій, які не є еквівалентами грошових коштів.

Фінансова діяльність – діяльність, що спричиняє зміни розміру і складу вкладеного капіталу та запозичень суб'єкта господарювання [6].

При інвестуванні коштів страхова компанія бере до уваги такі основні критерії: гарантованість збереження вкладених коштів, ліквідність активів, норму прибутку [4].

До доходів від інвестиційної та фінансової діяльності страховика відносять: відсотки за облігаціями, дивіденди за акціями, відсотки від розміщення коштів на депозитних вкладах у банку, участь у прибутку перестраховиків, відсотки, сплачені страховику за надання довгострокових інвестиційних кредитів, включаючи довгострокове кредитування житлового будівництва, від прямого інвестування та інші.

Інша діяльність страховика не пов'язана з його основною (страховою) діяльністю, що в результаті приносить йому доходи від врегулювання безнадійної заборгованості, здавання майна в оренду, курсові різниці, індексації та передачі (продажу) основних засобів і нематеріальних активів, надання консультаційних послуг, штрафи, пені [10].

Очевидно, що основний прибуток страховика повинен надходити від його операційної (страхової) діяльності.

Список джерел

1. Белгородцева М. О. Семантика поняття "фінансові результати" та методика їх обліку у страхових компаніях / М. О. Белгородцева. // Вісник ЖДТУ. – 2013. – №1. – С. 29–32.
2. Бутовська Ю. С. Оцінка фінансових результатів діяльності страхової компанії [Електронний ресурс] / Ю. С. Бутовська – Режим доступу до ресурсу: <http://nauka.zinet.info/8/butovska.php>.
3. Греджева Т. В. Формування фінансового результату від страхової діяльності / Т. В. Греджева. // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2014. – №1. – С. 85–88.
4. Завора Т. М. Аналіз діяльності страхових компаній / Т. М. Завора, М. Л. Перетята. // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2018. – №4. – С. 118–122.
5. Кравчук Г. В. Дослідження проблем формування фінансових результатів страховиків / Г. В. Кравчук, Т. А. Бережна. // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2016. – №1. – С. 193–203.
6. Лісовал В. П. Оцінка результатів діяльності страхової компанії [Електронний ресурс] / В. П. Лісовал. – 2009. – Режим доступу до ресурсу: <http://ecobio.nau.edu.ua/index.php/EPSAE/article/viewFile/4419/4548>
7. Проскурович О. В. Формування фінансових результатів страхових компаній / О. В. Проскурович, І. І. Мельничук. // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – №5. – С. 109–116.
8. Шинкаренко О. М. Методичні аспекти аналізу фінансових результатів страхових компаній / О. М. Шинкаренко, Н. М. Бразілій. // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. – 2015. – №28. – С. 164–173.
9. Шірінян Л. Організація фінансів страхових компаній України в сучасних умовах [Електронний ресурс] Режим доступу до ресурсу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/16584/1/18.pdf>.
10. Шматко К. А. Фінансові результати страхової компанії як показник діяльності суб'єкта господарювання [Електронний ресурс] / К. А. Шматко. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_4_137.pdf.

Аберніхіна І.Г., 2019

РОЗДІЛ 4 ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ АГРАРНОГО ТА ПЕРЕРОБНОГО КОМПЛЕКСУ В УМОВАХ ПЕРМАНЕНТНОЇ КРИЗИ

4.1. Інституціональні проблеми капіталізації аграрної сфери України на засадах інноваційного розвитку

В сучасних умовах розв'язання інституціональних проблем розвитку аграрної сфери України значною мірою пов'язано з утвердженням активної позиції власності суб'єктів господарювання та створенням на цій основі ефективної інституційної системи забезпечення фінансовими ресурсами, яка б враховувала специфіку функціонування галузі.

Дослідження показують, що протягом останніх років аграрна сфера розвивається без створення сприятливого економічного середовища в умовах значного скорочення прямої підтримки за рахунок державного бюджету, поетапної відміни пільгових умов оподаткування і згортання інвестування, що суттєво обмежує фінансові ресурси. Незавершеність більшості складових аграрної реформи, прогресування монополізму та інших негативних тенденцій не дає можливості максимально використати значний аграрний потенціал для ефективної діяльності суб'єктів аграрного підприємництва, забезпечити формування необхідних обсягів власних фінансових ресурсів, спроможних забезпечити відтворювальний процес як наступний конкурентний розвиток.

Важливою проблемою є те, що в державі нині відсутня методика обґрунтованого визначення результатів фінансової діяльності сільгоспвиробників, яка б враховувала нестабільність національної грошової одиниці й сповільненість обороту капіталу, тому формується хибна оцінка їхнього фінансового стану, що негативно впливає на поведінку інститутів держави в питаннях регулювання аграрної економіки.

У такій ситуації на перший план фінансового забезпечення розвитку аграрної сфери об'єктивно виходить необхідність створення сприятливих умов для активізації залучення кредитних ресурсів, без участі яких агропромислове виробництво ефективно працювати не може. Але їхня надвисока

вартість і значна обмеженість ліквідної заставної бази для гарантій кредитозабезпечення суттєво ускладнюють доступ сільгоспвиробників до кредитних ресурсів.

Світовий досвід показує, що найефективнішим сучасним інструментом залучення сільгоспвиробниками кредитних ресурсів є широке використання механізмів іпотеки (застави) нерухомості й передусім земельних ділянок. Разом з тим відсутність інституційних механізмів наділення нерухомості необхідними ознаками для утвердження її як функціонального капіталу не роблять аграрні активи необхідним об'єктивним джерелом для створення нових капіталів.

Світова практика підтверджує, що капітал, одержаний у процесі прозорої господарської діяльності та приватизації, є легітимною функціональною субстанцією, яка при відповідних умовах реєстрації й оцінок не ховається в офшорних зонах, є надійно захищеним законом та при професійному менеджменті в умовах забезпечення необхідних економічних свобод у державі стає фундаментом подальшого розвитку.

Незадовільна ситуація з утвердженням аграрних активів суб'єктів господарювання як функціональних капіталів вимагає поглиблення теоретичних досліджень із метою прискореного створення їх нових складових, насамперед формуванням стабільної ринкової системи фінансового забезпечення потреб агропромислового виробництва.

У країнах ринкової економіки, земельні ділянки, все рухоме і нерухоме майно населення та суб'єктів господарювання, як правило за гармонізованими стандартами закріплені у відповідних документах і реєстрах, мають відповідні характеристики й економічні оцінки та на підставі формалізованих законами інституцій надійно захищені правом власності [1, с. 136]. Це дає підстави таким активам одержати властивості функціонального капіталу, стати легітимним предметом економічних відносин, зокрема надійним інструментом для залучення додаткового фінансування у вигляді кредитів й інвестицій. Таким чином створюють необхідні умови для формалізації наявних активів як джерело для одержання нових капіталів.

Крім того, чітка персоніфікація та об'єктивна економічна оцінка активів стали прозорою базою для оподаткування, організації обґрунтованих орендних й інших відносин власності,

сприяють впорядкуванню боргових зобов'язань, створюються економічні та правові умови для розвитку фондового ринку.

В Україні поки що базовий об'єктивний закон ринку про власність більше як за 20 років державотворення ще не одержав своєї повної інституціоналізації через незавершеність і недосконалість аграрної політики, законодавчої й нормативної бази; відсутність адаптованих до світових методик виробничих, технічних, економічних, екологічних та інших характеристик, об'єктивних економічних оцінок й обліку для порівняння активів; недосконалу систему інститутів реєстрації власності, а правова система ще не стала надійним захисником власності. В результаті бізнес та суспільство так і не одержали очікуваних можливостей не лише в питаннях повної легалізації й надійного захисту прав власності з боку державних інститутів, але також перетворили наявні активи у функціональні капітали. В економіці присутні такі негативні тенденції, як диспаритет цін, непрозора приватизація, значна втрата активів населенням у процесі приватизації майна з використанням ваучерів, нерозвинена іпотека, неправовий перерозподіл власності (рекети), відсутність ринку цінних паперів та інші явища, які не тільки викривлюють ринкове середовище, але загалом формують нелегальну економіку (за різними оцінками в межах 50%), яка за великим рахунком функціонує поза правовим полем.

Недодозадокументована, недозафіксована і недообґрунтована оцінка власності та наявність значної кількості фактів одержання її за сумнівними схемами нині значною мірою обумовлює нелегітимність активів, які ще недостатньо гарантовано захищені правом власності, що не є привабливим для потенційних вітчизняних і зарубіжних партнерів по бізнесовій діяльності, банків, інвесторів, інших фінансових посередників, що суттєво обмежує формування нових капіталів для конкурентного розвитку національної економіки.

За таких обставин стають зрозумілими тенденції, чому за період незалежності Україна переважно одержувала кредити від МВФ, Світового банку, ЄБРР, інших міжнародних фінансових інститутів під державні гарантії, що не може бути безперечним позитивним чинником для розвитку національного господарства, обмежуючи прямі інвестиції безпосередньо в системи підприємницької діяльності.

Поряд із зазначеними загальнодержавними проблемами інституціоналізації власності, в аграрній сфері має місце ряд інших додаткових і специфічних негативних тенденцій. Зокрема, проведення паювання власності, не оціненої за уніфікованими стандартами в колишніх колгоспах і радгоспах та не зареєстрованої належним чином у відповідних загальнодержавних реєстрах, проведення ряду необґрунтованих індексацій власності призвело не тільки до викривлень в оцінках активів, але й до масової руйнації та розкрадання рухомого і нерухомого майна, що значно послабило матеріально-технічну базу сільського господарства та знизило рівень легітимності активів.

Наявні частки колишніх колективних сільгосппідприємств і радгоспів не менше 50 %, визначених законодавством в акціонерних капіталах приватизованих підприємств харчової та переробної промисловості й агропромислового сервісу, в процесі трансформацій у переважній своїй масі за різними неправомірними схемами були втрачені для селян-пайовиків. Це призвело не тільки до формування нелегітимної, неадекватної та шкідливої структури власників акціонерних капіталів, але й до ускладнення побудови міжгалузевих інтегрованих відносин усередині аграрної сфери через неможливість використання механізмів корпоративного управління та до монополізації окремих видів діяльності підприємств аграрної сфери на регіональних рівнях.

У результаті у будь-який час можна піддати сумнівам правомочності відповідної власності й привести до судових переглядів її легітимності.

Все це стало також наслідком ігнорування владою вимог законодавства щодо проведення суцільного сільськогосподарського перепису. Адже не секрет, що нині в результаті трансформацій багато будівель, споруд, інших основних засобів відображені у відповідних балансах і активах суб'єктів, є непридатні для виробничих цілей та мають статус «сумнівних» капіталів.

Особливо складною ситуація з оцінками і реєстрами об'єктів власності, включаючи присадибні земельні ділянки, залишається в особистих селянських господарствах, дачних кооперативах та в інших дрібних власників на селі, які задокументовані й зареєстровані за старими не гармонізованими

стандартами, що не забезпечує необхідну легітимність активів і наділення їх ознаками функціональних капіталів [2, с. 332]. Це не дає змоги сільському населенню відчутти себе повноцінними власниками та заінтересованими учасниками сучасного ринкового господарства.

Разом із тим господарства населення є важливими постачальниками продовольства, насамперед для внутрішнього ринку, де за даними статистики у 2017 році було вироблено 45 % продукції сільського господарства, в тому числі 55% продукції тваринництва, 97 – картоплі, 86 – овочів, 83 % плодів і ягід, не маючи доступу до кредитних ресурсів, інвестицій, коштів державного бюджету й інших видів фінансових послуг.

Суттєвої інституціоналізації в аграрній сфері вимагає капіталізація інтелектуальної власності, патентування та система правового захисту економічних інтересів вітчизняних учених, винахідників і новаторів агропромислового виробництва [3, с. 156].

Але на нинішній час найбільшою проблемою в аграрній сфері є те, що ще й досі відсутня капіталізація земельних ресурсів як базового економічного й виробничого чинника сільськогосподарської діяльності, через що земля не одержала ознак величезного за обсягами функціонального капіталу.

Аналізуючи сучасну ситуацію та тенденції із формуванням капіталів в Україні, зокрема в аграрній сфері, капіталізацію економіки слід здійснювати у двох напрямках:

упорядкування наявної власності у суб'єктів підприємництва, особливо включаючи землі сільськогосподарського призначення, перетворюючи наявні активи у функціональні капітали;

створення сприятливого інституційного середовища, щоб функціональний капітал був спроможний створювати нові капітали, удосконалюючи господарський процес, і застосування ринкових механізмів пошуку ефективних джерел фінансування.

Затримка інституційного розв'язання даної глобальної проблеми, враховуючи відсутність необхідних економічних свобод для підприємництва, де Україна посідає одне з останніх місць у світі, національну економіку й далі можна порівнювати із незаправленим палим автомобілем, який ледь рухається із пробитими шинами по зруйнованих шляхах із викривленими правилами одностороннього дорожнього руху. В такій ситуації

вести мову про розбудову постіндустріального суспільства не можна.

Умови для розвитку аграрної сфери ускладнюються також кризою державного бюджету, яка прогресує, що призвело до значного зниження прямої державної підтримки сільгоспвиробників, обсяги якої зменшилися за рахунок загального фонду із 7,2 млрд. грн. у 2011 році до 550 млн. грн. у 2018 році, або у 13 разів, та за рахунок коштів спеціального фонду – із 9,0 млрд. грн. у 2015 році до 1,5 млрд. грн. у 2018-му, або у 6 разів, а також відміни пільгових умов оподаткування ПДВ і фіксованого сільськогосподарського податку.

Більше того, у 2019 році значно зростає податкове навантаження на суб'єкти аграрного підприємництва. Змінами до Податкового кодексу України передбачено:

- запровадження нових податків на нежитлову нерухомість – приміщення підприємств, гаражі, склади, офісні й торговельні об'єкти;

- підвищення оподаткування акцизами алкогольних напоїв і тютюнових виробів;

- підвищення ставки фіксованого сільськогосподарського податку;

- надання права органам місцевого самоврядування самостійно визначати ставки земельного податку;

 - зміни в оподаткуванні транспортних засобів;

- зміни у справлянні ПДВ, якими передбачено перерахування до державного бюджету при реалізації:

 - а) зернових і технічних культур – 85 %,

 - б) продукції тваринництва – 20 %,

 - в) іншої сільгосппродукції – 50 %,

тоді як у минулому році у розпорядженні сільгоспвиробників залишилося 100 % нарахованих коштів ПДВ, які спрямовувалися на поповнення обігових коштів.

Збільшення податкового навантаження на підприємства аграрної сфери відбудеться в умовах, коли у 2017 році вже було забезпечено суттєве зростання обсягів сплати податків у цілому по аграрній сфері порівняно із 2010 роком на 33,7 млрд. грн., або у 3,7 раза, в т. ч. сільгоспвиробниками на 5,6 млрд. грн., або в 4,2 раза.

Загалом останніми роками тільки за рахунок згортання державних преференцій зменшенням обсягів підтримки аграрної

сфери за рахунок коштів державного бюджету, зростання обсягів сплати податків, очікуване додаткове нарощування податкового навантаження введенням нових податків та відміною пільгового оподаткування призвело до сумарної втрати фінансового ресурсу в межах 70-75 млрд. грн.

За таких обставин, стає цілком зрозумілим, що очікувана значна витрата фінансового ресурсу негативно вплине на діяльність аграрної сфери економіки, що вимагає активного пошуку нових джерел фінансового забезпечення. Тому вкрай необхідною є розробка справедливих для аграрної сфери економічних правил гри, в центрі яких повинен бути капітал.

Виходячи із сучасних реалій, єдиним шляхом уникнення фінансового колапсу в аграрній сфері є створення сприятливих умов для іпотечного кредитування капіталізацією аграрних активів, передусім шляхом розблокування ринку земель сільськогосподарського призначення, що уможливить запровадження механізмів кредитування на принципах земельної іпотеки.

Функціонування вітчизняного аграрної сфери на даному етапі також супроводжується рядом інших негативних тенденцій, де поряд із проблемами господарського порядку, включаючи болючі проблеми відносин власності, конкуренції та фінансового забезпечення, є величезна залежність в останні роки від сировинного й однобічного (зерно + соняшникова олія) експорту відповідно в межах 52-60 % та 58-63%, при одночасному всезростаючому згортанні ємності внутрішнього продовольчого ринку через зниження купівельної спроможності населення і цінової інфляції. Тому нині, образно кажучи, аграрній сфері, який уже одержав потенційні темпи зростання, є надзвичайно «тісно» на внутрішньому ринку, й без збільшення ємності останнього за рахунок розширення експорту наступний розвиток вбачається надзвичайно проблематичним.

У 2003 році Україна стала повноправним членом Міжнародної організації ООН з питань продовольства і сільського розвитку (ФАО), у 2011 році – членом Світової організації торгівлі (СОТ), у минулому році підписано Угоду про євроінтеграцію, яка вступила в силу з 1 січня 2016 року, та членом багатьох інших європейських і світових союзів й організацій.

Членство у таких поважних міжнародних організаціях, їхні статутні вимоги та підписані Угоди спонукають Україну працювати за міжнародними правилами в питаннях організації як внутрігосподарських, так і загальнодержавних економічних відносин. Зокрема, фахове вивчення порядку денного євроінтеграції передбачає наступний величезний обсяг роботи органів влади та бізнесу в питаннях максимальної адаптації вітчизняного законодавства до європейських стандартів, а це близько 70-80% того, що діє в країнах ЄС, що за інших сприятливих обставин може мати той самий ефект, який одержано в Польщі, прибалтійських, чи інших країнах-членах ЄС.

Серед визначених Угодою десяти короткострокових пріоритетів передбачено реформування в Україні системи державного управління, судової системи, у сфері боротьби із корупцією, дерегуляції, удосконалення державних закупівель, системи оподаткування й інших.

Угода про євроінтеграцію також передбачає інші важливі допоміжні механізми. Створюються спільні інститути – Комітет асоціації і Рада асоціації, завдяки яким політичний вплив ЄС на асоційовану країну передбачається досить вагомим. Коли приймаються національні правові акти, Угода має вищу силу, що спонукатиме владу дотримуватися її вимог. Суб'єкти господарювання теж матимуть підвищення свого статусу, використовуючи правовий захист європейських судів, враховуючи правовий бік зобов'язань сторін, передбачених Угодою.

Серед багатьох вимог Угодою передбачено, що Україна зобов'язується розпочати зближення національного законодавства у сфері надання фінансових послуг до норм відповідного регулювання ЄС, починаючи з дати її підписання. Тобто така вимога Угоди передбачає, передусім, адаптацію регулювання у таких найважливіших сферах економічних відносин, як кредитування, інвестування та страхування ризиків, у тому числі й в аграрній сфері. Безумовно, тут головну увагу необхідно буде приділити в однаковій мірі як із позиції захисту інтересів фінансових посередників, так і суб'єктів господарювання. А це, насамперед, гарантії відповідними активами підприємництва, які повинні одержати необхідну легітимізацію та ознаки функціонального капіталу.

Нині особливої уваги заслуговує пошук шляхів фінансового забезпечення сільгоспвиробників у площині перевіреного світовою практикою кредитування на умовах іпотеки земельних ділянок сільськогосподарського призначення [4, с. 7].

На жаль, ще й до цього часу держава продовжує обмежувати повне право власності на землі сільськогосподарського призначення, яка вже давно знаходиться не у державній власності, таким чином обмежуючи економічну свободу селян. Непорушність права приватної власності повинна будуватися на принципах володіння, користування та розпорядження своєю власністю. Це передбачено Конституцією, а також Земельним кодексом України (пункти 4 і 6 прикінцевих положень).

Надзвичайно важливим державним заходом буде встановлення строків та забезпечення проведення інвентаризації земель, включаючи землі лісового фонду, як це передбачено прикінцевими положеннями Земельного кодексу України.

Вимагає вдосконалення і затвердження методики ведення земельного кадастру з обов'язковим урахуванням результатів регулярної агрохімічної паспортизації земельних ділянок, включаючи присадибні ділянки й інші категорії земель сільськогосподарського призначення, визначити виключний перелік інших критеріїв для економічної оцінки земель.

Доцільно було б на першому етапі формування земельної іпотечної системи встановити пільги в оподаткуванні іпотечних банків та інших іпотечних інститутів, передбачити бюджетні кошти для формування відповідних банківських резервів, виділення необхідних бюджетних коштів для часткового здешевлення вартості іпотечних кредитів (процентних ставок), встановлення окремих видів державних гарантій тощо.

Важливим також є забезпечення державної підтримки формування інших складових земельної іпотечної системи, зокрема підготовка та сертифікація кадрів, наукове супроводження іпотечної діяльності, організація моніторингу ринку земель сільськогосподарського призначення, включаючи ринок іпотечного кредитування, організація статистичних досліджень і правового забезпечення іпотечної діяльності, порядок страхування ризиків та цілий ряд інших заходів.

Важливим інституційним доповненням банківського обслуговування сільгоспвиробників в державі повинно стати

створення сприятливих умов для відкриття та утвердження мережі кооперативних банків. Світовий досвід підтверджує, що кооперативні банки за своєю природою можуть стати не тільки надійними фінансовими партнерами для суб'єктів сільського розвитку, але і позитивно впливатимуть на конкурентне середовище з надання банківських послуг. Кооперативні банки могли б також стати основними виконавцями державних програм з організації іпотечного земельного кредитування.

Намагання України інтегруватися до світової продовольчої системи повинно передбачити системне адаптування умов за європейськими стандартами для ведення вітчизняного аграрного бізнесу, зокрема у питаннях капіталізації аграрної сфери. Це створить сприятливі умови для його фінансового забезпечення запровадженням іпотечного земельного кредитування й інвестування. Такі заходи повинні супроводжуватися прийняттям відповідного законодавства для формування системи іпотечного земельного кредитування та утвердження правил поведінки суб'єктів іпотечного ринку.

Список джерел

1. Малік М. Й. Інституціоналізація аграрного підприємництва: трансформація та ефективність / М. Й. Малік, О. Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2010. – № 7. – С. 132–139.
2. Мороз О. О. Інституціональна система аграрної економіки України: монографія / О. О. Мороз. – Вінниця: УНІВЕРСУМ – Вінниця, 2006. – 438 с.
3. Шаститко А. Е. Экономическая теория институтов / А. Е. Шаститко. – М.: ТЕИС, 1997. – 105 с.
4. Шпикуляк О. Г. Інституціональні особливості розвитку підприємництва та соціального капіталу в аграрній сфері / О. Г. Шпикуляк // Агросвіт. – 2008. – № 11. – С. 4–10.

© Однорог М.А., 2019

4.2. Організаційний механізм розвитку сільськогосподарської кооперації

Важливим напрямком розбудови аграрного сектора економіки є розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Проте на сьогодні, за обсягами та якістю надання послуг, вони не задовольняють зростаючих потреб виробників сільськогосподарської продукції та її споживачів. Переважна більшість аграріїв і досі не має постійно діючих каналів реалізації своєї продукції.

Значна її частина потрапляє до кінцевих споживачів через посередників чи реалізується на стихійних ринках. Тому, доцільним вбачається формування кооперативного сегмента аграрного ринку, через який би забезпечувався безперешкодний рух сільськогосподарської продукції від виробника до кінцевого споживача. Водночас, його формування стримується недосконалістю законодавства, слабкою матеріальною базою аграріїв, відсутністю кваліфікованих кадрів – організаторів кооперативного руху, недостатньою обізнаністю селян у перевагах об'єднання зусиль на умовах кооперації для подальшого розвитку, відсутністю належного механізму державної підтримки тощо[1-3].

Зазначені недоліки уповільнюють процес становлення кооперативних відносин в аграрному секторі економіки країни та вказують на необхідність визначення стану і перспектив державної підтримки сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Зазначені проблеми вказують на необхідність державної підтримки сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, у тому числі і на часткове бюджетне фінансування їх діяльності. Безумовно, пріоритетними джерелами фінансового забезпечення кооперативних організацій у частині створення і обслуговування матеріально-технічної бази, забезпечення обіговими коштами повинні залишатися власні кошти кооперативів. Проте, як свідчить досвід країн з ринковою економікою, серед засобів державної підтримки бюджетне фінансування має особливе значення.

За рахунок асигнувань з державного та місцевих бюджетів, різних фондів цільового призначення здійснюється регулювання й підтримка діяльності сільськогосподарських товаровиробників. Бюджетні трансферти, як правило, мають цільовий та регулярний характер, спрямовуються на фінансування державних програм розвитку кооперації, формування інфраструктури аграрного ринку, кадрову, інформаційно-консультаційну й наукову підтримку діяльності сільськогосподарських кооперативів, фінансове забезпечення органів державної влади відповідальних за розвиток кооперативного руху в сільському господарстві тощо. Слід зауважити, що фінансова підтримка кооперативних організацій за рахунок бюджетних коштів буде доцільною лише на початковому етапі їх розвитку. Значною мірою успіх у господарській діяльності кооперативів залежатиме від їх здатності оперативно залучати кошти і з інших джерел.

Трансформаційні процеси в економічній системі України вимагають від виробників зерна підвищення конкурентоздатності продукції, забезпечення ефективності виробництва, чіткої стратегії поведінки на ринку, що може бути забезпечено за рахунок розвитку сільськогосподарської кооперації. Історичний досвід розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні та розвинутих країнах світу, засвідчує, що саме кооператив, основна мета якого – обслуговувати основну діяльність членів сільськогосподарських кооперативів, може забезпечити їм реальний доступ до фінансових і матеріальних засобів. Він може й повинен стати зв'язуючою ланкою між приватним товаровиробником і ринком, допомагаючи товаровиробнику зерна у сфері збуту продукції, в матеріально-технічному забезпеченні, кредитуванні, агрономічному та зоотехнічному обслуговуванні тощо.

Сільськогосподарська кооперація сприяє розвитку та ефективній діяльності зернового сектора, дозволяє виробникам адаптуватись до постійно змінюючих економічних умов та досягти економічних результатів, яких важко чи навіть неможливо досягнути при індивідуальній діяльності. Так, дрібні і середні господарства мають обмежені можливості для первинної обробки та зберігання збіжжя.

Саме кооперативи дають можливість включити вироблену фермерськими та селянськими господарствами продукцію в

маркетинговий ланцюг, підвищити додану вартість продукції, а також покращити якість і безпечність зернової продукції. Розвиток сільськогосподарської кооперації – засіб формування середнього класу на селі. Кооперативи є інструментом об'єднання малими виробниками сільськогосподарської продукції власних ресурсів і здійснення спільних стратегій на ринках продукції, послуг і засобів виробництва. Кооперація дає змогу зменшити собівартість продукції, підвищити її якість, полегшити доступ до організованих ринків збуту, підвищити доходи учасників та якість життя тощо.

Особливість сільськогосподарського кооперативу полягає в тому, що він: належить сільськогосподарським товаровиробникам – своїм членам-клієнтам і управляється ними на демократичних засадах; надає своїм членам та послуги, які необхідні для їх власних колективних, фермерських чи особистих підсобних господарств; не ставить за мету отримання прибутку для себе, а передбачає збільшення прибутку господарств своїх членів. Специфічною рисою сільськогосподарського кооперативу є те, що його члени поєднують в одній особі співвласника кооперативного підприємства та його клієнта. Це має можливе стимулююче значення, сприяє орієнтації інтересів учасників кооперативного підприємства, насамперед на пошук економічної вигоди у групових діях.

Розвиток сільськогосподарської кооперації забезпечується виконанням основних функцій – економічної, соціальної, екологічної. Економічна функція визначається об'єднанням засобів виробництва, коштів і праці товаровиробників, що дозволяє їм раціонально та ефективно вести господарську діяльність. Соціальна функція притаманна усім видам кооперативів, оскільки вони є об'єднанням громадян з метою забезпечення для себе умов виробництва, збуту, постачання і споживання.

Соціальна функція сільськогосподарського кооперативу має зосереджуватися на таких пріоритетних напрямках, як забезпечення зростання рівня добробуту та якості життя членів кооперативу, підтримання та розвиток соціальної інфраструктури сільської території, підвищення загальноосвітнього та фахового рівня селян.

В умовах глобалізації економіки дедалі більшого значення набуває розвиток сільськогосподарської кооперації та доступ особистих селянських і фермерських господарств до ринків аграрної продукції. Кооперація, як особлива форма соціально-економічної діяльності, властива всім економічним системам. Водночас специфіка аграрного сектору економіки зумовлює необхідність цієї форми діяльності, яка визначає не лише тип підприємства, а й спосіб виживання сільськогосподарських товаровиробників у конкурентному ринковому середовищі. Кооперативом є юридична особа, утворена фізичними та/або юридичними особами на засадах добровільного членства та об'єднання майнових пайових внесків для ведення спільної господарської діяльності з метою задоволення своїх економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування.

Ефективна господарська діяльність різних організаційно-правових структур – виробників сільськогосподарської продукції – можлива лише за достатнього рівня розвитку сервісних підприємств виробничої та соціальної інфраструктури. З огляду на це у світовій практиці широкого розвитку набуло кооперування у сферах, що надають послуги сільськогосподарському виробнику в організації таких процесів, як збут і переробка виробленої продукції, матеріально-технічне забезпечення й інші види обслуговування виробництва через створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Нині кооперативи, як форма самоорганізації та самодопомоги сільгоспвиробників у зменшенні кількості посередників у процесі просування продукції від виробника до споживача посідають вагоме місце в аграрному секторі економіки багатьох країн світу.

Вони ведуть широку консультативно-інформаційну діяльність на базі використання розгалуженої мережі установ і служб, пов'язану з науково-дослідницькою роботою, впровадженням досягнень науки у виробничу практику і т.д. Це свідчить про розвиток ще однієї гілки системи кооперування в сільському господарстві – науково-консультативної, яка значно полегшує працю фермера, забезпечує постійний розвиток аграрного сектору.

Метою створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів завдяки об'єднанню сільськогосподарських

виробників є підвищення ефективності (збільшення доходів і зменшення витрат) власників господарств.

Дослідження фермерських господарств як суб'єктів кооперації, аналіз сучасного розвитку коопераційних зв'язків між ними, вивчення стану кооперації в аграрному секторі країн з розвиненим фермерським виробництвом дозволили провести класифікацію видів кооперування в цій категорії господарств, серед яких можна виділити: кооперацію праці, кооперацію у використанні основних засобів, в тому числі і земельних ресурсів, збутову та заготівельну, кредитну і страхову, а також повну кооперацію. Ведучи мову про кооперацію праці, на наш погляд, доцільно виділяти два її основних види: внутрігосподарську і міжгосподарську. Перша кооперація проявляється у вигляді сімейної кооперації, а друга – передбачає трудове співробітництво і здійснюється протягом всього виробничого циклу (її ми визначаємо як постійну), або виникає на період окремих виробничих процесів (тимчасова кооперація праці).

Між фермерськими господарствами об'єктивно виникає кооперація у використанні основних засобів, що викликано їх високою вартістю і проблемами одноосібного їх придбання не тільки в Україні, але і в розвинених країнах. Найбільш ефективною структурою цієї кооперації багато дослідників вважають кооперативні пункти прокату техніки, створені на основі пайових внесків суб'єктів кооперації.

В умовах української дійсності більш розповсюдженими видами співробітництва в цій сфері є придбання основних засобів на пайовій основі, спільна оренда основних засобів або надання їх на умовах взаємодопомоги.

Кооперування селянських і фермерських господарств – це процес залучення дрібних приватних господарств у різні форми кооперативів, які є суспільною добровільною організацією громадян для спільного ведення господарської та іншої діяльності. Воно здійснюється насамперед з метою збільшення розмірів підприємства і застосування на цій основі прогресивної технології та організації найвигіднішої діяльності.

Світовий досвід свідчить, що в розвинених країнах фермерські господарства є учасниками різних кооперативних об'єднань – як виробничих, так і у сфері надання сервісних

послуг та іншої підприємницької діяльності. Виробники тваринницької продукції кооперуються з підприємствами з її переробки та реалізації. У галузі рослинництва фермерські господарства кооперуються з підприємствами із зберігання та переробки кормів і продовольчих товарів. Великі господарства входять до різних об'єднань, поглиблюючи поділ праці при виробництві та переробці продукції.

Потрібно знайти такі варіанти кооперації, особливо у виробництві сільськогосподарської продукції, які б дозволили використати перевагу кооперування (збільшення земельних ділянок, застосування індустріальних технологій, раціональніше використання техніки, робочої сили та ін.), тобто одержувати якісно новий економічний ефект зі збереженням за кожним фермером його власної земельної ділянки, поголів'я худоби, технічних та оборотних засобів і кількості вкладеної ним праці.

Розвиток кооперативного руху в аграрному секторі національної економіки, наповнення його новим економічним та соціальним змістом значною мірою визначаються ефективністю та дієвістю механізму державного регулювання зазначених процесів. У науковій літературі є низка досліджень, присвячених визначенню сутності категорії «механізм державного регулювання» та суміжних категорій, як «методи державного регулювання», «засоби державного регулювання» тощо. Етимологія самого терміна «механізм» (з грец. *mechane*, що означає «зброя», «машина») дає підстави розглядати його у двох площинах: як послідовність станів, процесів, що визначають собою які-небудь дії, явища; як систему, пристрій, що визначає порядок якого-небудь виду діяльності [4].

У процесі наукового пошуку змісту категорії «механізм», вчені визначають його або як спосіб дій, або ж як систему, наголошуючи при цьому на його структурно-організаційній чи структурно-функціональній природі. Як у першому, так і у другому випадку обов'язковими елементами механізму визначаються суб'єкти, об'єкти, мета, завдання, принципи, функції, форми, методи, засоби регулювання.

Механізм державного регулювання розвитку кооперації в аграрному секторі не скасовує механізмів і принципів ринкового регулювання, навпаки, він має забезпечити створення сприятливих умов для реалізації інтересу суб'єктів кооперації з

урахуванням ринкового механізму та феномену самоорганізації. Водночас, механізм державного регулювання як складова системи державного регулювання дозволяє тримати «руку на пульсі», тобто впливати на фактори, від стану яких залежить результат діяльності об'єкта регулювання, інакше кажучи, спрямовувати таку діяльність. Така двоїстість зазначеного механізму зумовлена діалектичною суперечністю самого регулювання – для досягнення своїх приватно-інституціональних цілей держава має слугувати і (також) інтересам усього суспільства [1].

Організація кооперативів вимагає науково обгрунтованої системи ведення господарства в них, управління ними та вдосконалення взаємовідносин учасників кооперації, а також механізму розподілу прибутків між ними. Організаційна схема кооперативів повинна будуватися на базі високорозвиненого поділу праці між окремими кооперативами по горизонталі. Із зміцненням економічного потенціалу великих підприємств створюються передумови для широкої їх кооперації з дрібними товаровиробниками.

Таке кооперування повинно охоплювати всі форми приватних господарств – особисті селянські і фермерські господарства, кооперативи й товариства. Воно висуває підвищені вимоги до дрібних товаровиробників - застосовувати сучасні технології, виконувати контракти, бути конкурентоспроможними.

У зв'язку з слабкою технічною оснащеністю дрібних господарств доцільно організовувати пункти прокату техніки, машинно-технологічні станції тощо. В умовах кооперування великі підприємства і дрібні господарства в залежності від конкретних умов повинні здійснювати різнобічні форми співробітництва, які мають сприяти використанню можливостей дрібного виробництва при виконанні виробничої програми великими підприємствами.

При цьому ставиться завдання загальними зусиллями сприяти нарощуванню обсягів виробництва та реалізації продукції в особистих селянських господарствах шляхом створення постачально-збутових кооперативів громадян. Організація таких формувань забезпечує суттєві переваги не лише громадянам, але й сільськогосподарським підприємствам.

Слід удосконалювати взаємовідносини особистих селянських господарств з великими підприємствами через надання їм в оренду землі, тваринницьких, складських, торговельних та інших приміщень та залучення членів їх сімей для виконання сільськогосподарських робіт тощо.

Необхідно здійснювати кооперування сільськогосподарських підприємств у створенні та експлуатації спільних виробництв з переробки продукції в самих різних організаційно-правових формах.

В одних випадках це будівництво переробних заводів і цехів на кошти товаровиробників-пайовиків; у інших - міжгосподарські функції бере на себе сільськогосподарське підприємство, яке самостійно побудувало переробні виробництва; в третіх – на базі реформованих КСП, а також міжгосподарських переробних підприємств організовуються кооперативні формування вищого порядку – асоціації, холдинги, концерни тощо. Проте незалежно від форм міжгосподарського кооперування у сфері переробки сільськогосподарської продукції кінцева мета зводиться до підвищення ефективності виробництва.

Список джерел

1. Програма розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів України на 2013–2020 роки (проект на обговорення доопрацьований) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://coop-union.org.ua>
2. Абрамова І. В. Стан та перспективи державної підтримки сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів *Вісник Житомирського національного агроекологічного університету*. - 2014. - № 1-2(2). - С. 65-71.
3. Захаркіна О.В. Організаційно-економічні засади становлення сільськогосподарської кооперації в зерновому секторі України. *Кооперативні читання*. 2014 рік. Матеріали Всеукр.наук.-практ.конф. 27-29.березня. 2014р. Житомир. 2014. С.126-131
4. Кучерява К.Я. Державний вплив на розвиток процесів кооперації в агропромисловому комплексі на сучасному етапі. Теорія та практика державного управління. - 2014. - Вип. 1. - С. 147-155.

© Безус Р.М., Крючко Л.С., 2019

4.3. Система еколого-економічного управління в аграрному виробництві та основні напрями її реалізації в Україні

Екологічна ситуація в Україні за останні роки погіршилася настільки, що відтепер саме від неї залежатиме як економічний стан господарюючих суб'єктів, так і продовольча безпека країни. Однією з найважливіших складових економічної безпеки аграрної галузі є забезпечення її еколого-економічної складової на агропродовольчому ринку. В свою чергу гарантування економічної безпеки аграрного виробництва не може бути відокремленим від екологічних основ виробничої сфери.

Вихід вітчизняних товарів агропромислового виробництва, на європейський ринок на сьогодні набуває нового соціально-економічного змісту, і потребує зміни пріоритетів в системі аграрних відносин. Саме тому сьогодні відбувається процес переосмислення ролі економічних та екологічних пріоритетів і очевидна перевага надається екологічно безпечному розвитку аграрного виробництва. Першочергове місце в системі аграрного господарювання має займати критерій екологічності на національному рівні, а необхідність у екологізації аграрного виробництва не викликає сумніву та потребує негайного пошуку радикальних шляхів для її глобального запровадження.

На сьогоднішній день вже сформовані політичні, економічні і соціальні умови для розвитку екологічно спрямованих інновацій в аграрному виробництві. Для того щоб скористатися цими передумовами і як наслідок результатами від запровадження цього типу інновацій слід запровадити систему еколого-економічного управління, яке розглядається вченими як складова частина управлінської науки, що враховує та реалізує цілі охорони навколишнього середовища і раціонального природокористування при плануванні, здійсненні та контролі господарських дій для забезпечення збалансованого функціонування екосистеми, а також її інноваційного розвитку [1, с. 116].

Основним шляхом подолання екологічної кризи, що склалася в аграрній галузі країни, є інтеграція інтересів екології та економіки в сільськогосподарському виробництві. При цьому необхідно враховувати тісну взаємозалежність природокористування агросистем, стану навколишнього

природного середовища та ресурсного потенціалу країни, з одного боку, а також перспектив розвитку національної економіки – з другого [2, с.62].

Оптимізувати використання навколишнього середовища в аграрному виробництві та мінімізувати негативний вплив на нього можна шляхом удосконалення організаційно-економічного механізму природокористування.

Розробка еколого-економічного механізму організації та розвитку сільського господарства забезпечить формування соціально-еколого-економічних цінностей людини в агроecosистемі.

Зміна відносин між суспільством і навколишнім середовищем передбачає корегування свідомості людини, її психології, системи поглядів та поведінки стосовно середовища свого існування, що досягається через засвоєння екологічних норм і принципів та визнання необхідності вирішення екологічних проблем. Усвідомлення еколого-етичних норм та їх реалізація в практичних діях залежить від розвитку людини та соціальних мотивів. У зв'язку з цим формування відповідного ставлення до довкілля є безперервним процесом [3, с. 140].

Практичне вирішення проблеми формування екологічної свідомості може відбуватися в двох напрямках.

Перший напрям охоплює сприйняття і пропаганду сучасних ідей сталого та гармонійного співіснування людини з природою, поступову зміну відносин між людиною та довкіллям, формування нових потреб через екологічну освіту.

Другим напрямом є поступова економічна еволюція, зміст якої полягає в докорінних змінах структури національної економіки та соціальної сфери через відповідний економіко-фінансовий механізм.

Комплексне поєднання зазначених вище напрямів є дієвим засобом підвищення мотивації виробників аграрної продукції, що дасть змогу створити реально функціонуючий сектор виробників екологічно чистої продукції.

Нами пропонуються складові еколого-економічного механізму управління в аграрному виробництві (рис. 1).

Всі економічні і екологічні інструменти даної моделі пов'язані між собою, а її важливою складовою є система державного екологічного управління, яке включає: управління загальної компетенції та управління спеціальної компетенції.



Рисунок 1. Складові еколого-економічного механізму управління в аграрному виробництві
Джерело: власна розробка

При цьому Державні органи загальної компетенції здійснюють свою діяльність шляхом прийняття постанов і розпоряджень з ключових питань і аграрній сфері, Державні органи спеціальної компетенції забезпечують реалізацію державної політики в різних сферах.

Держава повинна виконувати важливі функції економічного та правового стимулювання екологічно орієнтованого сільськогосподарського виробництва і соціального захисту населення, підвищення якості життя. При цьому пріоритетна роль державного регулювання сільського господарства ні в якому разі не знижує значення ринкового саморегулювання. Механізми державної дії мають орієнтуватися на підтримку приватних ініціатив, спрямованих на освоєння нових технологій, що стимулюють інноваційну активність, зокрема у формі обов'язкової організаційної, технічної, технологічної відповідності виробництва сільськогосподарської продукції сучасним екологічним нормам та принципам [4, с. 144].

Суттєва роль держави полягає у встановленні різного роду нормативів, стандартів у сфері охорони довкілля, особливо щодо шкідливих для природи і здоров'я людей речовин. Державі належить провідна роль у здійсненні альтернативних варіантів вирішення екологічних проблем в сільському господарстві, структурної перебудови виробництва аграрних підприємств, з урахуванням досвіду розвинутих країн світу.

Ми схилиємось до думки, що перевага в економічних інструментах має надаватися заохочувальним важелям впливу: застосування пільгового оподаткування і кредитування, а також цінове стимулювання природоохоронної діяльності.

Нефінансові інструменти державного регулювання також належать до інструментів зовнішнього середовища, умови їх надання не залежать від політики управлінської ланки аграрного підприємства [5, с. 35].

Економічне стимулювання екологічно орієнтованого аграрного виробництва безпосередньо пов'язане з охороною і використанням земель, збереженням, відтворенням і підвищенням родючості ґрунтів, а також охороною навколишнього природного середовища в цілому. Так, статтею 205 Земельного кодексу України визначено зміст економічного стимулювання раціонального використання й охорони земель та закріплено систему економічних стимулів, спрямованих на

підвищення зацікавленості власників землі й землекористувачів у раціональному використанні земель, поліпшенні їх екологічних характеристик, запобіганні деструктивному впливу господарської діяльності на кількісний і якісний стан сільськогосподарських угідь. До згаданих стимулів законодавчо віднесено:

а) надання податкових і кредитних пільг громадянам та юридичним особам, які здійснюють за власні кошти заходи, передбачені загальнодержавними та регіональними програмами використання і охорони земель;

б) виділення коштів державного або місцевого бюджету громадянам та юридичним особам для відновлення попереднього стану земель, порушених не з їхньої вини;

в) звільнення від плати за земельні ділянки, що перебувають у стадії сільськогосподарського освоєння або поліпшення їх стану згідно з державними та регіональними програмами;

г) компенсацію з бюджетних коштів зниження доходу власників землі та землекористувачів внаслідок тимчасової консервації деградованих та малопродуктивних земель, що стали такими не з їхньої вини.

Критеріями економічного стимулювання власників землі та землекористувачів за раціональне використання та охорону земель на регіональному рівні є, насамперед, ефективність відтворення і підвищення родючості ґрунтів відносно їх базового рівня при одержанні угідь у власність чи користування. Тут мається на увазі, перш за все, підвищення у ґрунті вмісту гумусу та інших поживних речовин; зниження кислотності, заболоченості, засоленості; створення протиерозійних споруд та виконання лісомеліоративних заходів. При цьому для визначення доцільності застосування заходів економічного стимулювання екологізації природокористування на місцевому рівні мають бути створені відповідні комісії у складі управлінь земельних ресурсів, сільського господарства та представників влади з економічних питань та фінансів.

Основними напрямками організаційно-економічного управління в аграрному виробництві є:

– формування на державному рівні заходів, які здатні змінити формат відносин між виробництвом та навколишнім природним середовищем у бік раціонального використання, відтворення агросистем;

– реалізація заходів екологічної політики на державному і регіональному рівнях, основою яких є процес впровадження і розвитку екологічно чистого виробництва, раціональне використання можливостей економіки держави, особливо її фінансових ресурсів, виробничого та науково-технічного потенціалів;

– визначення суспільних пріоритетів з огляду на конкретну екологічну ситуацію в регіонах, згідно з якою планується усунення негативних явищ природокористування і перехід до екологічно чистого виробництва;

– поєднання державного впливу з ринковими формами управління, стимулювання якісних змін шляхом пріоритетного фінансування, кредитування, матеріально-технічного, інформаційного забезпечення, впровадження і розвитку екологічно чистого виробництва;

– проведення економіко-екологічного моніторингу процесу переходу до екологічно чистого виробництва при аналізі внутрішніх сильних і слабких сторін агровиробників;

– врахування зміни складу зовнішніх факторів та їх впливу на конкурентоспроможність продукції і підприємств аграрного сектору економіки, а саме деталізувати їх дію, чітко розділяти ринкові можливості і загрози.

На сьогоднішній день перехід до нових систем господарювання в аграрній галузі – це складний процес і для його здійснення варто змінити принципи функціонування суб'єктів агробізнесу, прискорити їх інноваційний розвиток та забезпечити можливість їх організаційних трансформацій. Саме тому сучасні умови господарювання аграрних підприємств вимагають формування цілісної, науково обґрунтованої системи управління, яка враховує інтереси споживача, спрямована на узгодження попиту та пропозиції з найменшими втратами, забезпечує прибутковість збутової діяльності і дозволяє адекватно реагувати на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Практичну реалізацію екологічно збалансованого розвитку аграрних підприємств та відтворення довкілля може забезпечити ефективне поєднання двох принципів (інституцій): соціальної екологічної відповідальності, яка відображає ступінь його інституційної зрілості у прийнятті тих чи інших управлінських рішень та соціальної екологічної умотивованості, в основі якої

перебувають як матеріальні, так і духовні цінності суспільства в цілому та кожного суб'єкта аграрного господарювання зокрема.

Забезпечення ефективності аграрних підприємств в ринкових умовах можливе за рахунок підвищення рівня урожайності культур та продуктивності тваринництва, відновлення спеціалізованого виробництва, зменшення витрат на виробництво й реалізацію продукції, удосконалення системи збуту, а внаслідок цього рівня товарності та рентабельності органічної продукції. Також для сільськогосподарських підприємств важливим є вирішення таких питань, як розширення асортименту та збільшення обсягів виробництва органічної продукції відповідно до попиту на цей вид продукції на ринку, підвищення якості та конкурентоспроможності продукції, перш за все на внутрішньому ринку, удосконалення економічних відносин між переробними і збутовими підприємствами.

Підприємства з виробництва органічної продукції в Україні можуть об'єднуватися, шляхом формування обслуговуючих кооперативів для просування та реалізації своєї продукції під спільною торговою маркою у роздрібні мережі, спеціалізовані магазини та заклади громадського харчування, котрі, також, можуть бути і їхньою спільною власністю.

У обслуговуючих кооперативах з переробки органічної продукції виробники матимуть можливість виготовляти органічні продукти харчування з доданою вартістю і реалізовувати їх різними каналами розподілу, зокрема громадським чи приватним закладам харчування, лікарнями, школами тощо. Отже, кооперація сільськогосподарських підприємств з метою організації збуту та переробки органічної продукції є дуже важливою і прогресивною формою.

Слід зазначити, що впровадження відповідних інтеграційних стратегій розвитку органічних сільськогосподарських підприємств в Україні стримується через несформованість інфраструктури органічного агропродовольчого ринку, яка є основою забезпечення ефективної роботи всіх складових елементів органічного сектора.

Тому важливим є створення умов і дієвих механізмів для розвитку й ефективного функціонування інфраструктури ринку органічної агропродовольчої продукції за умови вдалої взаємодії всіх її структурних елементів і розвитку їх як цілісної системи.

Сучасні умови господарювання на ринку вимагають від виробників органічної продукції зміни управління маркетинговою політикою розподілу для підтримки конкурентоспроможності їх продукції та переходу від традиційних каналів збуту до більш прогресивних [6, с. 28]. Для оптимізації існуючих каналів розподілу продукції сільськогосподарських підприємств, передбачається використання наступних форм збуту:

- більш активна діяльність виробників на оптових ринках сільськогосподарської продукції, що забезпечить контроль над цінами, якістю продукції, підвищення ефективності виробництва та зниження витрат;

- прямий продаж екотоварів особливо високої якості за принципами ексклюзивного розподілу та із залученням спеціалізованих посередників;

- використання вертикально і горизонтально інтегрованих маркетингових систем, учасники яких можуть співпрацювати разом на короткостроковій чи постійній основі або створити окреме підприємство.

Перспективним напрямом налагодження економічних взаємовідносин між сертифікованими сільськогосподарськими і переробними підприємствами органічного сектора є створення формувань ринкового типу на основі горизонтальної і вертикальної інтеграції та кооперації. Кооперація об'єднує товаровиробників у їх ринковій діяльності на основі добровільного залучення до процесів інтеграції на засадах взаємодопомоги та економічного співробітництва. Такі об'єднання надають їм можливість отримувати прибутки не лише безпосередньо від сільськогосподарського виробництва, але й від подальших стадій руху виробленої ними продукції, брати участь у великомасштабному бізнесі, використовувати професійних управлінців, розподіляти ризик, контролювати маркетингові канали розподілу продукції і матеріально-технічного постачання, впливати на ціни шляхом формування великих партій продукції і застосування сучасних маркетингових методів та технологій, бути рівноправними партнерами у конкурентному ринковому середовищі [7, с. 31].

Для ефективного функціонування механізму еколого-економічного управління стратегічний підхід повинен поєднуватися з системою менеджменту навколишнього

середовища. При цьому важливо звернути увагу, що якщо для загальноприйнятої системи господарювання достатньо традиційної системи менеджменту навколишнього середовища, орієнтованої на виконання вимог держави, то для досягнення конкурентної переваги на світовому ринку необхідно перебудовувати існуючу систему за вимогами міжнародних стандартів. Таким чином, для переходу агропідприємств на екологічно орієнтований тип господарювання, важливо враховувати еколого-економічні критерії і способи управління, а організація виробничих відносин у сільському господарстві повинна здійснюватись на основі раціонального залучення природних ресурсів і формування еколого-економічної системи управління.

Список джерел

1. Мельник П.П. Концепції еколого-економічного управління в агроєкосистемі / П.П. Мельник, Т.М. Єгорова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.2. – С. 114–119.
2. Волик Н.Г. Екологічний розвиток сільськогосподарського виробництва / Н.Г. Волик // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2006. – № 4. – С. 60–63.
3. Сидорук Б.О. Обґрунтування комплексу складових в системі стимулювання екобезпечного аграрного виробництва / Б.О. Сидорук // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». – 2013. – №2. – С. 139–145.
4. Амбросов В.Я. Забезпечення державної підтримки сільськогосподарського виробництва в умовах членства України в СОТ / В.Я. Амбросов, В.М. Онегіна // Економіка АПК. – 2009. – № 2. – С. 15–24.
5. Сахацький М.П. Інструменти державної підтримки експортного потенціалу аграрних підприємств України / М. Сахацький, І. Ксьонжик // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету ім. Лесі Українки. – 2016. – №2. – С. 29–36.
6. Кутаренко Н. Канали збуту органічної продукції / Н. Кутаренко // Товари і ринки. – 2014. – №1. – С. 26–36.
7. Бочко О.Ю. Основні підходи до визначення сутності кооперації в аграрній сфері // Наукові дослідження – теорія та експеримент 2007: матеріали третьої між нар. науково-практичної конференції. – Полтава, 2007. – С. 30–33.

© Багорка М.О., 2019

4.4. Концепція механізму адаптивного управління сільськогосподарськими підприємствами

Перехід на ринкові відносини зажадав нового підходу до управління підприємствами, в тому числі і в аграрній сфері. Колишній баланс знань і досвід управління, накопичені при планово-розподільчій системі, коли весь виробничий механізм був націлений на обов'язковість виконання планових показників і не було необхідності вирішувати проблеми реалізації продукції, тим більше що майже будь-які збитки «прощалися» державою, в нових умовах в основному виявилися неприйнятними. Хоча деякі елементи і функції колишніх методів управління не втратили своєї ролі і в нинішній період.

У ринкових умовах господарювання збитковість загрожує підприємству банкрутством, що змушує його керівництво і весь управлінський персонал докладати чимало зусиль для надання стабільності розвитку. Особливо це складно здійснити в кризові періоди, коли сільськогосподарським підприємствам доводиться адаптувати виробництво до мінливих природно-економічних умов і кон'юнктури продовольчого ринку [5].

Процес адаптації безпосередньо пов'язаний з організаційно-управлінською діяльністю, яка спрямовується на підтримку виробничої стабільності, що гарантує підприємству функціонування не нижче рівня простого відтворення. Такі дії можна віднести до антикризового управління підприємством.

Небезпека настання кризи існує завжди, і від правильності управління залежатимуть ймовірність настання кризи, глибина і наслідки, тому необхідно навчитися передбачати і попереджати кризові ситуації.

Головною проблемою, що перешкоджає ефективному функціонуванню підприємств, є неефективність управління. Ця проблема обумовлена наступними факторами [9]:

- відсутністю стратегії в діяльності підприємства та орієнтацією на короткострокові результати, а не на середньострокові та довгострокові;
- низька кваліфікація і недосвідченість менеджерів;
- низький рівень відповідальності керівників підприємства перед власниками за наслідки прийнятих рішень, за збереження та ефективне використання майна підприємства, а також за фінансово-господарські результати його діяльності.

Зовнішнє середовище і господарюючі суб'єкти, що саморозвиваються – дві складові господарської системи, активно взаємодіють одна з одною і спонукають одна одну до змін та розвитку. При цьому розвиток підприємницької діяльності сільськогосподарських підприємств – це процес їх адаптації до вимог зовнішнього середовища, а точніше нейтралізація її основної якісної характеристики – невизначеності. Якість невизначеності зовнішнього середовища зазнала істотних модифікацій в міру розвитку взаємозв'язків з фірмами взагалі і сільськогосподарськими підприємствами, зокрема.

Перехід до ринкових відносин проходив на базі економіки особливого роду, окремі елементи і підсистеми якої в якомусь сенсі відповідали один одному, утворюючи реально існуючу, хоч і недостатньо ефективну систему. Вплив несистемних, а часом і просто суперечливих зовнішніх факторів української дійсності 90-х років породило досить пластичну, але потворну економічну систему, остаточна трансформація якої далека від завершення.

У зв'язку з цим специфічні особливості вітчизняних сільськогосподарських підприємств пов'язані з складним станом української економіки, необхідністю подолання ними труднощів адаптаційного характеру в зв'язку з вибором моделі поведінки в ситуації трансформаційної невизначеності [2].

Причому тимчасові рамки такої адаптації ніяк не корелюють для українських сільськогосподарських підприємств з тими, які мали в своїй еволюційній адаптації господарські структури в ринковій економіці.

«Ціною» системної трансформації соціально-економічного укладу країни стали зниження обсягів сільськогосподарського виробництва (в найбільшій мірі в тваринництві), різке скорочення інвестиційно-відтворювальних процесів і звуження сфери аграрного потенціалу.

На мікрорівні виникає дилема: або сільськогосподарські підприємства будуть реструктуровані в ефективні суб'єкти ринку, що можуть адекватно відгукуватися на ринкові сигнали і володіють достатнім потенціалом саморозвитку в ринковій економіці, або процеси міжгалузевої та внутрішньогалузевої диференціації приведуть до знищення аграрного підприємництва, розпаду технологічної структури національної господарської системи і її криміналізації.

У цих умовах ефективність управління сільськогосподарським підприємством в вирішальній мірі

починає залежати від компетентності і цілеспрямованості підприємця, при цьому велика ймовірність домінування таких цілей як особисте його збагачення на шкоду інтересам господарської діяльності, нехтування інтересами справи і як наслідок низька внутрішня ефективність підприємства.

Зовнішня ефективність підприємства в аграрному виробництві, як правило, носить короткочасний характер, оскільки в одноосібно керованих підприємницьких структурах особливо висока як ймовірність, так і «ціна» помилкових рішень.

З огляду на фактори зовнішнього середовища економіки, слід вважати, що адаптація до них сільськогосподарських підприємств буде припускати нейтралізацію негативного впливу кожного з них. У цьому, власне, і буде полягати стратегія виживання аграрного підприємництва в сучасній Україні.

Внесок в розробку моделі фірми взагалі був внесений так званої «теорією виживання» [Айкс, Рітерман, 1994]. Відповідно до цієї теорії, яка в даному випадку є "антиеволюційною", підприємство в перехідний період не в силах пристосуватися до постійних змін зовнішнього середовища, перш за все – до коливань в номенклатурі і обсягах виробництва, а також до фінансового стану постачальників і споживачів.

Зв'язки між елементами господарської «популяції» не підтримують стабільність її існування в цілому, так що основним завданням підприємств в цілому є «виживання». Тому плавна і узгоджена з зовнішнім середовищем еволюція неможлива, а правила прийняття рішень на підприємстві, ледь сформувавшись, руйнуються під натиском стресових ситуацій, в яких занадто часто виявляється підприємець, який організував підприємство. У цих умовах підприємець приймає рішення на свій страх і ризик, орієнтуючись тільки на короткочасну особисту вигоду і прагнення до зміцнення свого стабільного і, по можливості, безконтрольного становища (по суті – до збереження свого становища як «рентоутримувача»). У цих умовах адаптація до факторів зовнішнього середовища є виключно актуальною проблемою сучасного аграрного бізнесу. Здатність фірм пристосуватися до мінливого ринкового середовища по праву вважається запорукою виживання і головним критерієм результативності сучасного виробництва і ефективності управлінських рішень (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика моделей адаптивної поведінки підприємств в умовах перехідної економіки

Характеристики	Типи моделей адаптивного поведінки фірм		
	модель консервативної поведінки	модель активної поведінки	змішана модель
1	2	3	4
Товарна політика	Зберігається колишня структура випуску продукції	Орієнтація на ринок, згорання виробництва товарів, що не користуються попитом	Розширення обсягів виробництва конкурентоспроможної продукції за рахунок скорочення застарілої, пошук нових видів продукції
Система господарських зв'язків	Зберігаються традиційні зв'язки, орієнтація на сформовану схему споживачів і постачальників	Активно здійснюється пошук нових партнерів, розширюється коло постачальників і споживачів	Базова опора на традиційну схему партнерських відносин, з поступовим введенням нових постачальників і споживачів
Ставлення до інвестиційних проектів	Згортаються всі інвестиційні програми	Активно здійснюється пошук інвестицій та інвесторів, розгортаються нові програми, які дають швидкий ефект	Продовжується фінансування розпочатих інвестиційних програм

Закінчення табл. 1

1	2	3	4
Орієнтація на можливі джерела фінансування	Очікування державної підтримки та пільгових кредитів	Орієнтація на власні ресурси, пошук ефективних інвесторів	Змішана орієнтація на допомогу держави і різних фондів з базовою опорою на власні ресурси
Організаційна структура	Збереження існуючої схеми управління, фрагментарні зміни	Активна розбудова організаційної структури управління, створення дочірніх підприємств, самостійних філій і відділень	Еволюційні зміни в структурній схемі управління, введення нових підрозділів і розширення повноважень
Кадрова політика	Здійснюється спроба збереження кадрового складу в повному обсязі	Радикальна політика скорочення персоналу	Повільна реакція, політика поступового, природного скорочення зі збереженням ядра кадрового складу
Стратегічна лінія	Стратегія практично відсутня, цілі розмиті	Агресивна стратегія інноваційного розвитку	Стратегія виживання або управління спадом, з можливими варіантами точкових інвестиційних програм

В результаті поведінки підприємства в нестабільних умовах економіки можна комплексно уявити в трьох моделях: моделі консервативної поведінки; моделі активного пристосування; змішаної моделі.

В стратегічній галузі підприємству необхідні: точкова модернізація обладнання; придбання і впровадження західних технологій і «ноу хау»; чітке позиціонування своїх продуктів, марки, стилю; активна робота з традиційним клієнтом, розширення номенклатури послуг, сервісне обслуговування, ремонт, модернізація; пошук нових платоспроможних споживачів, вихід на нових споживачів в суміжних галузях і вихід на зовнішній ринок; перехід від великомасштабного виробництва до гнучкого, орієнтованого на запити окремого покупця; ліквідація неприбуткових (безперспективних) сфер діяльності; використання зарубіжних проектів, комплектуючих, сировини; гнучка поведінка на ринку, використання торговельної марки партнерів [1].

Організаційний компонент стратегії виживання має кілька варіантів.

1. Входження підприємств у вертикальні структури (корпоративні групи), перетворені з галузевих структур управління або створювані заново. Вони зазвичай допомагають в постачанні і збуті, у встановленні господарських зв'язків між партнерами. Такі об'єднання створюють власні фінансові інститути, надають лобістський тиск на уряд і Центральний банк і т.п.

2. Об'єднання підприємств в різні горизонтальні об'єднання типу акціонерних товариств під спільні інвестиційні і виробничі проекти. Зустрічаються і об'єднання типу картелів в рамках угод між різнопрофільними підприємствами про мінімальний рівень цін.

3. Паразитування підприємства на державній власності шляхом спеціалізації на продажу сировини і матеріалів з резервних фондів підприємств, здачі в оренду незадіяних приміщень і т.д.

4. Приватизація, що дозволяє вийти з-під контролю державних чиновників, надбання можливостей приймати гнучкі господарські рішення (позитивний аспект приватизації), можливість здійснювати безконтрольне керівництво, виходячи з особистих амбіцій і інтересів, і / або не вдаючись у суть питання

(негативний аспект приватизації). У будь-якому випадку здійснення приватизації має на меті збереження і зміцнення контролю над підприємством, недопущення до управління «сторонніх акціонерів».

Ринковий аспект стратегії виживання або стратегія збуту необхідна на думку більшості сільськогосподарських підприємців, проте вона розробляється поки небагатьма підприємствами в силу недостатніх знань у керівників, відсутність кваліфікованих фахівців маркетингологів, відсутності досвіду розробки такої стратегії тощо. В рамках збутової стратегії сільськогосподарські підприємства повинні проводити політику орієнтації на споживчий попит, ретельне вивчення майбутніх контрагентів, їхньої надійності і перспектив, на контакти з новими комерційними структурами на ринку і т.і. [3].

Конкурентний аспект стратегії виживання сучасних сільськогосподарських підприємств передбачає, в основному, підвищення якості товарів, тобто нецінову конкуренцію.

Фінансова складова стратегії виживання, з одного боку, відтворює звички минулого – об'єднання сільськогосподарських підприємств чинять тиск на уряд, намагаючись отримати поступки, пільги (наприклад, домагаючись пільгової ставки відсотка) – при формуванні фінансових ресурсів.

З іншого боку, передбачає вкладення власних зусиль щодо впорядкування фінансового становища підприємства. Керівники сільськогосподарських підприємств відчули, що жорсткі фінансові обмеження стають визначальними при прийнятті основних фінансових рішень.

Виробничий компонент стратегії виживання націлений, в першу чергу, на підтримку технічного рівня підприємницької діяльності. На думку фахівців, в ньому відбивається і своєрідна «інженерна етика» і розуміння того, що зниження якості продукції в нинішніх умовах явно неприпустимо, і врахування постійного тиску багатьох інспектуючих відомств – водопостачання, охорони природи, котлонагляду і т.п.

В цілому в рамках стратегії виживання характерний перехід від спрощених уявлень і пасивних очікувань підприємців до розуміння складного і різноманітного характеру ділової стратегії сільськогосподарського підприємства і способів господарської поведінки.

Аналізуючи перелік адаптаційних заходів типового підприємства в ринковій економіці, можна виділити наступні основні особливості [4]:

- суто ситуаційний характер переліку адаптаційних перетворень в економіці, що відрізняються по суті локальним набором заходів;

- відсутність системного підходу до побудови як загальної стратегічної програми для підприємства в перспективі, так і плану загальної структурної адаптації до зовнішнього середовища;

- розробка заходів, що виключають явні глобальні зміни в цільових орієнтирах: концепція «виживання» формується в умовах спрощеного вирішення проблем, відсутності мети глобального інноваційного оновлення з орієнтацією на тривалу перспективу;

- спорадична увага окремих сільськогосподарських підприємств до якісної системи інформаційного забезпечення та обліку витрат, що викликає фрагментарний, ситуаційно-локальний характер змін цієї сфери;

- реорганізація в області кадрової політики, яка фактично ігнорує заходи щодо розвитку творчого і професійного потенціалу співробітників, приділяє увагу лише швидкому перенавчанню окремих категорій персоналу.

Таким чином, основна проблема процесу адаптації аграрного бізнесу до умов швидко мінливого зовнішнього середовища полягає в здатності менеджерів сільськогосподарських підприємств виробити відповідні зовнішньому середовищу ефективні заходи для збереження їх життєздатності. Іншими словами, мова йде про внутрішні адаптаційні здібності сільськогосподарських підприємств. Однак механізм їх самоорганізації починає діяти тільки при відповідних умовах зовнішнього середовища.

На нашу думку, дана фаза в розвитку підприємств повинна носити короточасний характер. Соціально-економічна і нормативно-правова нестабільність, накопичення «кримінальної складової» діяльності керівників сільськогосподарських підприємств роблять становище керівників, «орієнтованих на виживання», нестійким. Тому місце «рентоутримувачів» буде зайнято або ефективним менеджерами, або ефективними власниками. А тим часом стабілізація соціально-економічного

становища в регіонах в короткостроковій перспективі можлива швидше при реалізації другого варіанту організації підприємництва.

Для отримання ефективних планів управління сільськогосподарським виробництвом комплекс моделей доцільно розробляти відповідно до сучасних методів управління виробничим процесом в сільському господарстві. Причому має місце принцип випереджаючої, попередньої появи нових методів управління в теоретичних розробках і експериментальних господарствах, де є необхідна наукова підтримка. Слідом за експериментом повинен слідувати етап поширення отриманого досвіду в практичній діяльності господарств.

В теорії управління термін «адаптація» має досить певний, сталий зміст, який сягає своїм корінням в кібернетику [7, 10]. Стосовно до специфіки теми дослідження будемо трактувати адаптивність як процес зміни параметрів і структури управління виробничим процесом агроєкосистеми на основі поточної інформації з метою отримання максимальної її ефективності, при умовах функціонування, що постійно змінюються.

Основною причиною появи нового, принципово відмінного від добре відомих, методу управління природно-виробничими процесами є відмінності, які носять якісний характер і не можуть бути нівельовані простою трансформацією величини керуючих параметрів. Найбільш істотними з них є:

а) неможливість в широких масштабах виключити з технології стохастичні коливання погодних факторів, бо в будь-якому живому організмі генетично закладені захисні сили і якщо їх не тренувати, то це веде до нестійкості розвитку і, як наслідок, до різкого зниження продуктивності або навіть загибелі від невеликого негативного впливу;

б) економічна недоцільність спроб виключити вплив погодних та біологічних стохастичних факторів на кінцеві результати виробництва;

в) великі відмінності в тривалості продукційного процесу, що ведуть до якісних змін в управлінні;

г) відсутність алгоритмізованого апаратно-контрольованого опису продукційного процесу в живих організмах, а тим більше в їх спільнотах;

д) наявність значних індивідуальних особливостей кожного господарства, без урахування яких тиражування технологій неможливо.

Для розкриття змісту терміну адаптивність в теорії управління необхідно розглянути основні типи керуючих систем.

Перший тип – розімкнуте управління. Передбачає наявність мети, яка апіорі визначає управляючі дії для її досягнення. Структура розімкнутого управління гранично проста. Її лінійність і відсутність зворотного зв'язку це зручний спосіб упорядкування. При відхиленні результату діяльності об'єкта від запланованого проводиться аналіз, який пояснює причини відхилення, але не ставить завдання змінити що-небудь в управлінні.

Другий тип – замкнутий управління (зі зворотним зв'язком). При цьому типі враховуються чинники, які впливають на отримання результату, але передбачається можливість змінити управління з метою нейтралізувати негативний і посилити позитивний вплив чинників на кінцевий результат.

Якщо ж результат впливу чинника проявляється через досить великий час завдяки захисним (інерційним) силам живих організмів, то виникають значні труднощі в методиці управління, яка розрахована в основному на малі проміжки часу.

Третій тип – адаптивне управління. Відрізняється від замкнутого наявністю блоку врахування зовнішніх факторів, які аналізуються ще до того, як отриманий результат діяльності системи. При цьому блок управління отримує інформацію про зміну значення чинника одночасно з керованим об'єктом або, при наявності прогнозу, навіть раніше, і вживаються заходи щодо нейтралізації його впливу (негативний зв'язок), або погодження заходів для збільшення його позитивного ефекту.

Природно, що блок «аналізу» при такій методиці управління буде значно складнішим, ніж при замкнутому управлінні, бо кінцевий результат, що об'єктивно оцінює вплив факторів, ще невідомий в момент попереджувального реагування системою управління.

Але науково обґрунтована правильна реакція можлива лише при ретельному вивченні керованого об'єкта, побудові максимально точної моделі впливу всіх факторів і наявності необхідної і об'єктивної інформації, що адекватно відображає середовище функціонування і сам об'єкт управління.

Основними причинами, які зумовлюють необхідність застосування адаптивного управління в сільськогосподарському виробництві, є значна тривалість продукційного процесу, порядку 6 місяців в рослинництві і ще більше в тваринництві, неповторність виробничих циклів різних років, істотна залежність від стохастичних, природно-кліматичних факторів, які викликають значні втрати від неправильного рішення, неможливість розробки єдиного технологічного циклу внаслідок відмінностей навіть у сусідніх господарств мікрорельєфу, мікроклімату, різного набору технологічного устаткування і кваліфікації персоналу.

Другим, не менш істотним чинником, що спонукає досліджувати саме адаптивне управління, служить можливість пристосування управлінського процесу в діях і мозкової діяльності людини, з часто неусвідомленими процесами попереджувальних дій при очікуванні несприятливих погодних явищ, з визначенням розумного ризику в господарюванні.

Багато рішень з управління сільськогосподарським виробництвом, особливо тактичні рішення, приймаються інтуїтивно, без належного обґрунтування і розрахунку.

Методологічною основою адаптивного управління природно-виробничими процесами є також системний підхід – забезпечення адекватної відповідності зв'язків між елементами забезпечення цілеспрямованого функціонування і взаємодії з середовищем і в його моделі.

Історично адаптивне управління склалося таким чином, що в чистому вигляді в техніці воно не зустрічається без елементів замкнутого управління, що обумовлено вимогами контролю результату для посилення надійності керуючої системи.

Багато дослідників включають в зміст терміну «адаптивність» страхуючі блоки замкнутого управління, що є, на наш погляд, зайвим. Методологічно більш точно в такому випадку говорити про змішані адаптивно-замкнуті системи управління.

За допомогою управління без зворотного зв'язку можна виключати вплив деяких зовнішніх чинників, за умови, що зворотний зв'язок відомий і може бути змодельована функція взаємодії керованої системи і чинника, що негативно впливає на систему. Для усунення впливу непередбачуваних змін необхідно використовувати управління зі зворотним зв'язком.

У сфері сільськогосподарського виробництва ці функції коригування прийнятих рішень здійснюються керівником.

Існують три загальних властивості, які разом характеризують процес адаптації.

I. Робочі характеристики всієї системи знаходяться під постійним контролем і управлінням.

II. Поведінка відображається у вигляді деякого показника якості або числової характеристики, які оцінюються кількісно.

III. Якщо показник якості змінився, то для того, щоб він досяг знов оптимального значення, змінюються параметри управління, що призводить до зміни параметрів всієї системи.

Дотримуючись принципів, викладених в [6], все адаптивні системи можна розділити на наступні типи:

- пасивні адаптивні системи, які виконують свої функції при значних змінах керуючих параметрів без зміни своєї структури;
- системи з адаптацією по вихідному сигналу, що змінюють свої характеристики за інформацією, що задається в певному чиннику;
- екстремальні системи, що автоматично налаштовуються на пошук екстремуму декількох заданих функцій від даних змінних;
- системи з адаптацією змінних – системи, які здатні управляти набором вхідних змінних або перетворювати їх;
- системи з адаптацією характеристик – системи з можливістю зміни функції якості системи або її модифікації.

В силу значної тривалості продукційного процесу і істотної залежності його результату від великої кількості стохастичних факторів адаптивні методи управління могли б дати максимальний ефект саме в сільському господарстві.

В аграрному виробництві є досить багато прикладів управління всіх трьох типів. Так, більшість великих цільових програм мають основні відмінні риси розімкнутого управління. Звичайно, елементи аналізу результатів виконання програм мали місце, але реальні зміни в процесі управління, як правило, не проводилися. Перевагами такого типу управляючих систем є їх логічна простота і дешевизна.

Більшість аграрних керуючих систем відноситься до замкнутого типу, особливо на регіональному та районному рівні. За підсумками року проводиться аналіз отриманих результатів і на нарадах відбувається коригування управління, що є головною відмінною рисою зворотного зв'язку.

Тривалість зимового періоду дозволяє зважити підсумки року, спробувати побудувати такий план робіт, який був би краще, дозволив уникнути допущених помилок. Але при такій схемі управління навіть не стоїть питання науково обґрунтованого аналізу оперативного реагування на фактори, що змінюють в процесі виробництва свої значення. Все віддається на відкуп життєвому досвіду конкретного керівника.

Звичайно, в певному сенсі особистісне оперативне управління несе риси адаптивного управління, але стихійність цього процесу, консервативність, волюнтаризм, відсутність системи не дозволяє говорити про нього як про методику. Інерційність мислення керівника призводить до значного зниження ефективності управління.

Змінився обсяг інформації, на підставі якого приймає рішення керівник аграрного підприємства, динаміка його зміни, збільшене число варіантів прийняття рішення зі значною різницею у вартісній оцінці привели до того, що, на нашу думку, сума витрат на придбання системи адаптивного управління наблизилася до середньої величини втрат при виборі неоптимального рішення. Причому сума втрат має тенденцію до зростання, а вартість системи адаптивного управління буде безперервно знижуватися.

Непростим є питання і про методи побудови адаптивних керуючих систем. У ряді робіт пропонується шлях побудови математичної моделі об'єкта, розробки варіантів управління з метою вибору найкращого шляхом підбору керуючих параметрів. Є методи вибору кращого варіанту управління при впливі стохастичних параметрів як на весь плановий період, так і для його корегування в вузлових точках [9].

На наш погляд, найкращим інструментарієм для побудови моделі є мова імітаційного моделювання, що дозволяє в режимі діалогу з ПЕОМ знайти кращий варіант управління фахівцю, який не має спеціальних знань в області програмування.

Оскільки аналізовані явища стохастичні та часто нелінійні, то моделі, що реалізують адаптивне управління в аграрному виробництві, можуть бути тільки імітаційними.

На основі принципів адаптивного управління будується концепція адаптивного управління агропромисловим комплексом. На рівні управління АПК регіону, так само як і для управління аграрним виробництвом в окремих господарствах,

виділяються загальні ознаки, які дозволяють класифікувати управління як адаптивне:

- заміна планових показників прогностичними із зазначенням величини очікуваного відхилення від прогнозу.
- наявність моделі керованого об'єкта, що дозволяє при відхиленні показників навколишнього середовища від прийнятих значень розрахувати нові значення показників врожайності, прибутковості або рентабельності.
- постійний аналіз роботи керованого об'єкта з контролем параметрів середовища і очікуваних результатів. При відхиленні результату за допустимі межі вжиття дієвих заходів і використання резервів для підтримки прибутковості і заданої ефективності роботи системи в зміненого середовища за допомогою спеціально існуючих структур, відділів, спеціалістів.

Для здійснення адаптивного управління необхідно не тільки розуміння суті методу, не тільки наявності моделей керованого процесу і відповідної інформаційно-обчислювальної техніки, але, перш за все створення на відповідному рівні органів, основною функцією яких є здійснення поточного адаптивного управління, що впливає з системних принципів. Воно виражається для сільськогосподарських підприємств в закріпленні за одним фахівцем, визначених функцій з контролю за прогнозованими показниками діяльності за допомогою моделі.

На рівні управління АПК регіону концепція передбачає створення органів управління з функцією контролю прогнозованих показників. Це не стільки контролюючі органи, а, перш за все, аналітичні, призначені для розробки заходів щодо попередження ситуацій, які виявляються несподіваними. Відмінною особливістю роботи при адаптивному управлінні є розробка не тільки очікуваного показника, але і допустимого відхилення від нього.

Список джерел

1. Алексеев С.Б. Адаптивное управление конкурентоспособностью предприятия: Монография / С.Б. Алексеев. – Донецк: ДонНУЭТ, 2007. – 170 с.
2. Калінчик М.В. Наукові основи економічної адаптації сільського господарства до навколишнього середовища / М.В. Калінчик. – К.: РВПС НАН України, 1997. – 263 с.

3. Кравченко, С.А. Адаптация экономического механизма функционирования сельскохозяйственных предприятий к условиям рынка: (монография) / С. А. Кравченко. – К. : ННЦ ИАЭ, 2008. – 444 с.

4. Кузьменко В.В. Концепция адаптивного управления в аграрном секторе АПК / В.В. Кузьменко, Д.В. Гришин. – Режим доступа: <http://science.ncstu.ru/articles/econom/12/07.pdf>

5. Лисецький А.С. Адаптивний саморозвиток АПК у регіональному вимірі / А.С. Лисецький, І.І. Думич. // Агросвіт. – 2007. – №3. – С. 4-9.

6. Макаренко П.Н. Организация и экономический механизм адаптации аграрного хозяйствования к рыночно-предпринимательской среде / П. Макаренко. – К.: Наукова думка, 1999. – 621 с.

7. Синенко В.Н. Адаптация [Электронный ресурс] / В.Н. Синенко // Системная энциклопедия. – Режим доступа: <http://sysen.rags.ru> – Назва з екрану.

8. Стец І.І. Управління адаптивним потенціалом підприємства / І.І. Стец // Сталій розвиток економіки. – 2012. – № 6 (16). – С. 159-162.

9. Суховерха Ю.В. Адаптація як інструмент впливу на підприємства: теоретичний аспект / Ю.В. Суховерха // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія: економічні науки – 2013. – Випуск 6. – Том 2. – С. 298-302.

10. Ячменьова В.М. Сутність понять «адаптація» та «адаптивність» / В.М. Ячменьова // Вісник Національного університету «Львівська Політехніка». – 2010. – № 684. – С. 346-353.

© Миронова Р.М., Карасьов О.П., 2019

4.5. Удосконалення менеджменту фінансової стійкості сільськогосподарського підприємства

В умовах ринку успішне функціонування підприємства значною мірою залежить від рівня стійкості його фінансового стану. Якщо підприємство фінансово стійке, то воно має низку переваг перед іншими підприємствами того ж профілю для отримання кредитів, залучення інвестицій, у виборі контрагентів і в підборі кваліфікованого персоналу. Чим вище фінансова стійкість підприємства, тим більше воно незалежно від зміни ринкової кон'юнктури і, отже, тим менше ризик опинитися на межі банкрутства. У зв'язку з цим стратегічною метою діяльності

будь-якого підприємства є забезпечення фінансової стійкості [1, с.7].

Управління фінансовою стійкістю є одним з основних елементів фінансового менеджменту на підприємстві, необхідною передумовою стабільного розвитку підприємства.

В даний час вивчення різних аспектів фінансової стійкості підприємства присвячені роботи західних вчених-економістів. Однак, незважаючи на досить велику кількість публікацій з даної проблеми, залишається відкритим для дискусій питання про сутність фінансової стійкості підприємства в умовах наростання кризових явищ в економіці.

Аналітичний огляд літературних джерел дозволив виділити підходи до визначення сутності поняття «фінансова стійкість підприємства», систематизовані в табл.1

Таблиця 1. Систематизація підходів до сутності поняття «фінансова стійкість підприємства»

Суть підходу	Прихильники
Сутність поняття «фінансова стійкість підприємства» пов'язується в основному зі станом і структурою активів і пасивів, які впливають з традиційного трактування фінансів підприємства як системи економічних відносин, які виникають в процесі формування, розподілу і використання грошових коштів (ресурсів) підприємства.	М.М. Селезньова, А.Ф. Іонова, В.І. Макарьєва, О.С. Филимоненков, Ю.С. Цал-Цалко та інші
Суть поняття «фінансова стійкість підприємства» пов'язується з оцінкою його фінансового стану, яке визначає як економічну категорію, що відображає стан капіталу в процесі його кругообігу й здатність суб'єкта господарювання до саморозвитку у фіксований момент часу.	Г.В. Савицька, А.Д. Шеремет Р.С. Сайфулин та інші
Сутність фінансової стійкості зводиться до платоспроможності, незалежності від випадковостей ринкової кон'юнктури і поведінки партнерів; фінансова стійкість підприємства і його фінансовий стан є двома незалежними і самостійними напрямками дослідження фінансової діяльності підприємства.	М.С. Абрютіна, А.В. Грачов, В.В. Бочаров, В.Г. Артеменко М.В. Беллендир, М.І. Баканов, А.Д. Шеремет та інші

Закінчення табл. 1

Не виділяють фінансову стійкість підприємств в окрему категорію, а розглядають її як одну зі складових економічної стійкості.	О.М. Фолом, Г.Я. Ракитська, М.А. Федотова В.М. Родіонова
Сутність поняття «фінансова стійкість підприємства» визначається як результат взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства	М.Я.Коробов, М.А. Федотова В.М. Родіонова, Н.А. Мамонтова
Оцінка фінансової стійкості підприємства визначається його фінансовою незалежністю.	К. Друрі К. Хеддервік О.Р. Кривицька Є.В. Ізмайлова
Фінансова стійкість підприємства в контексті фінансової рівноваги підприємства.	Н.А. Кизим, В.А. абродський, В.А. Зінченко Ю.С. Копчак

Джерело: сформовано за дослідженнями [1, с.9-16]

Відповідно до першого підходу поняття «фінансова стійкість підприємства» розглядається у вузькому сенсі, як один з показників фінансового стану господарюючого суб'єкта.

Дещо іншої точки зору дотримуються прихильники другого підходу, які підкреслюють важливість показників фінансової стійкості підприємства для оцінки, перш за все, ділової активності та надійності підприємства, які визначають його конкурентоспроможність, тим самим виступаючи гарантом ефективної реалізації економічних інтересів, причому як самого підприємства, так і його партнерів.

Прихильники третього підходу пов'язують фінансову стійкість підприємства з ефективним формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів. При цьому її зовнішнім проявом вони вважають платоспроможність.

Прихильники четвертого підходу не виділяють фінансову стійкість підприємств в окрему категорію, а розглядають її як одну зі складових економічної стійкості. Відзначимо, що в умовах ринкової економіки сучасного рівня розвитку традиційна система грошових (фінансових) відносин значно змінилася. Спектр цих відносин значно розширився. Сучасні підприємства вступають у фінансові відносини з інвесторами; з постачальниками і покупцями з приводу форм, способів і термінів розрахунків, а також способів забезпечення виконання

зобов'язань; з фінансовими (кредитними) інститутами та іншими підприємствами з приводу залучення та розміщення вільних грошових коштів; з державою – при платежах податків і зборів в бюджетну систему і відрахувань у позабюджетні фонди та ін. Все розмаїття перерахованих відносин виникає в процесі формування, розподілу, перерозподілу і використання капіталу, доходів, фондів, резервів та інших фінансових джерел підприємства, тобто фінансових ресурсів.

У зв'язку з цим, в рамках п'ятого підходу сутність поняття «фінансова стійкість підприємства» визначається як результат взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства. Згідно даного підходу фінансова стійкість являє собою стан підприємства, при якому забезпечується стабільна, фінансова діяльність, постійне перевищення доходів над витратами, вільний обіг грошових коштів, ефективне управління фінансовими ресурсами, безперервний процес виробництва і реалізації продукції, розширення та оновлення виробництва .

Представники шостого підходу вважають, що оцінка фінансової стійкості підприємства визначається його фінансовою незалежністю. Вона пов'язана із загальною фінансовою структурою підприємства, ступенем його залежності від кредиторів і інвесторів. Фінансова стійкість у довгостроковому плані характеризується співвідношенням власних і позикових коштів.

Прихильники сьомого підходу розглядають фінансову стійкість в контексті фінансової рівноваги підприємства. визначають сутність поняття «рівновага» підприємства щодо процесу кругообігу його капіталу. Щодо даного процесу вони виділяють два стани: фінансова стійкість кругообігу капіталу на підприємстві – спроможність матеріально-фінансових потоків по всіх фазах циклу кругообігу капіталу повертатися в стан, який забезпечує правильні пропорції в їх русі, незважаючи на вплив дестабілізуючих чинників. Тоді як фінансова нестійкість – нездатність матеріально-фінансових потоків по окремих або по усіх фазах циклу кругообігу капіталу повертатися в стан, який забезпечує правильні пропорції в їх русі під впливом дестабілізуючих чинників[1, с.9-16]..

Узагальнюючи результати проведеного аналізу літературних джерел, можна дійти двох висновків: по-перше, поняття «фінансова стійкість підприємства» може трактуватися

як у вузькому сенсі (як характеристика фінансового стану підприємства, що відображає його успішне функціонування); так і в широкому сенсі (як здатність зберігати рівновагу активів і пасивів шляхом формування структури капіталу, що дозволяє фінансувати зобов'язання, здійснювати інвестиційні проекти в умовах дії внутрішніх і зовнішніх факторів; як стан фінансів суб'єкта фінансово-господарської діяльності, що характеризується певним набором показників, які залежать від галузі, структури джерел коштів); по-друге, вчені розглядають фінансову стійкість як у кількісному аспекті, так і у функціональному.

На думку [2], фінансова стійкість, як елемент загальної стійкості підприємства, характеризує кількісну і якісну сторону здатності системи трансформувати фінансові ресурси, а також з великою ефективністю і мінімальним ризиком виконувати основні функції під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів.

В роботі [3] представлена класифікація показників оцінки фінансової стійкості підприємства за такими ознаками: за елементами оцінки, за рівнем значимості, за характером визначення і за можливістю визначення нормативного значення. У цілому методичний інструментарій управління фінансовою стійкістю підприємств можна представити групами показників, представлених на рис.1.[3]

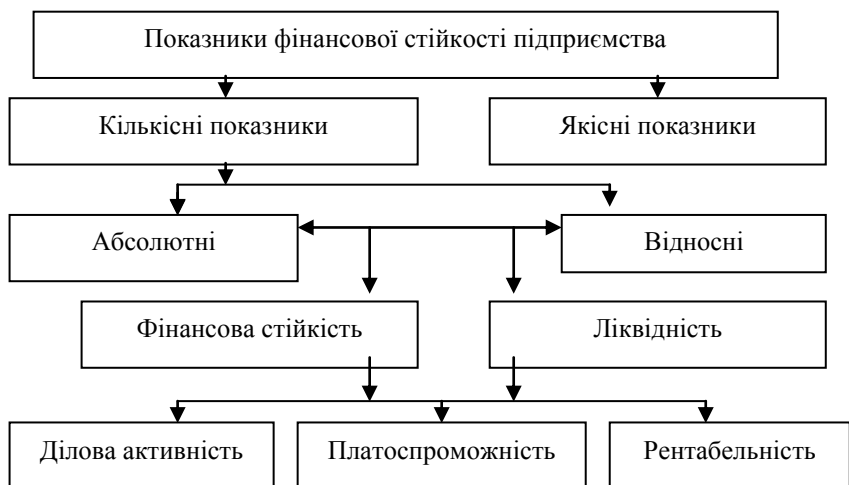


Рисунок1. Групи показників фінансової стійкості підприємства

Як фінансово-економічна категорія фінансова стійкість виражається системою відносних і абсолютних показників.

Для оцінки стану фінансової стійкості підприємства, а саме стану еталонної чи достатньої фінансової стійкості, фінансової нестійкості, на основі даних бухгалтерського балансу пропонуються до використання ключові індикатори платоспроможності, ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності, розрахунок яких базується на основі відповідних співвідношень між статтями балансу.

Наявні методики аналізу фінансової стійкості підприємства передбачають проведення досліджень у декілька етапів. Залежно від завдань аналізу і тлумачення поняття «фінансова стійкість» порядок розрахунку показників у різних літературних джерел відрізняються. Але як правило, аналіз проводиться у такій послідовності:

- 1) загальна оцінка фінансової стійкості;
- 2) розрахунок за даними балансу системи відносних показників фінансової стійкості;
- 3) розрахунок за даними балансу системи абсолютних показників, які характеризують забезпеченість запасів джерелами формування і дають можливість визначити відповідний тип фінансової стійкості підприємства;
- 4) розрахунок за даними звіту про фінансові результати та факторний аналіз порогу рентабельності і запасу фінансової стійкості.

Також при дослідженні фінансової стійкості агропромислових підприємств важливим є низка факторів, різних як за характером, так і за ступенем впливу. Серед них можна виділити визначальні внутрішні та зовнішні фактори впливу на фінансову стійкість підприємства. Якщо вплив внутрішніх факторів на фінансовий стан є індивідуальними для кожного з підприємств та залежить від сфери господарювання, видів продукції, кон'юнктури ринку, регіональної інфраструктури, системи управління підприємством, структури витрат на виробництво та управління, техніко-технологічних особливостей тощо, то, в свою чергу, вплив зовнішніх є узагальненим, адже походить з макросередовища, а отже, виходячи з них, можна визначити пріоритетні заходи зі створення сприятливого зовнішнього середовища для підвищення фінансової стійкості підприємств вітчизняного агропромислового сектору. [2].

Для забезпечення фінансової стабільності функціонування підприємства необхідно визначати конкретний рівень фінансової стійкості та здійснювати її кількісну оцінку. Велике значення мають визначення «певного ступеня» фінансової стійкості, низки чинників, що обумовлюють межу стійкості, обґрунтованості методичних підходів до її оцінки, особливо в умовах економіки кризового періоду. Кожне підприємство має визначити межу своєї фінансової стійкості. Недостатня фінансова стійкість підприємства може призвести до його неплатоспроможності, а надлишкова – сприятиме створенню зайвих запасів та резервів, у зв'язку з чим зростуть витрати на їх утримання, спостерігатиметься недоотримання прибутку та гальмування темпів економічного розвитку підприємства [4].

Фінансова стійкість не досягається підприємством автоматично в процесі звичайної операційної діяльності, його . досить важко досягти, тому менеджери підприємства повинні розробляти стратегії досягнення фінансової стійкості на перспективу та постійно їх перевіряти удосконалювати, змінювати, при потребі, а також коригувати у відповідності до умов ринку.

Під управлінням фінансовою стійкістю підприємства доцільно розуміти систему принципів та методів розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням такого стану фінансових ресурсів і активів, їх формування та розподілу, яка б дозволила підприємству розвиватися на основі зростання прибутку та капіталу при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності та забезпечення і підтримання його фінансової рівноваги[1, с.28].

Управління фінансовою стійкістю підприємства здійснюється в декілька етапів, які зводяться до наступних:

1 етап - визначення напрямів і значущості окремих елементів забезпечення фінансової стійкості підприємства;

2 етап - діагностика фактичного стану фінансової стійкості підприємства;

3 етап - визначення чинників, що дестабілізують стійкість функціонування та розвитку підприємства;

4 етап - оцінка ключових та підсумкового індикаторів фінансової стійкості підприємства ;

5 етап - вибір методів, принципів, цілей та завдань управління фінансовою стійкістю підприємства.

Розглянуті етапи процесу управління фінансовою стійкістю підприємства є сукупністю функцій управління, впорядкованих у логічній послідовності їх виконання. У цьому випадку йдеться про управління за замкненим циклом або з використанням ефекту зворотного зв'язку. Вважається, що реалізація функцій, передбачених цим управлінським циклом, забезпечить фінансово стійкий характер розвитку підприємства.

Мета й завдання управління фінансовою стійкістю реалізуються шляхом здійснення функцій управління з досягання через дотримання певних принципів управління (рис.2).

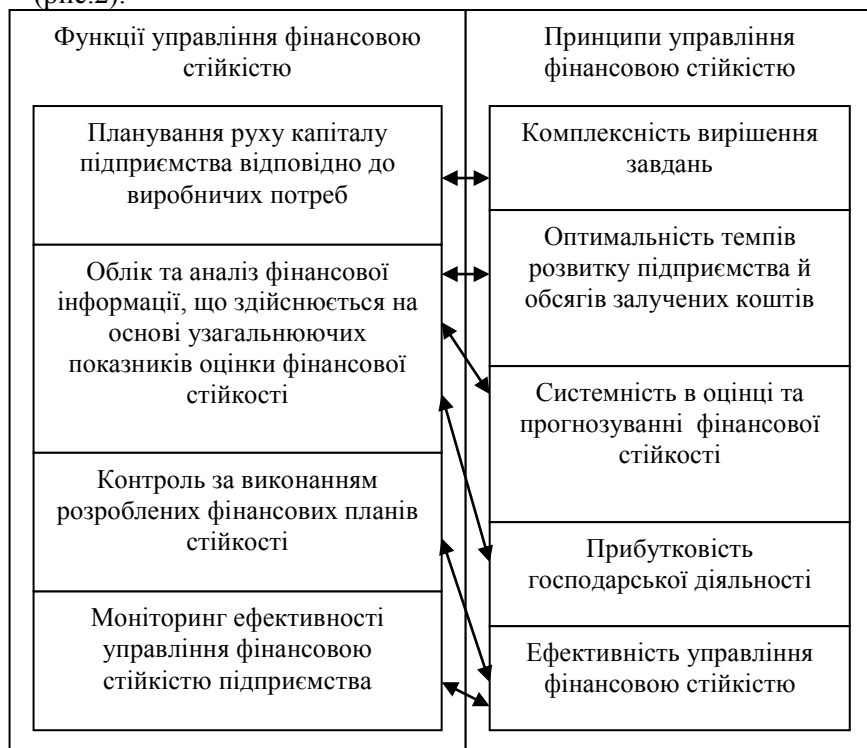


Рисунок 2. Взаємозв'язок функцій та принципів управління фінансовою стійкістю підприємства*

* Джерело: власна розробка авторів

Зазначені функції та принципи управління фінансовою стійкістю реалізуються за всіма сферами діяльності підприємства.

За результатами оцінювання ключових і підсумкового індикаторів можна діагностувати фактичний стан підприємства, а саме: стійкий або нестійкий стан підприємства на ринку; керований або слабокерований процес розвитку підприємства; дія дестабілізуючих чинників є оборотною або безповоротною (некерованою).

Після того як підприємству поставлено діагноз, стає можливим вибір типу управління його виробничо-господарською та фінансовою діяльністю. В умовах нестабільності, невизначеності та динамічності економічного середовища найбільш прийнятним підходом до управління фінансовою стійкістю підприємства є параметричне адаптивне управління за результатами з елементами раннього запобігання впливу зовнішніх дестабілізуючих чинників.

В табл.2 систематизовано ранжування цілей фінансового менеджменту відносно фінансової стійкості підприємств.

Таблиця 2. Ранжування цілей фінансового менеджменту за ступенем впливу на фінансову стійкість підприємства [1, с.73]

Цілі	Характеристика цілей фінансового менеджменту	Можливий вплив на фінансову стійкість
Стратегічні цілі	Лідерство на ринку	Негативний
	Максимізація прибутку : - зростання рентабельності продажу - зростання обсягів виробництва та реалізації	Позитивний Негативний
	Ефективне використання всіх видів ресурсів	Позитивний
	Уникнення банкрутства	Позитивний
Тактичні цілі	Збалансованість сум та строків надходження та витрачання грошових ресурсів: - достатність обсягів грошових надходжень; - збільшення оборненості коштів підприємства	Позитивний Позитивний
	Мінімізація витрат (зниження собівартості продукції)	Позитивний

Відповідно до сучасної концепції управління реалізацію цілей і завдань управління фінансовою стійкістю підприємства

необхідно вирішувати на двох рівнях: стратегічному (визначає мету оновлення системи) та оперативному (обумовлює напрями вдосконалення системи). Виділення цих рівнів обумовлене, по-перше, необхідністю врахування чинника часу – умов забезпечення фінансово стійкого розвитку підприємства в коротко-, середньо- та довгостроковому періодах, а по-друге, конкретизацією змісту рівнів фінансової стійкості підприємства та відповідної компетенції в галузі управління[1, с.37].

На оперативному рівні має йти мова про управління безперервністю виробничого процесу та процесу кругообігу капіталу підприємства. Як критерії ефективності управління на цьому рівні може використовуватися оцінювання динаміки показників фінансової стійкості та ліквідності. Саме на цьому рівні відбувається коригування методів аналізу й оцінювання чинників, що дестабілізують і дезактивують розвиток підприємства.

Об'єктом управління на стратегічному рівні є конкурентоспроможність підприємства та його ринкова вартість, тому як критерії ефективності слід використовувати оцінювання динаміки показників рентабельності та ділової активності. У свою чергу, це припускає проведення моніторингу внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємства, а також середовища його найближчого оточення.

Основним стратегічним завданням фінансово нестійкого підприємства є стабілізація фінансового стану шляхом реструктуризації заборгованості, відстрочення платежів, продажу непрофільних активів.

Управління фінансовою стійкістю підприємства залежить від типу фінансової політики, що застосовується на підприємстві (рис.3).

Реалізуючи *консервативну* фінансову політику, підприємство при управлінні структурою джерел фінансування віддає перевагу власним джерелам фінансування, що обумовлює недостатній рівень рентабельності активів через відсутність ефекту фінансового важеля і високої ціни капіталу. При проведенні *помірної* політики управління фінансами досягається позитивний ефект фінансового важеля, який обумовлює достатню фінансову стійкість підприємства і знижує середньозважену вартість капіталу. Характерна особливість *агресивної* політики управління фінансами полягає в низькій

фінансової стійкості підприємства, а під впливом негативних внутрішніх або зовнішніх факторів вона може призвести до банкрутства.

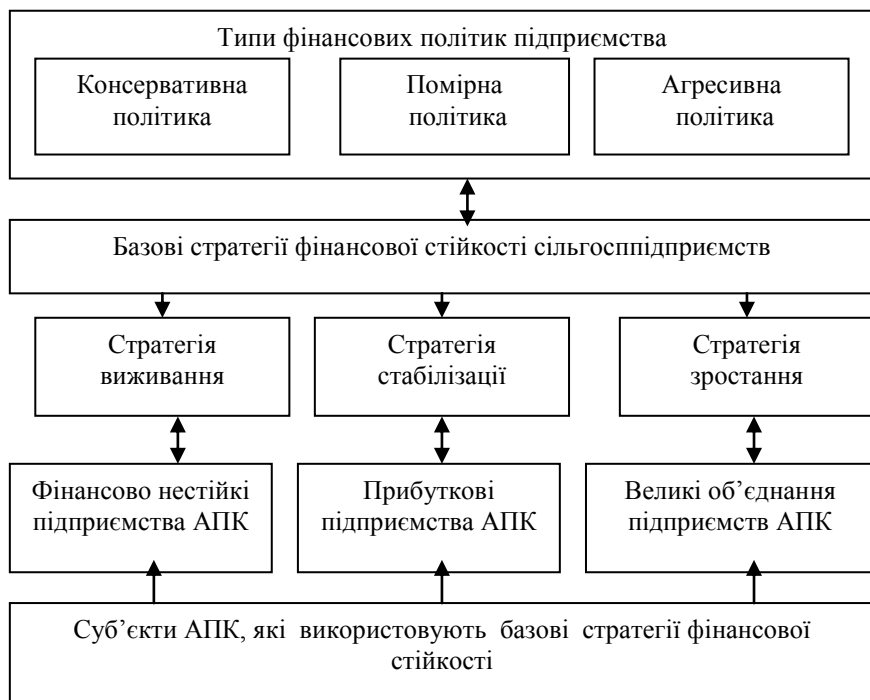


Рисунок3. Типи фінансової політики та базові стратегії фінансової стійкості підприємств сільського господарства*
Джерело: побудовано за матеріалами[4]; [1, с.75]

Для підтримання фінансової стійкості підприємства необхідно використовувати фінансову стратегію, щоб уникнути підприємством в подальшому неспроможності, банкрутства та інших негативних наслідків.

Стратегія підприємства повинна спрямовуватися на розподіл фінансових ресурсів, які надходять у його розпорядження або є у нього з метою досягнення високих результатів фінансово-господарської діяльності і забезпечення фінансової стійкості.

У сучасних умовах виділяють три базових стратегії, на яких спирається планування фінансової стійкості як для визначення теперішнього фінансового стану фірми так і на перспективу:

-в умовах економічної кризи, інфляції, коли показники діяльності підприємства погіршуються, використовують стратегію подолання нестійкості або стратегію виживання. Дану стратегію в переважній більшості повинні застосовувати фінансово нестійкі сільськогосподарські підприємства;

-в умовах нестабільності обсягів продажів і прибутку, у галузях із стабільною технологією, коли керівництво задоволене станом свого підприємства, застосовують стратегію підтримки стійкості або стабілізації. Дана базова стратегія може бути використана прибутковими підприємства сфери агропромислового виробництва, це можуть бути як переробні підприємства, так і безпосередньо виробники зерна та продукції тваринництва;

- прагнення підприємства до зростання діяльності забезпечує стратегія розвитку або стійкого зростання. Третя стратегія використовується великими та стабільними сільськогосподарськими об'єднаннями, які вже мають можливість від свого імені діяти на іноземному ринку продукції, та мають значні резерви для зростання їх прибутковості.

Стратегія управління фінансовою стійкістю має відповідати вимогам антикризового управління фінансами підприємства і передбачати раціоналізацію обігу обігових засобів та оптимізацію структури джерел їх фінансування.

Список джерел

1. Бізюк Д.Л. Забезпечення фінансової стійкості підприємства інструментами фінансового менеджменту: магістр.роб. Тернопіль, 2017. 104 с.

2. Шмельова В.В. Пріоритетні заходи з підвищення фінансової стійкості підприємств агропромислового сектору України. *Агросвіт*. 2016. №6. С. 38-45

3. Гайдар С. М. Коефіцієнтний підхід до оцінки фінансової стійкості підприємств торгівлі / С. М. Гайдар // Торгівля і ринок : зб. наук. праць. - 2009. - №27. - С.443-449.

4. Павловська В.О. Фінансовий аналіз: навч. посібн. / [В.О. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька]. – Вид. 2-ге. – К.: Вид-во КНЕУ. – 2007. – 592 с.

© Катан Л.І., Бугай А.О., 2019

4.6. Особливості управління логістичною системою молокопереробних підприємств

Ринкові умови функціонування, посилення конкуренції на ринках молока та молочної продукції обумовлюють необхідність вдосконалення систем управління молокопереробних підприємств з використанням концепції маркетингу. Це дозволить їм максимально задовольнити потреби існуючих покупців та залучити нових, підвищити свою конкурентоспроможність. Вдосконалення товарної та збутової політики вимагає втілення у діяльність молокопереробних підприємств елементів логістичної концепції. Тому необхідно визначити основні напрями впровадження логістичної концепції у збутову діяльність молокопереробних підприємств.

Новітній етап економічного розвитку України характеризується реформаторськими перетвореннями, направленими на здійснення переходу до ринкової моделі економіки. І одним з важливих чинників підвищення ефективності підприємницької діяльності в ринкових умовах є ефективне управління матеріальними запасами на інноваційній основі. Однак, сучасні українські підприємства ще не включили управління запасами до складу основних напрямів активно здійснюваної стратегії своєї поведінки в ринковому середовищі і явно недостатньо використовують даний чинник підвищення конкурентоспроможності.

Вагомим резервом підвищення ефективності організаційних систем управління є всебічне впровадження інноваційних пропозицій щодо концепції та методології логістики на підприємстві. Це організаційна інновація, яка може бути застосована для трансформації та адаптації економічних систем різного рівня.

Саме логістика має стати надійним механізмом політики реформування економіки підприємства та враховує його соціальні, економічні, природні, демографічні особливості. Принципово важливим є той факт, що саме використання логістики як ефективного інструменту підприємницької діяльності дозволить враховувати під час прийняття господарських рішень потреби, стан і динаміку попиту та кон'юнктуру ринку, а також характер розвитку інтеграційних

зв'язків підприємства і створити умови для максимального пристосування виробництва до потреб ринку.

Отже, на основі загальної методології формування систем необхідно розробити методологічні аспекти формування логістичної системи підприємства, проаналізувати логістичні зв'язку регіонального ринку з метою розробки логістичної системи молокопереробних підприємства, спрямованої на розвиток споживчих ринків.

Забезпечити високий рівень якості продукції і надійність її поставок споживачам неможливо без створення оптимальної величини запасу готової продукції, а також запасів сировини, матеріалів, напівфабрикатів, продукції незавершеного виробництва і інших ресурсів, необхідних для безперервного і ритмічного функціонування виробничого процесу. Занижені запаси матеріальних ресурсів можуть привести до збитків, пов'язаних з простоями, з незадоволеним попитом і, отже, до втрати прибутку, а також втрати потенційних покупців продукції.

З іншої сторони, накопичення зайвих запасів зв'язує оборотний капітал підприємства, зменшуючи можливість його вигідного альтернативного використання і уповільнюючи його оборот, що відображається на величині загальних витрат виробництва і фінансових результатах діяльності підприємства. Отже, як значна наявність запасів, так їх недостатня кількість може призвести до економічного збитку, що вимагає постійного контролю рівня забезпеченості підприємства запасами.

Ефективна реалізація цієї задачі здійснюється на основі використання методологічних підходів і методичного інструментарію нової наукової дисципліни - логістики. Впровадження основної концепції логістики запасів стає актуальним питанням не лише для суб'єкта господарської діяльності, а й для кола науковців, які розробляють теоретичну базу для її застосування в межах галузі та економіки країни в цілому[1].

Якщо розглядати можливість застосування теорії систем для формування логістичної системи молоко# переробного підприємства, то перш за все необхідно проаналізувати існуючі спроби створення загальної теорії систем, що охоплюють всі наукові дисципліни та галузі дослідження.

Безумовно, загальна теорія систем є визначальною для всіх наукових шкіл, у межах яких можуть виконуватися спеціалізовані

досліджен ня. Ця теорія дозволяє встановлювати взаємозв'язки між аналогічними відкриттями та порівнювати аналогічні поняття різних наукових дисциплін. Таким чином, можна впевнено констатувати, що загальна теорія систем є теоретичною основою для вивчення систем будь-якого рівня і, в тому числі, логістичних.

Очевидно, що при формуванні інтеграційної стратегії Використовувані стратегії управління запасами на молокопереробних підприємствах регіону мають ряд недоліків, а саме: відсутній цільовий підхід до формування і зберігання запасів; раціоналізація запасів не розглядається як значний резерв економічного зростання; підприємства молочної промисловості ще недостатньо використовують даний чинник підвищення конкурентоспроможності, обмежуючись лише констатацією браку або надлишку запасів; відсутня інформація, що дозволяє дати кількісну оцінку впливу рівня запасів на кінцевий результат діяльності підприємства.

Рішення проблеми підвищення ефективності управління матеріальними запасами в сучасному економічному середовищі вимагає переходу від традиційних методів управління до логістичних, які дозволяють включити управління запасами до складу основних напрямків активно здійснюваної підприємством стратегії своєї ринкової поведінки. Основними логістичними методами управління запасами на молокопереробних підприємствах Вінницької області повинні бути: високий рівень виробничої інтеграції; забезпечення гнучкості виробництва продукції; оптимізація матеріального потоку; низький або середній рівень готовності продукції до кінцевого споживання; виробництво, орієнтоване на замовлення клієнтів, тобто на попит.

Прагнення до реалізації зазначених методів повинно стати стратегічною метою кожного суб'єкта господарювання[2].

Особливості логістичного підходу в управлінні ресурсами реалізуються через зміну пріоритетів господарської діяльності. Головну роль при цьому відіграє не продукт, а процес у формі потоку. Управління поточковими процесами, їх перетворення й інтеграція є формою управління, яка перевершує традиційні як за рівнем творчого потенціалу, так і за ефективністю кінцевих результатів.

Велике значення для ефективного бізнесу мають окремі властивості логістики, зокрема: інтеграційна спрямованість (як

вертикальна так і горизонтальна), спрямованість на скорочення собівартості продукції, підвищення оборотності капіталу, оптимізацію процесів постачання, виробництва та розподілу тощо. Однією із причин активного використання логістики в економічно розвинутих країнах стала енергетична криза і перехід на параметри енергозбереження в економіці. Зважаючи на заяви вищого керівництва нашої держави, можна сміливо стверджувати, що перехід України на енергозберігаючі технології є фактично вирішеною справою. В цьому аспекті слід особливо уважно вивчити можливості логістики в даному напрямку[3].

Зростання ролі логістики в сучасний період, що відбувається в контексті збільшення обсягів промислового виробництва і розширення внутрішньонаціональних і глобальних економічних зв'язків вимагає особливої уваги до її потенціалу щодо скорочення витрат у сфері ринкової діяльності та підвищенні результатів господарювання. Розвиток логістики в першу чергу і обумовлений прагненням до скорочення тимчасових і грошових витрат, пов'язаних з рухом товару.

Логістичні системи молокопереробного підприємства мають характерні тільки їм властивості, а саме: складність, ієрархічність, структурованість, рухливість, адаптивність, унікальність, непередбачуваність і невизначеність поведінки в конкретних умовах під впливом зовнішнього середовища. Логістичні системи характеризуються економічною самостійністю, організаційною цілісністю, наявністю спеціалізованих інформаційних структур, можливістю визначення загального результату виробництва (продукту, послуги).

Таким чином, визначимо, що будь-який об'єкт має цю сукупність властивостей, то можна стверджувати, що цей об'єкт є системою. Крім того, використовуючи методологію системного підходу, можна констатувати, що будь-яка організація є відкритою системою, перетворює "вхідні" зв'язки із зовнішнього середовища (праця, сировина, матеріали тощо) у "вихідні" зв'язки, тобто продукцію, послуги. У такій системі відбувається сукупність дій з трансформації ресурсів, що надходять з мегасистеми (зовнішнього середовища) та постачання "продукції" в цю ж мегасистему.

В той же час різке зростання інтересу до логістики визначається наступними чинниками: У західних країнах 93%

часу руху товару від первинного джерела сировини до кінцевого споживача доводиться на проходження його по різних каналах матеріально-технічного забезпечення.

Власне виробництво товару займає лише 2% сумарного часу, а транспортування – 5%. У цих країнах доля надходжень від руху товару складає більше 20% національного доходу. У структурі витрат на рух товару, вартість сировини, матеріалів, напівфабрикатів і готової продукції складає 44%, вартість складування і диспетчерування – 16%, магістральних і технологічних перевезень – відповідно 23% і 9%. 8%, що залишилися, відносять на витрати по забезпеченню збуту готової продукції.

Переваги від зменшення запасів викликані тим, що в структурі витрат на товарорух витрати на утримання запасів (плата за оренду приміщення, енергію, адміністративні витрати, оплата праці, псування, розкрадання тощо) складають більше 50 %; більша частина оборотного капіталу підприємств (від 10 до 50 %) – це неліквідні запаси. Скорочення запасів при використанні логістики дозволяє шляхом узгоджених дій всіх учасників логістичних процесів зменшити собівартість продукції, підвищити оборотність капіталу, а також використати вивільнені кошти на інші цілі[4].

Якщо розглядати логістику як фактор підвищення конкурентоздатності молокопереробного підприємства, то необхідно зазначити, що результати прийнятих рішень повинні піддаватися кількісному вимірюванню залежно від їх впливу на формування витрат та доходів.

У зв'язку з цим актуальним є питання визначення способу контролю показників, які найбільш конкретно відображають зв'язок логістики з основними економічними та фінансовими результатами діяльності підприємства.

Відсутність ознак системи в організації логістичного процесу на підприємстві може призвести до негативних наслідків. Логістичною системою молокопереробного підприємства, як і будь-якою іншою, необхідно ефективно керувати за допомогою відповідних функцій управління.

У загальному вигляді функція - це сукупність дій, спрямованих на досягнення окремої цілі, яка підпорядкована загальній меті управління [6]. Будь-яка логістична система здатна поділитися на кілька структур, які можна представити у вигляді

горизонтальних функціональних підсистем в сфері закупівлі, виробництва й збуту.

У свою чергу, в межах кожної з субсистем знаходяться структури функціонального характеру: складське господарство, транспортування, виробництво, надання послуг, пошук та обробка інформації. Кожен з цих елементів є обов'язковим для будь-якої логістичної системи, і тільки логістика об'єднує їх в систему з єдиними цілями і завданнями, які знаходяться і сфері мінімізації витрат всієї системи, а не її окремого елемента.

Один з напрямів дослідження логістичних систем в розвинених країнах є взаємозв'язок логістики з витратами виробництва, тобто затратами складського господарства, запасів, транспорту, виробництва, обробки замовлень та інших складових логістичної системи підприємства, які тісно залежать один від одного. Спроби мінімізувати витрати лише окремого виду діяльності можуть призвести до збільшення загальної вартості логістики, тому концепція логістики передбачає проведення аналізу новачій будь-якого виду діяльності з урахуванням загальних витрат всієї логістичної системи підприємства.

Молочна галузь функціонує в надзвичайно широкому діапазоні: від виробництва в господарствах населення до сучасних спеціалізованих підприємств. При цьому, основні обсяги виробництва зосереджені в господарствах населення – 40,4 % від загального надходження молока і молочних продуктів, що на 3,2 % менше, ніж в минулому році [5].

Найбільші молокопереробні підприємства країни залучають виробників молока до своїх сировинних джерел. Молокозаводи невеликої потужності не в змозі конкурувати з великими підприємствами ні за ціною, ні за послугами, які пропонуються. Зараз максимальний радіус доставки молока на заводи досягає 600 км. Між заготівельниками ведеться жорстка конкурентна боротьба, що виявляється в пропозиції товаровиробниками вищої ціни на молоко. Основною вимогою функціонування молокопереробного підприємства є надходження сировини. В залежності від розміщення підприємства кількість сировинних зон буде коливатися/

Перехід економіки на ринкові умови господарювання викликало формування нових видів відносин між споживачами і товаровиробниками, що змінило структуру транспортних потоків. Відомо, що на автомобільний транспорт припадає значна

частина перевезень. Саме для молокопереробної промисловості цей факт є суттєвим, оскільки як сировина, так і готова продукція перевозиться, в основному, рухомим складом автомобільного транспорту. Це висуває підвищені вимоги до автомобільних доріг, особливо в сільській місцевості. На сьогодні близько 269 сільських населених пунктів ще не мають під'їздів із твердим покриттям. Особливо це відчувається в осінньо-весняний період, коли за погіршення погодних умов молоковоз не може дістатися до пункту збору сировини, що призводить до її втрати і скорочення використання потужностей молокопереробного підприємства. Роль транспорту у виробництві молочної продукції з кожним роком зростає, питома вага транспортних витрат загалом в їх обсязі збільшується, а транспортний чинник відіграє велику роль у конкурентній боротьбі за ринки збуту молочної продукції. Без транспортного сполучення не можливо побудувати ланцюги постачання, як необробленого так і переробленого молока.

В сучасному ланцюзі постачання молочної продукції важливу роль відіграє закупівельна, виробнича та розподільча логістика. Серед основних завдань, які розв'язує закупівельна логістика, є вибір постачальника, визначення обсягів закупівель та умов закупівель. Виробничу логістику можна віднести до мікрологістичної системи на підприємстві. Мікрологістичні системи являють собою клас внутрішньовиробничих логістичних систем, до складу яких входять технічно пов'язані виробництва, об'єднані єдиною інфраструктурою [5].

Розподільча логістика охоплює весь комплекс задач з управління матеріальними потоками на шляху до споживача. До задач розподільчої логістики належить: вибір каналу розподілу, організація роботи з торговими посередниками, стратегія ціноутворення, організація заходів щодо просування продукції на ринку тощо. Важливим напрямом оптимізації управління розподілом готової молочної продукції є оптимізація параметрів логістичного ланцюга[6].

Організація прямого збуту, тобто обминаючи оптових посередників, є найкращим варіантом для молокопереробного підприємства, але для цього потрібні великі складські приміщення та власні роздрібні точки продажу. Нажаль, це не можливо для більшості молокопереробних підприємств, які функціонують в Україні.

Не приділяючи достатньої уваги правильній організації та функціонуванню логістики підприємство може зіткнутися з рядом таких проблем: невідповідність товарних запасів потребам виробництва; збільшення витрат на експлуатацію обладнання; зниження рентабельності виробництва та підвищення собівартості продукції; погіршення якості обслуговування споживачів. Результатом цього є втрата конкурентоспроможності підприємства на ринку виробництва продукції або надання послуг, а отже, і втрата прибутку.

Список джерел

1. Музика О. Логістика запасів як пріоритетний напрямок розвитку молокопереробних підприємств [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/=1&isAllowed=y>
2. Кальченко Л.Г. Логістика: Навч. посібник.-К.: КНЕУ, 2000.-148с.
3. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/D0%BD.pdf>
4. Лажнік В. Й. Значення логістики для функціонування підприємства (на прикладі ніверситет імецького підприємства «Кромберг енд Шуберт Україна») / В. Й. Лажнік // Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. – 2007. – №2. – С. 224-228
5. Рожкова И.Н. Управление конкурентоспособностью продукции и методы ее оценки на предприятиях мясоперерабатывающей промышленности: Дис. ніве. Экон. Наук: 08.00.05. – Орел: Орловский государственный технический ніверситет, 2007. – 187 с
6. Городко М.В. Теоретичні аспекти формування логістичної системи молокопереробного підприємства. *Агросвіт*. 2017. №18. С. 80-84

© Демчук О.М., 2019

4.7. Маркетингові аспекти аграрного бізнесу: сучасність та стратегія розвитку

Реалізація стратегічного курсу розвитку вітчизняного аграрного бізнесу, його подальший сталий розвиток на ринкових засадах, подальша інтеграція у світовий економічний простір, посилення конкурентної боротьби висувають на перший план ефективне функціонування виробників сільськогосподарської продукції. З подальшим розвитком існуючих та відкриттям нових зовнішніх ринків інтерес ведення аграрного бізнесу в Україні підвищується. Завдяки високому рівню рентабельності даного

бізнесу, наявністю сприятливих ґрунтово-кліматичних умов і сусідству із найбільшими аграрними ринками збуту, Україна має можливість стати одним із провідних виробників і постачальників сільськогосподарської продукції до ЄС.

В таких умовах економічна ефективність функціонування суб'єктів ринку вітчизняної аграрної продукції в значній мірі залежить від розробки ефективних маркетингових стратегій сільськогосподарських підприємств, організації каналів реалізації сільськогосподарської продукції, здійснення гнучкої цінової політики, вміння орієнтуватися на ринку та передбачати основні тенденції його розвитку. У ринкових відносинах визначальну роль відіграє попит, в повній відповідності якому організовується пропозиція сільськогосподарської продукції. Надання пріоритетного значення пропозиції сільськогосподарської продукції містить елементи невизначеності та ризику. Тому процеси формування і розвитку маркетингової стратегії сільськогосподарських підприємств різного рівня на сучасному етапі становлення ринку особливо актуальні.

Слід зазначити, що в Україні практично відсутні науково обґрунтовані підходи до розробки концепції маркетингової стратегії сільськогосподарських підприємств, формування і практичного її використання в умовах ринкової економіки. Вирішення питань щодо маркетингової стратегії аграрного бізнесу потребує уточненого аналізу, узгодження, вивчення і нових розробок.

Важливим напрямком розбудови аграрного сектора економіки є розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Проте на сьогодні, за обсягами та якістю надання послуг, вони не задовольняють зростаючих потреб виробників сільськогосподарської продукції та її споживачів. Переважна більшість аграріїв і досі не має постійно діючих каналів реалізації своєї продукції.

Значна її частина потрапляє до кінцевих споживачів через посередників чи реалізується на стихійних ринках. Тому, доцільним вбачається формування кооперативного сегмента аграрного ринку, через який би забезпечувався безперешкодний рух сільськогосподарської продукції від виробника до кінцевого споживача. Водночас, його формування стримується недосконалістю законодавства, слабкою матеріальною базою аграріїв, відсутністю кваліфікованих кадрів – організаторів

кооперативного руху, недостатньою обізнаністю селян у перевагах об'єднання зусиль на умовах кооперації для подальшого розвитку, відсутністю належного механізму державної підтримки тощо[1].

З переходом економіки до ринкових відносин, підвищується самостійність підприємств, їх економічна і юридична відповідальність. Разом з тим посилюється і роль конкуренції, як основного механізму регулювання господарського процесу. У таких умовах підприємство не може обмежуватися тільки поточним плануванням і оперативним управлінням своєю діяльністю. Назріла необхідність стратегічного мислення, яке має втілитися в програму дій, уточнюючу цілі та засоби обраного шляху розвитку. Сьогодні основний орієнтир робиться на ефективну організаційну та управлінську систему та розподілення у відповідності з цим управлінських ресурсів підприємства. Інакше кажучи, маркетингова стратегія розглядається як об'єднана система організації всієї роботи підприємства.

Підвищення ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств в умовах ринкової економіки можливе при завершеному циклі господарської діяльності, який включає процес економічно вигідного збуту сільськогосподарської продукції на ринку. Із зміною методів господарювання, формуванням нової стратегії діяльності сільськогосподарських підприємств розпочався пошук ефективних механізмів маркетингу у системах управління підприємством. Організація маркетингової діяльності у аграрного бізнесу визначається особливостями сільського господарства: залежністю результатів від природних умов, роллю і значенням товару, різноманітністю форм власності, неспівпаданням робочого періоду і періоду виробництва, сезонністю виробництва, різноманітним організаційним форм господарювання, зовнішньоекономічними зв'язками, участю державних органів в розвитку АПК і його галузей. Природні та економічні процеси в агробізнесі інтегруються і створюють особливі умови для виробництва й організації маркетингу. Для сільськогосподарських підприємств, що здійснюють конкурентну боротьбу за успіх у ринковому середовищі, маркетингова стратегія є найважливішою функціональною стратегією, оскільки вона покликана забезпечити обґрунтування їх цілей і завдань на

кожному окремому сегменті ринку і стосовно кожного виду продукції з урахуванням особливостей конкуренції і попиту споживачів.

У процесі розроблення маркетингових стратегій залежно від типу розвитку сільськогосподарських підприємств вирішуються три взаємопов'язані завдання: розроблення комплексу маркетингових заходів (розроблення нових видів продукції; створення інтегрованих об'єднань, диференціація цін диверсифікація виробництва; подолання бар'єрів при вступі на ринок і т. ін.); пристосування діяльності сільськогосподарського підприємства до змін зовнішнього середовища (облік особливостей в контактах з громадськістю, соціальної ситуації в країні, економічної кон'юнктури ринку і т. ін.); забезпечення адекватності маркетингової політики підприємства мінливим потребам клієнтів (зміна видів продукції; знання потреб клієнтів; детальна сегментація ринку і т. ін.). Маркетингова стратегія може мати шість напрямів: цільовий ринок; позиціонування; асортиментні групи; ціноутворення; стратегія розподілу; комунікаційна стратегія[2].

Маркетингова стратегія перетворюється на інтелектуальний, творчий, новаторський процес, із застосуванням усіх вмінь, досвіду та таланту, які є в організації, а не сукупності послідовно-паралельних дій, хоча знання технологій та інструментарію стратегічного процесу залишається необхідним. Сучасний етап розвитку економіки України супроводжується пошуком нових шляхів подолання кризових ситуацій, невизначеністю, удосконаленням організаційної структури і методів управління підприємствами. Ефективність діяльності підприємств, їх стійкий розвиток значною мірою визначається маркетинговою стратегією, важливим напрямком якої є формування попиту на товари і послуги. Маркетингові стратегії охоплюють весь комплекс системного дослідження і оцінки всіх зовнішніх і внутрішніх чинників, які впливають на діяльність підприємства з метою виявлення «вузьких місць», проблемних ситуацій, а також визначення недоліків та розробку рекомендацій з удосконалення маркетингової діяльності в системі управління. Сьогодні в умовах підвищення конкурентної боротьби, з метою максимізації прибутку і отримання конкурентних переваг кожному господарюючому суб'єкту доводиться не тільки ефективно працювати, виявляючи і усуваючи «вузькі місця» та знижуючи

витрати, але і утримувати позиції лідера у своїй ніші на ринку чи освоювати інші ринки.

Обсяг виробництва і реалізації продукції є взаємозалежними показниками, а в умовах обмежених виробничих потужностей і необмеженому попиті провідна роль належить виробництву, і саме воно регламентує обсяг збуту продукції. Але з насиченням ринку і посиленням конкуренції не виробництво визначає обсяг продажу, а навпаки, можливий обсяг продажу є основою розробки виробничої програми. Тому підприємство повинно виробляти тільки ті товари і в такому обсязі, який зможе реалізувати. Від того, як продається продукція, який на неї попит, залежать і масштаби виробництва.

Кожному підприємству перед тим, як планувати обсяг виробництва, формувати свої виробничі потужності, необхідно вивчити попит на продукцію, ринки її збуту, їх місткість, реальних і потенційних конкурентів, споживачів, можливість організувати виробництво за конкурентною ціною, доступність до необхідних матеріальних ресурсів, наявність кадрів необхідної кваліфікації і т.п. Іншими словами, діяльність будь-якого підприємства повинна починатися з маркетингового аналізу в ході якого виробник повинен визначитися на який сегмент ринку, на які групи споживачів він буде орієнтований з пропозицією своїх товарів і послуг[3].

Класифікація стратегій розвитку підприємств є досить різноманітною, що залежить від цілей підприємств, їхніх можливостей, рівня впровадження стратегій, організаційного розвитку тощо. Тому за основу для формування стратегій розвитку аграрних підприємств, доцільно обрати ієрархічну будову, яка складається з чотирьох рівнів стратегій (корпоративні, конкурентні, функціональні, операційні), що адекватно рівням управління та рівням реалізації стратегії і узгоджується з типами розвитку аграрного бізнесу.

Для підприємства, що бореться за успіх у конкурентному середовищі, маркетингова стратегія є найважливішою функціональною стратегією, оскільки вона покликана забезпечити обґрунтування його цілей і завдань на кожному окремому ринку (сегменті ринку) і стосовно кожного виробу з урахуванням особливостей конкуренції і попиту споживачів. Стратегія маркетингу, або маркетингова стратегія розвитку аграрного бізнесу являє собою сукупність напрямів його

діяльності на ринку і прийняття рішень, орієнтуючи окремі заходи маркетингу на якомога більш повну реалізацію базової стратегії підприємства. Успішне функціонування аграрних підприємств у ринковому середовищі може бути забезпечене лише при наявності точної, повної та достовірної інформації, яку надає маркетингова інформація. Маркетингова інформація – це об'єктивні (статистичні дані, результати маркетингових досліджень та ін.) і суб'єктивні (оцінки, думки) відомості, необхідні для аналізу маркетингового середовища, ринку, товару, споживача й використанні для прийняття маркетингових рішень, розробки маркетингових планів[4].

У процесі обґрунтування та розроблення маркетингових стратегій залежно від типу розвитку аграрних підприємств вирішуються три взаємопов'язані завдання: розроблення комплексу маркетингових заходів (розроблення нових видів продукції; створення альянсів, диференціація ринкової політики; диверсифікація виробництва; подолання бар'єрів при вступі на ринок і т. п.); адаптація діяльності підприємства до змін зовнішнього середовища (облік культурної специфіки в контактах з громадськістю, соціальної ситуації в країні, економічної кон'юнктури і т. п.); забезпечення адекватності маркетингової політики підприємства мінливим потребам клієнтів (зміна видів продукції; знання потреб клієнтів; детальна сегментація ринку і т. п.).

Маркетингова стратегія є найважливішою функціональною стратегією, оскільки вона забезпечує обґрунтування ринкової спрямованості аграрного підприємства. Ця стратегія має два основних орієнтири – ринок і продукт. При формування маркетингової стратегії слід враховувати тип розвитку аграрного підприємства, який залежить від співвідношення між основними факторами виробництва та проявляється у результативних показниках.

Одним із основних і найпоширеніших видів маркетингових видів стратегій є стратегія диверсифікації, тобто збільшення обсягів та/або видів сільськогосподарської продукції. За допомогою диверсифікації можна значно зменшити величину ризику і при цьому отримати економічний прибуток. При цьому загальна ефективність діяльності зменшується, тому що підприємства могли б отримати більші прибутки, зосередившись на найбільш прибутковому напрямі (стратегія концентрованого

маркетингу), але за такої ситуації ризик був би найбільший. Основне завдання при реалізації стратегії диверсифікації діяльності сільськогосподарських підприємств - формування прийняттого співвідношення між прибутковістю і рівнем можливого ризику[3].

Стратегія сегментації ринку сільськогосподарської продукції спрямована на забезпечення переваг над конкурентами як в одному так/або на декількох сегментах ринку, що виділяється на основі певних критеріїв. Шляхом сегментування ринку можна досягти таких конкурентних переваг: максимальне задоволення потреб потенційних покупців за рахунок пристосування товарів, можливість реалізації стратегії низьких цін або стратегії диференціації товару для обмеженого кола споживачів у цільовому сегменті ринку, уникнення конкуренції на ринку шляхом освоєння незайманого сегмента ринку та створення і підтримання іміджу підприємства. Стратегії інтернаціоналізації та інтеграції спрямовані на освоєння нових зарубіжних ринків, використовуючи не тільки розширення внутрішнього виробництва і експорту товарів, але й експорту капіталів, коли закордоном створюються підприємства, що випускають в колишніх країнах-імпортерах товари, мінаючи обмежувальні торгові бар'єри та використовуючи переваги дешевої робочої сили та багатой місцевої сировини.

Організація міжнародної діяльності сільськогосподарського підприємства передбачає вибір способу виходу на закордонні ринки, що передбачає експорт, спільну підприємницьку та/ або інвестиційну діяльність. Інші стратегії діяльності сільськогосподарських підприємств передбачають прийняття на себе більшого обсягу зобов'язань та більшого ризику, але при цьому передбачаються можливості отримання більшого економічного прибутку. Успішне функціонування аграрного бізнесу у ринковому середовищі може бути забезпечене при ефективному використанні інструментів комплексу маркетингу та формуванні відповідної інформаційної бази, яка слугує інструментом прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Маркетингова інформація - це об'єктивні статистичні дані, дані про різні події на ринку, результати маркетингових досліджень та ін., які необхідні для аналізу маркетингового середовища, ринку, товару, споживача й використанні для прийняття маркетингових рішень, розробки маркетингових планів Тому,

сільськогосподарським підприємствам, які розвиваються за інтенсивним типом, необхідно застосувати ефективний механізм функціонування служби маркетингу, яка б в першу чергу забезпечила надійною, достовірною і своєчасною інформацією про ситуацію на ринку, що дасть відповідь сільськогосподарському підприємству, яку продукцію виробляти, в якій кількості та де і кому її вигідніше реалізувати. Для забезпечення ефективної маркетингової діяльності цей процес повинен здійснюватися в такому порядку, коли виробничий підрозділ сільськогосподарського підприємства, що займається виробництвом продукції, інформує відділ маркетингу про обсяги і структуру товарного асортименту сільськогосподарської продукції, а фахівці з маркетингу інформують виробничі підрозділи про тенденції розвитку кон'юнктури ринку, купівельні потреби, можливі обсяги реалізації та пропоновані ціни різних сегментів ринку із надходженням товарних партій продукції її направляють на реалізацію.

На даний час цим процесом в аграрному бізнесі займаються служби збуту. В умовах сьогодення лише деякі сільськогосподарські підприємства мають маркетингові служби, проте вона здебільшого здійснює збутову діяльність. Ефективність маркетингової служби можлива тільки за умови всебічного вивчення ситуації, що склалася, та тісної співпраці з усіма структурними підрозділами аграрного бізнесу.

Обов'язковою складовою роботи маркетологів є аналіз ринку сільськогосподарської продукції і відстеження асортименту основних конкурентів, визначення ринкового сегмента і позиціонування продукції, визначення собівартості, оптимальної ціни та рентабельності продукції, методів просування і стандартів мерчандайзингу. Для ефективної роботи відділу маркетингу сільськогосподарського підприємства слід виконувати функціональні завдання. Відділ маркетингу повинен забезпечити реалізацію розробленої стратегії шляхом трансформування її в завдання для кожного підрозділу і організації внутрішньої роботи з їх досягнення.

Важливу роль відіграють ведення ефективних комунікацій, інтеграція комунікативних повідомлень і впровадження єдиної системи комунікації у всі підрозділи, що обслуговують партнерів і замовників. Необхідно періодично визначати ефективність реалізації розробленої стратегії, відстежувати правильність

використання інструментів, коригуючи при необхідності дії персоналу підприємства.

Доцільно відстежувати реакцію споживачів і конкурентів, коректувати часові та ресурсні фактори реалізації стратегії. В основу заходів щодо підвищення ефективності використання технологій управління маркетингом мають бути розробки нових методик, необхідних для реалізації всіх функцій маркетингу підприємства.

Список джерел

1. Логоша Р.В., Польова О.Л. Особливості формування маркетингових стратегій сільськогосподарських підприємств. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2018. «11(51). 2т.,с.22-26
2. Демків Я.В. Маркетингові стратегії на високотехнологічних ринках. [Електронний ресурс] – URL: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/7564/1/24.pdf>
3. Федорович Р.В. Маркетингові стратегії формування попиту на товари та послуги на ринках України. Монографія. — Тернопіль: ТНТУ ім. І. Пулюя, 2013. 359 с.
4. Баришевська І.В. Теоретичні аспекти формування маркетингової стратегії розвитку аграрних підприємств. *Вісник аграрної науки Причорномор'я*. 2014. Вип.4. С.47-54

© Кобернюк С.О., 2019

4.8. Формування стратегії соціального розвитку трудового колективу аграрного підприємства

Управління соціальним розвитком організації є елементом управління, який синтезує досягнення економіки, менеджменту, соціології, психології та інших наук, які надають фахівцям інструментарій, здатний актуалізувати такий важливий потенціал, як людські ресурси організації.

Питання соціального розвитку колективу організації в сучасному суспільстві і конкретно в аграрних підприємствах грають величезну роль. Підприємство, соціальна діяльність якого мінімальна, ризикує втратити свої позиції на ринку і в професійній сфері, так як єдиною умовою зростання будь-якої організації є здатність до розвитку людини, людського капіталу, персоналу.

Соціальний розвиток колективу аграрного підприємства – це цілеспрямовані перетворення, що призводять до позитивних змін у сферах життєдіяльності аграріїв з метою розвитку їх здібностей та

більш високого рівня споживання, гарантованого підприємством і передбаченого його соціальними стандартами.

На думку Міцкевич Н.В., соціальний розвиток – це процес якісного удосконалення соціальної складової життєдіяльності персоналу, що забезпечується його власними зусиллями та діями керівництва підприємства, яке функціонує з дотриманням законодавства на принципах соціально-орієнтованого господарювання.[11]

Як зазначає Сичова Н., інструментами актуалізації людських ресурсів є методи соціальної діяльності організації, спрямовані на розвиток і вдосконалення умов праці та підвищення якості трудового життя працівників організації, що в кінцевому підсумку, з одного боку, має відкривати можливість самореалізації людини в трудовій діяльності, а з іншого - стимулювати економічну ефективність організації. Необхідність управління соціальними процесами в організаціях обумовлена тим, що реалізація всіх функцій в них здійснюється людьми, що володіють, поряд з функціональними (діловими) і людськими (особистісними) якостями - потребами і здібностями, до реалізації яких вони прагнуть. [12]

Завдання, які вирішуються системою соціального управління в виробничих організаціях, визначаються соціальною природою організацій, їх цілями і можливостями, а також тим, як вирішуються найважливіші соціальні проблеми особистості в суспільстві в цілому.

Ціла низка специфічних функцій аграрного підприємства в області соціального управління виникає внаслідок зовнішніх вимог, визначених національним законодавством про працю:

- певні правила найму та звільнення працівників;
- створення умов безпечної праці і виконання санітарно-гігієнічних вимог;
- встановлення певного мінімального рівня оплати праці;
- обмеження тривалості робочого дня і робочого тижня;
- можливості і умови понаднормового використання персоналу;
- створення умов для діяльності професіональних об'єднань та інші.

Фахівці виділяють сім основних завдань, які покликана вирішити система управління соціальним розвитком колективу організації [12]:

1. Розширення повноважень виконавців та удосконалення

контролю над їх роботою.

2. Оптимізація організаційної структури підприємства, кадрове планування та поліпшення якості роботи співробітників.

3. Створення в організації довірчої обстановки і розвиток соціального партнерства.

4. Удосконалення умов праці та системи стимулювання персоналу.

5. Підвищення соціального захисту співробітників, введення систем профспілок і розширення їх прав.

6. Створення інноваційної корпоративної культури в компанії.

7. Створення умов, необхідних для утримання цінних кадрів і вдосконалення механізмів кар'єрного росту співробітників.

Соціальне середовище підприємства являє собою сукупність факторів, що визначають якість трудового життя працівників. До основних безпосередніх факторів соціального середовища організації відносяться:

- потенціал організації;
- її соціальна інфраструктура;
- умови і охорона праці;
- матеріальна винагорода трудового вкладу, а також сімейні бюджети;
- соціальний захист працівників;
- соціально-психологічний клімат колективу;
- позаробочий час і використання дозвілля.[5]

Ці базові чинники виступають як осередок найважливіших засобів і стимулів, чинять різносторонній, комплексний вплив на управління соціальним розвитком організації.

Колектив підприємства є найближчим соціальним середовищем для кожного працівника, і саме він забезпечує його постійний розвиток та підтримку. Сучасне підприємство для працівників виступає не тільки господарською сферою матеріального забезпечення, але й соціальною, в якій задовольняються матеріальні потреби й інтереси нематеріального характеру. А для того, щоб це середовище розвивалося, необхідно управляти процесом соціального розвитку трудового колективу.

Соціальний розвиток трудового колективу організації - це не тільки показник функціонування трудового колективу, але це і процес формування фізичного і культурного капіталу організації, фактор підвищення ефективності трудової діяльності, спосіб накопичення необхідної нової інформації.

Тому планування соціального розвитку трудового колективу має не тільки соціальні, а й економічні та соціально-економічні цілі. [7] Воно формує якісний аспект капітальних ресурсів організації, визначає умови ефективної капіталізації культурного потенціалу працівників, зростання ефективності трудової взаємодії, підвищення конкретних результатів праці працівників.

Трудова ефективність в даний час стала визначатися не тільки продуктивністю окремих професійних груп, а й тим, скільки зусиль, було витрачено на розробку і реалізацію соціальних планів, наскільки результативним є соціальне накопичення організації, а також рівнем створення сприятливих умов трудової взаємодії, характером соціальної мотивації інноваційної діяльності на кожному робочому місці.

Планування соціального розвитку трудового колективу аграрного підприємства в сучасних умовах будується на основі системного проектування декількох напрямків соціального розвитку та характеризується наступними сутнісними рисами [10]:

1) здійснюється в формі системи планових проектів, що розробляються на основі наукового передбачення розвитку суспільства, вдосконалення зовнішнього соціального середовища організації;

2) включає в себе мету, завдання, інструменти, терміни, етапи, систему показників по передбаченню проектних змін в організації;

3) є адаптивним, постійно змінюваним і вдосконалюваним проектним плануванням на основі аналізу та систематичної оцінки соціальних результатів впровадження;

4) результати аналізу соціальної оцінки дозволяють на кожному етапі впровадження проектного плану виявити існуючі соціальні проблеми;

5) найважливішими проектними розділами плану соціального розвитку організації є наступні: а) розвиток ціннісних пріоритетів працівників організації, професійне і кваліфікаційне вдосконалення працівників; б) покращення умов праці, в) вдосконалення соціальної сфери організації;

6) передбачає необхідність розробки постійних показників соціальної оцінки змін, отримання базових інтегральних показників за всіма проектними розділами плану соціального розвитку.

План соціального розвитку трудового колективу має бути обов'язковим розділом оперативних і перспективних планів аграрних підприємств.

У процесі розробки планів соціального розвитку повинна застосовуватися системна оцінка соціального розвитку трудового колективу аграрного підприємства. Остання складається з трьох підсистем:

1) соціально-культурна - оцінка культурного капіталу працівників (ціннісних пріоритетів, професійне і кваліфікаційне зростання). Соціальна оцінка за даним показником повинна здійснюватися на трьох рівнях: а) оцінка потреб, трудових освітніх і професійних здібностей працівників; б) оцінка культурно-мотиваційного потенціалу працівників; в) оцінка проголошуваних цінностей та ідеалів співробітників;

2) соціальна - оцінка якості трудового життя. Соціальна оцінка за даним показником повинна здійснюватися на двох рівнях: а) аналіз об'єктивних параметрів якості трудового життя (дослідження системи трудових потреб та інтересів працівників); б) аналіз суб'єктивних параметрів якості трудового життя (опитування і аналіз суб'єктивних уявлень співробітників щодо якості трудового життя в організації);

3) соціально-економічна - розвиток соціальної сфери організації. Соціальна оцінка за даним показником повинна здійснюватися за п'ятьма напрямками: забезпечення житлом, дитячими установами, лікувально-оздоровчими установами, спортивними установами, закладами культури.

Тільки оптимальне соціальне планування на аграрному підприємстві допоможе утримати кваліфікованих працівників на тлі досить невисокого рівня заробітної плати.[15]

Будь-яке сучасне підприємство, в тому числі і аграрне, прагне максимально ефективно використовувати потенціал своїх працівників, створюючи всі умови для найбільш повної віддачі, одержуваної від працівників на роботі, і для інтенсивного розвитку їхнього потенціалу. Все це є однією стороною взаємодії людини і організації. Але є й інша сторона цієї взаємодії, яка відображає те, як працівник ставиться до організації, та яку роль вона відіграє в його житті. Зайнявши певне місце в системі суспільної праці, індивід оцінює його, і ця оцінка виражається таким поняттям, як «задоволеність працею».

Структура задоволеності працею складається з ряду елементів:

- задоволеність соціальним статусом;
- співвідношення досягнутого соціального статусу з положенням соціальної групи;

- задоволеність змістом праці, задоволеність професією - відповідність психофізіологічній конституції індивіда функціональному змісту виконуваної роботи;
- задоволеність умовами праці та місцем роботи;
- задоволеність оплатою і заохоченням за результати;
- задоволеність працівників рівнем соціальних гарантій і благ;
- задоволеність взаємовідносинами в трудовому колективі і т.д.

Кожен з перерахованих елементів враховує певний ступінь задоволеності або незадоволеності організаційним оточенням і його характеристиками. Чим повноцінніше обсяг і якість наданих організацією умов і стимулів, чим вище рівень організації трудового процесу, тим вище задоволеність працівників працею.

Створення умов щодо поліпшення праці і побуту працівників, підвищення рівня їх задоволеності працею безпосередньо пов'язано з рівнем якості трудового життя працівників.

Якістю трудового життя є сукупність властивостей, які характеризують умови і організацію праці, що формують трудову активність і забезпечують реалізацію трудового і творчого потенціалу працівника, з метою задоволення потреб людини як особистості і як працівника.

Саме продумане планування соціального розвитку трудового колективу забезпечить високий рівень якості трудового життя працівників, зростання соціальної ефективності, яка, поряд з економічною ефективністю, є найважливішою умовою успішного функціонування підприємства, добробуту його працівників та їх родин.

В умовах соціально-орієнтованої економіки стратегія соціального розвитку трудового колективу аграрного підприємства може розглядатися як стратегія щодо розвитку компетенцій, лояльності й ефективності роботи персоналу, необхідна підприємству для досягнення довгострокових цілей діяльності у поєднанні із задоволенням потреб і очікувань всіх зацікавлених сторін.

Процес формування стратегії соціального розвитку трудового колективу сучасного аграрного підприємства включає три стадії.[9]

На першій стадії здійснюється діагностика рівня соціального розвитку аграрного підприємства, яка полягає в здійсненні аналізу факторів внутрішнього і зовнішнього соціального середовища підприємства.

Основні соціально орієнтовані показники, необхідні для управління соціальним розвитком підприємства, поділяються на показники, що характеризують:

- умови, характер і зміст праці працівників;
- структуру колективу;
- стимули до праці;
- задоволення соціально-побутових потреб робітників;
- задоволення фізичних і культурних потреб працівників;
- морально-психологічний клімат у колективі;
- соціальну активність працівників.

Для забезпечення оперативної та об'єктивної діагностики рівня соціального розвитку аграрного підприємства доцільною є розробка соціального паспорту підприємства з метою створення реальних передумов для посилення стратегічних планів соціального розвитку, а також проведення результативних соціологічних досліджень як на самому підприємстві, так і за його межами. Цей документ має стати невід'ємною складовою частиною загального паспорту підприємства. Він дозволить акумулювати дані, які дозволять оцінити якість наявних ресурсів і умов щодо соціального розвитку підприємства, а також вирішувати завдання стосовно врахування соціальних аспектів у плануванні фінансово-господарської діяльності підприємства і сприяти розвитку його соціальної інфраструктури.

Показники соціального паспорта дозволяють оперативно здійснювати контроль, аналіз і коригування планових показників соціального розвитку. Тим самим соціальний паспорт підвищує рівень економічного і соціального планування, прогнозування, виступає інструментом управління соціальними процесами в трудовому колективі. Актуальність і цінність соціального паспорта визначаються ще й тим, що завдяки йому компенсується нестача необхідної соціальної інформації, яка відсутня в існуючих формах статистичної звітності. Тому розробка і впровадження системи соціальних паспортів на всіх рівнях планування є основою створення інформаційного банку даних з усіх найважливіших факторів суспільного життя організації.

Складання соціального паспорта проводиться періодично, наприклад один раз в п'ять років. Відповідно наказом керівника підприємства створюється робоча комісія. З огляду на специфіку проведення соціальної паспортизації, об'ємність інформації та її

багатосторонність, до складу комісії повинні входити керівники структурних підрозділів підприємства, провідні фахівці в області технічного, економічного розвитку, представники профспілки.

На другій стадії процесу формування стратегії соціального розвитку підприємства здійснюється розробка та реалізація стратегії, а саме:

- визначаються мета і цілі соціального розвитку підприємства;
- реалізується процес генерування основних субстратегій соціального розвитку підприємства (стратегії розвитку соціальної інфраструктури підприємства, стратегії перманентного навчання і розвитку персоналу, стратегії розвитку системи компенсації трудової участі персоналу та інших субстратегій);
- здійснюється оцінка адекватності стратегій соціального розвитку підприємства загальній стратегії розвитку підприємства;
- здійснюється розробка і впровадження заходів з підвищення мотивації персоналу щодо реалізації портфеля стратегій соціального розвитку підприємства.

Третьою стадією процесу формування стратегії соціального розвитку підприємства є контролінг, який передбачає не лише моніторинг і контролювання, а й перманентне корегування стратегії соціального розвитку підприємства.

Вибір прийнятої стратегії соціального розвитку підприємства необхідно здійснювати за наступними принципами[12]:

- чітке визначення потенційних можливостей підприємства;
- тісний зв'язок із бізнес-стратегією підприємства;
- визначення пріоритетних напрямів розвитку підприємства;
- визначення пріоритетних напрямів мотивації персоналу щодо реалізації стратегії;
- виявлення пріоритетних напрямів інвестування в розвиток персоналу підприємства.

Розробка стратегії соціального розвитку аграрного підприємства та послідовна її реалізація забезпечують підприємству більшу стійкість до впливу зовнішнього середовища, збільшуючи як соціальний, так і загальний потенціал підприємства, а також можливості щодо їх реалізації. Із цією метою кожна субстратегія соціального розвитку підприємства

має впроваджуватися за рахунок послідовної реалізації стратегічних, тактичних і оперативних управлінських заходів.

Узагальнюючи викладене можна зробити висновок, що відокремлення стратегії соціального розвитку аграрного підприємства як самостійної функціональної стратегії є необхідністю, проголошеною реаліями сьогодення. В умовах соціально-орієнтованої економіки, перманентного зростання цін і відчутних інфляційних процесів, особливого значення набуває соціальна захищеність персоналу підприємства, мотивація щодо ефективної реалізації загальної стратегії розвитку підприємства.

Стратегія соціального розвитку відіграє роль специфічного фільтра, через який у процесі підготовки мають проходити всі управлінські рішення стратегічного характеру і який, залежно від обраного варіанту стратегії соціального розвитку, суттєво впливає на кінцевий результат прийняття стратегічного рішення щодо загального розвитку підприємства.

Основні результати соціального розвитку колективу будуть характеризуватися наступними групами показників.[9]

1. Зростання ефективності виробництва:
 - зростання продуктивності праці;
 - зростання технічної оснащеності;
 - поглиблення наукової організації праці;
 - вдосконалення підготовки кадрів;
 - стабілізація трудових ресурсів;
 - вдосконалення систем управління (в т.ч. персоналом);
 - зменшення втрат робочого часу;
 - зростання якості продукції, її конкурентоздатності;
 - зростання конкурентоспроможності підприємства;
2. Зростання матеріального та морального благополуччя працівників:
 - зростання доходів;
 - підвищення кваліфікації;
 - зростання загальноосвітнього та культурного рівня;
 - гарантії зайнятості;
 - соціальний захист та страхування;
 - розширення вільного часу;
 - розширення можливостей проведення дозвілля;
 - розширення кола та якості потреб, що задовольняються;
3. Зростання соціальної активності працівників:
 - розвиток соціального партнерства;

- участь в управлінні підприємством;
- зростання виробничої демократії;
- участь в суспільних, політичних та інших організаціях.

Таким чином, розробка стратегії соціального розвитку трудового колективу організації забезпечить реалізацію її соціально відповідальних напрямків діяльності. Використання соціально-відповідальних підходів до своїх співробітників є критерієм високого рівня менеджменту організації.

Підсумовуючи, слід зазначити, що ефект від реалізації програм соціального розвитку в організації може проявитися через відтворення висококваліфікованої робочої сили, підтримку здоров'я працівників, збільшення їх інтелектуального потенціалу, що в результаті відобразиться на рівні соціально-економічного розвитку як конкретної організації, так і суспільства в цілому, зростанні ВВП, зростанні національного доходу, національного багатства.

Список джерел

1. Міцкевич Н. В. Управління соціальним розвитком трудових колективів промислових підприємств на сучасному етапі. *Наукові праці. Економіка. Правознавство*. Випуск 149. Том 161. С.50-54.
2. Сичова Н. Формування стратегії соціального розвитку підприємств торгівлі. *Вісник КНТЕУ*. Київ, 2009. Вип.3 С.32-40.
3. Грішнова О.А., Брінцева О.Г. Відповідальність підприємства щодо персоналу як новий формат розбудови соціально-трудоких відносин. *Економика и управление*. Київ, 2012. №.4. С. 49-55.
4. Жилінська Л.О., Перепадченко Г.В. Оцінка рівня соціально відповідального управління персоналом промислових підприємств. *Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво*. Київ, 2015. № 1. С. 88-91.
5. Богданова Т. І. Особливості формування соціальної політики сучасного підприємства. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua> (дата звернення 20.03.19).
6. Мартякова О.В., Зубенко В.В. Вектор социального развития предприятий в современных условиях. *Управлінські технології у рішенні сучасних проблем розвитку соціально-економічних систем*: монографія. За заг. ред. О.В. Мартякової. Донецьк: ДВНЗ «ДонНТУ», 2011. С. 556-564.
7. Шкода Т.Н. Сутність соціального розвитку підприємства. URL:http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова_періодика/vestnik/Технічний%20прогрес%20та%20ефективність%20виробництва/2012/16/13shkoda.pdf (дата звернення 05.03.19).

8. Литвиненко А.В. Управление социальным развитием трудового коллектива: автореферат диссертации на звание наук. ступень канд. эконом. наук: Харьков, 2005.23 с.

© Дробчук Т.І., 2019

4.9. Особливості обліку обмінного фонду запасних частин і обліку витрат на утримання технічних обмінних пунктів в системі ремонтного виробництва

В сучасних умовах розвитку ремонтного виробництва важливе значення має створення обмінного фонду, наявність якого сприяє, як покращенню обслуговування підприємств аграрно-промислового комплексу України шляхом швидкого відтворення машин (вузлів, агрегатів), що вибули зі строю, так і відносно рівномірному навантаженню ремонтних підприємств та скороченню строків і покращенню якості ремонтних робіт. Створення обмінного фонду є особливо необхідним при впровадженні агрегатно-вузлового методу ремонту на ремонтних виробництвах.

Метою дослідження є обґрунтування особливостей обліку обмінного фонду запасних частин, а також витрат на утримання технічних обмінних пунктів в системі ремонтного виробництва сільськогосподарської техніки.

Для досягнення поставленої мети необхідно виконати такі завдання:

1. дослідити місце і роль технічних обмінних пунктів в системі ремонтного виробництва сільськогосподарської техніки;
2. обґрунтувати організацію обліку двигунів, вузлів і агрегатів обмінного фонду запасних частин ремонтного виробництва;
3. дослідити інформаційне забезпечення приймання-видачі замовникам двигунів, вузлів і агрегатів обмінного фонду та надати пропозиції щодо його вдосконалення;
4. розглянути організацію обліку витрат на утримання технічних обмінних пунктів в ремонтному виробництві.

В результаті дослідження були отримані наступні результати.

1. Для забезпечення рівномірного завантаження ремонтних підприємств при здійсненні операцій з обміну машин (вузлів,

агрегатів) доцільно в системі ремонтного виробництва створювати технічні обмінні пункти, які повинні бути забезпечені необхідним, а саме: обмінним фондом машин (вузлів, агрегатів), технологічним і складським обладнанням, складськими приміщеннями, технічним персоналом.

Обмінний фонд машин (вузлів, агрегатів) при технічному обмінному пункті повинен створюватися відповідно до номенклатури виробів і їх середніх норм.

Технічний обмінний пункт безпосередньо має бути пов'язаний із сільськогосподарськими підприємствами, що входять до сфери його обслуговування і спеціалізованими ремонтними підприємствами двосторонніми договорами. Відповідно до договору технічний обмінний пункт повинен здійснювати:

- приймання в ремонт від підприємств агробізнесу повнокомплектних машин і агрегатів за діючими технічними умовами;

- видачу в обмін відремонтовані (нові) з гарантійними талонами машин, агрегатів;

- передачу прийнятих від підприємств агробізнесу машин і агрегатів на спеціалізовані ремонтні підприємства своєї сфери діяльності і отримувати від них відремонтовані об'єкти;

- централізовану доставку в підприємства (за договором) відремонтованих і вивизення із підприємств машин і агрегатів, що потребують ремонту, а за необхідністю (за заявками господарств) встановлювати агрегати на машини з долатаю за встановленими тарифами;

- участь в розгляді актів рекламції при передчасному виході зі строю відремонтованої через обмінні пункти техніки, що надійшли від підприємств агробізнесу;

- забезпечення збереження обмінного і ремонтного фондів.

Доставка машин і агрегатів:

- що потребують ремонту (від господарства до технічного обмінного пункту) і відремантованих (від технічного обмінного пункту до господарства) здійснюється за рахунок підприємств агробізнесу;

- від технічного обмінного пункту до спеціалізованого ремонтного підприємства і зворотно за рахунок підприємства, що здійснює ремонт.

Технічні обмінні пункти повинні бути забезпечені обмінним фондом двигунів, вузлів, агрегатів, повнокомплектних тракторів та інших машин для видачі підприємствам агробізнесу в порядку обміну на прийняті від них однотипних об'єктів, що потребують ремонту. При ремонтних майстернях підприємств агротехсервісу також можуть створюватися обмінний фонд відповідно до їх спеціалізації і виробничої програми. Весь створений обмінний фонд використовують тільки для обміну. Використання обмінного фонду на інші цілі, зокрема на продаж чи видача без обміну тракторів, двигунів, агрегатів і вузлів підприємствам, а також для внутрішніх потреб ремонтного господарства категорично заборонено. З метою запобігання втрат від списання машин і обладнання з обмінного фонду внаслідок їх морального зносу доцільно дозволити об'єкти застарілих конструкцій, які не можуть бути використані для обміну своєчасно, реалізувати, а отриману виручку використовувати для відтворення обмінного фонду відповідними машинами і обладнанням.

В процесі ремонту ремонтні підприємства використовують предмети обмінного фонду, ставлять їх на об'єкти, що ремонтуються, а в обмін приймають старі двигуни, вузли, агрегати, що потребують ремонту, що значно прискорює і здешевлює оновлення зношених машин.

Трактори, двигуни, вузли, агрегати приймають і видають в обмін в повній відповідальності з технічними умовами на здачу в ремонт і приймання з ремонту машин. Разукомплектовані або непридатні до оновлення внаслідок повної спрацьованості трактори, двигуни, вузли і агрегати в обмін не приймають.

2. Обмінний фонд створюється за рахунок оборотних засобів, тому предмети обмінного фонду доцільно обліковувати у складі виробничих запасів. Зберігаються об'єкти обмінного фонду на окремих складах. Так, зберігання тракторів здійснюється на спеціально обладнаних машинних дворах, відкритих майданчиках, під навісами або в закритих приміщеннях з дотримання правил зберігання.

Складський облік здійснюється в Картках, які відкривають за найменуваннями і марками машин, вузлів і агрегатів незалежно від їх технічного стану.

В бухгалтерії ремонтного підприємства предмети обмінного фонду обліковуються в картках кількісно-сумового обліку за

найменуванням, маркою та їх місцезнаходженням. Синтетичний облік здійснюють на балансовому субрахунку 207 «Запасні частини».

Велика кількість наменклатури запасних частин потребує оптимальної організації їх аналітичного обліку. Згідно чинного законодавства України кожне підприємство, має право організувати аналітичний облік враховуючи галузеву та організаційно-технологічні особливості своєї діяльності, а одержані результати зафіксувати в робочому плані рахунків, що є додатком до наказу про облікову політику підприємства.

Дослідження організації аналітичного обліку запасних частин, враховуючи галузеві та організаційно-технологічні особливості діяльності автотранспортних підприємств здійснювали Захожай В.Б., Малюга Н.М. та ін. Кожна з розглянутих пропозицій щодо організації аналітичного обліку запасних частин (вертикальна структура) на автотранспортних підприємствах має право на життя.

Враховуючи галузеву особливість ремонтного виробництва, а також організаційно-технологічні особливості діяльності та взаємовідносини ремонтних підприємств, технічних обмінних пунктів та підприємств агробізнесу, які здають трактори, двигуни, вузли, агрегати в ремонт, рекомендуємо здійснювати організацію обліку обмінного фонду запасних частин за аналітичними рахунками, що наведені в табл. 1.

На субрахунку 207.3 «Двигуни, вузли, агрегати обмінного фонду, придатні для експлуатації (нові)» предмети обмінного фонду обліковують за повною вартістю придбання, а на субрахунках 207.4 «Двигуни, вузли, агрегати обмінного фонду, придатні для експлуатації (відновлені), 207.5 «Двигуни, вузли, агрегати обмінного фонду, що потребують ремонту», 207.6 «Двигуни, вузли, агрегати обмінного фонду, що знаходяться в ремонті» - за середньою оціночною вартістю.

3. Приймання на склад об'єктів (тракторів, двигунів, агрегатів і вузлів) від замовника і видача йому в обмін із обмінного фонду повинно бути документально оформлене. Чинним законодавством України не затверджено первинного документа, яким доцільно оформлювати таке приймання-видачу, тому ремонтним підприємствам дозволено самостійно розробити такий

документ і зафіксувати його форму в наказі про облікову політику підприємства.

Таблиця 1. Аналітичні рахунки обліку обмінного фонду запасних частин

Неаналітичний рахунок	Назва аналітичного рахунку	Примітки
.....		
207.3	«Двигуни, вузли, агрегати обмінного фонду, придатні для експлуатації (нові)»	обліковують нові трактори, двигуни, агрегати і вузли, що надійшли в поповнення обмінного фонду
207.4	«Двигуни, вузли, агрегати обмінного фонду, придатні для експлуатації (відновлені)»	обліковують трактори, двигуни, вузли, агрегати, що знаходяться на складі, відремонтовані і придатні для їх видачі замовникам в обмін на прийняті від них предмети, що вимагають ремонту, а також для задоволення власних потреб
207.5	«Двигуни, вузли, агрегати обмінного фонду, що потребують ремонту»	обліковують трактори, двигуни, вузли, агрегати, прийняті на склад від замовників в обмін на видані їм з обмінного фонду, а також зняті з власних машин, що підлягають поновленню
207.6	«Двигуни, вузли, агрегати обмінного фонду, що знаходяться в ремонті»	обліковуються трактори, двигуни вузли і агрегати, передані зі складу в ремонт власної майстерні або на сторону

Враховуючи організаційні особливості ремонтного виробництва рекомендуємо застосовувати Акт приймання і видачі замовникам двигунів, вузлів і агрегатів обмінного фонду, в якому доцільно зазначити інформацію щодо суб'єктів ремонтного виробництва (ким і від кого було прийнято об'єкт), об'єкт ремонту (його назву, марку і заводський номер, технічний стан), а також характеристику трактора, двигуна або агрегата, виданого в обмін замовнику (рис. 1).

Кореспонденція рахунків з обліку обмінного фонду запасних частин в ремонтних підприємствах наведена в табл. 2.

АКТ №25
15 січня 2019 року
**приймання і видачі замовникам тракторів, двигунів, вузлів і агрегатів
із обмінного пункту**

Представник ТОВ «Маяк» через механіка Ісаєнко Г.Г. здав,
а представник технічного обмінного пункту зав. обмінним пунктом Сухов В.Г. прийняв
для обміну один двигун Д-50

В прийнятого у замовника двигуні

Треба замінити немає потреби

Відсутні деталі немає

Одночасно представнику замовника Ісаєнко Г.Г.
видали із обмінного фонду один двигун Д-50 №307815

за довіреністю №18 від 15 січня 2019 року

Представник замовника

Ісаєнко Г.Г.

Зав. обмінним пунктом

В. Сухов

**Таблиця 2. Кореспонденція рахунків з обліку обмінного фонду
запасних частин в ремонтних підприємствах**

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн.
	дебет	кредит	
Одержано від підприємств агробізнесу в порядку обміну на об'єкти обмінного фонду десять двигунів до тракторів ЮМЗ-60 (оціночна вартість одного двигуна 800 грн.) і зараховано до складу таких, що підлягають відновленню (ремонту):			
— оціночна вартість (10*800=8 000)	207.5	631	8 000
— ПДВ (відображено податковий кредит)	641	631	1 600
Всього			9 600
Видано (реалізовано) підприємствам агробізнесу десять двигунів до тракторів ЮМЗ-60 обмінного фонду, придатних для експлуатації (відновлених) за фактичною собівартістю	943	207.4	28 000
Нараховано виручку за видані аграрним підприємствам в обмін десять двигунів обмінного фонду до тракторів ЮМЗ-60	377	712	36 000

Закінчення табл.2

1	2	3	4
Нараховано податкове зобов'язання з ПДВ із виручки (доходу) за реалізовані двигуни обмінного фонду	712	641	6 000
На поточний рахунок в банку в національній валюті надійшли кошти від підприємств агробізнесу за обмін двигунів до тракторів ЮМЗ-60, що підлягають відновленню, на придатні до експлуатації	311	377	26 400
Передано десять двигунів до тракторів ЮМЗ-60, що підлягають відновленню, в Яготинське ПАТ «Агротейхсервіс» для здійснення ремонту	207.6	207.5	8 000
Нараховано заборгованість Яготинському ПАТ «Агротейхсервіс»: — за капітальний ремонт двигунів			
— обмінного фонду до тракторів ЮМЗ-60	207.4	631	20 000
— ПДВ (відображено податковий кредит)	641	631	4 000
Всього			24 000
Від Яготинського ПАТ «Агротейхсервіс» одержано відремонтованих десять двигунів до тракторів ЮМЗ-60 і зараховано до двигунів обмінного фонду	207.4	207.6	8 000

На практиці виникають ситуації коли об'єкти що надійшли від підприємств агробізнесу приймаються технічними обмінними пунктами, але в обмін не видають аналогічні відремонтовані об'єкти. Для того щоб уникнути викривлення в показниках обсягу обмінного фонду в ремонтному виробництві і подвійного відображення цих об'єктів на балансі як ремонтного підприємства, так на балансі підприємств агробізнесу доцільно об'єкти, що знаходяться в технічному обмінному пункті за якими не здійснюється операції обміну в бухгалтерському обліку ремонтного підприємства здійснювати на позабалансовому рахунку 02 «Активи на відповідальному зберіганні» субрахунку 026* «Машини, прийняті для ремонту».

4. Витрати на утримання технічного обмінного фонду згідно із П(С)БО 16 «Витрати» відносять до витрат, що пов'язані з транспортуванням і збутом ремонтної продукції. Враховуючи це, облік витрат на утримання технічного обмінного пункту доцільно здійснювати на рахунку 93 «Витрати на збут» на окремому субрахунку, наприклад 933* «Витрати на утримання технічних обмінних пунктів». Кореспонденція рахунків з обліку витрат на утримання технічних обмінних пунктів в ремонтному виробництві наведена в табл. 3.

Таблиця 3. Кореспонденція рахунків з обліку витрат на утримання технічного обмінного пункту в ремонтному виробництві

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
		дебет т	кредит т
1	2	3	4
1.	Нараховано амортизацію основних засобів технічного обмінного пункту	933*	131
2.	Віднесено на витрати витрачені кошти на відрядження працівників технічного обмінного пункту	933*	372
3.	Нараховано заборгованість ТОВ «Райенерго» за одержану електроенергію і використану на потреби технічного обмінного пункту	933*	685
4.	Нараховано заробітну плату персоналу технічного обмінного пункту	933*	661
5.	Нараховано внески на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на заробітну плату персоналу технічного обмінного пункту	933*	651
6.	Створено забезпечення виплат відпусток (10%) на заробітну плату, нараховану персоналу технічного обмінного пункту	933*	471
7.	В кінці звітного періоду віднесено на фінансові результати звітного року витрати на утримання технічного обмінного пункту	791	933*
933* «Витрати на утримання технічних обмінних пунктів» (для ремонтного виробництва)			

Надані пропозиції щодо організації обліку обмінного фонду запасних частин в ремонтному виробництві, документального

оформлення приймання та видачі замовникам тракторів, двигунів, вузлів і агрегатів з обмінного фонду, а також відображення такої видачі на рахунках бухгалтерського обліку; організації обліку витрат на утримання технічного обмінного пункту суттєво підвищать інформаційне забезпечення управління ремонтним виробництвом підприємств агротехсервісу.

Список джерел

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність: Закон України від 16.07.1999 року №996-VI. Дата оновлення: 18.09.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення 10.04.2019).
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 року №318. Дата оновлення: 27.06.2013. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00> (дата звернення 10.04.2019).
3. Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: затв. наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 року №291. Дата оновлення: 12.12.2017. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99> (дата звернення 10.04.2019).
4. Лінник В.Г., Коцупатрий М.М. Організація обліку в обслуговуючих ланках агропромислового комплексу: учбовий посібник. К.: КІНГ, 1987. 108 с.

© Бірюк О.Г., 2019

4.10. Сучасний стан технічної забезпеченості ефективної діяльності фермерських господарств

Фермерські господарства в Україні за цілим комплексом ознак є аналогом великих господарських формувань, хоча вирізняються порівняно меншими обсягами економічної діяльності. Їм притаманні всі характерні ознаки сільськогосподарського виробництва, обумовлені складністю, різноманітністю, непередбачуваністю і певним ризиком у процесах виробництва, переробки та збуту продукції. Оцінка сучасних умов розвитку фермерських господарств дозволяє визначити ті з них, що стримують цей розвиток, або дозволяють його прискорити у разі збільшення їх сукупного чи індивідуального впливу.

Найгострішою проблемою розвитку фермерських господарств є їх технічне забезпечення. Саме від достатньої кількості сільськогосподарської техніки значною мірою залежить

дотримання існуючих та впровадження нових і прогресивніших технологій. Недостатня кількість технічних засобів та їх зношений технічний стан становлять одну з головних перешкод на шляху до сталого розвитку фермерів.

Оскільки умови економічної діяльності фермерських господарств постійно змінюються разом із зовнішнім середовищем, вивчати їх слід постійно і на кожному етапі обґрунтовувати відповідні висновки та пропозиції. Вітчизняні фермерські господарства нині не досягли рівня розвитку, який спостерігається в економічно розвинених країнах

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин аграрний сектор України представлений різними формами господарювання, серед яких найпоширенішою різновидністю приватного підприємництва є фермерські господарства. Проте, в ході становлення більшість фермерських господарств опинились перед значними труднощами: слабка орієнтація у вимогах ринкової економіки; недостатня матеріальна і технічна озброєність виробництва (без можливостей застосування передових технологій); відсутність достатньо потужних джерел фінансування; не налагодженість економічних зв'язків з партнерами; психологічна і організаційна невідповідність працювати в умовах ринкових відносин. Сучасні реалії господарювання фермерських господарств відзначаються недостатнім рівнем їх конкурентоспроможності, що унеможливорює здатність забезпечити розширене відтворення, зумовлює ризик неплатоспроможності і, як наслідок, призводить до банкрутства.

Неналагоджена ефективна система матеріально-технічного і виробничого обслуговування, обмежена доступність до ринків збуту, відсутність інформації про ринкову кон'юнктуру, реальні ціни на окремі види продукції призводить до зменшення обсягів виробництва і реалізації продукції, і в наслідок цього, втрати позицій на ринку. Існуючі канали реалізації продукції не відбивають інтереси безпосередніх товаровиробників сільськогосподарської продукції, що призводить до зниження їх доходів і погіршення фінансового стану.

Сучасна діяльність фермерських господарств проходить в динамічних, часто змінюваних умовах, що негативно позначається на загальних показниках їх виробничогосподарської діяльності. Низькою залишається конкурентоспроможність виробництва, неналагоджена ефективна система реалізації

продукції, матеріально-технічного і виробничого обслуговування, спостерігається незадовільний стан бюджетного фінансування та кредитування фермерських господарств

Вирішення проблеми реалізації продукції може бути за рахунок створення оптових продовольчих ринків, метою яких є поліпшення умов просування продукції фермерських господарств до споживача, що дозволить фермерам вийти на прямі зв'язки з реалізації продукції без посередників. Але збутова діяльність суб'єктів агробізнесу належить до можливостей зовнішнього середовища і, у значній мірі, носить об'єктивний характер

Адаптація вітчизняної аграрної економіки до функціонування в умовах активізації ринково-конкурентного середовища та поглиблення міжнародної економічної інтеграції вимагає пріоритетного вирішення економічною наукою та практикою господарювання комплексу проблем, пов'язаних зі сталим розвитком підприємницьких структур агробізнесу, серед яких належне місце посідають фермерські господарства. У процесі трансформаційних змін більшість фермерських господарств опинились у критичному стані через недосконалість системи організаційно-економічних та фінансово-кредитних механізмів господарювання[1].

Особливістю функціонування фермерських господарств є те, що в них не завжди є можливості самостійно, в повному масштабі, забезпечити маркетингову діяльність, гарантії реалізації виробленої продукції, гарантованого матеріально-технічного і фінансового забезпечення виробництва, селекційно-генетичних заходів.

На ринку фермер вступає у економічні відносини, які регламентуються системою законів, аграрною політикою, кредитною системою держави, системою матеріально-технічного постачання сільськогосподарського виробництва, формами і каналами реалізації продукції та інші. Для фермерського господарства конкурентоспроможність - це забезпечення оптимального співвідношення між обсягами виробництва і реалізації продукції та його ресурсним потенціалом, платоспроможності і інвестиційної привабливості підприємства, зменшення природних і економічних ризиків приватного господарювання. З іншого боку, під конкурентоспроможністю слід розуміти здатність фермерських господарств виробляти продукцію, яка користується попитом на ринку, а також шукати напрямки збільшення своєї частки на ринку.

Існування та розвиток фермерських господарств відбувається в умовах нестабільності та зростання змін в зовнішньому середовищі, непрогнозований вплив яких на діяльність підприємств негативно позначається на показниках ефективності господарювання та призводить до ризикованості здійснення виробничо-господарських операцій, зниження рівня їх конкурентоспроможності. Тому актуалізується проблема забезпечення ефективного соціально-економічного розвитку фермерських господарств на основі обґрунтування перспективних напрямків їх діяльності, переходу на якісно вищий рівень розвитку, розробки відповідних заходів, які б дозволили їм пристосуватись до існуючих змін ринкового середовища та посилити свої конкурентні позиції на ринку.

Фермерство є провідним сектором в аграрному виробництві щодо юридичних осіб за основним видом діяльності. Фермерське господарство вигідне, поки воно дає продукцію і дозволяє відновлювати виробництво, забезпечуючи потреби сім'ї. Звідси виключне виживання і стійкість фермерських господарств. Господарська рівновага буде тоді, коли дохід, який одержує сім'я фермера забезпечує її потреби, тобто особистий бюджет сім'ї, в тому числі за рахунок діяльності за межами селянського господарства. Таким чином, розмір господарської діяльності визначають: склад сім'ї, особисте споживання, дохід від сільського господарства, сукупний дохід, площа землі та інші технічні елементи господарства. Побутові умови життя населення на сучасному етапі розвитку соціально-економічної системи є однією з найактивніших складових, що забезпечують формування та подальший розвиток соціального потенціалу сільської місцевості[2].

Коливання цін на сільськогосподарську продукцію зумовлює нестабільність доходів фермерів, виникнення цінових ризиків. Щоб застрахуватися від подібної ситуації, фермерам потрібно знати, яку культуру буде вигідно сіяти, а яку ні, планувати рентабельність свого господарства на рік вперед і знати, що воно точно не буде збитковим. Для цього існують певні інструменти управління ціновим ризиком. Йдеться про ф'ючерси, опціони на ф'ючерси, свопи (інструменти, які раніше вважалися прерогативою тільки фінансового сектору, почали активно використовуватися у сільському господарстві).

Реформування економічних відносин, розвиток нових форм господарювання на засадах приватної власності спричинили

розвиток фермерських господарств. Нині діяльність фермерських господарств відзначається нестабільністю. Забезпечення ефективної діяльності фермерських господарств вимагає вирішення цілого комплексу питань з підвищення їх конкурентоспроможності, обґрунтування перспектив розвитку, розробки відповідних заходів, які б дозволили їм пристосуватись до жорстких умов конкурентної боротьби. Нагальна необхідність всебічного дослідження та вирішення вказаного кола проблем зумовили актуальність дослідження.

Основними завдання сучасних економістів є дослідження ринкових можливостей та загроз фермерських господарств, визначити слабкі та сильні сторони фермерських господарств, організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю фермерських господарств, визначити ті рушійні чинники, що повинні враховуватися у процесі розроблення конкурентних стратегій керівниками фермерських господарств.

Важливим аспектом впливу фермерських господарств на регіональний розвиток є вирішення проблеми рівномірного розподілу підприємницьких структур, пов'язаних із задоволенням платоспроможного попиту населення.

Подальший розвиток фермерства набуває все більшої актуальності з огляду на те, що найбільш мотивуючою є така форма власності, яка б забезпечила поєднання в одній особі власника засобів виробництва та праці, працівника і менеджера. Крім того, статистично офіційно зареєстрованих фізичних осіб-підприємців відносять до господарств населення, а розмір їх земельних угідь часто перевищує середній розмір угідь вітчизняних фермерських господарств. Тобто, існує значний прихований потенціал розвитку фермерських господарств, що може бути активізований створенням та підтримкою ефективного інституціонального забезпечення з боку держави.

У зв'язку зі специфікою діяльності в аграрній сфері, зазначимо, що господарюючі суб'єкти, незалежно від організаційно-правової структури, вимушені по-новому розглядати проблеми, пов'язані з господарсько-економічною діяльністю й управлінням нею. Тому підвищується значення та роль розроблення конкурентних стратегій як засобу досягнення мети в процесі господарсько-фінансової діяльності фермерського господарства

Звичайно, власникам фермерських господарств важко вирішувати наявні проблеми економічного характеру, пов'язані з пошуком вигідних ринків збуту, нестачею матеріально-технічних ресурсів і відсутністю фінансових коштів на його придбання та оновлення, відсутністю потрібних об'єктів зберігання та переробки первинної продукції, що загалом негативно впливає на рівень економічної ефективності їх діяльності. Але, з огляду на світовий досвід, навіть ті суб'єкти, що володіють порівняно низьким економічним потенціалом, об'єднавшись у кооперативи, набувають досить вагомої сили для повного або хоча б часткового подолання зазначених проблем.

Розвиток обслуговуючої кооперації може забезпечити для малих агроформувань може забезпечити захист їх економічних інтересів від проявів недобросовісної конкуренції з боку посередників та стати засобом підвищення кредитоспроможності господарства та сприяння підвищенню професійного рівня товаровиробників. Зокрема, в зерновому підкомплексі існує гостра необхідність формування обслуговуючих кооперативів через відсутність потрібної кількості зернових складів та наявність широкого кола проблем первинної обробки, складування, зберігання та транспортування зерна[3].

На кожній стадії існування фермерського господарства відбувається зміна цілей і пріоритетів. Для виживання та ефективного функціонування фермерське господарство як система повинно чітко формувати стратегію як у внутрішньому середовищі, так і зовнішньому, за рахунок коректного ситуаційного планування конкурентної поведінки. У зв'язку з цим основним завданням менеджменту фермерського господарства є формування і реалізація конкурентної стратегії.

Ринковими можливостями фермерських господарств є:

- збільшення посівних площ за рахунок залучення земельних паїв селян;
- постійний моніторинг та аналіз ринку сільськогосподарської продукції;
- аналіз дій конкурентів на ринку; розширення асортименту продукції, що виробляється;
- відмова від виробництва нерентабельної сільськогосподарської продукції в окремо взятому районі;
- кооперація чи створення замкнутого циклу виробництва та перероблення сільськогосподарської продукції тощо.

Ринковими загрозами розвитку фермерських господарств є:

- нестабільність показників платоспроможності, ліквідності та інших фінансових показників;

- недосконала законодавча база щодо діяльності фермерських господарств;

- відсутність стабільної державної підтримки;

- нестабільність ринкового середовища;

- відсутність можливості вільно продавати та купувати землю; недосконалість податкового законодавства та ін.

Ринкові загрози та можливості формують слабкі й сильні сторони діяльності фермерських господарств. До слабких сторін функціонування фермерських господарств, відносять: розмір землекористування; технічна оснащеність виробництва; виробнича програма; технології виробництва; інноваційність; обсяг товарної продукції; частка на ринку; застосування промоційних заходів; знайомість ринку; можливості залучення капіталу; наявність маркетингової політики; кваліфікація працівників; мотиваційна політика.

Законом України „Про Державний бюджет України на 2019 рік” (зі змінами) Мінагрополітики передбачені видатки в обсязі 12 341 643,0 тис грн, з них за програмами підтримки розвитку АПК – 5 909,0 млн грн, в тому числі: 2801030 «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів»- 127,2 млн грн; 2801230 «Фінансова підтримка розвитку фермерських господарств» -800,0 млн грн[4].

Основними сильними сторонами фермерських господарств виступають: забезпеченість трудовими ресурсами; структура управління господарством; управління фінансами; управління персоналом; товарний асортимент; співпраця з суб'єктами в галузі.

З метою подальшого розбудови системи фермерських господарств та вирішення виявлених проблем їх розвитку та технічного забезпечення пропонуємо наступні заходи поліпшення організаційно-економічного середовища функціонування досліджуваних суб'єктів:

- стимулювання розвитку кооперації на селі шляхом створення розширеної мережі доступу кооперативних утворень до фінансово-кредитних ресурсів;

- цільове бюджетне фінансування створення заготівельних пунктів продукції сільського господарства;

- виділення з державного резерву земельних ділянок для населення для започаткування фермерських господарств;

- запровадження системи знижених ставок орендної плати для новостворених підприємств та підприємств, що займаються інноваційною діяльністю;

- запровадження спеціального режиму купівлі чи оренди комунального майна із застосуванням різних методів відстрочки платежів для власників фермерських господарств.

В умовах розвитку ринкової моделі економіки в аграрному секторі України постає питання підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу фермерських господарств. Одним з основних шляхів цього процесу є підвищення рівня прибутковості фермерських господарств через удосконалення системи реалізації сільськогосподарської продукції, що була вироблена в них.

Кооперація або групова діяльність на аграрному ринку дозволяє власникам фермерських господарств отримати наступні переваги: забезпечити посилення попиту на продукцію; узгодити обсяги постачання та якості продукції відповідно до попиту; посилити конкурентоспроможність та ефективність у маркетингових каналах; досягти більшого контролю над маркетинговим каналом та посилення впливу власників фермерських господарств на цей канал; найбільш повно використовувати часові та просторові чинники; підвищити ефективність використання ресурсного потенціалу.

Список джерел

1. Добрунік Т.П., Добрунік Т.Ф. Конкурентоспроможність аграрних підприємств в умовах глобалізації. [Електронний ресурс] – Режим доступу: dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/5854

2. Півторак В.С. Перспективи розвитку фермерства як провідної форми малого підприємництва в Україні. *Ефективна економіка*. 2014. «2». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2794>

3. Олексенко С.В. Лисовні чинники та фактори конкурентоспроможності фермерських господарств. [Електронний ресурс] – Режим доступу: ekhsuir.kspu.edu/bitstream/123456789/957/1/ОСНОВНІ%20ЧИННИКИ.pdf

4. Стан фінансування АПК в 2019 році. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua/node/26732>

© Прокопишин О.С., 2019

РОЗДІЛ 5. СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ТА УПРАВЛІННЯ В ТУРИСТИЧНІЙ ГАЛУЗІ

5.1. Міжнародний ринок туристичних послуг : стан та особливості розвитку

Туристична індустрія як галузь світової економіки розвивається, є доволі дохідною. Галузь туризму прискорює соціально-економічний розвиток країни, спричиняючи ланцюговий ефект на інші галузі економіки. Такий ефект, як правило, має позитивний характер. Вагомою є роль туризму у контексті джерела валютних надходжень, поширення міжкраїнних зв'язків тощо.

Для ряду країн туризм надає значну частину надходжень у бюджет (наприклад, в Іспанії це понад 35% від загальної суми надходжень від експорту товарів та послуг, на Кіпрі та в Панамі – 50%, на Гаїті – 70%) [1;2].

За даними [2] на міжнародний туризм припадає біля 11% світового ВВП та 6% світового експорту. Кожне десяте робоче місце забезпечує саме цей сектор [2].

Туризм займає значні позиції у світовій торгівлі послугами, складаючи більше третини у загальній вартості світового експорту послуг [3].

ООН проголосила 2017 роком сталого туризму задля прискорення динамічного розвитку цієї сфери послуг. Вітчизняні та зарубіжні науковці називають XXI ст. – століттям туризму, пронозуючи цій сфері послуг високі темпи розвитку [4].

За даними UNWTO, кількість туристських прибуттів у всьому світі зростає (рис. 1). Експерти UNWTO прогнозують, що надалі така кількість буде зростати на 4-5% щорічно [2].

Для міжнародного туризму характерна територіальна нерівномірність. Відповідно до цього країни світу поділяються за критерієм соціально-економічного рівня:

- 1) економічно розвинені (більша частина міжнародних туристичних прибуттів);
- 2) зі зростаючою економікою (менша частина міжнародних туристичних прибуттів).

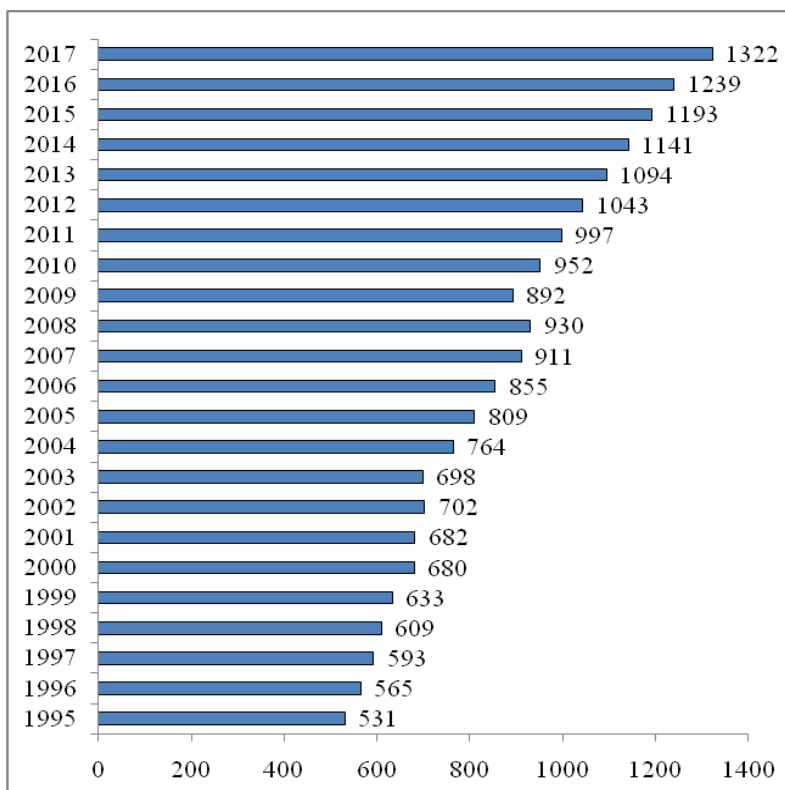


Рисунок 1. Кількість туристичних прибуттів у світі, млн. осіб
Джерело: [Складено за даними джерела 2]

Відповідно до регіональної структури туристичних прибуттів виділяють наступні туристичні макрорегіони світу, які динамічно розвиваються (хоча темпи такого розвитку є доволі різними) (рис. 2). Збільшення туристичних прибуттів спостерігається у всіх макрорегіонах (див. рис. 2). Найбільш часто відвідуваним макрорегіоном виступає Європа [2;5].

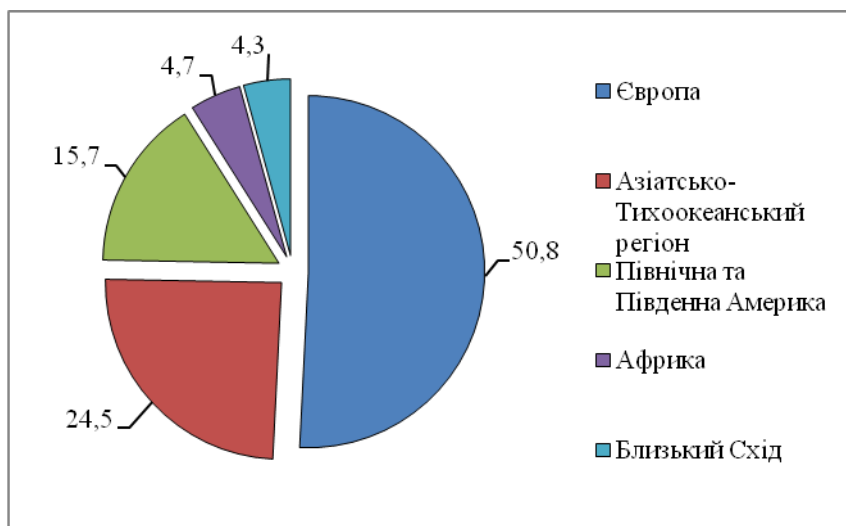


Рисунок 2. Частка туристичних прибуттів у макрорегіонах світу, %

Джерело: [Складено за даними джерела 2;6;7]

Міжнародний туризм – високоприбутковий сектор світової економіки. Динаміка зростаючих доходів від нього представлена на рис. 3.

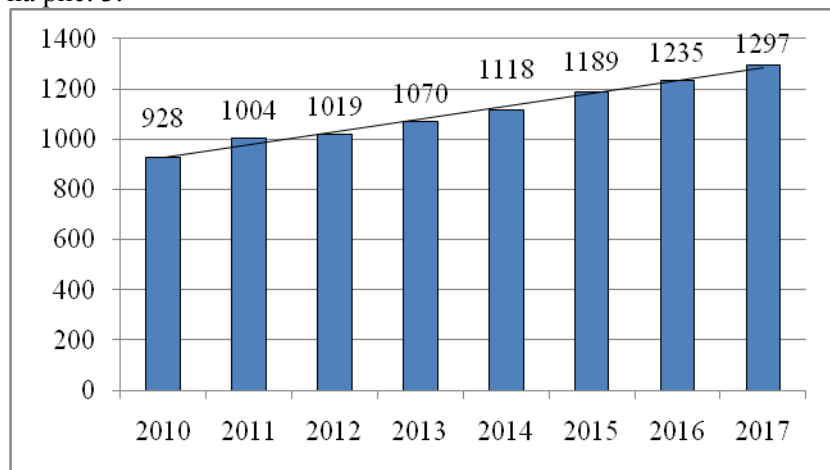


Рисунок 3. Динаміка доходів від міжнародного туризму у світі, млрд. дол. США

Джерело: [Складено за даними джерела 2]

Слід відмітити нерівномірність розподілу надходжень від міжнародного туризму у світі (рис. 4).

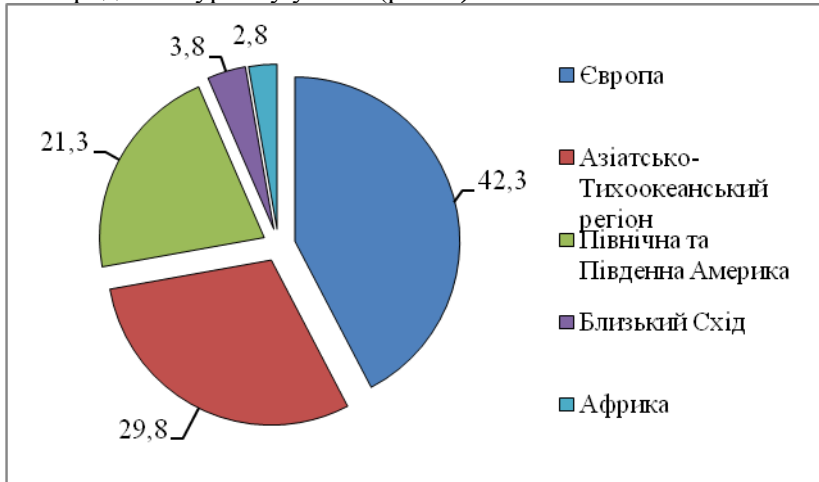


Рисунок 4. Розподіл прибутків від міжнародного туризму за макрорегіонами, %

Джерело: [Складено за даними джерел 2;6;7]

Європейський регіон забезпечив 42,3% світових надходжень від міжнародного туризму, 29,8% – Азіатсько-Тихоокеанський, 21,3% – Північна та Південна Америка [2;6;7]. Відносний приріст туристичних надходжень склав понад 5% [2]. Зазначимо також, що Європа поступово втрачає туристичну конкурентоспроможність [8].

Важливим аспектом є ідентифікація цілей, якими керуються туристи при виїзді з тієї чи іншої країни [9]. За даними Euromonitor International базовими цілями на сьогодні є організація відпочинку, проведення відпустки та дозвілля (53,3% міжнародних туристичних подорожей) (рис. 5) [2;10]. Інші цілі складають 46,7 % (відвідування друзів та родичів, медичний та рекреаційний туризм, бізнес-туризм та туризм з освітніми цілями тощо). За даними Global Wellness Summit, обсяг світового ринку медичного туризму складає 50 млрд. дол. США, оздоровчого – 106 млрд. дол. США [11]. Експерти прогнозують динамічне зростання цих видів туризму.

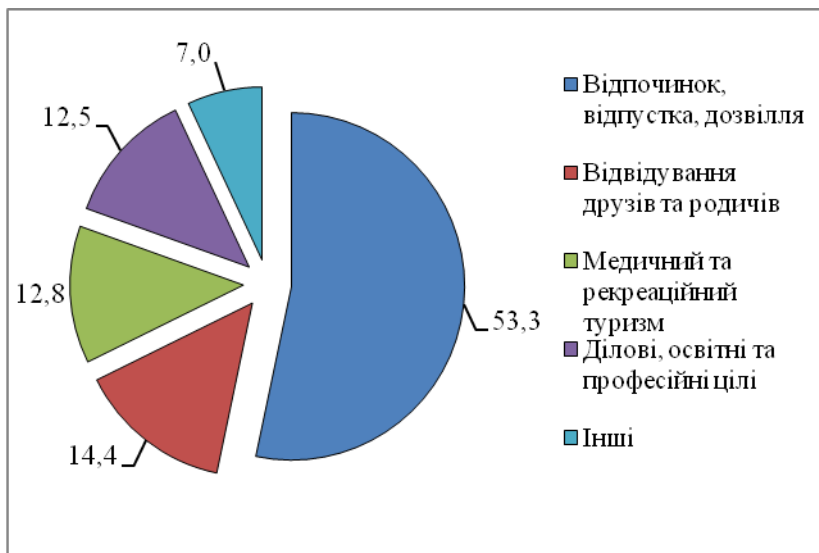


Рисунок 5. Основні цілі міжнародного туризму у 2017 р., %
Джерело: [Складено за даними джерела 2;10]

Динамічно розвивається також такий різновид туризму як діловий (бізнес) туризм, а також туризм з освітніми цілями (12,5% світового туристичного потоку) [2;10]. За даними [12] у останні роки зросла біж ніж на 40% кількість бажаючих отримати освіту за кордоном [12].

Популярністю поряд із вищезазначеними видами туризму користується агротуризм. Наприклад, в Європі цей вид туризму приносить 20–30% загального доходу туріндустрії, його частка у обсязі туристичних послуг становить понад 40% [2; 7]. Для екологічного туризму привабливі латиноамериканські країни [10].

За даними [13] популярними різновидами туризму до 2030 р. стануть пригодницький, круїзний, космічний, екологічний, культурно-пізнавальний, тематичний [13].

Незважаючи на те, що туризм все більше й більше охоплює країни світу, розподіл кількості туристичних відправлень та прибуттів є нерівномірним. Це також стосується й динаміки туристичних відвідувань. Відповідно до цілей подорожей переважає туризм, що пов'язаний з відпочинком, проведенням

відпустки та дозвілля. Популярними є нетрадиційні види туризму.

Важливе місце на міжнародному ринку туристичних послуг займає ЄС (цьому сприяють численні фактори, серед яких: розмаїття природних ресурсів, наявність унікальних культурних пам'яток та об'єктів інфраструктури, компактність розташування територій тощо). Перевагою європейського туризму є шенгенський простір. ЄС – наймаштабніший сегмент на світовому ринку туристичних послуг [14], його частка у світі за міжнародними туристичними прибуттями зростає (табл. 1).

Таблиця 1. Місце ЄС у світі за туристичними прибуттями

	Млн. чол.					Відносне відхилення, %
	2013	2014	2015	2016	2017	2017/ 2013
Світ	1124,3	1175,0	1189,4	1237,7	1320,6	17,5
ЄС	433,8	455,1	604,9	619,3	671,1	54,7
Частка ЄС у світі, %	38,6	38,7	50,9	50,0	50,8	x

Джерело: [Складено за даними джерел 2;15;17]

За даними [15] внесок туризму у 2017 р. до сукупного ВВП ЄС склав 9,7% [15]. ЄС отримував частку валютних надходжень у діапазоні 37,8-45,8% (табл. 2). За окремими роками зниження такої частки пов'язане зі зростанням вартості на ряд туристичних послуг у окремих популярних регіонах.

Таблиця 2. Місце ЄС у світі за обсягом надходжень від міжнародного туризму

	Млрд. дол. США					Відносне відхилення, %
	2013	2014	2015	2016	2017	2017/ 2013
Світ	1070	1118	1189	1235	1297	21,2
ЄС	490,0	508,9	450,6	466,8	519,2	6,0
Частка ЄС у світі, %	45,8	45,5	37,9	37,8	40,0	x

Джерело: [Складено за даними джерел 2;15;16;17]

У структурі європейського туризму вагому частку займають саме внутрішні туристи [15]. Країни-лідери за кількістю туристичних прибуттів наведені на рис. 6. При цьому кількість міжнародних туристичних прибуттів у цих країнах характеризується значною нерівномірністю.

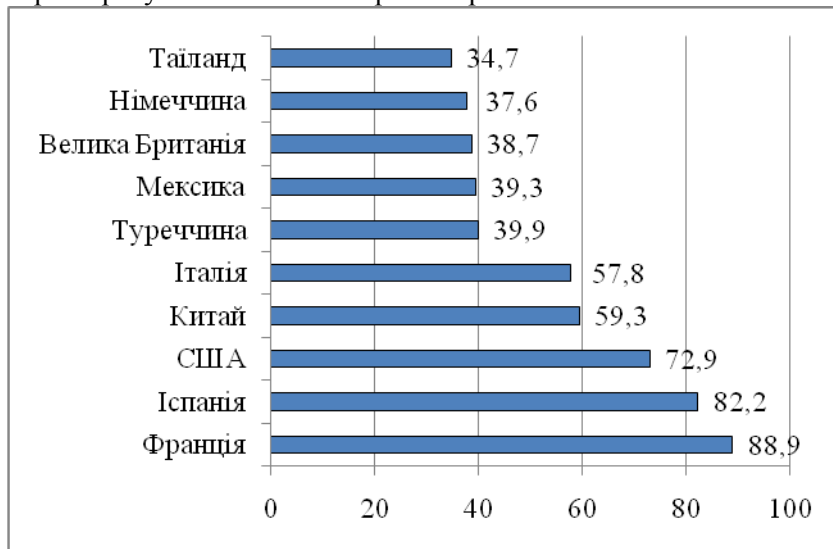


Рисунок 6. Країни-лідери за кількістю туристичних прибуттів у 2017 році (млн. чол.)

Джерело: [Складено за даними джерела 2;17]

Економічну роль міжнародного туризму можна підтвердити за результатами аналізу співвідношення доходів від подорожей по відношенню до ВВП. Таке співвідношення у світі є найвищим саме серед країн-членів ЄС [17]. Питома вага окремих країн ЄС за доходами від туризму та витратами на туризм у 2017 р. наведена на рис. 7 та рис. 8 (найвищі доходи були в Іспанії, Франції, Великій Британії, а витрати – Німеччині, Великій Британії, Франції). Аналіз співвідношення доходів і витрат від туризму за окремими країнами ЄС у 2017 р. надав можливість зробити наступні висновки. Країни з відносно складною соціально-економічною ситуацією мають найвище позитивне сальдо надходжень та витрат від туризму (Іспанія, Франція,

Італія, Греція, Португалія), а високорозвинені країни – найбільше від’ємне сальдо (Німеччина, Велика Британія, Бельгія тощо) [17].

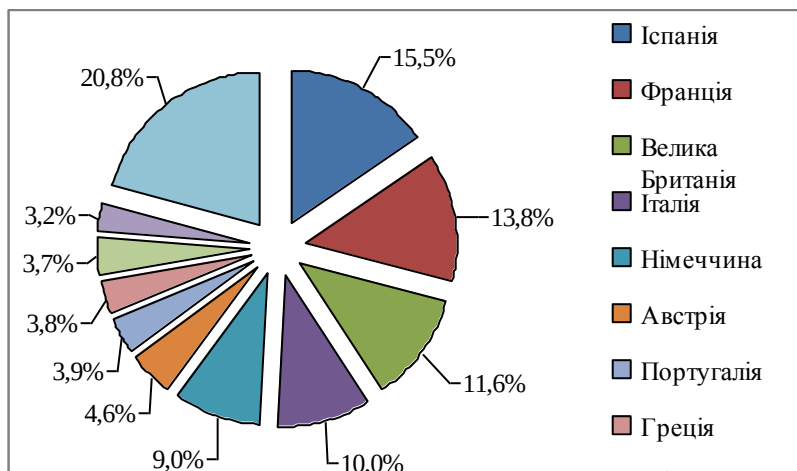


Рисунок. 7. Країни ЄС за доходами від туризму у 2017 р., %
Джерело: [Складено за даними джерела 17]

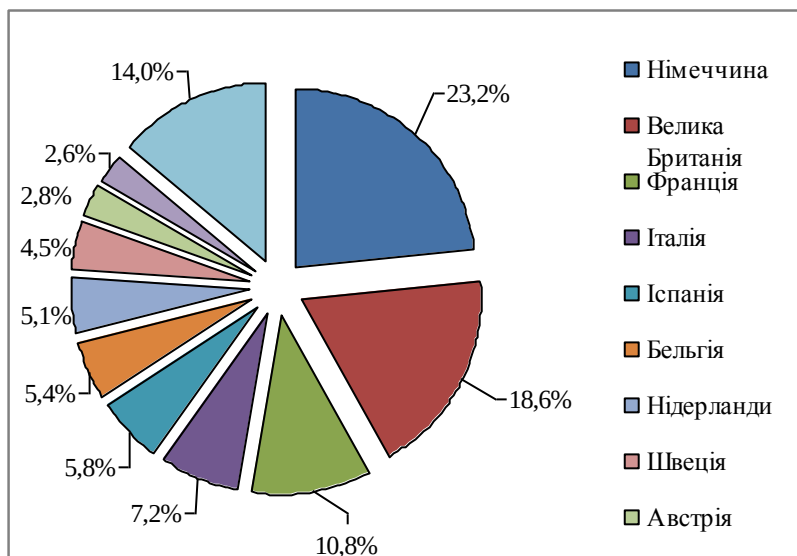


Рисунок 8. Країни ЄС за витратами на туризм у 2017 р., %
Джерело: [Складено за даними джерела 17]

У [17] наведено динаміку участі населення країн-членів ЄС у туризмі (рис. 9).

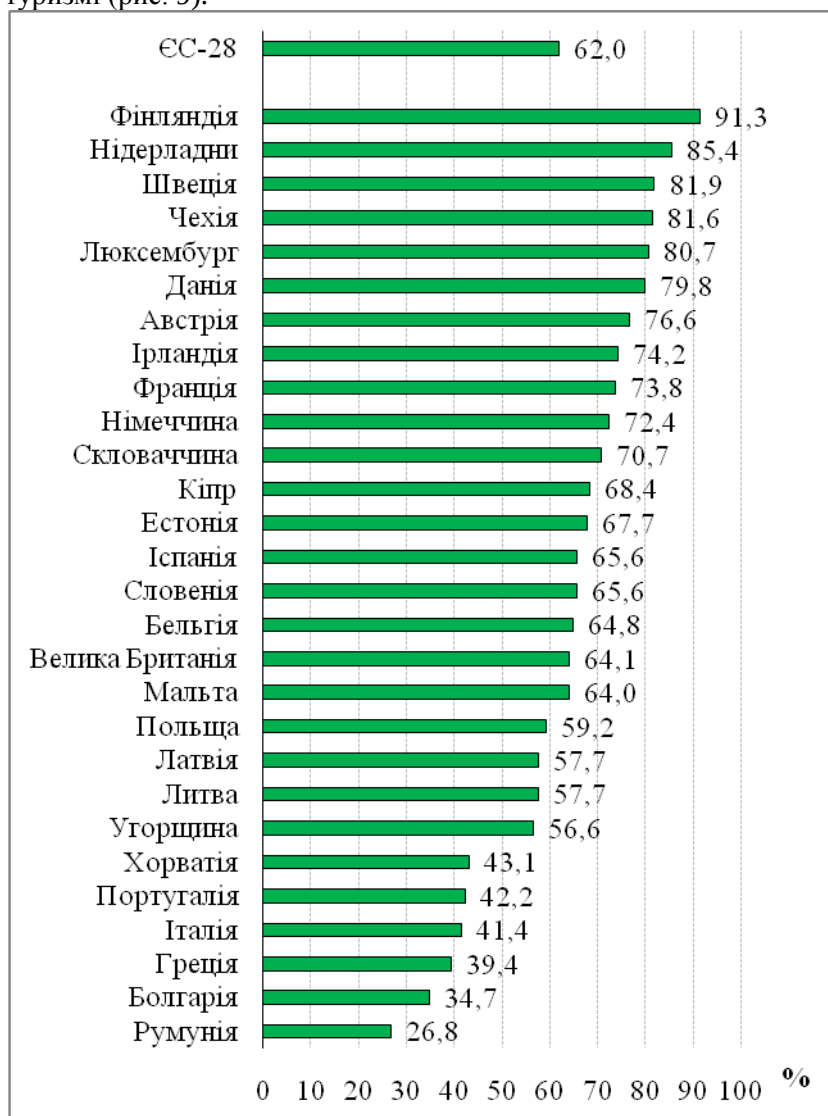


Рисунок 9. Частка населення країн ЄС, що бере участь у туризмі, 2017 р.

Джерело: [Складено за даними джерела 17]

За даними [17] 62% населення країн ЄС взяли участь в туризмі у 2017 р. (особисті або ділові цілі) [17]. У цьому ж році з країн ЄС було здійснено близько 1,3 млрд. туристичних поїздок [15; 17].

Роль ЄС на міжнародному ринку туристичних послуг є значною. ЄС – лідер на цьому ринку (за кількістю туристичних прибуттів, надходжень від міжнародного туризму, якістю надання туристичних послуг тощо). При цьому є наявною значна нерівномірність стану розвитку туризму у розрізі окремих країн ЄС. Незважаючи на це, ЄС залишається найбільш перспективним макрорегіоном на міжнародному ринку туристичних послуг.

Список джерел

1. Фаринюк Н. В., Наумова М. А. (2017). Статистичний аналіз ринку туристичних послуг України. Вісник студентського наукового товариства ДонНУ ім. Василя Стуса. Вінниця: ДонНУ ім. Василя Стуса 2017. С.127–131.
2. Офіційний сайт Всесвітньої туристичної організації (ЮНВТО) (2019) [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www2.unwto.org/>
3. Пильгун А. Р. (2019). Туризм як специфічна форма міжнародної торгівлі послугами [Електронний ресурс]. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (18 травня 2018 р., м. Чернігів). «Наука та освіта: ключові питання сучасності». Режим доступу: http://ukrlogos.in.ua/documents/18_05_2018_316.pdf
4. Офіційний сайт Організації Об'єднаних Націй (ООН) (2019) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/ru/>
5. Korneyev M., Horb K., Kurzova M. (2019). Development of ukrainian tourist industry in the context of integration to EU [Електронний ресурс]. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. №19. Режим доступу: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/index.php/2019>
6. Афанасьєв О. Є. (2012). Політико-географічний простір сучасного світу. Довідник. К.: Шкільний світ. 128 с.
7. Офіційний сайт Світового атласу даних КНОЕМА (2019) [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://knoema.ru/>
8. Єременко І. А., Безуглова М. Н., Ганзіна А. Д. (2016) Сучасні тенденції розвитку міжнародного туризму і місце Росії на світовому ринку туристичних послуг. Молодий вчений. №2. С. 490–493.
9. Кукурудза О. (2017). Мотивація туристів. Збірник тез X Всеукраїнської студентської науково-технічної конференції

«Природничі та гуманітарні науки. Актуальні питання» (25–26 квітня 2017 року). Т. : ТНТУ. Том 2. С. 79–81.

10.Офіційний сайт Маркетингової компанії Euromonitor International (2019) [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.euromonitor.com/>

11.Офіційний сайт міжнародної організації Global Wellness Summit (2019) [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.globalwellnesssummit.com/>

12.Офіційний сайт Всесвітньої молодіжної та студентської туристичної конфедерації (WYSTC) (2019) [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.wysetc.org/event/wystc/>

13.Tourism Towards 2030: Global Overview (2019) [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=4&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwil_4eXq-PhAhXlsaQKHZCkCRoQFjADegQIBxAB&url=https%3A%2F%2Fwww.amazon.com%2FTourism-Towards-2030-Global-Overview%2Fdp%2F9284413990&usg=AOvVaw3jdxIZxgSadhH6jE-g3qvM

14.Study of Access Requirements Related to Quality Norms in European Tourism (2019) [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.keroul.qc.ca/DATA/PRATIQUEDOCUMENT/50_fr.pdf

15.Офіційний сайт Всесвітньої ради з подорожей та туризму (The World Travel & Tourism Council) (2019) [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.wttc.org/>

16.Офіційний сайт Світового банку (2019) [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.worldbank.org/>

17.Офіційний сайт статистичної служби ЄС (Eurostat) (2019) [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://ec.europa.eu/eurostat>

© Корнєєв М.В., Курзова М.О., 2019

5.2. Теоретико-методичний підхід до оцінювання інноваційного управління розвитком підприємств готельно-ресторанного господарства

В умовах глобалізації ринків невід’ємним елементом господарського механізму є інноваційне управління розвитком підприємств.

Проблемам інноваційного управління розвитком підприємств присвячено досліді багатьох вітчизняних та зарубіжних учених-економістів. Значний внесок у розвиток цього напрямку зробили такі вчені: І. Ансофф [1], Л. Богуш [2], А. Міщенко [3], В. Прохорова [4], М. Портер [5], О. Тридід [6], Р. Фатхутдінов [7] та ін.

Проте робіт із комплексного вивчення й оцінювання інноваційного управління розвитком на підприємствах існує недостатньо. Відсутній комплексний підхід до оцінки рівня інноваційного розвитку підприємств готельно-ресторанного господарства.

Отже, вивчення форм і методів формування та впровадження інноваційного управління розвитком підприємств готельно-ресторанного господарства є актуальним. Крім того, важливим є наукове опрацювання й аналітичні розрахунки з оцінки інноваційного управління розвитком підприємств. У зв’язку з цим, виникла необхідність у теоретико-методичному осмисленні можливостей і розробки практичних рекомендацій з удосконалення інноваційного управління розвитком підприємств готельно-ресторанного господарства в контексті процесів модернізації економіки підприємства та її стратегічного розвитку як інноваційно-орієнтованої економіки [4].

Побудова ефективного інноваційного управління розвитком підприємств готельно-ресторанного господарства передбачає всебічний аналіз діяльності підприємства за різними напрямками.

У рамках дослідження розроблено алгоритм методичного підходу до діагностики інноваційного управління розвитком підприємств готельно-ресторанного господарства, який складається з дев’яти етапів, сутність якого полягає у формуванні аналітичної бази для розробки управлінських рішень з упровадження інноваційних підходів в управління розвитком підприємств готельно-ресторанного господарства [8].

Для проведення аналізу обрано двадцять підприємств готельно-ресторанного господарства України, розраховано загальний інтегральний показник інноваційного управління розвитком підприємств готельно-ресторанного господарства за 2007–2016 рр.

Основою для формування і прийняття управлінських рішень щодо моделювання процесу інноваційного управління розвитком підприємств готельно-ресторанного господарства є аналіз та оцінка складових та їх показників.

Початковим етапом оцінювання є визначення складу показників, які за своєю сутністю відображають особливості та закономірності кожної із складових інноваційного управління розвитком підприємств готельно-ресторанного господарства.

На другому етапі формується сукупність показників складових для проведення комплексної діагностики інноваційного управління розвитком підприємств готельно-ресторанного господарства.

На третьому та четвертому етапах відбувається вибір підприємств готельно-ресторанного господарства та аналіз їх рівня інноваційного управління розвитком.

Для прийняття рішення щодо продукування та впровадження інноваційного управління розвитком підприємств готельно-ресторанного господарства автором розраховано інтегральну оцінку рівня складових такого управління на основі значень обраних показників, згрупованих за видами [8].

Аналіз складових комплексної діагностики інноваційного управління розвитком підприємства готельно-ресторанного господарства за 2007–2016 рр. наведений на прикладі ПрАТ «Готель Лучеськ» у таблиці.

Інноваційна складова комплексної діагностики інноваційного управління розвитком підприємства характеризується такими показниками. Коефіцієнт загальних інноваційних витрат протягом 2007–2016 рр. мав мінливі значення. Так, найбільше значення спостерігалось у 2007 році й становило 0,49, найменше у 2014 році – 0,21. Значення показника результативності інноваційно-інвестиційної діяльності також змінювалися в аналізованому періоді, при цьому з 2014 року спостерігається позитивна динаміка до збільшення.

Таблиця

Аналіз складових комплексної діагностики інноваційного управління розвитком підприємства готельно-ресторанного господарства ПрАТ «Готель Лучеськ» за 2007–2016 рр. (коефіцієнтний вимір)

Умовне позначення	Складова	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА											
IS1	Коефіцієнт загальних інноваційних витрат	0,49	0,37	0,39	0,41	0,36	0,39	0,23	0,21	0,24	0,32
IS2	Показник результативності інноваційно-інвестиційної діяльності	0,52	0,42	0,44	0,47	0,41	0,36	0,27	0,31	0,34	0,39
IS3	Рентабельність інвестицій	0,39	0,33	0,36	0,39	0,32	0,34	0,25	0,23	0,27	0,29
IS4	Фінансовий леверидж	0,34	0,51	0,34	0,32	0,38	0,35	0,26	0,21	0,23	0,24
IS5	Коефіцієнт фінансового ризику	0,29	0,32	0,29	0,27	0,33	0,34	0,24	0,25	0,24	0,27
СКЛАДОВА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ											
RS1	Рентабельність позикового капіталу	0,51	0,65	0,56	0,59	0,56	0,54	0,49	0,51	0,48	0,51
RS2	Рентабельність власного капіталу	0,38	0,35	0,31	0,41	0,43	0,46	0,41	0,49	0,35	0,41
RS3	Коефіцієнт ефективності капіталовкладень	0,38	0,43	0,44	0,49	0,47	0,49	0,46	0,41	0,46	0,47
RS4	Рентабельність активів	0,49	0,41	0,35	0,37	0,39	0,41	0,42	0,45	0,39	0,46

Продовження таблиці

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
СКЛАДОВА ВІДОБРАЖЕННЯ КІНЦЕВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ											
VS1	Коефіцієнт зміни величини дебіторської заборгованості	0,81	0,79	0,81	0,82	0,81	0,86	0,83	0,81	0,86	0,87
VS2	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,79	0,76	0,69	0,83	0,76	0,72	0,78	0,79	0,73	0,77
VS3	Коефіцієнт поточної ліквідності	0,83	0,85	0,81	0,85	0,87	0,85	0,81	0,78	0,79	0,83
VS4	Тривалість фінансового циклу	0,73	0,82	0,77	0,79	0,72	0,74	0,77	0,76	0,74	0,81
VS5	Коефіцієнт якості продукції та послуг	0,72	0,78	0,79	0,84	0,79	0,81	0,72	0,71	0,77	0,72
СКЛАДОВА ВИЯВЛЕННЯ ДУМОК											
DS1	Коефіцієнт частки ринку або його сегмента	0,09	0,04	0,05	0,09	0,08	0,15	0,18	0,03	0,07	0,11
DS2	Коефіцієнт проведення опитувань відвідувачів	0,38	0,44	0,39	0,36	0,39	0,31	0,29	0,27	0,31	0,39
DS3	Коефіцієнт витрат на оцінювання діяльності закладу	0,25	0,22	0,23	0,34	0,29	0,32	0,28	0,22	0,22	0,23
МАРКЕТИНГОВА СКЛАДОВА											
MS1	Коефіцієнт витрат на рекламу	0,15	0,19	0,16	0,14	0,15	0,16	0,19	0,17	0,18	0,18
MS2	Коефіцієнт витрат на дослідження ринку конкурентів	0,21	0,25	0,18	0,19	0,19	0,18	0,21	0,19	0,22	0,23
MS3	Коефіцієнт витрат на підвищення іміджу підприємства	0,18	0,17	0,16	0,16	0,17	0,17	0,15	0,15	0,16	0,16

Продовження таблиці

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
СКЛАДОВА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА											
PS1	Рентабельність продукції	0,12	0,13	0,14	0,19	0,11	0,18	0,21	0,18	0,11	0,17
PS2	Коефіцієнт ліквідності	0,42	0,46	0,45	0,39	0,41	0,35	0,38	0,37	0,42	0,45
PS3	Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей	0,39	0,31	0,35	0,36	0,34	0,31	0,34	0,31	0,33	0,34
PS4	Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,25	0,27	0,28	0,29	0,34	0,27	0,37	0,23	0,19	0,21
УПРАВЛІНСЬКА СКЛАДОВА											
YS1	Коефіцієнт ефективності управління	0,67	0,61	0,62	0,61	0,59	0,64	0,68	0,61	0,63	0,65
YS2	Коефіцієнт витрат на утримання апарату управління	0,69	0,74	0,71	0,69	0,74	0,71	0,78	0,69	0,68	0,71
YS3	Коефіцієнт витрат на систему управління	0,55	0,54	0,58	0,59	0,62	0,65	0,69	0,53	0,51	0,57
YS4	Коефіцієнт витрат на контрольованість процесу	0,42	0,33	0,35	0,41	0,42	0,46	0,52	0,34	0,35	0,37
YS5	Коефіцієнт витрат на підвищення кваліфікації управлінського складу	0,41	0,43	0,47	0,55	0,43	0,51	0,58	0,39	0,41	0,43
СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ											
ES1	Коефіцієнт автономії	0,47	0,46	0,49	0,42	0,39	0,42	0,47	0,39	0,41	0,43
ES2	Коефіцієнт оборотності готової продукції	0,53	0,69	0,71	0,69	0,66	0,61	0,56	0,58	0,61	0,61
ES3	Коефіцієнт упроваджених нових технологічних процесів	0,31	0,34	0,39	0,32	0,31	0,39	0,41	0,27	0,29	0,31

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ES4	Коефіцієнт складності конфігурації структури	0,41	0,43	0,45	0,41	0,44	0,47	0,49	0,41	0,41	0,41
ES5	Коефіцієнт цінової конкурентоспроможності	0,38	0,27	0,25	0,28	0,21	0,23	0,32	0,22	0,23	0,24
КАДРОВА СКЛАДОВА											
OS1	Коефіцієнт використання робочого часу	0,68	0,73	0,67	0,62	0,68	0,69	0,66	0,65	0,67	0,69
OS2	Рентабельність витрат на персонал	0,45	0,24	0,32	0,28	0,25	0,32	0,41	0,42	0,23	0,35
OS3	Коефіцієнт витрат на навчання персоналу	0,48	0,42	0,42	0,48	0,49	0,51	0,58	0,53	0,49	0,51
OS3	Коефіцієнт сталості персоналу	0,78	0,67	0,65	0,56	0,64	0,63	0,65	0,61	0,59	0,62
OS4	Коефіцієнт плинності персоналу	0,38	0,35	0,39	0,41	0,35	0,41	0,47	0,39	0,31	0,35
OS5	Коефіцієнт заміщення персоналу	0,31	0,41	0,42	0,35	0,34	0,38	0,42	0,42	0,41	0,45
OS6	Коефіцієнт витрат на оплату праці та соціальні заходи	0,53	0,56	0,59	0,61	0,62	0,64	0,62	0,64	0,65	0,64
СКЛАДОВА ВИНИКНЕННЯ ТА ОЦІНКИ РИЗИКІВ											
VS1	Коефіцієнт фінансового ризику	0,65	0,67	0,71	0,74	0,68	0,87	0,89	0,78	0,71	0,69
VS2	Показник параметрів ризику інноваційної діяльності	0,71	0,69	0,67	0,78	0,71	0,79	0,87	0,81	0,74	0,67
VS3	Коефіцієнт економічного ризику	0,72	0,74	0,78	0,81	0,75	0,94	0,93	0,86	0,78	0,76
VS4	Коефіцієнт валютного ризику	0,78	0,76	0,74	0,86	0,78	0,87	0,91	0,88	0,81	0,74

Продовження таблиці

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ІНФОРМАЦІЙНА СКЛАДОВА											
FS1	Витрати на придбання програмного забезпечення	0,12	0,14	0,18	0,17	0,16	0,19	0,21	0,18	0,17	0,18
FS2	Коефіцієнт витрат на підготовку інформації щодо розповсюдження продукції	0,25	0,22	0,28	0,31	0,24	0,28	0,28	0,21	0,23	0,26
FS3	Витрати на оновлення програмного забезпечення	0,17	0,18	0,17	0,15	0,15	0,18	0,22	0,25	0,13	0,23
FS4	Коефіцієнт витрат на створення інформаційної бази	0,35	0,37	0,39	0,45	0,35	0,34	0,27	0,25	0,31	0,34
FS5	Коефіцієнт витрат на формування та утримання сайту закладу	0,37	0,45	0,41	0,41	0,42	0,36	0,29	0,29	0,41	0,39
СКЛАДОВА НЕВИЗНАЧЕНОСТІ											
TS1	Коефіцієнт раціональності методів інноваційної праці	0,25	0,26	0,28	0,29	0,18	0,35	0,39	0,39	0,21	0,27
TS2	Коефіцієнт використання робочого часу	0,65	0,87	0,82	0,81	0,85	0,78	0,66	0,67	0,83	0,77
TS3	Питома вага працівників, які працюють за гнучким графіком	0,35	0,33	0,32	0,33	0,38	0,43	0,49	0,48	0,36	0,44
TS4	Коефіцієнт згуртованості колективу	0,71	0,72	0,79	0,83	0,76	0,74	0,67	0,62	0,78	0,79

Продовження таблиці

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
СКЛАДОВА УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ											
US1	Питома вага власних коштів у фінансовому інвестуванні	0,61	0,69	0,64	0,65	0,63	0,61	0,59	0,52	0,58	0,62
US2	Коефіцієнт рівня мотивування	0,45	0,47	0,51	0,57	0,47	0,49	0,54	0,51	0,46	0,38
US3	Коефіцієнт повноти виконання посадових обов'язків	0,55	0,51	0,61	0,55	0,53	0,56	0,58	0,49	0,54	0,57
US4	Коефіцієнт середньої частки приросту продукції за рахунок інтенсифікації виробництва	0,24	0,23	0,27	0,29	0,26	0,35	0,44	0,47	0,41	0,44
СКЛАДОВА ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ											
WS1	Коефіцієнт покриття запасів	0,68	0,71	0,65	0,72	0,74	0,65	0,61	0,59	0,57	0,61
WS2	Коефіцієнт зміни собівартості реалізованої продукції у виторгу від реалізації	0,59	0,51	0,61	0,61	0,67	0,62	0,59	0,54	0,51	0,63
WS3	Коефіцієнт зміни витрат на виробництво	0,43	0,41	0,49	0,56	0,55	0,47	0,56	0,37	0,46	0,42
WS4	Коефіцієнт витрат на 1 грн реалізованої продукції	0,38	0,32	0,37	0,39	0,37	0,41	0,49	0,46	0,48	0,41

Отримані значення рентабельності інвестицій підприємства у 2007–2016 рр. є досить низькими. Так, найбільший прибуток від інвестиційних витрат підприємство отримало у 2007 та 2010 рр., коли значення становило 0,39.

Фінансовий леверидж характеризує ефективність використання позикових коштів, залучених підприємством. Проаналізувавши значення фінансового левериджу, встановлено, що найбільше значення ПрАТ «Готель Лучеськ» мав у 2008 році – 0,51, в інші роки спостерігалася тенденція до зниження, що свідчить про нераціональне використання позикових коштів, незважаючи на їх платність, а отже, менш високу рентабельність власних коштів.

Мінливі значення коефіцієнта фінансового ризику впродовж звітного періоду свідчать про залежність підприємства від позикових коштів і, відповідно, зниження його фінансової стійкості.

Складова прийняття рішень щодо комплексної діагностики інноваційного управління розвитком підприємства характеризується такими показниками:

Рентабельність позикового капіталу у 2007–2016 рр. мала тенденцію до збільшення, така динаміка є позитивною в діяльності підприємства, при цьому найзначущіше збільшення до 0,65 відбулося лише у 2008 році.

Рентабельність власного капіталу зростала в аналізованому періоді, у 2016 році це значення становило 0,41. Це є позитивна тенденція, бо максимізація цього показника – головне завдання управління підприємством.

ПрАТ «Готель Лучеськ» має позитивну тенденцію розвитку, про що свідчать значення показників коефіцієнта ефективності капіталовкладень та рентабельність активів.

Складова відображення кінцевих результатів комплексної діагностики інноваційного управління розвитком підприємства характеризується такими показниками.

Коефіцієнт зміни величини дебіторської заборгованості мав тенденцію до збільшення у звітні роки, найбільше у 2016 р., коли значення становило 0,87.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності у 2007–2016 рр. мав позитивну динаміку до збільшення, що свідчить про спроможність підприємства негайно погасити свою короткотермінову кредиторську заборгованість, не чекаючи

оплати дебіторської заборгованості й реалізації інших активів. Підприємство має платіжні можливості для погашення поточних зобов'язань за умови своєчасного здійснення розрахунків із дебіторами, про що свідчать значення коефіцієнта поточної ліквідності.

Тривалість фінансового циклу у звітному періоді має тенденцію до збільшення, незначні зменшення відбулися лише у 2011 та 2014 рр. Метою кожного підприємства є мінімізація цього показника шляхом упровадження заходів та підходів як для скорочення виробничого циклу, так і для зменшення періоду погашення дебіторської заборгованості.

Загалом, упродовж 2007–2016 рр. коефіцієнт якості продукції та послуг мав стабільні значення, при цьому його найбільше значення становило 0,84, найменше – 0,71.

Складова виявлення думок комплексної діагностики інноваційного управління розвитком підприємства характеризується такими показниками. ПрАТ «Готель Лучеськ» має невелику частку ринку в готельно-ресторанному господарстві, про що свідчать низькі значення цього показника у 2007–2016 рр., при цьому значення коефіцієнта витрат на оцінювання діяльності закладу майже не змінювалися. Найбільше значення у 2010 році становило 0,34, отже, досліджуване підприємство потребує впровадження та ефективного використання сучасних підходів і маркетингових продуктів. Це дасть змогу збільшити ринкову частку, покращити конкурентоспроможність і прибутковість бізнесу в цілому.

Маркетингова складова комплексної діагностики інноваційного управління розвитком підприємства характеризується такими показниками. У сучасних умовах жорсткої конкуренції будь-який суб'єкт господарювання, особливо готельно-ресторанного бізнесу, має нести маркетингові витрати, пов'язані з поширенням цілеспрямованої інформації про переваги конкретної продукції (робіт, послуг), інформуванням споживачів, створенням популярності та попиту на певну продукцію (роботи, послуги), а також дослідженням ринку конкурентів. Досліджуване підприємство мало майже однакові значення коефіцієнта витрат на рекламу впродовж 2007–2016 рр., у 2016 році значення становить 0,18.

Коефіцієнти витрат на дослідження ринку конкурентів та на підвищення іміджу підприємства також майже не змінювалися

протягом аналізованого періоду. Будучи найбільш поширеним засобом конкурентної боротьби за споживача, реклама за умови правильної організації є надзвичайно ефективною і сприяє швидкій безперерйній реалізації продукції та послуг, тим самим обумовлюючи виконання основних функцій підприємствами готельно-ресторанного господарства. З огляду на зазначене ПрАТ «Готель Лучеськ» потребує вдосконалення маркетингової складової.

Складова розвитку комплексної діагностики інноваційного управління розвитком підприємства характеризується такими показниками. Рентабельність продукції у 2007–2016 рр. мала позитивну динаміку до збільшення від 0,12 у 2007 до 0,17 у 2016 році. Отримані значення коефіцієнта співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей, які майже не змінювалися у звітних роках, свідчать про те, що кредиторська заборгованість перевищує дебіторську майже на 0,7. Отже, таке співвідношення є нераціональним, оскільки кредиторська заборгованість не повинна перевищувати дебіторську більше ніж на 10 %. ПрАТ «Готель Лучеськ» необхідно постійно здійснювати аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей і докласти всіх зусиль для зниження цього показника.

Коефіцієнт оновлення основних засобів характеризує інтенсивність введення в дію нових основних засобів. Так, на досліджуваному підприємстві найбільше значення було у 2013 році й становило 0,37, при цьому значення на кінець аналізованого періоду склало 0,21.

Показники управлінської складової комплексної діагностики інноваційного управління розвитком підприємства готельно-ресторанного господарства ПрАТ «Готель Лучеськ» мали стійку, майже незмінну, динаміку у 2007–2016 рр. Найбільші управлінські витрати підприємства розподілено між утриманням апарату управління (найбільше та найменше значення становлять 0,78 та 0,68 відповідно) та системою управління (найбільше та найменше значення становлять 0,69 та 0,51 відповідно), при цьому значення коефіцієнта ефективності управління було в межах 0,68.

Також виявлено, що для витрат на контрольованість процесу та витрат на підвищення кваліфікації управлінського складу підприємство виділило менше грошових коштів, про що свідчать

значення цих коефіцієнтів. Так, найбільші значення коефіцієнтів у 2013 році становлять 0,52 та 0,58 відповідно.

Складова економічного дослідження комплексної діагностики інноваційного управління розвитком підприємства характеризується такими показниками. Коефіцієнт автономії показує, яка частка активів підприємства фінансується за рахунок їх власного капіталу. Протягом аналізованого періоду коефіцієнт автономії мав тенденцію до зниження з 0,47 у 2007 до 0,43 у 2016 році, що свідчить про посилення фінансової залежності від кредиторів та переважне формування джерел фінансування їх діяльності за рахунок зобов'язань.

Якщо підприємство існує переважно на позикові кошти його розвиток стає неможливим, відповідно це потребує додаткових витрат на сплату відсотків за користування позиковими коштами, а також повернення основної суми боргу. Ефективність інноваційного управління розвитком підприємств полягає у формуванні раціональної структури капіталу та фінансуванні проектів за рахунок власних джерел.

Протягом 2007–2016 рр. виявлено позитивну динаміку до зростання коефіцієнта оборотності готової продукції, що свідчить про збільшення попиту на продукцію та послуги підприємства.

Інноваційне управління розвитком підприємства характеризується також таким показником, як упровадження нових технологічних процесів. У період із 2007 до 2016 роки спостерігається незначне зростання кількості впроваджуваних нових технологічних процесів, при цьому значення на початок та кінець звітної періоду становлять 0,31.

Коефіцієнт складності конфігурації структури необхідно аналізувати в комплексі з іншими показниками. Це пояснюється тим, що складність конфігурації структури зазвичай визначається особистісними властивостями керівництва та співробітників підприємства, формою та стилем керування, а зовсім не кількістю рівнів управління. Складність конфігурації структури ПрАТ «Готель Лучеськ» зростає у 2008–2013 рр. Це пояснюється розгалуженою структурою та системою зв'язків, що створилися на підприємстві.

Аналізуючи коефіцієнт цінової конкурентоспроможності, можна зауважити на те, що вищу цінову конкурентоспроможність мають підприємства, які економічно спроможні реалізовувати свою продукцію та послуги за цінами,

нижчими від мінімальної ціни конкурентів, і одержувати при цьому прибуток. Виявлено змінність значень упродовж аналізованого періоду, при цьому з 2014 року спостерігається збільшення показника на 0,01.

Кадрова складова комплексної діагностики інноваційного управління розвитком підприємства характеризується такими показниками. Рациональне використання робочого часу є головним резервом зростання продуктивності праці. Розрахункові значення коефіцієнта використання робочого часу свідчать про необхідність удосконалення організаційно-технічних заходів, які сприятимуть зростанню продуктивності праці й покращать загальну якість функціонування підприємства.

Рентабельність витрат на персонал вимірює окупність витрат на утримання працівників ПрАТ «Готель Лучеськ», демонструє чистий ефект від рішень щодо мотивації праці, незалежно від того, спрямовані ці рішення на низьку кваліфікацію та низьку заробітну плату чи на високі видатки для висококваліфікованих працівників. Так, рентабельність витрат на персонал мала тенденцію до зниження у 2010, 2011 та 2015 рр., що свідчить про зниження прибутковості від цього виду витрат.

Зниження коефіцієнта сталості персоналу в динаміці свідчить про нестійкий стан у колективі.

За розрахунками коефіцієнта заміщення персоналу виявлено, що кількість робочих місць на підприємстві зросла у 2007–2016 рр. Значення на початок та кінець звітної періоду становили 0,31 та 0,45 відповідно. З одного боку, зростання витрат на оплату праці та соціальні заходи ПрАТ «Готель Лучеськ» приводить до збільшення собівартості продукції підприємства, проте з іншого – до зростання відрахувань у державний бюджет і фонди соціального страхування, а також підвищує рівень доходів та покращує якість життя населення країни.

Складова виникнення та оцінки ризиків комплексної діагностики інноваційного управління розвитком підприємства характеризується такими показниками. Коефіцієнт фінансового ризику у звітному періоді мав тенденцію до збільшення з 0,65 у 2007 до 0,69 у 2016 році. З одного боку, динаміка збільшення коефіцієнта фінансового ризику веде до посилення залежності підприємства від позикового капіталу, зниження його фінансової незалежності, зменшення фінансової стійкості. Але водночас підприємство може бути зацікавлене у використанні позикових

коштів із двох причин. По-перше, фінансові витрати зменшують величину прибутку до оподаткування, а по-друге, якщо фінансові витрати менші, ніж величина прибутку, отриманого від використання позикових коштів, то це сприяє зростанню рентабельності власного капіталу.

Високий рівень ризику в інноваційній діяльності підприємств пояснюється тим, що інноваційні рішення, з одного боку, потребують значних витрат коштів, а з іншого – не всі інновації дають очікуваний економічний ефект підприємству.

Показник параметрів ризику інноваційної діяльності на ПрАТ «Готель Лучеськ» загалом знизився у 2007–2016 рр., на кінець періоду його значення становило 0,67, при цьому у 2013 році значення становило 0,87.

Унаслідок економічної кризи в Україні, яка виникла під впливом низки факторів, підприємства готельно-ресторанного господарства зазнають впливу безлічі ризиків. Постійні фінансові та політичні потрясіння призводять до значного погіршення умов діяльності підприємств. Але в умовах швидкого падіння вартості національної валюти особливо негативний вплив має саме валютний ризик. Тому, коефіцієнти економічного та валютного ризику мають досить високі значення у звітному періоді.

Інформаційна складова комплексної діагностики інноваційного управління розвитком підприємства характеризується такими показниками. ПрАТ «Готель Лучеськ» у 2007–2016 рр. збільшило витрати на придбання програмного забезпечення з 0,12 до 0,18 відповідно. Коефіцієнт витрат на підготовку інформації про розповсюдження продукції також має динаміку до збільшення, проте незначну. Коефіцієнт витрат на створення інформаційної бази мав змінні значення. Так, збільшення значення до 0,45 відбулося лише у 2010 році, при цьому у 2013 та 2014 рр. сталося зниження до 0,27 та 0,25 відповідно, в інші роки значення не перевищувало 0,3.

За результатами розрахунків найбільші витрати за інформаційною складовою ПрАТ «Готель Лучеськ» становлять витрати на формування та утримання сайта закладу, які впродовж зазначеного періоду постійно зростали.

Складова невизначеності комплексної діагностики інноваційного управління розвитком підприємства характеризується такими показниками. Збільшення коефіцієнта раціональності методів інноваційної праці у 2012–2014 рр. у

межах 0,3, в інші роки – у межах 0,2 свідчить про недостатню ефективність використання працівником планового фонду робочого часу на виконання завдань, пов'язаних з інноваційною діяльністю. Результати розрахунків коефіцієнта використання робочого часу свідчать про тенденцію до збільшення впродовж 2007–2016 рр. Також тенденцію до збільшення у 2007–2016 рр. мав показник питомої ваги працівників, які працюють за гнучким графіком, який зріс від 0,35 до 0,44 відповідно. Позитивним у діяльності ПрАТ «Готель Лучеськ» є постійне зростання коефіцієнта згуртованості колективу, який у ході аналізу складової невизначеності має найбільші значення у звітному періоді.

Складова управлінських рішень комплексної діагностики інноваційного управління розвитком підприємства характеризується такими показниками. Питома вага власних коштів у фінансовому інвестуванні впродовж 2007–2016 рр. знаходиться в межах 0,5–0,6. Така ситуація насамперед зумовлена економічним станом у країні. Отримані значення коефіцієнта рівня мотивування свідчать про негативну тенденцію до зниження з 0,45 у 2007 до 0,38 у 2016 році.

Коефіцієнт середньої частки приросту продукції внаслідок інтенсифікації виробництва мав тенденцію до збільшення у 2007–2016 рр. від 0,24 до 0,44 відповідно. Така динаміка свідчить про позитивний розвиток ПрАТ «Готель Лучеськ».

Складова оптимізації витрат комплексної діагностики інноваційного управління розвитком підприємства характеризується такими показниками. Коефіцієнт покриття запасів мав тенденцію до зниження у звітному періоді, що є негативним чинником у діяльності підприємства і свідчить про нестійкий фінансовий стан.

На кінець аналізованого періоду значення коефіцієнта зміни собівартості реалізованої продукції у виторгу від реалізації становить 0,63 і свідчить про його збільшення в динаміці. Коефіцієнт зміни витрат на виробництво майже не змінювався у 2007–2016 рр. Значення знаходилося в межах 0,4–0,5, зниження до 0,37 відбулося у 2014 році.

У результаті розрахунків виявлено збільшення витрат на 1 грн реалізованої продукції від 0,38 у базовому році до 0,41 у звітному, проте найбільші витрати ПрАТ «Готель Лучеськ» відзначено у 2013 році, коли значення становило 0,49.

Результати аналізу свідчать про те, що більшість вітчизняних підприємств готельно-ресторанного господарства знаходяться на низькому та середньому рівнях. Це доводить необхідність формування та впровадження інноваційного управління розвитком цих підприємств для виходу з кризи та подальшого адаптивного розвитку, що є сутністю дев'ятого етапу алгоритму методичного підходу.

Список джерел

1. Ансофф И. Стратегическое управление: сокр. пер. с англ. / науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко. Москва: Экономика, 1989. 519 с.
2. Богуш Л. Г. Підходи до формування стратегії розвитку туристичної індустрії в Україні // Туристично-краєзнавчі дослідження: зб. наук. пр. Київ: Кармаліта, 2004. Вип. 5. С. 135–155.
3. Міщенко А. П. Стратегічне управління: навч. посібник. Київ: Центр навч. літ-ри, 2004. 366 с.
4. Прохорова В. В., Давидова О. Ю. Методологія процесу формування інноваційного управління розвитком підприємств // Бізнес Інформ. 2017. № 12. С. 183–189.
5. Портер М. Стратегія конкуренції. Київ: Основи, 1998. 390 с.
6. Тридід О. М. Організаційно-економічний механізм розвитку підприємства: монографія. Харків: Харківський державний економічний університет, 2008. 364 с.
7. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. Москва: ИНФРА-М, 2000. 312 с.
8. Давидова О. Ю. Інноваційне управління розвитком підприємств готельно-ресторанного господарства: методологія, теорія і практика: монографія. Харків: Вид-во Іванченка І. С., 2018. 448 с.

© Давидова О.Ю., 2019

5.3. Міжнародний досвід діяльності туристичної індустрії

Концепція маркетингу з'явилася в США в 10-20-х рр. XX ст. Маркетинг виник як реакція на негативні прояви динамічного розвитку ринку: надмірну стихійність, непередбачуваність, невпорядковану конкуренцію, що могло призвести до серйозних економічних та соціальних наслідків.

Загалом маркетингова діяльність може бути представлена як послідовність етапів, яких є декілька, а їхня кількість зумовлена узагальненими функціями маркетингу:

1. Дослідження ринку.
2. Розробка маркетингової стратегії і програми.
3. Реалізація товарної політики.
4. Реалізація цінової та збутової політик.
5. Комунікаційна політика.
6. Організація маркетингу.
7. Контроль маркетингової діяльності.

Протягом останніх десятиліть подорожі та туризм та його сприятлива екосистема виявилися дуже важливими факторами щодо економічного зростання багатьох країн світу, що, за багатьма даними, становило понад 10% світового ВВП.

Метою досягнення сталого і всеохоплюючого туризму та індустрії туризму не є новим, і промисловість активно реалізує свої зобов'язання щодо встановлення цих цілей. Тим не менш, в світлі зростання стійкості в глобальному порядку, промисловість повинна продовжувати прагнути бути лідером у вирішенні питання про стійкість.

У 2017 р. індустрія подорожей та туризму продовжила реально змінювати життя мільйонів людей, стимулюючи зростання, створюючи робочі місця, зменшуючи бідність. Шостий рік поспіль зростання галузі демонструє стійкість до глобальної геополітичної невизначеності та економічної нестабільності.

«Індустрія туризму – це 10,2% світового ВВП і більш ніж 292 млн. робочих місць. Для кожних 30 нових туристів до пункту призначення створюється одна нова робота. 30% експорту світових послуг і найбільша категорія експорту у багатьох країнах, що розвиваються, є величезним генератором ринку зайнятості. Проте, потенціал галузі може стримуватися, і 14 млн. робочих місць можуть опинитися під загрозою, якщо уряди та приватний сектор не враховуватиме дефіцит талантів» [1].

Для досягнення конкурентоспроможності туристичного ринку України дуже важливим завданням є формування конкурентного середовища країни. В умовах ринкової економіки конкурентоспроможність – це пріоритетна умова розвитку галузі.

Кількість людей, що подорожують сьогодні, є безпрецедентною, оскільки у міжнародному масштабі ці обсяги збільшилися з 1950 р. з 25 млн. дол. до 1,2 млрд. дол. у 2016 р. [1].

Туризм має величезний потенціал зростання, більш значний, ніж будь-яка інша галузь економіки. «В Україні туристська індустрія поки ще не досягла високого рівня розвитку, немає необхідної інформаційного середовища, демографічних, економічних, соціальних та інших відомостей, необхідних для вироблення стратегічних підходів до туристської діяльності. Але тим не менш український ринок туризму є дуже динамічним, і компанії потребують прикладів зарубіжного досвіду маркетингу і логістики в цій сфері» [2].

У багатьох країнах світу на туризм припадає від 20% до 50% валового національного продукту. Туризм має вагомий вплив на суміжні та важливі, з точки зору економіки, галузі, а саме: транспорт і зв'язок, будівництво, сільське господарство, виробництво товарів народного споживання тощо. «У сфері туризму зайнято 60% всієї робочої сили в світі. Туризм розширює внески в платіжний баланс країни, розвиває сфери світового господарства, супутні туризму: виробництво товарів народного споживання, торгівлю, будівництво, транспорт, страхування. З кожним роком збільшується кількість галузей, залучених в туристську індустрію» [3, С. 4].

Основою використання маркетингу в туристичній галузі є теорія зростання ролі державного регулювання, яке має відповідати принципам функціонування ринкового суспільства, а державна політика в туризмі має об'єктивно розширювати застосування сучасних маркетингових методів управління.

Жорстка конкурентна боротьба, пришвидшення процесів глобалізації та інтеграції бізнесу призводить до появи нових моделей організації і управління туристичною діяльністю. Все це, змінює сам зміст поняття «конкурентоспроможність». Тобто, маркетинг в туризмі являє собою взаємопов'язану систему засобів, що використовуються для цілеспрямованого управління попитом на туристичні послуги.

Індустрія туризму, на відміну від світової торгівлі, на сьогоднішній день залишається відносно незайманою. В той час, як спостерігався спад імпорту товарів, а кількість людей, що подорожують, тільки продовжує зростати.

Уряди багатьох країн світу усвідомлюють, що перешкоди для подорожей здебільшого не роблять людей та країни більш безпечними, але перешкоджають економічному зростанню та створенню робочих місць та толерантності між країнами. Ця

тенденція підтримується шляхом розбіжності основної політики торгівлі та туризму.

Але, існують чинники, які стримують розвиток туризму або негативно впливають на його розвиток. Результати соціологічного опитування, проведеного Німецьким Інститутом Вивчення Вільного Часу в державах Європейського Союзу, найбільше подорожуючих хвилюють наступні проблеми: війна, неспокій, політична нестабільність (74%); екологічні проблеми (57%); хвороби та епідемії (55%); природні катаклізми та катастрофи (49%); злочинність (44%).

У багатьох країнах світу туристична політика проводиться через центральні органи влади, а також за допомогою органів підтримки інфраструктури, правових важелів та міжнародної політики. Політика багатьох держав має як загальні ознаки, так і специфічні фактори, які пов'язані по-перше із природно-кліматичними умовами, по-друге – із соціально-економічним розвитком, по-третє – із розвиненістю інфраструктури і, по-четверте – із існуючим туристичним законодавством. Механізм реалізації туристичної політики держави включає: складання цільових програм з розвитку туризму на рівні держави і регіонів; розробку конкретних заходів, спрямованих на досягнення поставленої стратегічної мети; державне регулювання розвитку туристичної галузі[4].

Розглянемо та проаналізуємо більш детально розвиток туристичної галузі у провідних країнах світу (табл.1).

Америка – це макрорегіон з другим найбільш покращеним показником ТТСІ на сукупному рівні, де зросли міжнародні туристичні доходи – з 170 млн. дол. у 2013 році до більш ніж 201 млн. дол. у 2015 р. Більшість країн регіону спираються на багаті природні ресурси та гостинність (інфраструктура туристичного сервісу) [6]. Зрозуміло, що більшість урядів у регіоні усвідомлюють стратегічну роль туризму у створенні робочих місць і, відповідно, активно підтримують цей сектор. Наземна інфраструктура досить добре розвинена в Північній та Центральній Америці, включаючи США, Канаду, Панаму, Барбадос та Ямайку, наземні транспортні засоби продовжують відставати від Південної Америки. Навіть Чилі має нижчий показник, ніж середній показник Північної та Центральної Америки [6].

Таблиця 1. TOP-5 країн світу за рейтингом ТТСІ (деякі показники) за 2007-2017рр.

Ранг	2007 р.		2017 р.		Зміна відносно 2007 р., (+,-)
	країна	оцінка	країна	оцінка	
Індекс туристичної конкурентоспроможності					
1	Швейцарія	5,66	Іспанія	5,43	+3
2	Австрія	5,54	Франція	5,32	+10
3	Німеччина	5,48	Німеччина	5,28	0
4	Ісландія	5,45	Японія	5,26	+21
5	США	5,43	Об. Королівство	5,2	+5
Пріоритезація подорожей і туризму					
1	Туніс	5,59	Мальта	6,18	+4
2	Сінгапур	5,57	Сінгапур	6,03	0
3	Іспанія	5,54	Ісландія	6,03	+13
4	Кіпр	5,49	Маврикій	5,96	+5
5	Мальта	5,37	Іспанія	5,91	-2
Інфраструктура туристичних послуг					
1	Австрія	6,92	Австрія	6,67	0
2	Іспанія	6,8	Іспанія	6,66	0
3	США	6,5	США	6,59	0
4	Швейцарія	6,48	Португалія	6,37	+5
5	Кіпр	6,10	Хорватія	6,26	+6
Цінова конкурентоспроможність					
1	Індонезія	6,1	Іран	6,66	дані відсутні
2	Малайзія	5,89	Єгипет	6,18	+3
3	Бахрейн	5,84	Малайзія	6,06	-1
4	Тайланд	5,71	Алжир	6,03	+5
5	Єгипет	5,68	Індонезія	6,0	-4

Джерело: узагальнено автором за даними [5]

Численні країни Південної Америки користуються перевагами своєї багатой спадщини, щоб створити міцну

пропозицію про туризм, що складається з природних курортів, розваг та культури. З іншого боку, країни Центральної Америки та Карибського басейну продовжують занадто покладатися на свої природні ресурси і не досягли значного прогресу в розвитку інших сегментів туризму або доповнення їх пропозицій на пляжі іншими видами діяльності [6]. Таким чином, інвестування в більш сучасну наземну інфраструктуру та покращення охорони навколишнього середовища є ключовими елементами для максимізації результатів розвитку галузі туризму у Сполучених Штатах.

Відтак, «Американська» модель щодо розвитку галузі туризму базується на активній участі малого та середнього бізнесу на основі формування, з певними повноваженнями, дорадчого органу. Індустрія туризму в США досягла високого рівня розвитку із-за таких факторів, як розмаїття рекреаційних ресурсів, потужної матеріально-технічної бази і розвиненість, головним чином, інфраструктури туризму.

Для подальшого розвитку туристичної галузі необхідно перелічити і можливості, а саме: поліпшення розвитку екологічного туризму, розвиток ділового туризму. Серед загроз – це: конкуренція, несприятливі природні умови та загроза стихійних лих, загроза міжнародного тероризму.

Європа та Євразія є регіоном, який має найвищий загальний показник конкурентоспроможності. Вона може похвалитися шістьма з 10 найбільш конкурентоспроможних країн у галузі туризму, яка у 2016 р. залучила 620 млн. дол. та 1,2 млрд. іноземних відвідувачів [6]. Хоча цей регіон продовжує розвиватися, це відбувається повільніше, ніж інші менш зрілі регіони. На сьогоднішній день Європа залишається найбільшим туристичним ринком.

У 2017 р. Іспанія стала лідером за рейтингом ТТСІ, а успіх країни можна пояснити унікальною пропозицією як культурних, так і природних ресурсів у поєднанні з інфраструктурою та потужною політичною підтримкою.

Незважаючи на кризові явища, держава продовжує спрямовувати свої зусилля на реалізацію маркетингових стратегій для підтримання іміджу Іспанії. Досвід Іспанії є прийнятним для формування іміджу України.

Ще одна країна, яка входить до 10-ки найкращих країн за рейтингом ТТСІ – це Франція, не зважаючи на наслідки

терористичних атак у 2015 р. та 2016 р., що призвело до втрати позицій щодо безпеки. Культурні ресурси, наземне транспортування та повітряне сполучення продовжують стимулювати конкурентоспроможність галузі. Країна покращила свою екологічну стійкість, зменшивши прямий слід від секторальної діяльності на навколишнє середовище та підписавши більше природоохоронних договорів.

Італія зберігає провідні позиції у глобальному масштабі, що обумовлено винятковими культурними, природними ресурсами та туристичною інфраструктурою світового рівня. Погіршення показників «Безпека» зумовлено нижчим сприйняттям надійності поліції та більшим побоюванням тероризму та злочинності. У майбутньому важливо, щоб Італія продовжувала зміцнювати свою конкурентоспроможність та галузеву продуктивність, щоб забезпечити розвиток та зростання туристичного сектора.

Галузь туризму в Італії є пріоритетною, яка вносить велику частку до бюджету країни. Італія входить в 10-ку найкращих втручання держави, низька прозорість

«Великобританія. У Великобританії сферу туризму очолює міністерство культури, засобів масової інформації та спорту, якому підпорядковується орган, що безпосередньо координує діяльність у галузі туризму – "Visit Britain". Він займається залученням іноземних туристів у Великобританію, розвитком внутрішнього туризму, а також консультує уряд й інші державні установи з питань туризму» [4; 15].

Польща. Вихідні умови розвитку туристичних сфер України та Польщі були дуже схожими. Проте на початку свого становлення польська туристична сфера мала значно кращі показники розвитку, що було зумовлено більш ефективними трансформаціями структури державного регулювання туристичної сфери. Вивчення державної політики Польщі у сфері туризму дозволить запозичити досвід сусідів та змодельовати певні процеси, що відбуватимуться в Україні [7].

Польща є одним з туристичних партнерів України, розвиток відносин стимулює розвиток Українського ринку. Досвід Польщі на шляху перебудови і вдосконалення механізмів управління, у тому числі в туризмі, є корисним і заслуговує на постійний моніторинг для України.

Щодо фінансування розвитку туристичної галузі, то в більшості країн єдиним джерелом фінансування є держава – це і Іспанія, і Сінгапур, і Польща. А у Франції, Італії, Греції – до фінансування залучаються і кошти приватного сектору, а відсоток наряду залежить від рівня співпраці з державою.

Для розробки подальшої стратегії щодо розвитку туристичної галузі в Україні та підвищення її конкурентоспроможності необхідно визначити сильні та слабкі сторони провідних країн світу, а також їх можливості та погрози щодо подальшого розвитку індустрії туризму.

Японія покращила свої позиції у рейтингу Країна може пишатися найбільш розвиненими наземними інфраструктурними системами та мережами ІКТ у глобальному масштабі, що гарантує безперебійні внутрішні зв'язки та доступ до інформації та послуг в Інтернеті. Більш конкурентоспроможною країна може стати за рахунок суттєвого зниження цін на паливо та авіаквитки, що значно зменшило б вартість подорожей. Але, екологічна стійкість залишається зоною, де Японія ще не досягає найкращих результатів.

У 2017р. Мексика значно покращила свої позиції у світовому рейтингу ТТСІ за рахунок розподілення пріоритетів державного сектору та ефективного використання як природних так і культурних ресурсів. Країні також потрібно збільшити свою вартісну пропозицію, оскільки її цінова конкурентоспроможність знижується, а ціни (особливо ті, що пов'язані з проживанням) збільшуються.

Греція зробила вражаючий підйом у світового рейтингу. Це пов'язано із посиленням цифрового попиту, поліпшенням показника «Навколишнє середовище» та показника «Маркетингова діяльність». У той же час конкурентоспроможність ціни значно зросла завдяки зниженню вартості розміщення для міжнародних туристів, зниженню вартості палива та зниженню податків на квитки, щоб стимулювати туризм безпосередньо. Ця політика сприяла збільшенню кількості туристів, але призвела до змішаних результатів з точки зору доходів.

Бразилія – це країна, яка знайома найбільшими і найрізноманітнішими природними ресурсами, країна, яка має потужний показник «Культурні ресурси», від спортивних і розважальних заходів до культурних пам'яток культурної

спадщини. За останні роки покращилась цінова конкурентоспроможність, завдяки зниженню цін на паливо та готелі, надаючи стимули подорожувати більше. Але ситуація у сфері безпеки та бізнесу ще більше погіршилась, що компенсувало позитивні наслідки підвищеної цінової конкурентоспроможності.

Ізраїль у 2017 р. піднявся на 11 позицій у світовому рейтингу. Це пояснюється поліпшенням показника «Бізнес-середовище», який стає все більш відкритим для конкуренції та іноземних інвестицій. Основними проблемами, що перешкоджають розвитку туризму в Ізраїлі, є низький рівень безпеки, особливо пов'язаний із ризиками тероризму.

Індія покращила свої позиції в індексу конкурентоспроможності. Індія продовжує збагачувати свої культурні ресурси, захищаючи більше культурних пам'яток через списки ЮНЕСКО з всесвітньої спадщини та через більшу цифрову присутність. Міжнародна відкритість, за допомогою посиленої візової політики, дозволила Індії піднятися у рейтингу.

Єгипет, який все ще знаходиться на шляху до відновлення, показав покращення ситуації в рейтингу. Країна запровадила більш сприятливі умови для відновлення та зростання, що майже вдвічі збільшило обсяги галузі. Насправді, основними факторами успішності Єгипту – це збільшення державної підтримки галузі, включаючи виділення значного (6,8%) загального бюджету, а також зміцнення культурних ресурсів для відтворення іміджу країни, а збільшення цифрової присутності призвело до зростання цифрового попиту на популярні культурні ресурси країни. Крім того, Єгипет продовжує залишатися однією з країн, який має 2-ге місце у рейтингу за показником «Конкурентний напрям», суттєво послабивши візову політику.

Можна побачити, що міжнародні подорожі продовжують зростати, зміцнюючи туристичний сектор як ключовий чинник економічного розвитку, очікується, що Європа та Америка отримають зростання на рівні 3,5-4,5%, Азія та Тихоокеанський регіони – на 5-6%, в Африка на 5-7%, а Близький Схід – на 4-6%. Міжнародні туристичні прибуття в Європі досягли 671млн. дол. у 2017 р. або на 8% відносно 2016 р. Зростання було обумовлено надзвичайними результатами: Південна Європа (+ 13%), Західна Європа (+7%), Північна Європа та Центральна та Східна Європа

(+ 5%). Азіатсько-Тихоокеанський регіон (+ 6%) зафіксував 327 млн. іноземних туристів у 2017р. Прибутки Південної Азії зросли на 10%, у Південно-Східній Азії – на 8%. Прибутки до Північно-Східної Азії збільшилися на 3% [7].

Одним із способів розвитку туристичної індустрії провідних країн світу слід вважати механізм державно-приватного партнерства (ДПП), суть якого полягає у фінансуванні державою окремих проектів галузей економіки. По відношенню до інших механізмів фінансування державно-приватне партнерство ґрунтується на різних цілях партнерів [7, с.69].

Держава зацікавлена в зростанні показників розвитку, а приватний бізнес – збільшення прибутку. Тому, як держава так і приватний бізнес зацікавлені в успішному здійсненні спільних проектів. Особливе значення ДПП має і для розвитку регіонів. ДПП – це можливість створення представництв на різних рівнях управління. Що, в свою чергу, дає більше можливостей для розвитку туристичної галузі країни. [8].

Підвищення конкурентоспроможності в туристичній галузі покращується, особливо в країнах, що розвиваються, і особливо в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. Оскільки галузь продовжує зростати, збільшується обсяг міжнародних відвідувачів, які прибувають та подорожують до країн.

Список джерел

1. Роберто Кротті Тіффані Місрахі. Індекс конкурентоспроможності подорожей та туризму: подорожі та туризм як сприятливий для інклюзивного та сталого зростання. URL : www.weforum.org/ttcr

2. Казакова В. А.Зарубежный опыт маркетинга и логистики в туристском бизнесе : автореф. дис. канд.эк. наук. – спец. : 08.00.14 Мировая экономика. Москва, 2007. 28с. URL: <http://economy-lib.com/disser/186654/a/?#?page=1>

3. Христофорова И. В. Маркетинг в туристской индустрии : учеб. пособ./ под ред. И. В. Христофоровой. М. : Издательский центр «Академия». 2012. 208 с.

4. Кравчук І. Державне регулювання розвитку туризму: зарубіжний досвід та перспективи впровадження. Вісник Львівського університету. Серія «Міжнародні відносини». 2008. Вип.24. С.134-141.

5. Вклад туризма в мировой ВВП в 2017 году составил более 10%. URL : <https://abctv.kz/ru/last/vklad-turizma-v-mirovoj-vvp-v-2017-godu-sostavil>

6. Звіт про конкурентоспроможність подорожей та туризму 2017 року. URL: http://reports.weforum.org/travel-and-tourism-competitiveness-report-2017/?doing_wp_cron=1490789283.3162798881530761718750

7. Братюк В.П. Аналіз досвіду західних країн щодо формування державної політики сприяння розвитку туризму. Актуальні проблеми економіки. 2012. №9(135). С.63-71. URL: file:///C:/Users/Админ/Downloads/ape_2012_9_8.pdf

8. Гальцова О. Л. Маркетинговий аналіз конкурентоспроможності туристичної індустрії провідних країн світу як досвід для України. Приазовський економічний вісник. Економіка та управління підприємствами. Запоріжжя, 2018. Вип. 2(07). С. 51-57.

© Юрченко Н.І., 2019

5.4. Перспективи розвитку туризму на внутрішньому та зовнішньому ринках України

У процесі розвитку ринкових відносин в економіці України туризм став однією зі сфер бізнесу, що викликає значну зацікавленість українських підприємців. Це пояснюється тими специфічними рисами та особливими можливостями, які властиві цій галузі. Туризм є перспективною галуззю для України, оскільки задовольняє постійно зростаючий попит серед населення на якісний відпочинок у вітчизняних та зарубіжних туристично-рекреаційних комплексах і має тенденції до подальшого зростання.

Саме розвиток внутрішнього ринку забезпечує виконання зовнішньої функції, визначає спеціалізацію та участь у світовому туристичному процесі. Тому методика дослідження національного туристичного ринку має відтворювати всю складність та багатоаспектність його функціонування як у сфері міжнародного, так і внутрішнього туризму.

Економічний аспект дослідження стану та проблем розвитку туристичного ринку дає змогу визначити економічний потенціал регіону, що досліджується, здійснити розподіл національного доходу на душу населення, встановити ступінь розвитку окремих галузей економіки. Крім того, досліджується політика держави у напрямку розвитку туризму: стимулюється чи обмежується туризм, чи виділяються кошти на будівництво матеріально-технічної бази туризму, чи проводиться відповідна регіональна

політика з боку держави.

Вирішення цих питань є надзвичайно актуальним для укріплення позицій України на міжнародному туристичному ринку та розвитку власної міцної інфраструктури внутрішнього туристичного ринку.

У розвинених країнах світу туризм сприяє соціально-економічному розвитку країн і є однією із високодохідних галузей, яка формує до 10% сукупного ВВП країн ЄС. Туризм сприяє зростанню зайнятості, диверсифікації економіки, оскільки сфера туризму і курортів пов'язана з діяльністю більш як 50 галузей, підвищує інноваційність національного господарства. Туризм сприяє збереженню і розвитку культурного потенціалу, веде до гармонізації відносин між різними країнами і народами, збереженню екологічно безпечного довкілля. Крім того, туризм є одним із чинників реалізації зовнішньої політики держави.

За оцінкою Всесвітньої туристичної організації ООН (ЮНВТО), внесок туризму до світового валового внутрішнього продукту з урахуванням непрямого ефекту становить 11 відсотків. Загальна кількість робочих місць, що прямо або опосередковано стосуються сфери туризму, становить 11 відсотків. У 2018 році частка міжнародних туристичних прибуттів збільшилася на 6,7 відсотка і становила 1489 млн. туристів. Метою реалізації Стратегії є формування сприятливих умов для активізації розвитку сфери туризму та курортів згідно з міжнародними стандартами якості та з урахуванням європейських цінностей, перетворення її на високорентабельну, інтегровану у світовий ринок конкурентоспроможну сферу, що забезпечує прискорення соціально-економічного розвитку регіонів і держави в цілому, сприяє підвищенню якості життя населення, гармонійному розвитку і консолідації суспільства, популяризації України у світі.

Основними стратегічними цілями розвитку сфери туризму та курортів з урахуванням сучасного стану і тенденцій розвитку України на період до 2026 року є:

- створення конкурентоспроможного національного туристичного продукту на засадах системної маркетингової діяльності, спрямованої на чітке позиціонування різних видів туристичних продуктів, адаптованих до вимог і очікувань споживачів;

- забезпечення ефективного і комплексного (економічного,

соціального, екологічного та інноваційного) використання наявного туристичного та курортно-рекреаційного потенціалу шляхом розв'язання проблеми рекреаційного природокористування і охорони навколишнього природного середовища та удосконалення територіальної структури сфери туризму та курортів з метою розвитку туристичних територій, брендингу територій;

- системне підвищення якості інфраструктури курортів та рекреаційних територій шляхом виконання комплексної програми поетапного вдосконалення матеріально-технічної бази з використанням можливостей кластерних моделей, державно-приватного партнерства та соціального замовлення;

- удосконалення інформаційної інфраструктури рекреаційних та туристичних послуг шляхом створення центрів туристичної інформації та популяризації туристичних продуктів під час провадження ярмаркової, фестивальної та виставкової діяльності;

- забезпечення відповідності ціни та якості туристичних продуктів шляхом створення умов для оптимізації організаційно-економічної структури діяльності суб'єктів малого та середнього бізнесу у сфері туризму і розроблення національних стандартів надання туристичних послуг відповідно до міжнародних стандартів;

- організація системи якісної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців туристичного супроводу та обслуговування, інших професій сфери туризму та курортів[1].

Проте слід враховувати, як зазначається у схваленій «Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року», що «Фінансово-економічна криза, що загострилася останніми роками, події, пов'язані з анексією Автономної Республіки Крим та проведенням антитерористичної операції на території Донецької та Луганської областей, призвели до зменшення в'їзного туристичного потоку, негативно вплинули на структуру туризму та реалізацію туристичних можливостей країни на внутрішньому і зовнішньому туристичному ринку. Фактично, вдвічі зменшилася кількість іноземних туристів. Україна втрачає популярність як туристичний напрям, оскільки у потенційних туристів складається враження повномасштабної війни і країна сприймається як «гаряча точка»[1,3].

У цілому, міжнародний туризм впливає на темпи економічного зростання, поліпшення показників торгового

балансу, зменшення безробіття та стабільність валютного курсу в державі.

Одним із найважливіших питань дослідження проблем розвитку туристичної галузі є розробка комплексної методики дослідження стану та проблем розвитку національного туристичного ринку. Національний ринок туристичних послуг є головним у суспільно-географічному дослідженні туризму, що визначається його зовнішніми та внутрішніми функціями. Дослідження зовнішньої функції національного ринку туристичних послуг передбачає оцінку його макророзташування як суб'єкта світового туристичного ринку щодо інших суб'єктів та мезорозташування – щодо суб'єктів макрорегіонального ринку чи субринку. В мезорегіональному аналізі цікавим є віто господарськ підхід, який дає змогу визначити субрегіональний ринок як ринок країн-сусідів і оцінити мезорегіональне розташування цього національного ринку відносно активності країн-сусідів як у міжнародному туризмі, так і на ринку послуг загалом.

Оцінка ролі національного ринку туристичних послуг у світовому туристичному процесі має ґрунтуватися на загальних тенденціях, властивих розвитку ринку послуг як системі вищого порядку, і його часткових виявах, характерних для виділеного за віто господарськ принципом субринку. Методика дослідження внутрішнього ринку туристичних послуг ґрунтується на поєднанні методів галузевого та територіального аналізу і має за мету визначення національної туристичної політики[2].

Комплексний аналіз рівня розвитку національного ринку туристичних послуг має за мету визначення стану внутрішнього ринку, його збалансованості відносно попиту/ пропозиції та комплексно-пропорційного розвитку національної індустрії туризму, місця на регіональних ринках різного рівня. Визначення місця на ринках вищих рівнів є оцінкою зовнішньоекономічної функції туризму. Певною мірою його характеризує туристсько-географічне розташування, оскільки інтенсивність зв'язків наявна за відповідних умов розвитку всієї індустрії туризму.

Споживання туристичних послуг є реалізованим попитом, що задоволений суб'єктами туристичного ринку. Визначення напрямків розвитку турринку передбачає комплексну оцінку ринку споживачів, зокрема, загальної потреби в послугах туризму, рівня задоволення, структури попиту та структури

задоволення цього попиту, його видової та територіальної диференціації, що відображає місцеві умови споживання. Окрім розглянутих глобальних чинників, що впливають на зазначені показники, існує безліч інших обмежень, які є похідними від цих чинників і які також негативно впливають на виробничу активність підприємств віто господа та перешкоджають підвищенню ефективності їхнього функціонування. Ці обмеження можна класифікувати таким чином:

- обмеження в туристському попиті: будь-яка організація бізнесу, що пропонує свої товари і послуги туристам, обмежена в своїй виробничій активності із задоволення попиту клієнтів, оскільки цей попит пов'язаний з економічними можливостями туристів у покупці товарів;

- обмеження в туристичній пропозиції пов'язані з наявністю необхідних туристичних ресурсів. Серед всіх ресурсів найбільш важливими є природні ресурси. Це можна побачити при дослідженні географічного розподілу туристичних напрямів (дестинацій) загалом. Очевидно, що одні туристичні дестинації є більш привабливими для туристів, ніж інші;

- обмеження, що стосуються екології, пов'язані із забрудненням довкілля. Це відноситься до певних туристичних напрямів, в яких збирається багато туристів, що завдають шкоди навколишньому середовищу (розбивають кемпінги в заборонених місцях, розводять вогнища, залишають сміття і т. ві.) У зв'язку з цим на відвідини певної дестинації може бути введено обмеження;

- обмеження в часі: вільний час, який має у розпорядженні кожен турист, автоматично створює певні обмеження щодо того, що він може робити. Порівняно короткий період туристської активності негативно впливає на виробничу активність туристської компанії і, отже, знижує можливість збільшення прибутку. Це також негативно діє на обсяг туристичного обороту, що отримується державою від природних ресурсів країни;

- юридичні обмеження: існує кілька типів юридичних обмежень, що впливають на туризм. До цих обмежень належать, наприклад, закони щодо захисту довкілля, будівництва, закони, що визначають різні зони розвитку туризму, і т. ві.;

- обмеження через відсутність знань: багато видів діяльності в туризмі обмежено через недостатні специфічні знання підприємців у сфері туризму. Вони відповідно неохоче йдуть на

ризик у тій сфері, яка їм незнайома. Така сама ситуація виникає в діяльності держави відносно туризму, коли необхідно вирішити ту або іншу проблему, а знань в осіб, що приймають рішення, недостатньо.

Обмеження через нестачу ресурсів існують не лише щодо природних ресурсів, а й ресурсів, на яких заснована діяльність туристської індустрії. До подібних ресурсів відносяться, наприклад, грошовий капітал, спеціалізований персонал, готелі, ресторани, транспорт і т. ві. Обмеженість подібних ресурсів знижує можливість задоволення потреб і побажань туристів.

Отже, крім віто господарсь чинників, існує безліч менш значних обмежень. Необ-хідно підкреслити, що різні віто гос чинники можуть поєднуватися між собою і створювати нові комплекси обмежень в економіці туризму.

В наш час туризм є важливою складовою в галузі світової економіки. За даними Міжнародної туристичної організації частка туризму в світовому ВВП становить близько 9 % та близько 30 % в світовому експорті послуг та 6 % від обсягів світової торгівлі. В галузі туризму працює більш ніж 235 млн. осіб або кожний 12 працівник. В 2015 році послугами туристичної галузі скористалося близько 983 млн. іноземних туристів, у 2017 році їх кількість досягла 1 млрд. осіб. На період 2017 року товарообіг світового туризму досягнув понад 1,2 трильйонів віт. США [4].

Сьогодні туризм є найбільш перспективною та однією з провідних галузей світової економіки. Просування бізнесу в сфері туризму здатне гарантувати істотний вклад в економіку країни у наданні нових робочих місць, поповнення державного бюджету за допомогою сплати податків та відвідуванням України іноземними туристами. Загалом економіка в сфері туристичного бізнесу являє собою комплекс соціальних взаємин, що з'являються в віто господарськи туристичної діяльності, тобто при виробництві, розподілі, обміні і споживанні туристичного продукту, що базується на економічній теорії.

Просування туристичного продукту до споживача відіграє досить значну роль у туристичному бізнесі, адже воно охоплює комплекс заходів, які в свою чергу спрямовані на підготовку віто господа до реалізації туристичного продукту або окремих туристичних послуг. До таких заходів відносяться: реклама в засобах масової інформації, реклама на телебаченні, фантазійна

реклама, товарна реклама, директ-мейл, зовнішня реклама, ярмарки тощо. На ринку туристичних послуг споживачеві пропонується товар у вигляді конкретного туру, який включає в себе попередньо розроблений комплекс туристичних товарів і послуг, які безпосередньо необхідні при подорожі за певним маршрутом. Формування цільової спрямованості туристичного продукту в складі туру є базовою функцією туроператорів, які готують цей продукт для реалізації в скомплектованому вигляді[4].

Туристичний бізнес є найбільш прибутковим сектором економіки багатьох країн. Україна розпочала активну діяльність спрямування своїх зусиль на розвиток туризму: як внутрішнього, так і зовнішнього. На сучасному етапі більш прибутковим та перспективним є саме зовнішній туризм. Також значно сприяє розвитку економіки в'їзний туризм. У багатьох країнах саме такий вид туризму займає основну частку національного ВВП, і Україна також цілком може досягти таких показників, якщо держава докладе певних зусиль у сферу розвитку туристичної діяльності. Отже, одними з найголовніших зовнішніх факторів, які гальмують розвиток туризму в Україні, є несприятливість існуючих умов для підприємництва взагалі та туристичного зокрема, недосконалість та застарілість інфраструктури. Основною проблемою розвитку туризму являється слабе фінансування з боку держави та відсутність необхідних інвестицій для розвитку туризму – як внутрішніх (через тривалу економічну кризу), так і іноземних (через несприятливий інвестиційний клімат).

На сучасному етапі розвитку міжнародних економічних відносин віто господарс процеси охопили всі сфери світового господарства, у тому числі й світовий ринок туристичних послуг. Як наслідок, відбувається зростання рівнів інтегрованості туристичних галузей та окремих підприємств різних країн, з одного боку, та загострення конкурентної боротьби між країнами за розподіл туристичних потоків – з іншого. Водночас сучасною тенденцією в економіці розвинених країн є зростання частки туристичних послуг як у структурі валового внутрішнього продукту, так і в структурі споживання. Також характерним є інтенсивний розвиток нових інформаційних технологій, електронної торгівлі у сфері туризму. Такі процеси створюють загрози туристичним галузям країн із більш низькою

конкурентоспроможністю національних підприємств, віто господарсь ринкових механізмів та недосконалою державною туристичною політикою. Це стосується країн із трансформаційною економікою, до яких належить й Україна. Що стосується рівня інтегрованості туристичної галузі України до віто господарських зв'язків, то частка міжнародного туризму в структурі туристичних послуг країни не перевищує 35%. До цього слід додати невідповідність туристичної інфраструктури країни міжнародним стандартам, неефективність використання потенціалу туристичних ресурсів та інші негативні чинники. Усе це вимагає пошуку шляхів оптимізації зовнішньоекономічної діяльності туристичних підприємств України, розроблення шляхів і тактики виходу національних туристичних підприємств на зовнішні ринки, обґрунтування конкретних заходів щодо створення сприятливих умов функціонування туристичної діяльності.

Несприятливість розвитку туристичного бізнесу спричинив той факт, що майже з 3000 українських туристичних підприємств, які мають дійсні ліцензії на надання туристичних послуг, фактично на ринку працюють лише близько третини. Тому необхідно розробити комплекс заходів, який буде спрямований на розвиток туристичного бізнесу і виходу України на міжнародний ринок туристичних послуг, він безпосередньо буде включати такі елементи, як створення цільових фондів, надання субсидій, виконання програм щодо розвитку туризму тощо. Туристична галузь, хоч і повільними кроками, збільшує свої показники, але все ж таки не зупиняється на досягнутому. Саме від того, яким шляхом сьогодні піде розвиток галузі туристичних послуг, залежить все її майбутнє зокрема та майбутнє економіки, а, отже, і життя України в цілому[5].

Сьогодні в Україні налічується понад 4,5 тис. закладів розміщення туристів та відпочиваючих на 620 тис. місць, але вони потребують кардинальних змін, які будуть відповідати міжнародним стандартам. Крім того, забезпечення належного стану також потребують рекреаційні зони, пам'ятки культури та архітектури України. За даними Всесвітньої туристичної організації, щорічно подорожує більше 800 млн. осіб. Примітним є той факт, що більш ніж в 40 країнах світу туризм є основним джерелом надходжень національного бюджету. Наприклад, в Іспанії частка прибутків від іноземного туризму в загальній сумі

надходжень від експорту товарів та послуг складає 35%, на Кіпрі та в Панамі – понад 50%, на Гаїті – більш як 70% [4].

Туризм через туристське споживання, здійснює стимулюючий вплив на розвиток транспорту, готелів та ресторанів, роздрібною торгівлі, харчової промисловості, будівництва, зв'язку, страхування, діяльності у сфері відпочинку і розваг, культури та спорту тощо. А також розвиток туризму стимулює поживлення місцевої економіки та створення додаткових постійних та сезонних робочих місць. Відсутність безпеки в Україні найбільш проявляється в поганому стані доріг. Стан автомобільних доріг України має найгірші оцінки серед більшості європейських країн, це спричиняє велику кількість нещасних та летальних випадків. До Євро 2012 були відремонтовані деякі дороги, поставлені знаки, нові світлофори в місцях проведення чемпіонату, але загальний стан все одно поганий, це особливо помітно за межами міст. Україна ставить акцент на розвиток «в'їзного туризму». Також в країні розробляються заходи для розвитку сільського та зеленого туризму з метою залучення іноземних туристів та інвесторів[5].

Список джерел

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16 березня 2017 р. №168-р «Про схвалення Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року». [Електронний ресурс] –URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npras/249826501>
2. Забування Л. Методика дослідження стану та проблем розвитку регіонального туристичного ринку. Вісник ТНЕУ. 2011. №4. С.32-41
3. Туризм в Україні: куди їдуть найбільше і які напрями потрібно розвивати. [Електронний ресурс] – URL: <http://expres.ua/news/2017/10/05/265404-turyzm-ukrayini-kudy-yidut-naybilshe-napryamy-potribno-rozvyvatu> - напис з екрану
4. Фаринюк Н.В., Нумова М.А. Статистичний аналіз ринку туристичних послуг в Україні. Вісник студентського наукового товариства ДонНУ імені Василя Стуса . 2017. №9. Том 1. С.127-131
5. Ставська Ю.В. Особливості зовнішньоекономічної діяльності туристичних підприємств. *Глобальні національні проблеми економіки. 2017. Вип.19. С.46-49*

© Безугла Л.С., Воловик Д.В., 2019

5.5. Термінологічне впорядкування дефініцій «готельно-ресторанне господарство», «готельно- ресторанний комплекс» та «готельно-ресторанний бізнес»

В публікаціях, присвячених питанням готельно-ресторанної справи, дослідники використовують такі дефініції, як «готельно-ресторанне господарство», «готельно-ресторанний комплекс», «готельно-ресторанний бізнес», при цьому одна частина науковців ці поняття плутають, а інші вважають тотожними. Така невпорядкованість не сприяє розвитку термінологічних засад, вирішенню методичних та практичних завдань, пов'язаних з підвищенням ефективності даної сфери господарювання. На цьому тлі актуальності набуває уточнення сутності означених понять.

Загальновідомо, що сукупність готелів та підприємств ресторанного господарства утворюють готельно-ресторанну сферу діяльності, яка входить у туристичну галузь.

В економічній науці такі дефініції, як «господарство», «комплекс», «бізнес» різняться як за змістом, так і параметрами та апріорі не є ідентичними.

Питання визначення сутності готельно-ресторанного господарства, готельно-ресторанного комплексу та готельно-ресторанного бізнесу розкриваються у роботах багатьох науковців, серед яких Волковська Я.В. [1], Гакова М.В.[2], Кравченко О.М. [11], М.П. Мальська, І.Г. Пандяк [13], . Опанащук Ю. Я. [16], Н. І. Данько, А. Ю. Парфіненко, П. О. Подлепіна, О. О. Вишнеvsька [17], Полчанінова І.Л. [18], Степанов О.В. [21], Юдіна Х.К. [23] та багато інших.

Нормативно-правові засади визначені низкою документів, серед яких центральне місце належить Закону України «Про туризм»[19], Національним стандартам України ДСТУ 4281:2004 «Заклади ресторанного господарства.Класифікація»[7], 4527:2006 «Послуги туристичні. Засоби розміщення. Терміни та визначення»[8] , ДСТУ 4269:2003 «Послуги туристичні. Класифікація готелів»[6], ДСТУ 4268.2003 «Засоби розміщення» [5], Наказ Міністерства економіки з питань європейської інтеграції України «Про затвердження Правил роботи закладів

(підприємств) ресторанного господарства» від 24.07.2002р. №219[14].

Зміст будь-якого економічного поняття можна розглядати з різних поглядів, використовуючи при цьому різні підходи, але жоден з цих поглядів не буде повним без чіткого розуміння складових досліджуваного поняття.

Звернімось до законодавчо-правових документів, якими встановлено термінологічне визначення понять «ресторан» та «готель»:

- в Законі України «Про туризм» трактування терміну «ресторан» не надається, згадується тільки про ресторанне обслуговування [19, ст22];

- згідно з ДСТУ 4281:2004 ресторан – це заклад ресторанного господарства з різноманітним асортиментом продукції власного виробництва і закупних товарів, високим рівнем обслуговування і комфорту у поєднанні з організуванням відпочинку і дозволя споживачів [7];

- в п.1.5. «Правил роботи закладів (підприємств) ресторанного господарства» передбачено поділ ресторанів на типи, але не надається визначення категорії «ресторан» [14];

- Законом України «Про туризм» термін «готель» визначається як підприємство будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, що складається з шести і більше номерів та надає готельні послуги з тимчасового проживання з обов'язковим обслуговуванням[19];

- згідно ДСТУ 4269:2003 готель – це підприємство будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, що надає готельні послуги, не обмежені щоденним заправлінням ліжок, прибиранням кімнат та санвузлів[6];

- згідно з . ДСТУ 4527:2006 готель (de Hotel (5) en hotel (5) fr hotel (5) ru гостиница (10)) - це засіб розміщення, який має номерний фонд, службу приймання, інші служби, які забезпечують надавання готельних послуг [8];

- ДСТУ 4268.2003 до готелів відносить засоби розміщування, в яких надають готельні послуги, не обмежені щоденним заправлінням ліжок, прибиранням кімнат та санвузлів (наприклад, готелі, готелі квартирного типу, мотелі, дорожні готелі, клуби з проживанням, готелі у пристосованих транспортних засобах тощо).[6, п.4.2.1.1].

Аналіз показав: офіційне трактування терміну «ресторан» надано тільки в Національному стандарті ДСТУ 4281:2004; офіційне трактування терміну «готель» принципово не різниця в розглянутих правових документах.

В роботі Х.К.Юдіної [23] вказується на те, що існує декілька поглядів на виникнення терміна «готель». Згідно з найбільш поширеною науковою версією, поняття «готель» походить від латинського слова «hospitalis», що означає гостинний. З іншого погляду, цей термін пов'язується з англійський словом «hospitality» (гостинність), що походить від старофранцузького «hospice» і означає «благодійний будинок».

Грунтовно дослідивши запропоновані в різних публікаціях дефініцію «готель» Х.К.Юдина дійшла висновку, що поняття «готель» слід розуміти як найпоширеніший тип готельного підприємства, основною функцією якого є надання приїжджим загальних платних послуг щодо короткотермінового проживання та додаткових послуг, залежно від сертифікаційного типу даного підприємства на термін, визначений законодавством України. [23].

Розглянемо підходи до поняття «готельно-ресторанне господарство».

Як не парадоксально, але в Господарському Кодексі України [3] відсутнє трактування терміну «господарство», не згадується в ньому також ані про готельне, ані про ресторанне, ані про готельно-ресторанне господарство.

Академічною є думка, що господарство – це галузь якого-небудь виду виробництва, виробнича одиниця, сукупність виробничих відносин того чи іншого суспільного укладу, спосіб виробництва [20].

Аналогічний підхід до тлумачення поняття «господарство» використано в «Правилах роботи закладів (підприємств) ресторанного господарства» [14] та національних стандартах ДСТУ 4527:2006[8, п.4.13], в яких ресторанне господарство трактується як вид економічної діяльності суб'єктів господарської діяльності щодо надавання послуг стосовно задоволення потреб споживачів у харчуванні з організуванням дозвілля або без нього.

Аналіз показав, що на нормативно-правовому рівні та в стандартах відсутні будь-які тлумачення категорії «готельне господарство».

Звернемось до напрацювань фахівців.

Розглянуті вище підходи до визначення дефініції «готель» безпосередньо впливають на зміну сутності поняття «готельне господарство».

Аналіз літературних джерел, проведений Х.К.Юдіною [23], показав, що у більшості робіт чітка дефініція «готельного господарства» відсутня. Існуючі визначення по-перше: будуються за таким ж підходами, що і термін «готель», по-друге співвідноситься з господарською діяльністю, що полягає в наданні послуг щодо розміщення.

Л. І. Нечаюк і Н. О. Телеш [15] вважають, що готельне господарство – це галузь або складова сфери послуг, що надає місце тимчасового проживання та різні види послуг, пов'язаних із перебуванням споживачів поза межами їх постійного місця проживання; М. П. Мальська, І. Г. Пандяк трактують готельне господарство як «...сукупність готельних підприємств різних типів, що здійснюють приймання і надання послуг з розміщення, харчування, додаткових і суміжних послуг[13, с.60]; на думку І.К.Юдіної готельне господарство –це основна складова індустрії туризму, що об'єднує готельні підприємства, які надають приїжджим основні послуги щодо короткотермінового проживання та додаткові послуги, що залежить від сертифікаційного типу підприємства на строк, визначений законодавством[23].

Автори [17, с.15] не надають визначення терміну «готельне господарство», але дають характеристику з різних точок зору. Так, готельне господарство як елемент інфраструктури відображає облаштованість соціального простору в рамках міста, культурно-ділових об'єктів та виробництва; економічна суть готельного господарства на їх думку полягає в нематеріальному характері його діяльності.

Л.І.Нечаюк та Н.О.Телеш [15], наголошують на тому, що поняття «готельне господарство» співвідносилося з господарською діяльністю, що полягала в наданні платних послуг розміщення в готелях. Згодом, із зростанням попиту на туристичні послуги й прагненням готелів до розширення

комплексності обслуговування, послуги розміщення стали тісно пов'язуватись з харчуванням і реалізацією додаткових послуг. Це дало підстави зазначеним авторам для визначення поняття «готельне господарство» в широкому та вузькому його розуміннях. Визначення поняття «готельне господарство» у вузькому розумінні включає лише проживання, а в широкому - проживання, харчування та додаткові послуги.

Тобто в широкому розумінні готельне господарство по суті являє собою готельно-ресторанне господарство, оскільки відповідно до ґрунтового дослідження Волковської Я.В. [1] готельно-ресторанне господарство – це сукупність підприємств готельно-ресторанного комплексу, що займаються тимчасовим розміщенням та організацією харчування.

Проаналізуємо підходи до розуміння дефініції «ресторанне господарство», який має ширше використання в законотворчій та науковій практиці.

Згідно з ДСТУ 3862-99. «Ресторанне господарство. Терміни та визначення» ресторанне господарство - це вид економічної діяльності суб'єктів господарської діяльності щодо надання послуг відносно задоволення потреб споживачів у харчуванні з організуванням дозвілля або без нього.[4 , п.4.1].

Як зазначає О.М.Кравченко [11,с.13], попри чітке визначення поняття ресторанного господарства в наведеному документі, виникають суперечності. Це пов'язано з тим, що згідно іншого документу – ДК 009:2010 «Класифікація видів економічної діяльності» (КВЕД ДК 009:2010) [10], що є чинним з 01.01.2012 р., назву виду економічної діяльності «Ресторанне господарство» змінено на «Діяльність із забезпечення стравами та напоями».

В «Правилах роботи закладів (підприємств) ресторанного господарства» надається наступне визначення: заклад ресторанного господарства — організаційно-структурна одиниця у сфері ресторанного господарства, яка здійснює виробничо-торговельну діяльність: виробляє і (або) дотворює, продає і організовує споживання продукції власного виробництва і закупних товарів, може організовувати дозвілля споживачів[14, п.1п3].

Автори [17,с.147] під ресторанним господарством пропонують розуміти вид економічної діяльності суб'єктів господарської діяльності щодо надання послуг для задоволення потреб споживачів у харчуванні з організацією дозвілля або без нього.

Розлоге трактування готельно-ресторанного господарства запропоновано М.В.Гаковою, яка розглядає готельно-ресторанне господарство як складову індустрії гостинності, де виробляються цінності сервісу щодо обслуговування туристів, екскурсантів, місцевих жителів та інших відвідувачів, яка максимально орієнтована на задоволення потреб і передбачення запитів гостя (клієнта) шляхом клієнтоорієнтованого сервісу, який повинен перевершити очікування[2].

Проаналізуємо складові поняття «готельно-ресторанний комплекс».

Відповідно до «Тлумачного словника економіста» комплекс – це група взаємопов'язаних галузей, підприємств, що виробляють однорідну продукцію [22].

Законодавчо-правовий простір стосовно трактування поняття «готельний комплекс», «ресторанний комплекс» та «готельно-ресторанний комплекс» лишається не розробленим, а в публікаціях науковців їм відводиться місце в індустрії туризму або гостинності.

За дослідженнями Л.І.Полчанінової вітчизняні та закордонні науковці під готельно-ресторанним комплексом розуміють : самостійну одиницю; окремий об'єкт господарювання; складну систему економічних відносин; сукупність економічних відносин і інститутів, які визначають загальну структуру, характер функціонування, взаємодію об'єктів господарювання, що забезпечують виробництво й реалізацію готельно-ресторанних послуг; великі інтегровані системи, що включають одразу кілька сфер і видів діяльності: будівництво, номерний фонд і офісні приміщення, системи тепло- і життєзабезпечення, ресторани й бари, кухню, конференц-зали, бізнес-центри, високотехнологічне конференц-устаткування, оздоровчі центри, магазини й бутіки, автостоянки й сервіс-центри, послуги з бронювання та продажу авіаквитків, екскурсійних квитків тощо [18].

На думку М.П. Мальської та І.Г. Пандяк готельно-ресторанний комплекс – це складний конгломерат в межах

невеликої території підприємств гостинності значної місткості (більше 1000 місць), об'єднаних загальною виробничою інфраструктурою з метою виконання загального функційного завдання - надання послуг з розміщення й супутніх послуг [13]. Більш лаконічне визначення пропонує Я.В.Волковська: це група суб'єктів господарювання, що включає в себе готелі та ресторани, які надають послуги з тимчасового розміщення та організації харчування[1].

Розглянемо суть поняття «готельно-ресторанний бізнес».

В навчальній літературі та економічних енциклопедіях під бізнесом розуміється будь-яка економічна діяльність в умовах ринкової системи господарювання, що приносить власнику певний зиск (прибуток) [12], діяльність, спрямована на отримання прибутку шляхом виробництва й реалізації певної продукції чи послуг[15], підприємницька, комерційна діяльність чи будь-яка інша діяльність, що не суперечить закону і спрямована на отримання прибутку [9 , с. 102-103].

Науковці пропонують наступні трактування категорії «готельно-ресторанний бізнес»:

- економічна діяльність підприємств готельно-ресторанного комплексу в умовах ринкової системи господарювання, що спрямована на задоволення потреб суспільства у тимчасовому розміщенні та харчуванні з метою отримання прибутку [1];

- особливий сектор економіки, створений завдяки сукупності юридичних підприємств і фізичних осіб-підприємців, є специфічною суспільною формою виробництва в умовах ринку та виконує функції формування конкурентного середовища ...з насичення ринку товарами і послугами [21, с. 4];

- сукупність технологій і пов'язаних між собою елементів, що взаємодіють у часі та просторі, утворюють складну динамічну систему [16, с. 5].

Готельно-ресторанний бізнес за економічною суттю пов'язаний із підприємництвом в сфері надання сервісних послуг готелями та ресторанами.

Основною відмінністю категорії «готельно-ресторанний бізнес» від готельно-ресторанного господарства та готельно-ресторанного комплексу та є економічна складова.

Виходячи з проведеного аналітичного огляду дефініцій «готель», «ресторан», «готельно-ресторанний бізнес» можна

запропонувати наступне трактування: *готельно-ресторанний бізнес – це різновид підприємницької діяльності в сфері готельно-ресторанного господарства з надання готельно-ресторанних послуг з метою отримання прибутку.*



Рис.1. Складові термінологічного впорядкування категорій готельно-ресторанної сфери діяльності
Джерело: авторська розробка

Проведене дослідження дозволило встановити наступне щодо термінологічного визначення понять «готельно-

ресторанний бізнес», «готельно-ресторанний комплекс» та «готельно-ресторанне господарство»:

по-перше, неоднозначне тлумачення складових і ототожнення з ними близьких понять як у функціональному плані, так і у плані термінологічного апарату;

по-друге, це погляди науковців на готельно-ресторанну сферу діяльності під різними кутами - дозвоільно-виробничо-сервісним, організаційно-просторово-інтеграційним та підприємницько-економічним, оскільки:

- категорія «готельно-ресторанне господарство» по суті визначає приналежність готельно-ресторанної діяльності до національного господарства, зокрема до туристичної галузі із притаманною для цього сектору економіки сукупністю сервісно-виробничих відносин, які регулюються з боку держави різними дозволами, стандартами, сертифікацією та наданням ліцензій;

- категорія «готельно-ресторанний комплекс» значною мірою розкриває організаційно-просторово-інтеграційну будову готельно-ресторанної діяльності, характеризує її як елемент інфраструктури, вказує на та організаційно-інтеграційні зв'язки між структурними елементами туристичної індустрії із притаманною для неї сукупністю організаційно-інтеграційно-виробничих відносин;

- категорія «готельно-ресторанний бізнес» акцентує увагу на одному з основних мотивів підприємницької діяльності - отриманні прибутку через надання якісних сервісних послуг під час обслуговування клієнтів в готелях та ресторанах.

Список джерел

1. Волковська Я.В. Економічна сутність підприємств готельно-ресторанного комплексу// *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Серія Економічні науки. Вип.14.Ч.1.2015. С. 54-58

2. Гакова М.В. Управління підприємствами готельно-ресторанного господарства: сутність та специфіка// *Науковий вісник Ужгородського національного університету* Вип.13, Ч.1. 2017. С.55-60

3. Господарський кодекс України : Кодекс від 16.01.2003р. № 436-IV. // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/436-15> (дата звернення 03.12.2018р).

4. ДСТУ 3862-99. «Ресторанне господарство. Терміни та визначення» // Офіційний сайт ДНАОП. URL:

<https://dnaop.com/html/40988/doc->

[%D0%94%D0%A1%D0%A2%D0%A3_3862-99](https://dnaop.com/html/40988/doc-%D0%94%D0%A1%D0%A2%D0%A3_3862-99)

5. ДСТУ 4268:2003 «Засоби розміщення» [Електронний ресурс].URL:

hihostels.com.ua/sites/default/files/hostely/dstu_4268_2003_zasoby.doc

6. ДСТУ 4269:2003 «Послуги туристичні. Класифікація готелів» [Електронний ресурс].URL:

hihostels.com.ua/sites/.../dstu_42692003._poslугy_turystychn._klasif_kac_ua.doc

7. ДСТУ 4281:2004. Заклади ресторанного господарства. Класифікація [Електронний ресурс]. URL : <http://dbn.at.ua/load/normativy/dstu/5-1-0-939> (дата звернення 09.11.2018р.)

8. ДСТУ 4527:2006 Послуги туристичні. Засоби розміщення. Терміни та визначення. [Електронний ресурс].URL: <https://hihostels.com.ua/sites/default/files/hostely/dstu4527.pdf> (дата звернення 09.11.2018р.)

9. Економічна енциклопедія. У 3 т. / За ред. С.В. Мочерного [та ін.]. – К. : Академія, 2000. – 952 с.

10. Класифікація видів економічної діяльності: КВЕД ДК 009:2010: Національний класифікатор України: [затв. наказом Держспоживстандарту України від 11.10.2010 N 457] – К.: Видавничий будинок ФАКТОР, 2011. –160 с.

11. Кравченко О.М. Регуляторні механізми у забезпеченні ефективності ресторанного господарства України: дис.. к.е.н.. 08.00.03. /Кравченко Оксана Михайлівна. Одеса. 2015. 265с.

12. Кузьмін В.В. Фінансові основи підприємництва : Навч. пос. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 192 с.

13. Мальська М.П. Готельний бізнес: теорія та практика: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / М.П. Мальська, І.Г. Пандяк. - К. : Центр учбової літератури, 2010. - 470 с.

14. Наказ Міністерства економіки з питань європейської інтеграції України «Про затвердження Правил роботи закладів (підприємств) ресторанного господарства» від 24.07.2002р. № 219 .URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0680-02?find=1&text=%F0%E5%F1%F2%EE%F0%E0%ED+> (дата звернення 29.03.2019р.)

15. Нечаюк Л.І., Телеш Н.О. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент: Навчальний посібник. 3-тє видання. - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 344с.

16. Опанащук Ю. Я. Формування системи послуг в готельно-му господарстві України : автореф. дис. ... канд. екон. наук: [спец.] 08.00.04

«Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Ю.Я. Опанащук. - Львів : ЛКА, 2009. - 22 с.

17. Основи готельно-ресторанної справи : навчальний посібник / Н. І. Данько, А. Ю. Парфіненко, П. О. Подлепіна, О. О. Вишневська [за заг. ред. А. Ю. Парфіненка]. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2017. – 288с.

18. Полчанінова І.Л. Економічна специфіка та особливості розвитку готельного комплексу// *Комунальне господарство міст* (113). С. 355-362. ISSN 0869-1231

19. Про туризм: Закон від 15.09.1995р. № 324/95-ВР // База Законодавство України/ [Електронний ресурс] . URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80>

20. Словник української мови. Академічний тлумачний словник (Одинадцятитомний Словник української мови (або СУМ-11)). – URL: <http://sum.in.ua> (дата звернення 09.11.2018р.)

21. Степаненко В. О. Організаційно-методичне забезпечення залучення позикових ресурсів малими підприємствами в промисловості : автореф. дис. ... канд. екон. наук: [спец.] 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / В. О. Степаненко ; Харків. нац. екон. ун-т. - Харків, 2009. - 19 с.

22. Тлумачний словник економіста [Електронний ресурс]. – URL: <http://subject.com.ua/economic/dict1/1104.html> (дата звернення 09.11.2018р.)

23. Юдіна Х.К. Методологічні аспекти обґрунтування дефініції «готельне господарство». *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2011. № 2(47). С.142-146

© Коржан В.В., 2019

РОЗДІЛ 6. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

6.1. Антикризове управління торговельними підприємствами: сутність та інформаційна підтримка

Торгівля є провідною галуззю народного господарства України, займаючи у структурі економіки перше місце за кількістю суб'єктів господарювання (46,4%) та обсягом реалізованої продукції (товарів, послуг) (39,6%); друге місце після промисловості за кількістю зайнятих (27%) і найманих (22%) працівників [1]. Проте українські підприємства змушені працювати у кризових умовах, пов'язаних із негативним впливом наступних зовнішніх і внутрішніх чинників: анексія Криму; втрата близько 20% промислового потенціалу та паливно-енергетичних ресурсів через окупацію частини Донбасу і триваючий збройний конфлікт; розрив традиційних економічних зв'язків із Росією та переорієнтація на ринки Євросоюзу з підвищеними вимогами до якості продукції; блокада азовських портів України і т.д., що і зумовлює необхідність застосування антикризового управління підприємствами. У зв'язку з цим, актуальними є питання аналізу підходів вітчизняних та зарубіжних вчених до визначення поняття «антикризове управління торговельним підприємством» та їх авторське доопрацювання; застосування сучасних інформаційних технологій в управлінні торговельними підприємствами.

Значний внесок у дослідження антикризового управління підприємствами зробили такі провідні зарубіжні та вітчизняні вчені, як Дж. Банді [2], І.А. Бланк [3], Д.І. Бойко [4], В.І. Борзенко [5], О.А. Карпенко [6], І.А. Сараєва [7], А. Староста [8], А.М. Ткаченко [9] та ін. Ці автори вкладали в антикризове управління різний зміст, розглядаючи його як систему управління або тип управління; розробку та реалізацію заходів; процес. Отже, спостерігається неоднозначність підходів вітчизняних і зарубіжних вчених до визначення цього поняття, що і потребує подальшого дослідження.

Проаналізуємо підходи цих вчених до визначення поняття «антикризове управління підприємством». З одного боку, антикризове управління визначають як систему управління, що

має комплексний характер. Так, у Д.І. Бойко воно розглядається як «...система управління, що має комплексний характер та спрямована на попередження, запобігання кризових явищ і виявлення причин кризи, виду, стадії та закономірностей її протікання, можливих сценаріїв розвитку, інструментів по виходу з неї, з метою подальшого функціонування підприємства» [4]. З іншого боку, антикризове управління трактується як управління [9] або тип управління [6]. Так, на думку А.М. Ткаченка, «...антикризове управління – постійно організоване спеціальне управління, в основу якого покладена система методів та принципів розробки та реалізації специфічних управлінських рішень, що приймаються відокремленим суб'єктом в умовах суттєвих ресурсних та часових обмежень, підвищеного ризику, фінансових та інтелектуальних витрат для відновлення життєздатності підприємства та недопущення його ліквідації як господарюючого суб'єкта» [9]. О.А. Карпенко вважає антикризове управління «...типом управління, здатного передбачити кризи і запобігати їм, пом'якшувати їх перебіг, ліквідовувати негативні наслідки та перетворювати їх у позитивні зміни, є найважливішим фактором розвитку економіки і менеджменту» [6]. З визначеннями [4, 6, 9] можна посперечатися, оскільки, на думку автора, підприємство у подоланні кризи повинне спиратися не тільки на власні ресурси.

Автори І.А. Бланк [3], І.А. Сараєва [7] ототожнюють антикризове управління з його метою. Зокрема, І.А. Бланк вважає, що «...антикризове управління – це розробка та реалізація заходів, спрямованих на швидке відновлення платоспроможності і відновлення достатнього рівня фінансової стійкості підприємства, яка забезпечує його вихід з кризового фінансового стану» [3]. На думку автора, подібне визначення є не зовсім коректним, адже це дещо спрощує його зміст і звужує область застосування. Ще однією точкою зору є трактування антикризового управління як процесу. Такої думки дотримуються як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Так, В.І. Борзенко визначає антикризове управління як «...процес застосування форм, методів і процедур, спрямованих на ефективну взаємодію структурних підрозділів підприємства між собою та зовнішнім середовищем, з метою створення умов для подолання негативних тенденцій в діяльності господарюючого суб'єкта в короткостроковій перспективі та сприяючих соціально-

економічному оздоровленню його фінансово-господарської діяльності» [5]. Такої ж думки Дж. Банді: «...управління кризою – це процес, за допомогою якого організація має справу з руйнівною та несподіваною подією, яка загрожує завдати шкоди організації чи її зацікавленим сторонам» [2]. А. Староста конкретизує складові антикризового управління як процесу, виділяючи в ньому чотири послідовні етапи: запобігання кризі, підготовка до кризи, реагування на кризу від бізнесу та реконструкція (та оцінка застосованих антикризових заходів) [8].

На думку автора, визначення антикризового управління як процесу є найбільш універсальним. Тому автор вважає, що у визначеннях антикризового управління як управління або його типу [9; 6] слід їх замінити на процес управління.

Таким чином, антикризове управління торговельним підприємством можна трактувати як процес, тобто сукупність послідовності таких дій: 1) запобігання кризі, 2) підготовка до кризи, 3) реагування на кризу від підприємства, 4) оцінка застосованих антикризових заходів, – для досягнення стабільного, успішного господарювання торговельного підприємства та його стійкого розвитку.

Процес антикризового управління торговельним підприємством потребує прийняття складних управлінських рішень щодо підвищення ефективності його діяльності та виведення з кризового стану, що передбачає здійснення діагностики поточного стану підприємства, аналізу фінансової спроможності підприємства, аналізу виробничого потенціалу підприємства, аналізу можливостей покращення ефективності функціонування підприємства, розробки стратегічного плану антикризового управління підприємством, створення системи антикризового управління фінансовими ресурсами підприємства, створення ефективної системи маркетингового управління на підприємстві, вибору прибуткової продукції та її реалізацію. Це зумовлює необхідність використання інформаційних систем і технологій, які здатні підвищити інтелектуальний рівень рішень, що приймаються, своєчасність та адекватність управлінських рішень, швидкість реалізації обраних управлінських рішень.

Інформаційною системою називається система, призначена для зберігання, пошуку й видачі інформації у відповідь на запити користувачів [10]. До інформаційних систем нового покоління

належать інформаційні системи, побудовані на штучному інтелекті (інтелектуальні ІС).

Для інтелектуальних ІС характерні такі ознаки [10]:

- розвинені комунікативні здібності, які характеризують спосіб взаємодії (інтерфейсу) кінцевого користувача із системою, зокрема, можливість формулювання правильного запиту в діалозі з інтелектуальною ІС мовою, максимально наближеною до природної;

- уміння вирішувати складні погано формалізовані завдання, тобто завдання, які вимагають побудови оригінального алгоритму вирішення залежно від конкретної ситуації, для якої можуть бути характерні невизначеність і динамічність вихідних даних і знань;

- здатність до самонавчання – це можливість автоматичного витягу знань для вирішення завдань із накопиченого досвіду конкретних ситуацій;

- адаптивність – це здатність до розвитку системи відповідно до об'єктивних змін моделі проблемної області.

Рідко всі чотири ознаки реалізуються в одній інтелектуальній ІС одночасно. Умовно кожній з ознак інтелектуальності відповідає свій клас ІС [10]:

- системи з інтелектуальним інтерфейсом – інтелектуальні ІС, призначені для пошуку неявної інформації в базі даних або тексті для довільних запитів, що складаються, як правило, обмеженою природною мовою. Інтелектуальний інтерфейс інтерпретує запит користувача до бази знань і формує відповідь у зручній для нього формі;

- експертні системи – інтелектуальні ІС, призначені для вирішення слабо формалізованих завдань на основі досвіду, що накопичується в базі знань, роботи експертів у проблемній області. Призначення експертної системи: консультування й навчання недосвідчених користувачів, асистування експертам у вирішенні завдань, поради експертам з питань із суміжних областей знань (інтеграція джерел знань);

- системи, що самонавчаються, – інтелектуальні ІС, що на основі прикладів реальної практики автоматично формують одиниці знань;

- адаптивні системи.

На базі інтелектуальних ІС реалізуються системи підтримки прийняття рішень – автоматизовані системи, що надають стратегічну інформацію для вищого керівництва [10].

Метою використання інтелектуальних інформаційних систем для управління торговельними підприємствами є підвищення ефективності управління підприємством торгівлі (торговельною організацією) та процесів, які в ньому (в ній) відбуваються і – як наслідок – збільшення обсягу продажів і зростання прибутку. Такий ефект може бути досягнуто з одного боку за рахунок оперативного обліку та безперервного контролю за рухом товарно-матеріальних цінностей, а з іншого – за рахунок впровадження CRM-технологій, що дозволяють залучити покупця і суттєво підвищити конкурентоспроможність підприємства (організації) [11].

До інтелектуальних інформаційних технологій можна зарахувати системи класу MRP-II, ERP та CSRP, що відповідають вимогам єдиної інформаційної системи: функціональна повнота; достовірність; цілісність; актуальність; надійність. Розглянемо їх більш докладно [11].

Першою системою, що залишилася штовхаючою, але вже використала принципи логістики, була система MRP (планування потреби в матеріалах). У цій системі формулюється перелік необхідних матеріалів для виробництва визначеної кількості готової продукції відповідно до прогнозу ринкової кон'юнктури, потім проводиться формування замовлень постачальникам. MRP має широкий набір машинних програм, що забезпечують узгодження та оперативне регулювання постачальницьких, виробничих і збутових функцій фірми в режимі реального часу. Для здійснення цих функцій у системі MRP використовуються:

- ✓ дані плану виробництва (у специфікованій номенклатурі на визначений момент часу);
- ✓ файл матеріалів (формується на основі плану виробництва і включає специфіковані найменування необхідних матеріалів, їх кількість у розрахунку на одиницю готової продукції, класифікацію за рівнем);
- ✓ файл запасів (дані з матеріальних ресурсів, необхідних для реалізації графіка виробництва, як за вже наявними, так і про замовлені).

Формалізація процесів прийняття рішень у системі MRP здійснюється за допомогою різних методів дослідження операцій.

Є можливість розраховувати потребу в сировині і матеріалах, формувати графік виробництва, видавати на друк або дисплей вихідні форми. Використання системи MRP дозволяє знизити рівні запасів, прискорити їх оборотність, скоротити кількість випадків порушення строків поставок.

Система MRP-II розглядається як друге покоління системи MRP. Покоління систем відрізняються не за рівнем розвитку технології, як покоління обчислювальної техніки, а за гнучкістю управління і широтою функцій. MRP-II включає в себе функції системи MRP в частині визначення потреби в матеріалах, а також функції управління технологічними процесами. Щоб визначити потребу в матеріалах, необхідно вирішити ряд завдань, в їх числі прогнозування, управління запасами, управління закупівлями та ін.

Розвиток ринку породив потребу в широко функціональних інтегрованих корпоративних інформаційних системах ERP-класу, в яких поєднуються бази для зберігання даних, аналітичні інструменти, і системи документообігу. В сучасних умовах питання щодо вибору корпоративної інформаційної системи часто є ключовим стратегічним рішенням, багато в чому визначає ефективність діяльності компанії, особливо в області логістики. Існує безліч факторів і критеріїв, що впливають на прийняття рішення про вибір корпоративної інформаційної системи для підтримки логістики компанії. Найбільш важливими з них є:

- ✓ спеціалізація в області логістики;
- ✓ досвід проведення аналогічних проектів у порівнянних областях бізнесу;
- ✓ наявність локалізованої версії системи, а також можливості надавати локальну підтримку;
- ✓ наявність команди, здатної впровадити пропоноване рішення з урахуванням української специфіки ведення бізнесу.

Системи ERP-класу є результатом еволюції MRP/MRP-II систем в напрямку інтеграції функцій виробничого і фінансового планування та управління. Вони володіють більш розвиненими технічними, технологічними і обчислювальними можливостями, мають зручний графічний інтерфейс, потужні інструментальні засоби розробки і моделювання, що дозволяють налаштовувати систему на особливості бізнес-процесів і розробляти спеціалізовані галузеві рішення.

Системи CSRP-класу призначені для розширеного планування, синхронізованого зі споживачем. Практично, це розширені ERP для вирішення завдань міжвиробничої кооперації та дистрибуції (SCM), а також реалізації технологій, орієнтованих на клієнтів, планування (CRM) шляхом точного персоніфікованого обліку зовнішніх потенційних ресурсів збуту. Іншими словами, CSRP-системи забезпечують формування єдиного, інтегрованого інформаційного простору для груп компаній і споживачів у складних розподілених структурах і ланцюгах поставок.

Розглянемо сучасний стан використання інформаційних технологій для управління торговельними підприємствами. За результатами опитування компаній «Битрикс24» і GfK Ukraine [12], у 2017 році на ринку України застосовувалися такі CRM-системи: Битрикс24 (28%), Terrasoft (15%), Amocrm (9%), Мегаклан (7%), Salesforce (5%), Zoho (4%), OneBox (3%) [12]. Нажаль, рівень інформаційної підтримки українських підприємств виявився досить низьким: серед них тільки 6% активно використовували системи для управління взаєминами з клієнтами (CRM). Близько 4% компаній має намір їх впровадити в недалекому майбутньому, притому 86% взагалі не збираються застосовувати CRM. 68% опитаних підприємців не знають і ніколи не чули про CRM [12]. Замість цього 94% компаній в Україні працюють з клієнтами за допомогою «підручних засобів» і не хочуть вкладатися в технології. Серед 61% опитаних компаній основним інструментом для ведення бази клієнтів є Excel, а в 3% компаніях для збору звітності про роботу з клієнтами використовують папір. Крім того, 24% респондентів намагаються регулювати процес роботи з клієнтами за допомогою бухгалтерських програм «1С» і medoc (4%). При цьому 86% компаній заявили, що в найближчий рік не збираються змінювати процес взаємодії і впроваджувати CRM-технології. Це говорить про те, що не всі топ-менеджери і менеджери середньої ланки сьогодні усвідомлюють, що перехід на CRM – це, насамперед, оптимізація зростання продажів, а не витрати. Таким чином, перспективним антикризовим напрямом управління торговельними підприємствами є впровадження CRM-технологій, але для цього треба змінити інформаційну культуру населення, наприклад, шляхом роз'яснювальної роботи,

проведення мастер-класів використання інформаційних технологій, їх пробного застосування на підприємствах і т.д.

Список джерел

1. Білоцерківський О. Б., Соснов І. І. Особливості антикризового управління торговельними підприємствами. *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Економічні науки*. 2018. № 12. С. 14-19.

2. Bundy J., Pfarrer M. D., Short C. E., Coombs W. T. Crises and crisis management: Integration, interpretation, and research development. *Journal of Management*. 2017. Vol. 43(6). P. 1661–1692.

3. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учебный курс. Киев : Эльга; Ника-Центр, 2004. 656 с.

4. Бойко Д. І., Лузанова М. М. Антикризове управління діяльністю торговельного підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2013. № 42. С. 361–363.

5. Борзенко В. І. Антикризове управління : навч. посібник. Харків : Видавництво Іванченка І.С., 2016. 232 с.

6. Карпенко О. А. Основи антикризового управління : навч.-метод. посібник. Київ : НАДУ, 2006. 208 с.

7. Сараева И. А. К вопросу о сущности антикризисного управления предприятием. *Международный научный журнал «Символ науки»*. 2016. № 11-1. С. 165–167.

8. Starosta A. Anti-crisis Management Strategies. The case of companies in the Greater Poland Voivodeship. *Management*. 2014. Vol. 18, No. 1 P. 255–266.

9. Ткаченко А. М., Телін С. В. Антикризове управління як одне з напрямків підвищення ефективності діяльності підприємства. *Економічний вісник Донбасу*. 2010. № 3 (21). С. 122–124.

10. Білоцерківський О. Б. Інформаційні системи в менеджменті : навч.-метод. посіб. Харків : НТУ «ХПІ», 2008. 84 с.

11. Білоцерківський О. Б. Використання інтелектуальних інформаційних систем для управління торговельними підприємствами. *Сучасний рух науки* : тези доп. II міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 28-29 черв. 2018 р. Дніпро, 2018. С. 29-34.

12. Исследование «Битрикс24» и GfK Ukraine: только 6% украинских предприятий используют CRM-системы. URL: <https://www.pcweek.ua/themes/detail.php?ID=156464> (дата звернення: 29.01.2019).

© Білоцерківський О.Б., 2019

6.2. Особливості конкурентоздатності вітчизняних товарів на внутрішньому та зовнішньому ринках

Ринкова конкуренція ставить перед підприємствами завдання щодо пристосування до вимог мінливого конкурентного середовища функціонування, зокрема завдяки розв'язанню проблеми формування ефективної системи управління конкурентоспроможністю. Саме конкурентоспроможність підприємства забезпечує його можливість зберігати або розширювати конкурентні позиції на цільовому ринку та впливати на ринкову ситуацію через пропозицію якісної продукції чи послуги, задовольняючи специфічні вимоги споживачів і забезпечуючи ефективність функціонування.

Нині дослідження конкуренції проводиться за двома основними напрямками: виявлення основних факторів, що визначають конкурентоспроможність підприємства на ринку, і ступінь застосування інструментів маркетингових досліджень. Результатом дослідження конкурентоспроможності повинна бути запропонована стратегія, що спрямовуватиметься на конкурентне протистояння відповідно до одного чи декількох підприємств на ринку. Для цього спочатку варто визначити конкурентні позиції на споживчому ринку, порівняти кількісні та якісні параметри, дати їм об'єктивну оцінку. Для розпізнання, виявлення особливостей дії ознак, оцінки причин відхилення у стані конкурентного середовища, потрібно глибоко вивчити головні конкуруючі сили у галузі, особливості формування основних варіантів конкурентної стратегії.

Ключовим чинником забезпечення конкуренції на вітчизняному ринку має бути конкуренція імпорту. Проведений аналіз регіональних товарних ринків засвідчив, що в сучасних умовах для України є проблема захисту саме вітчизняного виробника. Імпорт практично витісняє виробу національних підприємств, тому сьогодні гостро постає питання нерівності умов конкуренції між вітчизняними та іноземними виробниками. Передчасний вступ регіональних фірм у таку конкуренцію може призвести до концентрації ринкового впливу іноземних інвесторів в або торговельно-посередницьких фірм. Разом з тим ефективність і конкурентоспроможність національних виробів ізольовано від впливу дисципліни міжнародної конкуренції буде

падати та сприятиме перекошенню у розподілі ресурсів на користь секторів економіки, де відсутня конкуренція. За таких умов найбільш раціональним є проведення збалансованої експортно-імпоротної політики, у тому числі політики помірною державного протекціонізму, яка б враховувала підвищення або зниження рівня конкуренції на внутрішніх товарних ринках і концентрувалася на таких основних напрямках: контроль за дотриманням ефективної конкуренції при ліцензуванні експорту та імпорту органами виконавчої влади; недискримінаційний підхід при державному регулюванні процесів іноземного інвестування, дотримання умов конкуренції за державної підтримки експорту; попередження монополістичної діяльності іноземних компаній на українських ринках; сприяння поліпшенню доступу вітчизняних товарів і послуг на закордонні ринки шляхом зниження адміністративних бар'єрів.

В ринковій системі господарювання категорія конкурентоспроможності є однією з головних, оскільки в ній концентровано виражаються економічні, науково-технічні, виробничі, організаційно-управлінські, маркетингові можливості як окремого суб'єкта господарської діяльності, так і економіки країни. Принцип конкурентоспроможності формально визнається основним елементом ринкової економіки, проте в умовах України він ще не має достатньої кількості своїх носіїв в особі підприємців і широкого прошарку економічно-активного населення, що включає в себе представників приватного і сімейного підприємництва, домашні господарства. У процесі інтеграції України у систему світового господарства її економіка стає дедалі відкритішою внаслідок лібералізації її зовнішньої торгівлі. Але у перехідний період, коли українські товаровиробники не мають ні досвіду, ні капіталу для повноцінної конкуренції на світових ринках, уряд України має захищати свого товаровиробника [1]. Очевидно, що при формуванні інтеграційної стратегії виникають певні протиріччя між необхідністю інтегруватися у світову економіку, з одного боку, та забезпечення ефективної внутрішньоекономічної інтеграції, захисту внутрішнього ринку, власного товаровиробника і національних інтересів, з іншого.

Слід враховувати, що світова економіка залишається ареною зіткнення різнопланових інтересів економічних суб'єктів різних країн. Тому створення власної системи економічної безпеки дасть

можливість уникнути можливих негативних наслідків швидкого всебічного відкривання національної економіки, забезпечити її конкурентоспроможність, захист вітчизняного товаровиробника й ефективно взаємодіяти з усіма суб'єктами міжнародних економічних відносин. Це зумовлює необхідність критичного аналізу теорій конкуренції, визначення можливостей застосування концептуальних наукових положень у виборі стратегії входження перехідної економіки у складну систему світогосподарських зв'язків.

Інтеграція національних ринків у світовий зумовила такі явища, як глобалізацію масштабів конкуренції, активізацію конкурентної боротьби зарубіжних компаній на ринках країн з перехідною економікою. Основа конкурентоспроможності знаходиться у процесі виробництва, залежить від його прогресу і вдосконалення. Разом з тим у сучасних умовах конкуренція діє і на стадії розподілу, обміну, споживання і проявляється як конкуренція товарів і послуг, капіталів, робочої сили, кредитних ресурсів, валюти, інформації, прав інтелектуальної власності. У зв'язку з цим погодимось із тезою, що конкуренція примушує фірми переходити на найефективніші технології виробництва.

Проблема підвищення конкурентоспроможності визнається однією з важливіших в теорії і практиці економічної науки. Важливого значення вона набуває для українських підприємств, функціонуючих в умовах транзитивної економіки, конкурентні позиції яких на сучасних світових ринках залишаються недостатньо високими. Вирішення задачі підвищення конкурентоспроможності ускладнюється економічною кризою, високим рівнем зношування виробничих фондів, низьким рівнем якості управління та іншими причинами. Через обмежений доступ до зовнішніх ринків, сучасні вимоги до якості товарів і послуг, низьку активність та ефективність інноваційної діяльності, недосконалість бізнес-процесів та неякісний менеджмент, відсутність державної підтримки, вітчизняним підприємствам необхідна така система способів, методів та інструментів забезпечення конкурентоспроможності, яка б відповідала сучасним умовам відкритої економіки.

В сучасних складних умовах керівники різних рівнів ієрархії чітко повинні розуміти та враховувати на практиці умови, шляхи та фактори підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

З метою оцінки конкурентоспроможності окремих галузей економіки України на ринках зарубіжних країн доцільно проаналізувати рівень порівняльних переваг у розрізі товарної номенклатури ЗЕД України. На основі таких досліджень можна зробити висновок про рівень конкурентоспроможності окремих галузей на ринках зарубіжних країн та про доцільність підтримки галузей, які мають найвищі конкурентні переваги на зовнішньому ринку[3].

Конкурентоспроможність підприємства на окремому ринку визначається як здатність задовольняти потреби покупців краще, ніж суперники. Вирішення цього завдання вимагає різних підходів в різний час залежно від постійно мінливих умов внутрішнього і зовнішнього середовища. Підприємство має бути гнучким до змін зовнішнього середовища і своєчасно реагувати на ці зміни. В даний час діяльність підприємств стає все більш складним, різноплановим і динамічним. Технології, інформація, гроші, система менеджменту змінюються набагато швидше, ніж раніше, приводячи до створення нові конкурентні ринки. Підприємства змушені постійно розробляти і застосовувати інноваційні стратегії, щоб зайняти конкурентну позицію на ринку.

Поки підприємства конкурують один з одним, такі інфраструктури як телекомунікації, транспорт, рівень освіти та технічні навички заохочують конкуренцію. Основа конкуренції – завжди йти нарівні з технічним, технологічним, інформаційним прогресом, враховуючи зовнішні та внутрішні фактори. Підвищення конкурентоспроможності підприємства досягається шляхом орієнтації підприємства на споживача, поліпшення якості продукції, впровадження інноваційної політики, більш якісного використання ресурсів, в тому числі людських, поліпшення умов роботи і ряду інших факторів. Особливу увагу необхідно приділити людським ресурсам як ключовому елементу продуктивності та конкурентоспроможності.

Безумовно, існують загальні методи підвищення конкурентоспроможності підприємства, однак шляхи підвищення конкурентоспроможності конкретної фірми повинні розглядатися виходячи зі сфери її діяльності, виду підприємства, організаційної структури та інших факторів.

Для забезпечення економічного розвитку підприємству необхідно забезпечити не тільки стабільність показників

конкурентоспроможності, але й запроваджувати заходи щодо їх підвищення. Підвищення конкурентоспроможності являє собою процес змін та потребує управління та наявності стратегічного підходу підприємства, тобто для ефективного функціонування підприємства необхідна розробка стратегії такого підвищення з врахуванням всіх аспектів сприяння та протидії. Процес підвищення конкурентоспроможності потребує врахування специфіки взаємозв'язку як між елементами організації, так і з їх оточенням, і являє собою процес прийняття рішень (включаючи цілі, методи, штани) по досягненню цілей підвищення конкурентоспроможності.

Для підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно звертати увагу на зважене і кваліфіковане управління виробництвом з урахуванням специфічних умов перехідного періоду, а також на розробку і реалізацію зовнішньої і внутрішньої конкурентоспроможної політики підприємств. Конкурентоспроможність підприємства характеризується дією цілої системи факторів зовнішнього та внутрішнього середовища його функціонування. Важливими сферами підвищення конкурентоспроможності є: управління інноваціями та технологіями; процес виробництва; використання інформації; управління людськими ресурсами; управління змінами тощо. На підвищення конкурентоспроможності підприємства впливає безпосередньо сам ринок, тобто ринкова середа, в якій функціонує підприємство та її особливості.

До таких особливостей можна віднести: глобалізацію ринку і наявність всесвітньої інформаційної мережі. Суттєвими факторами глобалізації стали всесвітньо доступні засоби інформації: радіо, телебачення, преса та Інтернет. Глобальне Інтернет-середовище сприяє швидкому проникненню компаній в світовий ринок. Останнім часом глобалізації сприяє наявність і розвиток всесвітньої інформаційної мережі. Відсутність національних кордонів в кібернетичному просторі сприяє процесу глобалізації виробництва, торгівлі, фінансових потоків. Інформація перетворюється на основний виробничий ресурс. Сама інформація набуває в умовах інформаційної економіки першорядне значення. Очевидно, що конкурентоспроможність підприємства – це основний фактор національного розвитку та корпоративного виживання. Очевидно, що конкурентоспроможність підприємства – це основний фактор

національного розвитку та корпоративного виживання [4]. Низький рівень конкурентоспроможності українських підприємств обумовлений технологічними, технічними, дизайнерськими, ціновими проблемами, темпами інноваційного розвитку, відсутністю досвіду функціонування в умовах ринку та ін. Тому і вирішення цих проблем можливо здійснювати у різних напрямках, але значною мірою результативність цих дій залежить від організаційних факторів та ефективних форм здійснення виробничо-господарчої діяльності [5].

Підвищення конкурентоспроможності підприємства досягається шляхом орієнтації підприємства на споживача, поліпшення якості продукції, впровадження інноваційної політики, більш якісного використання ресурсів, в тому числі людських, поліпшення умов роботи і ряду інших факторів. Особливу увагу необхідно приділити людським ресурсам як ключовому елементу продуктивності та конкурентоспроможності. Безумовно, існують загальні методи підвищення конкурентоспроможності підприємства, однак шляхи підвищення конкурентоспроможності конкретної фірми повинні розглядатися виходячи зі сфери її діяльності, виду підприємства, організаційної структури та інших факторів. Для підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно звертати увагу на зважене і кваліфіковане управління виробництвом з урахуванням специфічних умов перехідного періоду, а також на розробку і реалізацію зовнішньої і внутрішньої конкурентоспроможної політики підприємств.

Конкурентоспроможність підприємства на окремому ринку визначається як здатність задовольняти потреби покупців краще, ніж суперники. Вирішення цього завдання вимагає різних підходів в різний час залежно від постійно мінливих умов внутрішнього і зовнішнього середовища. Підприємство має бути гнучким до змін зовнішнього середовища і своєчасно реагувати на ці зміни.

Таким чином, до факторів зовнішнього середовища слід віднести: – рівень державного регулювання та розвитку економіки країни (система оподаткування, кредитно-фінансова та банківська система, система зовнішньоекономічних зв'язків країни); – стан і напрям внутрішніх реформ; пріоритети розвитку країни та її стабільність; участь країни у світових інтеграційних процесах; напрями зовнішньої політики; – система комунікацій; –

гармонійність нормативно-правової бази; – фактори, які визначають споживання продукції (ємність ринку, вимоги споживачів до якості продукції та ін.); – кількість та структура природних монополій в країні; – ефективність діяльності антимонопольного комітету; Фактори внутрішнього середовища підприємства характеризують наступні внутрішньовиробничі показники: – технічний рівень виробництва; – організація виробництва та управління; – система формування та стимулювання попиту; – стан ресурсного потенціалу (технічне та технологічне оснащення, виробничо-сировинна структура, кадрове забезпечення, фінансові та інноваційні можливості).

Слід також відзначити, що механізм формування конкурентоспроможності підприємства виступає складовою його системи управління. Формування механізму конкурентоспроможності, систематизація методів та показників визначення конкурентоспроможності підприємства дає можливість опанувати ринкову ситуацію та її зміни, визначити пріоритети конкурентів, провести аналіз можливостей розширення ринку збуту та виступає в практичній діяльності підприємства основою для розробки заходів щодо забезпечення його конкурентоспроможності.

Найочевиднішою причиною, яка виступає перешкодою для успішного функціонування й досягнення конкурентоздатності, є „висока інерційність” існуючих моделей управління, що виявляється в ігноруванні змін зовнішнього оточення”. Крім того, існують такі негативні особливості системи управління підприємствами, як відсутність довгострокової стратегії; неузгодженість внутрішніх управлінських структур; невідповідність усіх підсистем, стилю і методів управління напрямам діяльності.

Підвищення конкурентоспроможності національного виробництва сьогодні можливе за умов забезпечення однакових можливостей конкуренції з іноземними виробниками в першу чергу на внутрішньому ринку, що в подальшому має формувати достатній рівень конкурентоспроможності країни в цілому. Сучасні визначення національної конкурентоспроможності, прийняті рядом офіційних організацій (WEF, WB) або пропоновані окремими вченими, за суттю, відповідають загальному визначенню конкурентоспроможності як здатності компаній, галузей, регіонів забезпечувати порівнянно високий

рівень доходів та заробітної плати, залишаючись при цьому відкритими для міжнародної конкуренції. Більшість західних економістів визначають конкурентоспроможність країн, як можливість розробляти та виготовляти товари й послуги або вищої якості, або ж за цінами, значно нижчими порівняно з цінами конкурентів. У широкому аспекті конкурентоспроможність національної економіки сприймається як здатність країни забезпечувати збалансованість своїх зовнішніх пропорцій та уникати тих обмежень, що зумовлюються зовнішньоекономічною сферою, самовідтворювати поліпшення своїх світогосподарських зв'язків. Враховуючи особливості сучасного ринку можливо сформулювати систему факторів підвищення конкурентоспроможності підприємства, основними елементами якої є:

1. Управління якістю на підприємстві. Сьогодні, коли споживач може обирати з величезної кількості запропонованих товарів і послуг, однією з нафоважливіших детермінант існування і розвитку підприємства на ринку є якість пропонованих їм виробів або послуг. Якщо ж підприємство прагне до завоювання міжнародного ринку, тоді його продукція повинна відповідати міжнародним стандартам якості і повинна мати сертифікат відповідності системи якості міжнародних стандартів.

2. Впровадження інноваційної політики підприємства, яка визначає можливість підприємства конкурувати не тільки на внутрішньому, а й на зовнішніх ринках. Мета інноваційної діяльності визначає її спрямованість на створення виробництва нових або відсутніх на ринку товарів і послуг.

Сучасна інноваційна політика являє собою сукупність науково-технічних, виробничих, управлінських, фінансових та інших заходів, спрямованих на виробництво і просування нової або поліпшеної продукції на ринок збуту. Інновація – це не просто новітні розробки, це сучасний техніко-економічний процес, який, завдяки використанню нових ідей і винаходів, приводить до створення кращих за своїми якостями виробів, технологій, що допомагає фірмі зайняти певну конкурентну позицію на ринку. В основі інновацій лежать якісно нові ідеї та технології. Необхідно розуміти, що з часом змінюються потреби, споживачі висувують все більш складні вимоги до ринку товарів і послуг. Завдання інноваційної політики – це задоволення цих потреб. Для підприємства важливо заздалегідь передбачати

інноваційні можливості, комплексно управляти всім інноваційним циклом, що забезпечує його конкурентоспроможність і довгострокову ефективність [3].

3. Використання людського капіталу. Трудові ресурси є одним з найважливіших складових діяльності підприємства і найважливішим фактором підвищення конкурентоспроможності в глобальній економіці [6].

Досвід зарубіжних компаній говорить про посилення ролі управління трудовими ресурсами в системі факторів, які забезпечують конкурентоспроможність підприємства. Відповідно до сучасних концепцій управління люди є одним з найважливіших економічних ресурсів підприємства, що впливають на її дохід, конкурентоспроможність і розвиток.

На сьогоднішній день зазначений фактор є найслабкішою ланкою в діяльності вітчизняних підприємств. Лише деякі підприємства піклуються про поліпшення умов праці і мотивації своїх співробітників. В цьому Україна на порядок відстає від європейських держав. Керівники підприємств, повинні забезпечені належні умови праці, відпочинку, високий рівень заробітної платні, тому як людський капітал є найголовнішим фактором економічного розвитку.

4. Удосконалення реалізованої на внутрішньому ринку продукції національних виробників та розширення їх діяльності на міжнародному ринку: забезпечення пріоритетності продукції, зміна якості товару і його технічних параметрів з метою задоволення потреб і конкретних запитів споживача, визначення переваг товару в порівнянні із заміниками, визначення недоліків товарів-аналогів, які випускають конкуренти, вивчення методів конкурентів щодо вдосконалення аналогічних товарів, визначення і використання цінових факторів підвищення конкурентоспроможності продукції, нові пріоритетні сфери використання продукції, диференціацію продукції, що забезпечує відносно стійкі переваги споживачам, яким надаються певні види взаємозамінних товарів, вплив безпосередньо на споживача шляхом обмеження появи на ринку нових товарів, проведення реклами, надання грошового або товарного кредиту.

Щоб бути конкурентоспроможним в сфері «сильної» конкурентності, підприємству необхідно мати всі види знань, тобто мати достовірну інформацію, вміти нею користуватися і найвигодніше її використовувати. Вирішальне значення для

конкурентоспроможності є вміння та таланти людей і обов'язково їхня «інформованість». Для конкурентоспроможності підприємства в інформаційній площині можна визначити наступні ознаки: 1) динамічність – це критерій конкурентоспроможності з часовим характером, означає положення об'єкта у конкурентному полі в координатах часу як результат його конкурентної діяльності; 2) релевантність – це конкурентні переваги даного підприємства відносно іншого, можуть бути визначеними тільки в межах релевантного зовнішнього середовища; 3) актуальність – це дані про розвиток технологій, які відображають теперішній стан передових технологічних досягнень підприємства; 4) відносність – це коли конкурентоспроможність проявляється через порівняння характеристик даного підприємства з характеристиками іншого, що діють на тому ж ринку. Можливість компанії конкурувати на визначеному товарному ринку безпосередньо залежить від конкурентоспроможності товару і сполучення економічних засобів діяльності фірми, надаючи перевагу в умовах конкурентної боротьби. На рівень конкурентоспроможності торговельної фірми впливає науково-технічний рівень і ступінь удосконалення технологій продажу, використання новітніх винаходів та відкриттів, залучення сучасних засобів автоматизації збуту та збільшення асортименту продукції. Рівень конкурентоспроможності торговельної фірми залежить від того, якими товарами вони торгують, де і як товари споживаються. Конкурентні позиції фірми на ринку залежать також від тієї підтримки, яку фірма отримує з боку національних державних органів й інших організацій шляхом надання гарантій експортних кредитів, їх страхування, звільнення від податків, надання експортних субсидій, забезпечення інформацією про кон'юнктуру ринку.

Важливим методом конкурентної боротьби за умов внутрішньої конкуренції є поліпшення якості продукції. Це дає змогу дещо підвищити ціни порівняно з цінами конкурентів, якщо якість їх продукції суттєво відрізняється. Конкуренція між товаровиробниками, які діють у різних галузях народного господарства і випускають різноманітні види продукції, зводиться до отримання середньої норми прибутку через регулювання цін. Цінова конкуренція — це боротьба між різними товаровиробниками за споживача шляхом зменшення витрат

виробництва, зниження цін на товари і послуги без суттєвої зміни їх якості та асортименту. Підприємці іноді вдаються до маніпулювання цінами, цінових знижок, сезонного розпродажу. Важливою рисою цінової конкуренції є цінова дискримінація, за якої один і той же товар продають різним групам покупцю за різними цінами. Цінова конкуренція віддзеркалює боротьбу між товаровиробниками за споживачів шляхом упровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво, що зумовлює поліпшення якості продукції, її асортимент. Цінова конкуренція відображає інтереси споживачів. Дуже важлива є своєчасно інформація, тобто моніторинг оцінки стану та прогноз розвитку підприємства. Моніторинг конкурентів розглядають також як роботу, яка пов'язана з накопиченням певної достовірної інформації про ринок конкуруючих товарів, плани та наміри їх виробників і продавцю.

У процесі моніторингу конкурентів перш за все необхідно визначити коло наявних та ймовірних конкурентів; систематизувати інформацію про них за основними напрямками діяльності; провести аналіз усієї інформації про конкурентів; дослідити суттєві особливості конкуруючих товарів і послуг; виявити сильні та слабкі сторони конкурентних товарів; здійснити прогноз сценаріїв поведінки підприємств-конкурентів.

З переліченого видно, що моніторинг конкурентів як одна з функцій маркетингу включає різні за характером роботи, серед яких пошукові, економічні, прогнозні займають провідне місце.

Виконання окремих робіт з моніторингу конкурентів вимагає від фахівця в різнобічних знань. Ефективність окремих операцій у моніторингу конкурентів і напряму цієї діяльності на підприємстві загалом можна підтримати, якщо виконати певні роботи перед тим, як розпочати аналіз моніторингу конкурентів. Комплекс дій, що передують моніторингу конкурентів, повинен бути спрямований на здійснення з урахуванням предмета конкуренції як в широкому, так і вузькому розумінні цього слова. Всю діяльність з вивчення конкурентів у контексті наявної маркетингової інформаційної системи важливо здійснювати за певною структурою. У зв'язку з цим розробляють типову структуру досьє підприємства, яку можна завжди знайти в інформаційних джерелах.

Саме механізм підвищення конкурентоспроможності має декілька аспектів: технічний, організаційний, економічний,

соціальний, психологічний, правовий, комерційний. І хоча всі вони становлять єдину систему забезпечення конкурентоздатності продукції, є певна черговість у вирішенні питань кожного з аспектів з огляду на їх вагомість.

Список джерел

1. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://mev.lac.lviv.ua/downloads/vyklad/semiv/stattya_competitiveness.pdf
2. [Електронний ресурс] – Режим доступу: Users/user/Downloads/efek_2011_10_20.pdf. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Lobas.pdf>
3. [Електронний ресурс] – Режим доступу: Users/user/Downloads/ecfor_2017_2_39.pdf
4. Гринів Л.В. Оцінка та підвищення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості: Дис. канд. екон. наук: 08.00.04. – Київ: Національний університет харчових технологій, 2008. – 212 с.
5. Рожкова И.Н. Управление конкурентоспособностью продукции и методы ее оценки на предприятиях мясоперерабатывающей промышленности: Дис. канд. экон. наук: 08.00.05. – Орел: Орловский государственный технический университет, 2007. – 187 с
6. Стратегічний маркетинг як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zn.kiev.ua>
7. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ird.gov.ua/irdp/p20080101f.pdf>

© Сергєєва О.Р., 2019

РОЗДІЛ 7. СТАН РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ

7.1. Формування організаційно-економічного механізму самозбереження здоров'я зайнятого населення України: макроекономічний аспект

Розглядаючи в теорії визначення «організаційно-економічний механізм», то єдиного трактування на сьогодні не існує. Під механізмом в широкому значенні можна розуміти систему, яка складається із певних взаємозалежних елементів (методів, інструментів, важелів тощо) та факторів впливу (організаційних, структурних, економічних, адміністративних, правових, інформаційних та ін.), які дозволяють реалізувати поставлену задачу (ціль). В нашому випадку, запропонований організаційно-економічний механізм самозбереження здоров'я зайнятого населення України, який розглядається як частина системи державного управління в сфері політики направленої на здоровий спосіб життя населення (структурний рівень); як частина менеджменту підприємств, що направлено на зміцнення здоров'я своїх працюючих (мезорівень); як мотивація зайнятих працівників щодо самозбереження власного здоров'я, у тому числі щодо ведення ними здорового способу життя (ЗСЖ) (проксимальний рівень).

Першим (найвищим) елементом механізму є політика держави (макрорівень). Без цього структурного елемента і відповідних важелів впливу мотивувати зайняте населення до збереження власного здоров'я і життя не вийде.

Найважливішим важелем впливу державної політики є економічний. Так, держава своєю політикою може корегувати поведінку зайнятого населення в аспекті ведення ЗСЖ. Наприклад, через дію, яка змінює ціну нездорової (здорової) поведінки, а саме – прогресивне оподаткування споживання окремих товарів (алкоголь, тютюн, жирні, солодкі та солені продукти харчування), тобто тут відбувається встановлення податків на «вади». Підвищення цін на таку продукцію, у тому числі через збільшення розмірів акцизів (за умови ефективної боротьби з контрабандою) може істотно вплинути на бюджетне

обмеження споживачів, про що свідчить досвід розвинених країн [1]. В цьому випадку працівники будуть мотивовані економити кошти і позбавлятися від шкідливих звичок, але ця умова буде дієвою, якщо в країні буде забезпечений стійкий соціально-економічний розвиток, здійснена боротьба з корупцією та діяти справедливість і довіра до органів влади.

Крім того, потрібно враховувати цінову еластичність попиту та можливі ефекти заміщення. Наприклад, через значний ріст цін на алкогольну і тютюнову продукцію, споживачі можуть обмежити вживати здорові і корисні продукти харчування (овочі, фрукти, молочні продукти та ін.), а зекономлені кошти будуть витратити на шкідливі звички, або ж переключатися на товари субституту, які ще більш небезпечні для здоров'я – самогон, горілка із вмістом метилового спирту, необроблені листя тютюну або інших рослин тощо. Тому тут потрібно поруч із прийняттям рішення державою щодо підвищення цін на «нездорову» продукцію, розробляти комплекс мір щодо боротьби з контрабандою, встановлення обмежень щодо продажу технічних спиртів, наркотичних засобів. Суворо контролювати і забороняти продаж «нездорової» продукції, наприклад, самогону, а в разі порушення жорсткіше притягати, у тому числі до кримінальної і матеріальної відповідальності.

З іншої сторони, як свідчить досвід Фінляндії [2] та інших розвинених країн, завданням державної політики є мотивація виробників до виробництва «здорової» продукції (овочів, фруктів, кисломолочної продукції та ін.), а для цього необхідно зменшувати податки, створювати їм умови для залучення «дешевих» кредитів, субсидій, компенсацій та всіляко їм сприяти і усувати будь-які бар'єри на шляху їх бізнесу, що має підштовхнути людей до купівлі саме таких продуктів, а не тих, які руйнують їхнє життя та здоров'я. Крім того, для корегування дій щодо самозбереження здоров'я держава своєю політикою має розпочати фінансувати проекти направлені на зміцнення здоров'я – будівництво спортивних об'єктів, велосипедних доріжок, туристичних комплексів, як це роблять розвинені країни світу.

Необхідно терміново змінювати стару зруйновану систему охорони здоров'я України, яка нині є «збанкрутілою» і абсолютно дотаційною і корупційною на нову. В основі нової концепції має бути покладено принцип самоокупності сфери медичних послуг, де б інвестиції забезпечували ріст ВВП,

формували бюджет України, а не призводили до їх дефіциту, зменшення кількості людських ресурсів, зниження рівня людського капіталу і зростання передчасної смертності зайнятих працівників. В основі сучасної концепції нової медицини, на мій погляд, має лежати нова система фінансування, яка цілком має ґрунтуватись на страховій медицині, з поєднанням бюджетного фінансування.

Медична реформа в Україні, яка стартувала в 2018 році нині суттєво гальмується. Адже нині діє абсолютно суперечлива стаття (49 Конституції України), яку в 2002 році Конституційний Суд України (КСУ) офіційно розтлумачив (положення частини третьої ст. 49), де вказується, що безоплатна медична допомога означає відсутність для всіх громадян обов'язку сплачувати за надану їм у державних і комунальних закладах охорони здоров'я медичну допомогу як у момент, так і до чи після її отримання. Тобто КСУ встановив неможливість стягування з громадян плати за медичну допомогу у будь-яких варіантах розрахунків (готівкових чи ні), у тому числі це стосується «добровільних внесків» до різноманітних медичних фондів у вигляді обов'язкових страхових платежів. Сьогодні лівова частка наданих медичних послуг в вище наведених закладах оплачується пацієнтами з власної кишені, що обмежує доступ незаможних громадян до системи охорони здоров'я. Додатково варто зазначити, що щорічні витрати на ліки в державних установах складають лише 5–6% – решта за кошти пацієнтів, що є прямим порушенням ст. 49 Основного Закону України, а витрати лікувальних установ скеровуються в основному на захищені статті (біля 75% складає заробітна плата та капітальні видатки). Крім того, витрати з держбюджету на охорону здоров'я України становлять в середньому біля 4,5% ВВП, які покривають біля 55% потреби, решта – фінансується за рахунок приватних осіб.

Фахівці медичної сфери, економісти вважають, що в Україні терміново слід провести реформу фінансування системи охорони здоров'я, у тому числі шляхом термінового запровадження страхової медицини (обов'язкової і добровільної). Звичайно, цю систему варто запроваджувати в стабільні часи соціально-економічного розвитку (коли є достатні фінансові ресурси, фіскальна стабільність тощо), але, враховуючи катастрофічний стан здоров'я зайнятого населення України, порівняно із станом

здоров'я працездатних громадян розвинених країн, вже сьогодні треба запроваджувати страхову медицину. В основі якої, на мою думку, має лежати концепція бюджетно-страхової медицини (питома вага фінансування бюджетних коштів має становити на першому етапі не менше 60%) з використанням добровільного медичного страхування (ДМС).

На підтвердження цієї пропозиції наведу дані [3], які свідчать, що біля 75% працездатних громадян України готові витрачати 5–10% власного доходу на оплату медичної допомоги. З цією метою було проведено соціологічне опитування із застосування анкетування серед зайнятих громадян (надалі респондентів) Вінницької області в 2014 році. В ході соціологічних досліджень в анкетуванні брали участь 537 осіб, у тому числі з них 77% – особи, які проживають в міській місцевості; 58% – жінки. Розрахований коефіцієнт варіації свідчить, що сукупність є однорідною, а середня типовою. Під час дослідження зайнятим громадянам було задано питання «Як Ви вважаєте, якщо введуть медичне страхування, то скільки Ви на нього готові відрахувувати із власної заробітної плати?» (таблиця 1).

Таблиця 1. Питома вага коштів на медичне соціальне страхування, яку згодні платити респонденти із власної заробітної плати

Показники	Кількість відповідей	%
1–2%	187	34,82
3–4%	138	25,70
5–6%	106	19,74
7–9%	54	10,06
10–12%	21	3,91
Більше 13%	4	0,75

Джерело: складено автором за результатами соціологічного опитування.

Звичайно, як свідчать результати дослідження, більшість респондентів згодні, щоб на систему медичного соціального страхування здійснювались відрахування із їх заробітної плати. Так, в розмірі 1–2% (кожен третій респондент); кожен четвертий згоден сплачувати 3–4% із власної заробітної плати; кожен п'ятий може віддавати 5–6%; 10–12% готові сплачувати біля 4%

респондентів, а більше 13% (як в розвинених країнах) лише менше одного відсотка опитаних. Про перспективність впровадження медичного соціального страхування вказує те, що 95% згодні сплачувати соціальні внески із заробітної плати до загальнообов'язкового державного медичного страхування (ЗДМС) та лише 5% негативно поставились до цієї ідеї. Тому, на мою думку, реалізація страхової медицини в Україні не має альтернатив.

Саме механізм медичного соціального страхування є тим мотивом, який дозволить працездатним громадянам стежити за власним здоров'ям. Адже, саме сам зайнятий громадянин має зрозуміти, що лише від нього залежить рівень його здоров'я. Держава має забезпечити передумови запровадження ЗДМС та добровільного медичного страхування (ДМС). Вони дозволять трудовим ресурсам зберігати і зміцнювати здоров'я, у тому числі через вчасне відвідування лікаря; проведення діагностики хвороб; ефективне лікування тощо. Досвід розвинених країн щодо запровадження ДМС засвідчив, що в ній залучено біля третини населення країн, наприклад, Австрії – 33%, Бельгії – 32,8%, Нідерландах – 30,1%, Данії – 26,4%, Франції – 20% [4]. Так, з метою мотивації населення до ДМС держава зменшує оподатковувану базу при визначенні податку на доходи фізичних осіб, шляхом віднімання внесків на ДМС, при врахуванні визначених лімітів, наприклад в Греції ця сума становить – 587 євро на рік; Італії – 1250 євро на рік. Крім того, держава зменшує податок на прибуток для тих підприємств, які страхують своїх працівників в системі ДМС (з досвіду європейських країн в розмірі біля 15%).

Умовою медичного страхування є проходження людиною обов'язкових і добровільних медичних оглядів (диспансеризація), під час яких визначаються можливі небезпеки для здоров'я зайнятого населення, вчасно усуваються та ефективно усуваються. Тобто тут відображений організаційно-економічний і фінансовий механізм мотивації працездатних громадян до самозбереження власного здоров'я. Крім того, посилює мотиваційну складову цього механізму те, що, як свідчить світова практика, поліс ДМС включає витратну та заощаджувану частину (співвідношення 90 : 10 або 80 : 20). Тобто, якщо людина дотримується концепції самозбереження здоров'я, то «заощаджувану частину» полісу в кінці року (за умови, якщо

людина не хворіла) повертають, але лише на медичні, рекреаційні цілі (відвідування стоматолога, діагностика, поїздки в санаторії тощо). До речі, особи, які застраховані в системі ДМС і мають шкідливі звички – сплачують більші внески, адже у них ризик захворіти є вищим. Додатковими умовами стимулювання населення до ДМС має бути: стабільність грошової валюти; індексація заробітних плат; суворий нагляд держави за банківською сферою і Фондами, у тому числі ЗДМС та ДМС; забезпечення вільного вибору лікаря і лікарні; забезпечення принципу «профілактичної активності та своєчасного звернення до лікаря» та боротьби із корупцією.

Джерелом для фінансування ДМС в Україні може стати проведення ефективної політики держави щодо заохочення населення до заощаджень. В економічному плані, експерти Всесвітнього Банку стверджують, що навіть незначне підвищення норми заощаджень населення має значно більший ефект в економіці, ніж багаторазове збільшення коштів іноземних інвесторів. Тому заощадження можна розглядати як гарантований (страховий) запас на випадок хвороби і на покриття ДМС вартості лікування та розглядається нами як елемент організаційно-економічного механізму самозбереження здоров'я, оскільки воно направлено на реалізацію наступних мотивів:

- задоволення потреб, витрати на які виходять за межі грошових засобів та залишаються після задоволення найбільш вагомих поточних потреб, у тому числі на медичні;
- створення певних сум грошових резервів на непередбачувані випадки, у тому числі щодо погіршення здоров'я;
- бажання зберегти той рівень і структуру споживання, яка була після втрати працездатності (вихід на пенсію) тощо.

Отже, створення державою передумов для відновлення заощаджень у зайнятого населення буде мотивом, який спонукатиме його до зміцнення здоров'я (фінансування вартісного лікування, реабілітація, відпочинок, раціональне харчування, туризм). Крім того, заощадження можна розглядати як інвестиційний ресурс – депозити, цінні папери, ДМС.

Важливими важелями соціальної політики держави щодо самозбереження здоров'я населення має стати перерозподіл нерівності по доходам. Тут державі потрібно надавати рівні можливості людям вибирати стратегії поведінки по відношенню

до свого здоров'я. Адже доведено, що існує тісний взаємозв'язок, чим вищий рівень доходів, тим кращий рівень здоров'я та вищий рівень його самозбереження. Для цього варто сформувати ефективний ринок праці (скорочувати кількість низькокваліфікованих робочих місць, стимулювати створення інноваційних робочих місць; збільшувати рівень заробітної плати; виводити заробітну плату із «тіні» тощо). Варто тут врахувати, що заробітна плата має виконувати функцію відтворення робочої сили, у тому числі: включати засоби, які необхідні для відновлення працездатності самого працівника (втрати енергетичного потенціалу); засоби на утримання родини, виховання дітей та витрат на придбання їжі, одягу, оплати ЖКГ, довгострокові потреби – купівля автомобілів, меблів та ін. Без державної підтримки щодо забезпечення функції відтворення робочої сили, абсолютно неможливо буде реалізувати механізм самозбереження здоров'я зайнятого населення України, що тільки буде поглиблювати соціально-економічну, демографічну і інші види криз.

Адміністративні заходи щодо самозбереження здоров'я зайнятого населення України передбачають прямі заборони або обмеження деяких можливостей вибору, у тому числі обмеження часу продажу алкогольних напоїв в нічний; заборона паління в громадських місцях, у тому числі серед працівників медичних, освітніх, управлінських установ; заборона використання шкідливих речовин в харчових продуктах (ГМО, домішки з позначенням літерами Е, значної кількості цукру і солі, транс жирів та ін.); зобов'язання виробників маркувати продукцію та наносити на неї всю достовірну інформацію. Варто посилити відповідальність за недотримання законодавства в сфері виробництва харчових продуктів та їх маркування.

Наступним напрямком (важелем) політики в сфері самозбереження здоров'я зайнятого населення України є запровадження ефективних організаційно-інформаційних заходів.

Передумовою до переходу на ЗДМС та ДМС та стимуляції населення до самозбереження здоров'я є *«обов'язкова диспансеризація працездатного населення»*, яка має бути направлена на здійснення комплексу заходів, спрямованих на формування, збереження та зміцнення здоров'я зайнятого населення, попередження та зниження рівня захворюваності, інвалідності, смертності та збільшення економічного довголіття.

Наказ Міністерства охорони здоров'я України № 728 від 28.08.2010 р. «Про диспансеризацію населення», яким було передбачено проведення щорічного обов'язкового медичного огляду населення втратив чинність та підставі іншого Наказу МОЗ від 19.03.2018 року «Про затвердження Порядку надання первинної медичної допомоги». В Наказі [5], передбачається динамічне спостереження за станом здоров'я пацієнтів із використанням відповідних досліджень, але, на відміну від попереднього наказу, який втратив чинність – не передбачає комплексне обстеження всього організму. Тому варто було б повернути норму в законодавстві України про охорону здоров'я щодо обов'язкової диспансеризації всього населення, зокрема зайнятого.

Тому пропонується створити інноваційні структури, які дозволяли реалізувати концепцію диспансеризації – «Центрів здоров'я», а для зайнятого населення – *«Центрів медицини праці»* на базі існуючої мережі центрів первинної медико-санітарної допомоги та при взаємодії з Національною службою здоров'я України. Цей центр має координувати відносини з науково-методичним центром при українському НДІ громадського здоров'я, у складі якого створено відділ координації діяльності центрів здоров'я при МОЗ України. Для реалізації «Центру медицини праці» варто розробити Національну програму «Здоров'я на робочому місці», яка б включала механізм організації, планування, мотивації і контролю проведення диспансеризації; обов'язкових медичних оглядів; програм харчування, відпочинку, пільг і компенсацій за самозбереження здоров'я та безпеки на робочому місці. Важливим організаційним елементом Національної програми має бути створення *«Електронного паспорта здоров'я»* працездатного населення, куди варто вносити всі дані щодо проходження диспансеризації, проведення медичних оглядів, тенденцій в стані здоров'я, наявності шкідливих звичок та полісів ЗДМС та ДМС тощо.

Актуальною складовою організаційно-інформаційних заходів має бути освітня складова. Адже саме за рахунок неї людина здатна корегувати свою поведінку в напрямку самозбереження здоров'я. Чим вище освітній рівень, тим вищий шанс людині захистити своє життя від різних чинників (небезпек), у тому числі щодо відмовлення від шкідливих звичок;

вчасного проходження медичних оглядів (обстеження) і лікування, а також передчасного попередження ряду неінфекційних захворювань (ССЗ, онкології, травматизму) та інфекційних (туберкульозу, СНІДу, гепатитів тощо). Тому тут державі варто розробити стратегію *«Формування особистих навичок збереження здоров'я»*, яка має ґрунтуватись на впровадженні в освітній процес дисциплін валеологічного спрямування. Це дозволить зайнятим громадянам знати фактори ризику, які шкідливо, або небезпечно можуть впливати на їх здоров'я та розробляти власні здоров'язберігаючі технології. При цьому в навчальному процесі, зокрема в системі безперервної освіти рекомендовано застосовувати інноваційні методи навчання. Наприклад, такою технологією може бути *«Модульна технологія навчання»*.

Іншим важливим організаційним елементом механізму та заходом політики держави може стати *«децентралізація»* системи медичних закладів державної і комунальної форм власності, яка дає можливість підвищити рівень відповідальності за формування стратегії громадського здоров'я та має ґрунтуватись на принципі *«субсидіарності»*. В цьому плані в Україні проводиться реформа децентралізації, яка дозволить врахувати цю пропозицію. Про ефективність зазначеної рекомендації свідчить досвід Фінляндії [2], адже в цій країні зниження рівня смертності від неінфекційних захворювань була пов'язана із процесами децентралізації, тобто активного залучення органів місцевого самоврядування і населення до самозбереження здоров'я, а освітній чинник при цьому відігравав ключову роль. Крім того, варто здійснювати пошук найбільш цікавих і ефективних регіональних ініціатив, направлених на самозбереження здоров'я, пропаганду ЗСЖ з подальшим розповсюдженням передового досвіду серед інших регіонів країни.

Залишається важливе питання організаційного характеру – забезпечення оцінки ефективності реалізації запропонованого механізму на макрорівні. На мій погляд, це можна зробити через застосування системи самооцінки здоров'я зайнятими громадянами та відношення ними до збереження і зміцнення здоров'я і життя. Отримані результати соціологічних опитувань, зокрема фахівцями Державної служби статистики України можна

публікувати в статистичних збірниках, виставляти на відповідних сайтах.

Таким чином, запропонований організаційно-економічний механізм самозбереження здоров'я зайнятого населення України має ґрунтуватися на таких основних принципах: відповідальності, комплексності, індивідуальності, раціональності, валеологічності, соціального захисту, мотиваційності, профілактичності, децентралізації, ефективності та ін. Рівнями взаємодії суб'єктів цього механізму є контекстуальний, структурний, мезорівень та проксимальний рівень. Основними важелями впливу механізму є нормативно-правове, соціально-економічне, організаційне, фінансове та інформаційне забезпечення. Реалізація зазначеного механізму, на мою думку, дасть змогу підвищити якість життя населення, зокрема зайнятої його частини; забезпечить доступність працівників до медичної допомоги; створить передумови зацікавленості людини в постійному самонавчанні та самозбереженні власного життя і здоров'я; підвищить рівень зайнятості і пом'якшить наслідки сучасного ринку праці на здоров'я зайнятих громадян; підвищить рівень людського і соціального капіталу, що в кінцевому підсумку сприятиме економічному розвитку України та її процвітання.

Список джерел

1. Система здравоохранения в Канаде [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.newcanadian.ru/information/sistema-zdravookhra-neniya-kanady.html>
2. Изуткин Д. Проблема взаимосвязи образа жизни и здоровья в зарубежных социологических исследованиях / Д. Изуткин // Социология медицины. – 2014. – № 1. – С. 46–50.
3. Скороход А. В. Медико-соціальне обґрунтування моделі добровільного медичного страхування в системі бюджетно-страхової медицини (на прикладі Сумської області) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nmapo.edu.ua/zagruzka/DrAr/DrSkorohod.pdf>.
4. Обзор системы здравоохранения. Системы здравоохранения: время перемен. – ВОЗ, Европейская обсерватория по системам и политике здравоохранения. – 2012. – Том 14. – № 4. – 211 с.
5. Наказ Міністерства охорони здоров'я України «Про затвердження Порядку надання первинної медичної допомоги» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0348-18>.

© Заюков І. В., 2019

7.2. Обеспечение процесса управления персоналом на принципах формирования и развития корпоративной культуры и максимальной эффективности

Каждое предприятие допускает ошибки в процессе производства и на этапах управления им. Оно имеет цели избавиться от них как можно быстрее, при этом потратить меньше всего средств и достичь непрерывной эффективной работы производства на долгосрочный срок. Развитие персонала - сфера, которая требует особенного внимания и корректировки. Контроль за качеством образования, профессиональных и личностных характеристик должен проводиться регулярно и на постоянной основе.

Следовательно, нашими предложениями относительно совершенствования непрерывного развития персонала, улучшения методики учебы персонала и ее усовершенствования в целом будут:

- качественное проведение аттестаций и других видов оценивания на предприятии, а также привлечь некоторые новые методы учебы. Проведение аттестаций рекомендуется для всех категорий работников, всех профессий, возрастных категорий и тому подобное. Данная компания должна реализовать краткосрочные выездные учебы для своих работников, которые не требуют большого количества денег и имеют целью быстрое овладение квалификационными и профилирующими предметами.

Необходимо включить:

- деловые игры, необходимо применить для проработки материала с привлечением других работников. Деловая игра предусматривает создание сценария и правил обсуждения для определения хода игры [1, С. 17].

Целесообразно применять деловые обсуждения, но на предприятиях не используются методы деловых игр, где вопросы не только обсуждаются теоретически, но и имеют практическую почву. Во время деловых игр используют презентации, чтобы как можно лучше объяснить коллегам ситуацию, применяется метод анкетирования, такой процесс является длиннее, но более точным. На время деловых игр можно изменить тактику работы ради эксперимента.

Следовательно, нашим предложением будет привлечение практических деловых игр, внедрения экспериментов и выездная учеба не только на специализированные курсы, но и на курсы личностного развития.

- ротацию персонала, который является эффективным методом есть служебная ротация кадров, она позволит работникам высших уровней ознакомиться с работой более низких и выявить проблемы подразделений. Рекомендовано проводить ротацию персонала на определенный промежуток времени, от 2 месяцев до 5.

Это позволит избегать проблем, которые возникают на предприятии в краткосрочный период и успешно преодолевать минимальные проблемы.

Такие знания необходимы для успешного труда на высших должностях, но особенно полезные для руководителей низовых уровней иерархии.

Целесообразным будет:

- организовать краткосрочные курсы из практики с отрывом от производства, это не займет много времени и будет эффективно применено специалистами на практике;

- получить поддержку учебных заведений города и мать знания относительно лучших учеников, студентов, предлагать сотрудничество и поддерживать связь.

Таким образом, можно будет получить поддержку учебных заведений, проводить профориентацию, предлагать вакансии и находить хороших молодых специалистов для работы.

Осуществить это возможно путем оформления договоров.

- организовать дистанционную учебу на базе высших учебных заведений;

- ввести предоставление услуги наставничества, заданиями которого будут обеспечения максимально быстрой адаптации работника к условиям труда, рабочего места; повышение знаний в данной отрасли и усовершенствования профессионального уровня в соответствии с требованиями предприятия; закрепление за молодыми специалистами наставников с опытом работы, которые могут научить, рассказать и обосновать процессы работы [2, С. 160].

Обычно, молодые специалисты быстрее проходят адаптацию и приобщаются к коллективу.

Мы рекомендуем включить систему надбавок для наставников. Таким образом у наставника будет материальный стимул предоставлять знание качественнее и делаете с большим желанием. Предприятие может прописать эти условия во внутренних нормативных документах, в которых отмечают мероприятия материального стимулирования высококвалифицированных работников для того, чтобы передать свой опыт новеньким сотрудникам.

Популярной мерой на предприятиях является сочетание наставничества со стажировкой новичка на определенный период времени, от нескольких месяцев до нескольких лет в зависимости от специфики работы.

Кроме этого, рекомендовано проводить конкурсы «лучший наставник года» для того, чтобы морально стимулировать их.

Подопечные также требуют морального стимулирования в виде похвалы, признания их труда. Не лишним будет проведение конкурсов на лучшего подопечного или молодого специалиста. Тем, кто будет лидерами таких конкурсов по окончанию учебы может выплачиваться премия.

– избрание качественных методов оценивания, индивидуально для каждой должности, внедрения новых методов оценивания компетенций.

Рассмотрим преимущества правильно организованной и проведенной аттестации и что она позволяет:

– раскрытие проблем имеющихся в процессе управления персоналом в отдельных подразделениях;

– выявление проблем в организационной структуре предприятия;

– определение проблематики взаимодействия подразделений;

– формирование кадрового резерва;

– планирование учебных программ следующего периода;

– рассмотрение уровня заработной платы работников и ее соответствия должности, а также принятие решений относительно начисления премий, вознаграждений;

– формирование плана из подбора персонала.

Определение формирования учебного бюджета на следующий период

Следует обратить внимание на такие методы, но помнить что они не являются универсальными и подходят под отдельные случаи:

Метод стандартных оценок. Его преимуществами являются незначительные расходы времени, простота, незначительные затраты на реализацию, при этом имеет такой ряд недостатков : высокий уровень субъективности, неподобающий учет особенностей деятельности персонала.

Метод управления путем постановки заданий является простым, недорогим, объективным и с высоким уровнем мотивации, но оценивается лишь степень выполнения работником основных заданий, не всех видов его работы.

Компетентностный метод. Метод, который поможет усовершенствовать как профессиональные, так и личностные качества специалиста.

– привлечение к работе больше молодых специалистов

Молодые специалисты имеют огромный потенциал и больше энергии для выполнения тех или других работ. Растет на предприятиях потребность в современных технологических, инновационных методах, в которых больше понимают молодые специалисты.

Преимуществом молодых специалистов является быстрая адаптация к условиям труда и рабочего места, процесса работы и приспособления к особенностям работы на предприятии.

Но, это не означает привлечения лишь молодых специалистов.

Мы считаем, что для эффективной и производительной, согласованной работы предприятия, кадры должны быть разных возрастных категорий. Главное - наличие желания и стремиться к развитию.

– внедрение системы материальных поощрений, надбавок. Конечно, на предприятии действует материальное стимулирование работников за перевыполнение производственного плана, за получение смежных профессий.

Мы предлагаем ввести надбавки за роль наставника и проведение конкурсов на «лучших специалистов, специалистов, рабочих и тому подобное».

– внедрение дуальной системы обучения и новейших методов подготовки и переподготовки персонала.

Эта система предусматривает прохождение учебы одновременно на предприятии и в учебном заведении на дистанций форме, этот метод позволит ускорить получение знаний работником и привлечь внешний опыт, другие категории знаний и навыков.

Например, изучать теоретические аспекты можно дистанционно, а на предприятии отрабатывать практические навыки и умения, применять теоретические знания на практике.

Кроме этого, возможно получение персоналом предприятия дополнительной профессий(смежной). За обладание смежной профессией на предприятии предвиденные надбавки.

Приоритетными методами учебы персонала мы выделили интерактивные методы, к ним относятся тренинги, семинары, которые являются одним из средств повышения уровня компетенции работников.

Важно если бы тренинги проводились не только внутренними специалистами и квалифицированным персоналом предприятия, но и привлеченными извне спикерами.

– усовершенствование мотивационной системы. Одним из ведущих требований эффективной работы предприятия и отдела учебы персонала, в частности, является наличие мобильной и универсальной системы мотивации работников.

Первым этапом выявления важных элементов стимулирования труда и их характеристики будет проведение опроса (анкетирование) среди работников для определения важных для них мероприятий мотивации.

Каждый работник должен выразить свое мнение относительно важных для него поощрений и путей их получения. Работник должен осознавать значимость своей работы, потому важно ему об этом говорить, ему необходимо слышать это не только от руководителя, но и от коллег.

Если работник имеет идеи для внедрения и хочет предложить их руководству, должны существовать инновационные программы, которые будут стимулировать работников. А за внесение таких будет работать система стимулирования труда, материальные и нематериальные поощрения.

Мы уверены, что все креативные идеи, коллективный и индивидуальный творческий опыт должен учитываться и

поощряться, потому разработали пример анкетирования для выявления потребности в мотивации.

В анкете могут использоваться вопросы, которые указаны ниже.

1. Имели ли вы когда-нибудь желание активно работать для достижения цели? Поставив такой вопрос, вы сразу узнаете какое значение для работника имеет мотивация, или важные для него стимулы. Ведь, мотивация одно из основных психологических состояний человека и может проявляться лишь, если человек это чувствовал.

2. Хотели ли вы когда-нибудь представить свои идеи руководству? Узнайте насколько работник требует вашей мысли относительно его разработок, творческих и креативных идей.

3. Какой цели вы стремитесь достичь, представив для обсуждения ваши разработки или идеи? Такой вопрос раскроет реальные ожидания работника.

4. Вы имеете идеи относительно улучшения эффективности работы вашего подразделения или выполнения конкретной работы? На такой вопрос работник должен ответить развернуто и при желании привести примеры тех подразделений или наименований работы, которые требуют усовершенствования.

5. Что чаще всего является катализатором Вашего личностного развития? Узнать о стимулах для человека в ее личностном развитии - верный путь к победе. Часто то, что для человека важно лично, применяется и в плане профессиональной учебы.

Для некоторых вопросов можно предоставить варианты ответов, для облегчения оценки полученных результатов, но на некоторые обязательно работник должен ответить развернуто.

Замечательным методом узнать, что важно для работника, какая мотивация может на него повлиять - задать вопрос через призму психологических аспектов. Поэтому целесообразно провести тестирование на определение психологических характеристик человека перед проведением данного исследования.

Актуальность потребностей развития будет отличаться в зависимости от психологических типов работников, потому учет этого фактора в подборе мотивационных стимулов повысит эффективность мотивирования персонала в организации.

Также важным является вопрос корпоративной культуры как фактора внешних условий, мотивационной среды, а также источника психологического комфорта человека на предприятии, которое является одним из основных факторов лояльности персонала.

Стоит помнить, что для каждого человека определенные потребности являются весомее, и определенные направления развития доминируют.

– усиление влияния корпоративной культуры. Корпоративная культура имеет большое влияние на развитие персонала на предприятии.

Какие преимущества качественно сформированной корпоративной культуры?

– работники могут стать друг для друга толчком и стимулом к развитию;

– персонал хорошо ориентируется на работе, знает достаточно о предприятии, стимулирует самоосознание;

– прибывшие работники быстрее ориентируются в работе, из-за высокого уровня социализации и быстрой адаптации;

– высокий уровень ответственности за производимую работу;

– соответствие миссии и стратегии предприятия;

– в сочетании с мотивацией создает эффективный механизм развития персонала.

Качественную корпоративную культуру сформировать и ввести ее на предприятии можно, если: информировать подчиненных об основных принципах и ценностях компании; внедрить систему поощрений не только среди отдельных работников, но и коллективов; прислушиваться к рационализаторским идеям и держать крепкие связи с подчиненными; устраивать конкурсы, чтобы объединить людей работать на общий результат.

Выводы. Перед тем, как организовать поиск кандидата на вакансию, руководителю структурного подразделения нужно проанализировать потребность в новых кадрах. Например, недостаток персонала можно компенсировать за счет внутренних ресурсов: ротация кадров; дополнительная учеба; перераспределение функциональных обязанностей; сокращение

изменяемости работы оборудования, используемого не в полной мере.

Следовательно, полное и систематическое осуществление корпоративного и управленческого обеспечения процесса формирования и развития корпоративной культуры позволит достичь максимальной ее эффективности.

Список источников

1. Зелена М.І. Атестація персоналу підприємства як дієвий метод оцінювання його діяльності: *Науковий вісник ХНУ*. 2014. №. 7(3). С. 16-19.
2. Качалуба О.І. Особливості атестації персоналу на підприємствах: *Управління розвитком*. 2012. № 1. С.159-161.

© Андросова Е.Ф., Джакишева У.К., 2019

7.3. Эффективность работы как заповука успешной деятельности предприятия

Висока ефективність праці є заповукою успішної діяльності будь-якого підприємства. Ефективна праця дозволяє виробляти продукцію високої якості, оптимізувати виробничі проблеми, а головне – отримувати задоволення від самого процесу трудової діяльності.

Ефективність праці – це категорія, що характеризує здатність праці створювати ефект з використанням певної кількості трудових ресурсів або витрат в конкретних межах простору і часу.

Основними особливостями категорії «ефективність праці» є:

1. Категорія «ефективність праці» характеризує якісно-кількісну сторону праці. Якісна сторона цієї категорії відображена в її змісті. Змістом (сутністю) ефективності праці є здатність праці генерувати (виробляти) ефект. Кількісна сторона цієї категорії полягає в об'єктивній кількісному зв'язку таких змінних, як ефект і ресурси (витрати) праці, які мають розмір, обсяг та числові значення.

2. Необхідною і достатньою умовою наявності ефективності праці є певна кількість ресурсів (затрат) праці, з допомогою яких

вона генерує (виробляє) ефект. При цьому під певною кількістю ресурсів (витрат) праці розуміється оптимальна, раціональна і мінімальна їх кількість. Під оптимальним розуміється така кількість ресурсів (витрат) праці, при якій досягається максимальний ефект. Мінімальна кількість ресурсів (затрат) праці – це така їх кількість, при якій витрати на утримання персоналу мінімальні. Раціональна кількість ресурсів (затрат) праці – це така їх кількість, при якій господарюючий суб'єкт може дозволити використовувати для здійснення виробничо-економічної діяльності працівників з менш високою ціною їх людського капіталу. У такій ситуації передбачається наявність обмежень на витрати, пов'язані з утриманням цих працівників

3. Ефективність праці досягається в конкретних межах простору і часу. Ефективність праці в просторі, тобто в статичі, прив'язана до певного її виду. Зміна ефективності праці в просторі виявляються аналізом її структури. Ефективність праці в часі, тобто в динаміці, прив'язана до певного моменту (період) часу. Зміна ефективності праці в часі оцінюється динамічним аналізом. [1, с.192-193].

До показників ефективності праці відносять: виробництво валової (товарної) продукції на одного працівника, продуктивність (відношення середнього обсягу продукції на витрати), годинний виробіток (кількість виробленої продукції за одну годину роботи одним працівником), якість праці, кваліфікація працівників підприємства, економія коштів на заробітну плату, раціональне використання робочого часу тощо.

На ефективність праці впливає цілий ряд факторів організаційно-управлінського, економічного, соціально-правового та соціально-психологічного характеру.

Серед організаційно-управлінських факторів підвищення ефективності праці виділяють: внутрішньоособистісні особливості трудової мотивації, стимулювання праці, ієрархію потреб і задоволеність працею, очікування працівників і справедливості винагороди, поведінкові аспекти трудової мотивації тощо. Ця група чинників пов'язана з тим, що будь-який працівник повинен зрозуміти свою внутрішню мотивацію, тобто знати і розуміти свої мотиви і потреби, які він прагне задовольнити в процесі праці на підприємстві. Працівник також повинен розуміти яку винагороду (матеріальну чи нематеріальну) він може отримати від керівництва, якщо буде добре і якісно

виконувати свою роботу. Але при цьому треба розуміти і психологічні особливості власної мотивації, а також стиль керівництва на підприємстві для того, щоб можна було успішно співпрацювати з ним.

Серед економічних факторів впливу на ефективність праці працівників виділяють: методи забезпечення ефективності праці працівників, механізм функціонування ринку праці, проблеми працевлаштування в сучасних умовах, відчуження праці працівників, трудоволізм тощо. Дана група факторів визначається кон'юнктурою ринку праці та тими проблемами, які виникають в результаті зміни попиту і пропозиції на працю. Це проблеми пошуку роботи, безробіття, податкове законодавство і деякі інші. Дані фактори впливають на ефективність праці працівників, оскільки потреба безпеки, зокрема впевненості у майбутньому є одним з найважливіших мотиваційних факторів.

Соціальне партнерство, трудове законодавство, діяльність професійних спілок визначають соціально-правові фактори, що впливають на ефективність праці. Ця група факторів, пов'язана із впливом соціально-правових основ на вирішення різних проблем трудової діяльності, в тому числі трудових спорів. Тут необхідним є не тільки розуміння ситуації щодо поведінки окремих працівників залежно від обставин, але і знання основ трудового законодавства та правильного оформлення документів при прийомі на роботу, оскільки від цього багато в чому залежить вирішення трудових спорів, що впливає на ефективність праці працівників. Чималу роль відіграють і механізми захисту трудових прав працівників, що реалізуються через систему соціального партнерства та об'єднан

Причини, сутність і умови конфлікту, методи врегулювання конфліктних ситуацій, ефективність групової взаємодії, партисипативне управління та процес групового прийняття рішень, корпоративна культура визначають соціально-психологічних фактори, що сприяють підвищенню ефективності праці працівників. Ця група факторів, пов'язана з рівнем соціально-психологічного клімату в колективі, оскільки більшість працівників трудяться в колективі, та об'єднуються для вирішення своїх завдань в неформальні групи або організації. У таких ситуаціях необхідно розуміти проблеми групової поведінки людей і те, наскільки вони суперечать особистим інтересам кожного конкретного працівника. Треба знати, які форми

об'єднання працівників у групи можуть бути в трудових колективах. Важливо також розуміти і приймати принципи корпоративної культури, прийняті на кожному підприємстві [2].

Корисною для фахівців з персоналу є інформація щодо рівня ефективності працівника (табл.1)

Основна особливість персоналу – в тому, що крім виконання виробничих функцій працівники підприємства є активною складовою виробничого процесу. Вони можуть активно сприяти зростанню ефективності виробництва, можуть ставитися байдуже до результатів діяльності підприємства, на якому працюють, а можуть і протидіяти нововведень, що порушують звичний для них ритм роботи [4]. Тому важливими питаннями в роботі з персоналом є зосередження уваги на компетентності працівника і відповідності його компетенцій стратегічним та оперативним завданням підприємства на кожній стадії його життєвого циклу. Розрізняють наступні етапи життя співробітника на одній посаді, наприклад: професійне зростання, професійна реалізація, професійне вигорання, точка прийняття рішення, етап професійної стагнації, вихід.

Перший етап – професійне зростання працівників. Працівник приходить на нову посаду з великими надіями, але через певний час, зазвичай вже через шість місяців, настає розчарування, тому що не всі очікування збуваються. Працівник починає втягуватися в процес, знаходячи для себе якісь пункти інтересів в роботі, і починає професійно зростати. Тобто з налаштованого, але нездатного (через некомпетентність) працювати співробітника, формується налаштований і здатний працівник, тобто переходить із зони професійного зростання в зону професійної реалізації. Цей шлях, в залежності від його професіоналізму займає від року до двох років.

Етап професійної реалізації настає тоді, коли для людини, яка здатна і налаштована працювати, стає важливою громадська думка. Їй хочеться отримувати зворотній зв'язок у вигляді оцінки результатів праці, професійного визнання. Поступово, коли працівник стає заслуженим і визнаним фахівцем у своїй галузі і на своїй посаді, йому хочеться більшого, але на цій посаді підприємство не може дати йому більшого. Тоді працівник вступає в зону емоційного вигорання.

На етапі професійного вигорання у співробітника починається професійна ломка.

Таблиця 1. Рівні ефективності праці при загальній оцінці працівників на основі аналізу праці [3]

Рівні ефективності праці	
Рядовий працівник	Керівник
1. Очікуваний результат	
Демонструє чудовий результат, що має таку високу якість, як і дає можливість досягти поставлених цілей підприємства. Демонструє технічні навички і глибоке розуміння місії компанії і вносить істотний внесок у реалізацію програми цілей. Позитивно впливає на практику управління, оперативні процедури, реалізацію програми, які сприяють стабільному зростанню підприємства та його визнанню. Розумно вирішує складні доручення. Виробляє виключну кількість роботи, часто випереджаючи встановлені терміни і трохи перевершуючи очікуваний результат. Демонструє відмінні мовні та письмові комунікативні навички. Налагоджує співпрацю між колегами на робочому місці і запобігає незрозумінню.	Демонструє чудові навички керівництва, іноді розвиває ефективність професійних взаємин з іншими працівниками. Вчасно вирішує складні ситуації, що виникають з підлеглими, демонструючи професіоналізм і далекоглядність в процесі виправлення складних ситуацій, запобігаючи майбутнім проблемам до їх виникнення. Підтримує незалежність і ризиковані дії між підлеглими, зберігаючи відповідальність за їх дії. Відкритий до прохань і думок інших. Сприяє розвитку співпраці з рівними по займаній позиції і підлеглими. Демонструє стійку прихильність до справедливого поводження, рівних можливостей і позитивних дій в реалізації цілей підприємства. Додатково використовує інноваційні способи досягнення цілей і інші спеціальні управлінські рішення для збереження внутрішнього контролю, принципи побудови системи оцінки працівника за професійними якостями, етики управління, поведінкові та дисциплінарні норми.
2. Чудовий результат	
Демонструє особливо гарний результат, що перевищує очікування в критичних областях і висловлює постійну підтримку цілям підприємства. Показує вичерпне, повне розуміння цілей роботи і методів їх досягнення.	Демонструє відмінні управлінські навички і встановлює міцні робочі відносини. З високим професіоналізмом опрацьовує складні ситуації з підлеглими.

Продовження табл. 1

Ефективним плануванням удосконалює якість управління, методи роботи, постановку завдань, програму заходів. Розвиває і застосовує працездатні та економічно ефективні підходи для досягнення цілей підприємства. Демонструє здатність вирішувати труднощі і непередбачені проблеми, пропонуючи альтернативні варіанти. Здійснює велику кількість роботи, часто випереджаючи встановлений графік. Ясно висловлює думку, письмово і усно, стосовно широкого кола складних тем з різними людьми і працює ефективно з іншими в досягненні поставлених цілей.	Показує розсудливість, здатність сприймати іншу думку. Має чітке уявлення про місію підприємства та покладену на нього відповідальність. Демонструє стійку прихильність до справедливого поводження, рівним можливостям і позитивним діям в реалізації цілей підприємства. Додатково використовує інноваційні способи досягнення цілей і інші спеціальні управлінські угоди для збереження внутрішнього контролю, принципи побудови системи оцінки працівника за професійними якостями, етики управління, поведінкові та дисциплінарні норми.
3. Повністю успішний результат	
Демонструє гарний результат у досягненні поставлених цілей. Всі необхідні дії в цілому завершені вчасно. Інформує керівника про результати та зміни в роботі. Ефективно застосовує технічні навички та організаційні знання в роботі. Успішно виконує професійні обов'язки і виконує спеціальні доручення. Планує та реалізує роботу відповідно до графіка та пріоритетів підприємства.	Є талановитим лідером, успішно працює з іншими працівниками і прислухається до їх пропозицій. Вирішує, в цілому успішно, складні питання в роботі з підлеглими, проявляючи професіоналізм і кваліфікованість. Також успішно працює в якості члена команди, підтримуючи зусилля групи і демонструючи здатність вирішувати різні міжособистісні ситуації. Взаємодіючи з іншими, виявляє розуміння важливості справедливого поводження і рівних можливостей. Виконує всі управлінські зобов'язання, пов'язані з забезпеченням безпеки умов праці, системи заохочення, управління ефективністю і внутрішнім контролем.

Продовження табл. 1

4. Мінімально успішний результат	
Демонструє недостатній результат, що вимагає покращення. Виконана робота часто вимагає перегляду і коригування для досягнення цілей підприємства. Всі доручення виконуються, але під контролем керівника або за участю колег. У більшості випадків важлива робота виконується за участю керівника і вимагає частого перегляду, з порушенням передбачуваних термінів.	Демонструє серйозні недоліки, що вимагають корекції. Іноді недостатньо мотивує підлеглих і розвиває командний дух, дає нечіткі доручення і вимоги до результату. Виконує не всі необхідні управлінські обов'язки.
5. Незадовільний результат	
Демонструє незадовільний результат. Кількість і якість роботи не відповідає займаній позиції. Вироблена робота не відповідає необхідному мінімуму. Низький внесок у досягнення цілей підприємства, нездатність виконувати трудові зобов'язання, неухважність до пріоритетів підприємства та адміністративним вимогам, упущення кінцевих термінів, неповне виконання роботи, напружені стосунки з колегами, низька відповідальність, неухвага до коригувань керівника.	Демонструє серйозні недоліки і відсутність результату. Часто недостатньо мотивує підлеглих і розвиває командний дух, дає не чіткі доручення і вимоги до результату. Часто невдало виконує зобов'язання щодо роз'яснення цілей підприємства підлеглим. Не виконує необхідні управлінські обов'язки

Залежно від психологічних особливостей він починає думати про те, що він недооцінений, або про те, що він - поганий працівник. У цей момент людина здатна виконувати свої посадові обов'язки, але не налаштована на роботу. Це звичайно відбувається поступово. У підсумку, працівник доходить до критичної точки прийняття рішення, яку англійські фахівці ще називають точкою «корозії металу». У нас вона називається точкою працівником.

На етапі «точки прийняття рішення» працівник приймає рішення, чи буде він продовжувати працювати на цій посаді чи ні. Якщо він вирішує продовжувати професійну діяльність, то стає не настроєним і не здатним працювати, і можна сказати, що в цей момент він вступає в зону професійної стагнації. Іншими словами, він не буде в повній мірі виконувати те, чого від нього вимагає керівник.

Етап професійної стагнації зазвичай пов'язаний з прийняттям рішення працівником піти з підприємства, що не завжди означає звільнення. Відходом може стати перехід на іншу посаду, будь-яка інша спроба реалізуватися всередині компанії. Залишившись на посаді працівник в певний момент неминуче виявиться не потрібним роботодавцю, і в кінцевому підсумку його звільнять, тобто в точці прийняття рішення, рішення за нього прийме ейчар-директор. Досить часто рішення керівництва про можливість звільнення працівника на цьому етапі стає відомим самому працівнику, і в цей момент він починає працювати, проявляючи підвищену активність і завзяття. Керівництво, бачачи це, вирішує, що людина виправилась. Але, відчувши себе в безпеці, працівник знову починає працювати гірше, і, в кінцевому рахунку, його все одно звільняють.

Звільнення може бути конструктивним, коли працівнику допомагають знайти цікавий для нього функціонал як всередині компанії, так і за її межами, або пасивним, коли людину не звільняють з певних обставин, її робота не може бути продуктивною і вона не отримує достойну винагороду. Вихід є останнім етапом життя співробітника на одній посаді. Але, працівник може пройти цей цикл, займаючи одну посаду кілька разів.

Свій перший життєвий цикл працівник проходить в статусі новачка, але, варто йому дійти до точки прийняття рішення, роботодавець починає ставити перед ним складніші завдання, таким чином, переводячи його в статус фахівця, демонструючи

йому можливості не для розвитку в рамках посади, а шлях горизонтального розвитку кар'єри.

Найважливішою умовою ефективної роботи керівника є створення добре підбраного колективу прихильників і партнерів, здатних усвідомити і реалізувати ідеї та задуми керівника. Колектив зможе більш-менш ефективно йти до досягнення своїх цілей, якщо він добре організований, інформований, дисциплінований, згуртований і активний.

На ефективність роботи колективу впливають наступні фактори: його розмір і склад, групові норми поведінки, одностайність і статус його членів, трудові відносини в колективі і критерії, використовувані в управлінні. Розглянемо їх докладніше.

Деякі дослідження показали, що колективи, що нараховують від 5 до 11 членів, зазвичай приймають більш точні рішення і відчувають більшу задоволеність від роботи. У загальному випадку в міру збільшення розміру колективу спілкування між його членами ускладнюється і стає важче досягти згоди з питань, пов'язаних з діяльністю колективу і виконанням його завдань.

Під складом розуміється ступінь подібності особистостей і точок зору, підходів, які вони проявляють при вирішенні проблем. Рекомендується, щоб колектив складався з несхожих особистостей, оскільки це підвищує ефективність, зокрема існування не схожих точок зору. Колектив з різними точками зору його членів виробляє більш якісні рішення.

Групові норми поведінки, а саме норми, звичаї, традиції, визначають спрямованість роботи колективу і очікувані результати. Вони покликані підказати членам колективу дисципліну поведінки при виконанні виробничих завдань. За умови відповідності своїх дій і норм кожна окрема особистість може розраховувати на приналежність до групи, її визнання і підтримку. Керівнику слід виносити на обговорення свою думку про норми групи з обережністю.

Групова одностайність - це тенденція придушення кожної окремої особистістю своїх дійсних поглядів на будь-яке явище з метою не порушення єдності і гармонії групи. Члени групи вважають, що незгода підриває їх почуття приналежності до цієї групи, і тому незгоди треба уникати. В атмосфері групової одностайності першочергове завдання для окремої особистості – триматися загальної лінії в обговоренні, якщо вона має іншу інформацію або точку зору. У результаті проблема вирішується з

меншою ефективністю, оскільки вся необхідна інформація та альтернативні рішення не обговорюються і не оцінюються. Коли існує групова одностайність, виникає ймовірність посереднього рішення, яке нікого не зачіпає.

Хоча різноманітність і активний обмін думками і корисний, але він може призвести до внутрішньогрупових спорів та іншим проявам відкритого конфлікту, які завжди згубні для роботи.

Статус членів колективу визначається рядом факторів, включаючи такі, як старшинство в посаді, освіта, організаторський талант, інформованість, досвід, прихильність керівництва тощо. Ці фактори можуть сприяти підвищенню або зниженню статусу залежно від цінностей і норм у групі. Члени групи, чий статус високий, здатні чинити більший вплив на рішення групи, ніж член групи з низьким статусом. Однак це далеко не завжди веде до підвищення ефективності. Щоб приймати ефективні рішення, необхідно враховувати всю інформацію, що відноситься до даного питання, і об'єктивно зважувати ідеї. Групі доведеться докласти спільних зусиль заради того, щоб думки членів з високим статусом не домінували в ній.

Налагодження трудових відносин і створення гарного морального клімату – це чи не найскладніша проблема управління колективом. Трудові відносини починаються з моменту найму працівника, коли взаємини між працівником і роботодавцем встановлюються за допомогою угоди, званого контрактом або трудовим договором. Трудовий договір включає в себе два обов'язкових пункти: трудову функцію та розмір заробітної плати. Управління персоналом спирається на аналіз змісту праці, який сприяє правильним оцінками виробничих і ділових якостей працівників, їх вироблення, організації та оплати праці. Для надання працівникам певної свободи дій в рамках отриманого завдання використовується делегування повноважень, передбачає покладання певних обов'язків і виділення ресурсів (фінансових, матеріальних, правових та інших), необхідних для виконання завдання. Характер делегування повноважень залежить від стилю управління колективом, рівня ієрархії керівника і конкретної обстановки, в якій виконується завдання.

Критичним фактором, що визначає ефективність роботи колективу, є поведінка кожного з її членів. Ролі в колективі повинні розподілятися таким чином, щоб кожен його член міг вести себе ініціативно і відповідально при виконанні поставлених

завдань, а також сприяти соціальній взаємодії в колективі. Таким чином, виробнича діяльність, пов'язана з виконанням цільових ролей, має поєднуватися з соціальними аспектами, виступаючими в якості підтримуючих ролей, які зберігають стан задоволеності членів колективу [5].

Таким чином, у сучасних умовах функціонування підприємств важливим фактором успіху виступає ефективність роботи працівників, яка безпосередньо формує продуктивність компанії. І саме завдяки ефективності роботи персоналу компанії можуть забезпечити розвиток і процвітання в бізнесі.

Список джерел

1. Галиуллин, Х.Я. Понятие эффективности труда / Х.Я. Галиуллин, Г.П. Ермаков, М.В. Симонова // Экономика труда. – 2017. – Том 4. – № 3. – с. 183-196.
2. Шапиро С. А., Шилаев А. В. Факторы повышения эффективности труда персонала. -М. : АИСТО, 2013. - 222 с.
3. КСС «Система Кадры». [online] Доступно <<https://vip.1kadry.ru/#/document/117/11265/>>
4. Гибсон, Дж.Л. Организации: поведение, структура, процессы [Текст] / Дж.Л. Гибсон, Д.М. Иванцевич, Д.Х. Доннелли; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 662 с.
5. Бородина О.А., Новицкая А.В. Управление коллективом как основа эффективной работы предприятия [online] Доступно <http://ea.donntu.org:8080/bitstream/123456789/21298/1/NOVITSKAYA%20A.V..pdf>

© Гельман В. М. , 2019

7.4. Аналіз зарубіжного досвіду в сфері зайнятості осіб з обмеженими можливостями

Пріоритетним напрямком державної соціально-економічної політики розвинутих країн світу останнім часом є всебічне сприяння громадянам з обмеженими можливостями в реалізації їхнього невід'ємного права на продуктивну працю в умовах свободи, рівності, безпеки та почуття власної гідності. Спостерігається поширення тенденції до сприйняття зайнятості осіб з обмеженими можливостями не лише як соціальної відповідальності бізнесу, але й як процесу, що має певний ефект для національної економіки завдяки зменшенню витрат на

допомогу з інвалідності та, відповідно, зменшенню бідності серед цієї категорії громадян.

На жаль, вітчизняна державна політика у сфері забезпечення права на працю для осіб з обмеженими можливостями (ООН) не є ефективною. Чисельність ООН працездатного віку нині в Україні перевищила 2,6 млн. осіб. Позитивні дії для стимулювання роботодавців не дають потрібного ефекту, а застосування розумного пристосування є проблематичним.

Попри наявність гарантованих прав, законодавство забезпечення працевлаштування ООН, залучення їх до виробничих працівників залишається слабким місцем. Як свідчить практика, через обмежені можливості здорові інваліди не мають змоги на рівні з іншими громадянами конкурувати на ринку праці, як наслідок – порушуються права на роботу, процес витіснення зі сферами трудової діяльності збільшує рівень безробіття та глибини бідності.

Таким чином, виходячи з того, що рівень трудової зайнятості осіб з обмеженими можливостями в Україні порівняно з зарубіжними країнами залишається вкрай низьким, дослідження питання світового досвіду сприяння зайнятості осіб з обмеженими можливостями є досить актуальним та потребує вивчення з метою залучення у вітчизняній практиці.

Ще 1982 року Генеральною Асамблеєю ООН було ухвалено Всесвітню програму дій щодо інвалідів, яка окреслила пріоритетні цілі щодо цієї категорії громадян, поставивши поряд з такими важливими цілями, як запобігання інвалідності та відновлення працездатності, мету що поступового підвищення рівня їхньої зайнятості. Ця обставина свідчить, що світова спільнота вже протягом третього десятиріччя приділяє значну увагу категорії громадян з обмеженими можливостями, виявляючи глибоке розуміння важливості реалізації ними власного трудового потенціалу та забезпечення завдяки ньому соціальної інтеграції [1].

Теоретичним та прикладним проблемам розширення можливостей щодо працівника з обмеженими можливостями присвятили праці багато вчених близького і дальнього зарубіжжя. Водночас, питання соціального захисту та працевлаштування ООН залишаються гострими, які змушують науковців і практиків активно шукати шляхи їх розв'язання. Отже, корисним для України є звернення до зарубіжного досвіду.

Державна політика у сфері зайнятості у багатьох країнах одним із завдань визначає подолання дискримінації осіб з обмеженими можливостями на ринку праці та збільшення можливостей для забезпечення на робочому місці розумного пристосування. Це пояснюється тим, що чисельність осіб з обмеженими можливостями збільшується. Так у країнах, де люди живуть 70 років і більше, багато людей в літньому віці стають недієздатними. З цією проблемою стикається кожна четверта сім'я у світі. Серед дітей, молоді та людей середнього віку 80% ООМ проживає в країнах, що розвиваються, де у населення низький рівень життя і доходів. На рис. 1 показано відсоток осіб з обмеженими можливостями від загальної чисельності жителів в країнах Європи [2].

З даного рисунку видно, що в більшості країн Європи відсоток категорії населення з обмеженими можливостями дуже великий, в деяких з них сягає половини від всього населення. Це змушує такі країни діяти на благо осіб з обмеженими можливостями, поліпшувати їх умови для життя, діяльності, в першу чергу, за рахунок їх активізації в суспільство шляхом підвищення їх зайнятості і кількістю створених для них робочих місць на підприємствах.

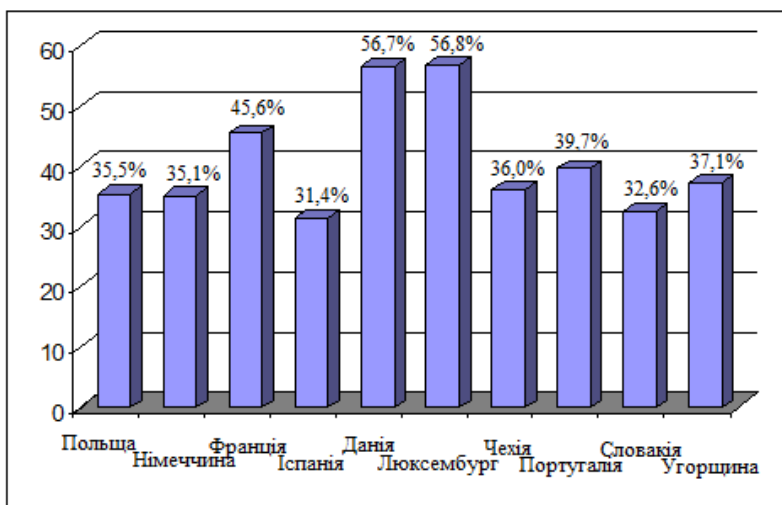


Рисунок 1. Частка осіб з обмеженими можливостями в країнах Європи (% від населення)

Таблиця 1 . Динаміка рівнів зайнятості та безробіття ООМ в країнах ЄС за 2007 р. і 2011 р.*

Держави ЄС	2007 р.		2011 р		Відхилення	
	Відсоток осіб з обмеженими можливостями в групі:					
	зайн.	безр.	зайн.	безр.	зайн	безр.
ЄС- 28 країн	19,8	29,2	42,7	14,75	22,9	-14,45
Австрія	14,6	32,5	54,25	6,95	39,65	-25,55
Бельгія	14,8	27,9	37,05	11,95	22,25	-15,95
Болгарія	–	–	24,25	18	24,25	18
Угорщина	19,5	25,1	20,9	22,2	1,4	-2,9
Об'єднане Королівство	24,3	33,2	41,8	12,8	17,5	-20,4
Німеччина	27,6	44,8	43,65	16,95	16,05	-27,85
Греція	8,8	12,7	32,65	15,05	23,85	2,35
Данія	20,2	46,2	44,05	12	23,85	-34,2
Італія	11,3	12,3	41,3	9,75	30	-2,55
Ірландія	14,4	25,7	25,7	20,4	11,3	-5,3
Іспанія	14,3	22,3	39,05	25,75	24,75	3,45
Кіпр	20,6	20,9	43,9	10,75	23,3	-10,15
Люксембург	19,1	35,3	55,4	6,45	36,3	-28,85
Латвія	21,6	31,2	45,75	19,5	24,15	-11,7
Литва	18,3	27,4	36,45	25,25	18,15	-2,15
Мальта	11,0	17,6	32,15	–	21,15	–
Нідерланди	–	–	41,05	9,05	41,05	9,05
Португалія	20,7	30,6	47,5	15,4	26,8	-15,2
Польща	17,2	20,5	30,05	13,2	12,85	-7,3
Румунія	7,0	6,9	27,85	8,6	20,85	1,7
Словенія	26,3	38,9	45,45	10,8	19,15	-28,1
Словаччина	16,1	20,7	30,55	20,3	14,45	-0,4
Франція	24,0	32,8	57,9	16,2	33,9	-16,6
Фінляндія	27,2	44,7	55,7	10	28,5	-34,7
Хорватія			32,3	16,95	32,3	16,95
Чехія	15,4	30,4	36,55	18,35	21,15	-12,05
Швеція	27,6	37,2	63,85	10,5	36,25	-26,7
Естонія	27,8	40,4	41,55	22,8	13,75	-17,6

Таблиця складена за даними [4]

На рівні Європейського Союзу зайнятість осіб з обмеженими можливостями є одним із пріоритетів Стратегії Інвалідності

2010–2020 [3]. Єврокомісія визнає, що рівень зайнятості у країнах ЄС становить майже 50% (табл. 1).

Результати аналізу табл. 1 демонструють, що порівняння чисельності ООМ здійснюється в 2011 році по відношенню до 2007 року. Давність статистичних даних обумовлена тим, що давно не відбувалось оновлення джерел інформації з даного питання. За цей період, що аналізується, бачимо, що в цілому по Європейському Союзу відбулося зменшення чисельності безробітних серед ООМ майже в два рази і практично пропорційно відбувається збільшення чисельності осіб з обмеженими можливостями серед зайнятого населення. Найбільш суттєві зміни в державній політиці з активізації ООМ до суспільства шляхом їх працевлаштування відбулися в Австрії, Бельгії, Греції, Данії, Італії, Іспанії, на Кіпрі, Люксембургу, Латвії, Португалії, Румунії, Франції, Фінляндії, Чехії, Швеції. Такі позитивні зрушення відбувалися за рахунок активної політики уряду держав, яка направлена на збільшення чисельності осіб з обмеженими можливостями з оплачуваною зайнятістю на відкритому ринку праці.

Так, Єврокомісія вживатиме заходів для зайнятості як жінок, так і чоловіків з обмеженими можливостями, підтримуватиме молодь ЄС на шляху від освіти до зайнятості, сприятиме обміну інформацією між підприємствами підтримуваної зайнятості, просуватиме антидискримінаційні політики та програми, в тому числі спрямовані на просування по службі осіб з обмеженими можливостями, а також здійснюватиме допомогу щодо самозайнятості ООМ. Окрім того, дискримінацію за ознакою інвалідності на ринку праці заборонено згідно із Директивою рівності в зайнятості ЄС [5].

Насамперед необхідно звернути увагу на те, що більшості розвинутих країн світового співтовариства сучасна політика залучення ООМ до ринку праці ґрунтується на принципі надання їм можливості працювати на неспеціалізованих робочих місцях на відкритому ринку праці, тобто нарівні та, відповідно, поряд з іншими працівниками.

Вивчення міжнародної практики показує, що у світі дві основні концепції державної політики залучення осіб з обмеженими можливостями до сфери соціально-трудових відносин відкритого ринку праці.

Перша концепція, яка характерна для більшості країн ЄС та для України, - це концепція квотування, тобто резервування для

ООМ певного мінімального відсотка робочих місць на підприємствах, в установах, організаціях усіх форм власності та господарювання.

Друга концепція поширена на скандинавських країнах, Великій Британії, США, Канаді, Австралії, Новій Зеландії та ін. Основоположним елементом цієї концепції є антидискримінаційне законодавство, тобто законодавче закріплення принципу рівності всіх громадян при залученні їх до сфери соціально-трудових відносин та судова відповідальність за недотримання такого принципу. Отже, мінімальної квоти робочих місць для ООМ за цією концепцією не встановлюється.

Незалежно від концепції діють і фінансові заохочення, в тому числі компенсації витрат на забезпечення розумного пристосування на робочому місці. У деяких країнах за кожну особу з обмеженими можливостями, прийняту понад встановлену законом квоту, роботодавець гарантовано отримує преміальні виплати від держави. Інші системи пропонують державні дотації для роботодавців на створення звичайних робочих місць, де будуть працювати люди з обмеженими можливостями.

Незважаючи на принципово різні підходи, які покладено в основу концепцій, вони мають спільну мету – підвищити рівень участі ООМ у сфері соціально-трудових відносин.

У країнах європейської спільноти, а також в інших країнах світу, де квотують робочі місця, існують певні відмінності у відсотковому розмірі квоти. Цей розмір у більшості своїй не є статичною величиною, він залежить переважно від чисельності працівників підприємства, ситуації на ринку праці та форми власності підприємства. Зокрема, у Франції законодавчо закріплено право ООМ на працю, а стосовно підприємств із чисельністю понад 20 працюючих встановлюється норматив працевлаштування осіб з обмеженими можливостями – 6%, в Німеччині – від 5 до 10% залежно від ситуації на ринку праці. У Польщі, Австрії та Іспанії встановлено норматив, як і в Україні – 4%, але застосовується він до підприємств, де облікова чисельність працівників перевищує 25, 25 і 50 осіб відповідно [6].

У Франції право ООМ на працю законодавчо закріплено з 2005 року. Відтоді всі підприємства, на яких працюють понад 20 службовців, повинні приймати на роботу не менше 6% людей з обмеженими фізичними можливостями. Таких підприємств нині у Франції налічується 120 тисяч. Особи з обмеженими можливостями можуть брати участь як у загальних програмах

для безробітних, так і у спеціалізованих навчальних курсах. Існують дві програми професійного навчання на робочому місці: ЦПП (Центр підготовки працівників) або ЦПФ (Центр підготовки фахівців). Діяльність цих організацій, яка спрямована на працевлаштування людей з обмеженими можливостями, фінансується з боку Асоціації з управління Фондом соціалізації ООМ. Роботодавці отримують одноразову грошову суму в розмірі близько 1527 євро в рік за контракт на навчання на робочому місці. Декілька регіональних організацій у Франції цілеспрямовано сприяють зайнятості на відкритому ринку праці, використовуючи метод підтримуючої зайнятості.

У Німеччині основним завданням професійної підготовки ООМ є навчання їх за однією із загальнонавчаних спеціальностей. По можливості, даний процес повинен проходити на робочому місці поруч зі співробітниками без обмежених можливостей. Особи з інтелектуальними порушеннями для отримання подальшої освіти або навчання за новою спеціальністю можуть бути зараховані в один з 28 Інститутів тривалого навчання ООМ, де нараховується близько 15 тисяч місць.

В Італії існують федеральне і регіональне законодавства, що підтримують інтеграцію у ринок праці. Відповідно до закону №68/99 шукачі роботи з обмеженими можливостями повинні зареєструватися для оцінки їх стану в місцевому відділенні служби охорони здоров'я. Після цієї оцінки (функціональний діагноз, соціально-професійне досвід і заключний звіт) визначається конкретний потенціал роботи для кожного претендента. Потім людина реєструється у відповідному листі очікування роботи (один на кожну провінцію). У законі країни передбачено щорічний бюджет у 31 мільйон євро для компенсації податків, сплачених роботодавцями.

У Польщі кожний роботодавець повинен сплатити спеціальний внесок у Фонд реабілітації ООМ. Ці гроші використовують на створення та обладнання робочих місць для людей з обмеженими можливостями. Існує також перелік витрат роботодавців, які підлягають повному або частковому відшкодуванню державою за умови прийняття на роботу ООМ. Держава також надає таким підприємствам різного роду пільги, у тому числі податкові, та дотації на виробництво товарів чи реалізацію послуг. Водночас, роботодавець звільняється від

обов'язкових виплат, якщо працевлаштував певну кількість осіб з обмеженими можливостями [7].

Незаповнення квот підприємствами тягне за собою сплату штрафів до спеціально створених цільових фондів. У деяких країнах ЄС законодавчо закріплена можливість розміру штрафу залежно від того, наскільки сильно відхилився роботодавець від обов'язкової квоти.

Варто зазначити, що законодавство європейських країн передбачає альтернативу сплати штрафів для тих роботодавців, які через специфіку свого виробництва не можуть виконувати нормативи із працевлаштування ООМ.

Альтернатива полягає в наданні роботодавцю права орендувати або купувати робочі місця для ООМ в іншій компанії або в рахунок власної квоти розміщувати виробниче замовлення на так званих підприємствах «захищеної зайнятості», тобто на спеціалізованих підприємствах осіб з обмеженими можливостями.

Слід зазначити, що антидискримінаційне законодавство починає функціонувати тільки тоді, коли з однаково професійно підготовлених кандидатів роботодавці віддають перевагу не ООМ. Чимало ООМ, менш кваліфікованих або менш освідчених, ніж пересічний громадянин, не виграють від цього законодавства. Європейські експерти припускають, що рух у напрямі до антидискримінаційного законодавства пошириться з часом і на інші країни світу, переважно на країни ЄС. Однак що стосується України, де майже немає традицій реалізації громадянських прав, антидискримінаційне законодавство ще є справою майбутнього.

Також можна додати, що в Європі у підходах до зайнятості людей з обмеженими можливостями спостерігається тенденція переходу від медичної моделі «реабілітації людей з інвалідністю» до моделі підготовки робочої сили, орієнтованої на можливості людей. Це дозволяє ООМ займати повноцінне місце в суспільстві та власними силами забезпечувати собі достойний рівень життя.

В таких же країнах, як Великобританія, США Канаді та країнах Скандинавії немає системи квот для ООМ, але водночас там вимагають від роботодавців позитивного ставлення до прийому на роботу людей, які мають обмежені можливості по здоров'ю, а також особливе значення приділяють оснащенню робочих місць під особливі потреби.

У людей з обмеженими можливостями у Великобританії є кілька шляхів працевлаштування. Людина може піти в

організацію JobCentrePlus, куди звертаються всі OOM для пошуку роботи і отримання допомоги.

Далі її спрямують до фахівця – радника з питань зайнятості OOM. Радник допоможе розробити план подальших дій. Команда радників може запросити додаткових регіональних експертів для проведення ретельного аналізу становища претендента. Це фізіотерапевти, трудові терапевти, системні адміністратори, фахівці з підтримки та адаптації людей з обмеженими можливостями. Радники з питань працевлаштування проведуть оцінку і відповідно до неї розроблять чіткий план дій, для цього в їх розпорядженні є низка схем. Нові можливості забезпечує програма, реалізована брокерами з працевлаштування. Особи з інвалідністю можуть звертатись для отримання допомоги із працевлаштування. Цю програму реалізують різні волонтерські, державні і приватні організації на основі контракту з JobCentre-Plus. Послуга передбачає інтенсивну підтримку з планування та вирішення проблем людей з обмеженими можливостями під час пошуку роботи.

WORKSTEP – ключова програма зайнятості OOM, яка фінансується урядом Великобританії. Вона спрямована на надання роботи людям з комплексною інвалідністю. Програма пропонує робочі місця в 145 муніципалітетах або волонтерських організаціях, що надають різні послуги. WORKSTEP пропонує можливість зайнятості через 200 організацій, які спрямовують людей з обмеженими можливостями на роботу в різні компанії.

Раніше це досягалось в основному за рахунок надання роботодавцю субсидії на заробітну плату, рівень якої визначався відповідно до продуктивності роботи. Фінансування в рамках програми WORKSTEP нині використовується для отримання інших послуг з пошуку довгострокової зайнятості на відкритому ринку праці, таких як оплата послуг консультантів з працевлаштування, кураторство і навчання на робочих місцях. При соціальних службах Великобританії існують спеціальні служби по найму осіб з обмеженими можливостями на роботу, у яких надають допомогу з пошуком роботи, оплатою спеціального транспорту, робоче місце клієнта забезпечують необхідним обладнанням. Установи, які приймають на роботу осіб з обмеженими можливостями, отримують місячну допомогу для придбання спеціальної техніки (інвалідних колясок, ліфтів). Особи із важкими захворюваннями можуть виконувати роботу вдома. Для цих цілей їм встановлюють спеціальне комп'ютерне

обладнання. Людям з повною або частковою втратою зору видають допомогу для оплати послуг читця (асистента). ООМ приймають на роботу з випробувальним терміном (6 тижнів), при цьому їм виплачують субсидію. Персонал центру зайнятості допомагає обговорити кожну кандидатуру і відповідну для нього роботу з роботодавцями у всіх конкретних випадках.

Шведська антидискримінаційна модель є однією із найбільш успішних за рівнем зайнятості осіб з обмеженими можливостями. Держава пропонує субсидування заробітної плати, компенсації витрат пов'язаних із розумним пристосуванням. При чому, такі компенсації забезпечуються як у приватному, так і державному секторі.

За забезпечення допоміжних технологій у сфері праці відповідає Офіс соціального страхування, тоді як Державна служба зайнятості відповідає за забезпечення того, щоб ООМ могла підтримувати життя працівника. Крім того, служба зайнятості відповідає за забезпечення необхідних технологій молодим людям для навчання професійним навичкам чи спеціальності, необхідній на ринку праці. Особа може подати заявку на грант для отримання допоміжних технологій, що допомагатимуть їй у роботі. У цьому випадку, допоміжні пристрої особа може лишити собі, навіть у разі зміни роботи. Крім того, допомога надається роботодавцю чи іншій стороні у разі надання особистої допомоги ООМ. Існує й механізм супроводу та підтримки зайнятості, коли особі надається необхідна підтримка, навчання, інша допомога до обіймання посади та впродовж року після вступу на посаду. Додаткові заходи вживаються Урядом Швеції для поліпшення зайнятості осіб із ментальними порушеннями. На ці цілі були виділені додаткові ресурси та спільно із муніципалітетами напрацьовані шляхи зайнятості цієї категорії осіб з інвалідністю. Ці ж ресурси виділялись на необхідні реабілітаційні послуги, що мали покращити становище осіб з ментальною інвалідністю на ринку праці. Важливе значення приділяється й розвитку соціальних підприємств, на яких працюють, у тому числі ООМ, що втратили зв'язок з ринком праці або не можуть працювати на відкритому ринку праці [8].

Наявність і реалізація подібних програм у розвинених країнах Європи та світу призвела до практичних позитивних змін. За статистикою, у Великій Британії рівень економічної активності осіб з обмеженими можливостями складає майже 50%,

у Німеччині рівень економічної активності серед людей з тяжкою формою інвалідності складає 38%. У Швеції рівень економічної активності серед осіб з інвалідністю складає 68%. В Італії працює 55% осіб з інвалідністю [9].

Таким чином, аналіз зарубіжного досвіду функціонування концепцій державної політики країн світу, спрямованих на залучення осіб з обмеженими можливостями до сфери соціально-трудових відносин, дозволяє виділити такі основні заходи:

введення до законодавства норм, покликаних протидіяти дискримінації на ринку праці, в тому числі щодо окремих категорій осіб з інвалідністю;

зарубіжні країни умовно поділяються на дві групи: країни, які законодавчо закріплюють квоту для працевлаштування ООМ, та країни, які залучають ООМ до сфери соціально-трудових відносин шляхом впровадження анти дискримінаційного законодавства;

зарубіжна система квотування робочих місць для ООМ має позитивні особливості, яких немає в аналогічній практиці. Цими позитивними особливостями є: варіювання відсоткового розміру квоти залежно від потреби ринку праці та форми власності підприємства; суворе дотримання в апараті органів центрального та місцевого управління нормативів робочих місць для забезпечення працевлаштування ООМ; заохочення роботодавців до прийняття на роботу інвалідів із тяжкими видами здоров'я або без досвіду роботи; використання визначеного розміру коштів, що надходять від штрафних санкцій за не заповнення квоти, на заходи щодо соціально-трудової професійної реабілітації та зайнятості інвалідів;

підтримка необхідного супроводу особи з обмеженими можливостями на робочому місці, сприяння діяльності підприємств захищеної форми зайнятості, соціальних підприємств, де працюють особи з інвалідністю, в тому числі особи, що втратили зв'язок із відкритим ринком праці;

програми заохочення зайнятості у державному секторі.

Підсумовуючи вище викладене, можна дійти до наступних висновків:

по-перше, порівняння рівнів зайнятості та безробіття ООМ в рамках держав ЄС є дуже скрутним. Головною причиною є відсутність, в першу чергу, достовірної статистичної інформації, і відсутність єдиного розуміння категорії «осіб з обмеженими можливостями», а так само відмінність в культурі суспільств

держав-членів ЄС та інших держав світу. Саме з цих причин диференціація даного явища досить величезна;

по-друге, позитивний досвід зарубіжних країн дозволяє підтвердити дієвість державної політики з залучення ООМ, а отже є актуальним для застосування у вітчизняній практиці забезпечивши узгодження інтересів роботодавців і найманих працівників з обмеженими можливостями.

Список джерел

1. Куровська Г. Основні концепції державної політики залучення осіб з інвалідністю до ринку праці: міжнародний аспект / Г. Куровська // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 1. – С. 43-45.

2. Статистика інвалідів в мире [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://vawilon.ru/statistika-invalidov-v-mire/>.

3. European Disability Strategy 2010-2020: A Renewed Commitment to a Barrier-Free Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://bitly.su/htFrry>.

4. Офіційний сайт статистичної служби Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – <https://ec.europa.eu/eurostat>.

5. Initial report of States parties due in 2012 European Union [Електронний ресурс]. – Р. 42–46. – Режим доступу <https://documents-ddsny.un.org/doc/UNDOC/GEN/G14/232/64/PDF/G1423264.pdf>

6. Гаврюшенко Г. Працевлаштування осіб з обмеженими фізичними можливостями: світовий досвід та пропозиції щодо його запровадження в Україні / Г. Гаврюшенко // Соціальний захист. – 2005. – № 11. – С. 27–28.

7. Черніков Д. Підтримка без примусу: чому ігноруються європейські принципи працевлаштування інвалідів [Електронний ресурс]. / Д. Черніков // Європейська правда. – 2016. – Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/experts/2016/06/14/70505994>.

8. Initial reports submitted by States parties under article 35 of the ConventionSweden [Електронний ресурс]. – 2011. – Р. 39–44. – Режим доступу: <https://bitly.su/FYvJGH>.

9. Зярянюк О. В. Зарубіжний досвід сприяння зайнятості інвалідів / О. В. Зярянюк // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2011.– Вип. 20 (2).– С.81–86.

© Лебедєва Д.О., 2019

АВТОРСЬКИЙ КОЛЕКТИВ

- 1.1 **Богущ Лариса Григорівна** – к.е.н., с.н.с.
Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи
НАН України
- 1.2 **Череп Алла Васильевна** – д.э.н., профессор
Запорожский национальный университет,
Канабекова Меруерт Адильхановна - к.э.н., доцент
Казахский национальный педагогический университет им.
Абая
- 1.3 **Носова Ольга Валентиновна** – д.э.н., профессор
Университет банковского дела ГУВЗ Харьковский учебно-
научный институт,
Носова Татьяна Юрьевна – к.э.н., доцент
Харьковский национальный университет внутренних дел
- 1.4 **Калініченко Зоя Дмитрівна** – к.е.н., доцент
Дніпровський державний університет внутрішніх справ
- 1.5 **Денисов Костянтин Вікторович** - к.е.н..
Запорізький національний університет
- 1.6 **Смєсова Вікторія Леонідівна**, к.е.н., доцент
ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний
університет»
- 1.7 **Клепікова Світлана Володимирівна**
Національний Технічний Університет «Харківський
Політехнічний Інститут»
- 2.1 **Дубницький Володимир Іванович** – д.е.н., професор,
Овчаренко Ольга Вікторівна,
Василюк Оксана Віталіївна
Державний вищий навчальний заклад «Український
державний хіміко-технологічний університет»
- 2.2 **Бондарчук Марія Костянтинівна** – д.е.н., професор
Національний університет «Львівська політехніка»
- 2.3 **Князь Святослав Володимирович** - д.е.н., професор,
Русин-Гриник Роман Романович,
Залуцький Володимир Петрович - к.е.н., доцент
Національний університет «Львівська політехніка»
- 2.4 **Вонберг Тетяна Вікторівна** – к.е.н., доцент
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»
- 2.5 **Зінченко Ольга Анатоліївна** – к.е.н., доцент
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

- 2.6 Савченко Микола Євгенійович** – аспірант
ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний
університет»
- 3.1 Череп Алла Васильевна** – д.э.н., профессор
Запорожский национальный университет,
Гулимбетова Раиса Ургенишбаевна
Каспийский университет , Казахстан
- 3.2 Журавльова Тетяна Олександрівна** - к.е.н., профессор
Одеський національний університет імені І.І.Мечникова
- 3.3 Гуменна Юлія Григорівна** – к.е.н.,
Тютюник Інна Володимирівна – к.е.н., доцент
Сумський державний університет
- 3.4 Олейникова Людмила Григорівна** – к.е.н., с.н.с.
ДННУ «Академія фінансового управління»
- 3.5 Урусова Зінаїда Петрівна** - к.э.н., доцент
Запорожский национальный университет,
Файзуллина Светлана Айгалиевна - к.э.н., доцент
Казахский национальный педагогический университет им.
Абая
- 3.6 Аберніхіна Ірина Георгіївна** – к.е.н., доцент,
Національна металургійна академія України
- 4.1 Однорог Максим Анатолійович** – к.е.н., доцент, докторант
Науково-дослідний фінансовий інститут ДННУ «Академія
фінансового управління» Міністерства фінансів України
- 4.2 Безус Роман Миколайович** - д.е.н., професор,
Крючко Леся Станіславівна, к.е.н, доцент
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
- 4.3 Багорка Марія Олександрівна** д.е.н., доцент
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
- 4.4 Миронова Руслана Миколаївна** – к.е.н., доцент,
Карасьов Олексій Павлович – к.е.н., доцент,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
- 4.5 Катан Людмила Ігорівна** - д.е.н., професор,
Бугай Анжеліка Олександрівна - магістр
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
- 4.6 Демчук Олена Миколаївна** к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет
- 4.7 Кобернюк Сергій Олександрович** - к.е.н., доцент
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
- 4.8 Драбчук Тетяна Іллівна**
Сумський національний аграрний університет

- 4.9 Бірюк Олена Григорівна** – к.е.н., доцент
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»
- 4.10 Прокопишин Оксана Степанівна**, к.е.н., доцент
Львівський національний аграрний університет
- 5.1 Корнєєв Максим Валерійович** - д.е.н., доцент,
Курзова Маргарита Олегівна, магістр
Університет митної справи та фінансів
- 5.2 Давидова Оксана Юрївна** – д.е.н., доцент
Харківський державний університет харчування та торгівлі
- 5.3 Юрченко Наталія Іванівна** - к.е.н.
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
- 5.4 Безугла Людмила Сергіївна** - к.н. з держ. упр., доцент,
Воловик Дмитро Володимирович – к.е.н.
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
- 5.5 Коржан Владислав Володимирович** – аспірант
Одеський національний університет імені І.І.Мечникова
- 6.1 Білоцерківський Олександр Борисович** – к.т.н., доцент
Національний технічний університет «Харківський
політехнічний інститут»
- 6.2 Сергєєва Олена Романівна** - к.н.з держ.у., доцент,
Дніпропетровський університет економіки та права імені
Альфреда Нобеля
- 7.1 Заюков Іван Вікторович** – к.е.н., доцент
Вінницький національний технічний університет
- 7.2 Андросова Елена Федоровна** - к.э.н., доцент
Запорожский национальный технический університет,
Джакишева Уразгуль Кемаловна - к.э.н., доцент
Казахский национальный педагогический университет им.
Абая
- 7.3 Гельман Валентина Миколаївна** – к.е.н., доцент
Запорізький національний університет
- 7.4 Лебєдєва Дар'я Олександрівна**
Кременчуцький льотний коледж НАУ

Наукове видання

Українською та російською мовами

УПРАВЛІННЯ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ
КРАЇНИ, РЕГІОНУ, ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ
(ФІНАНСОВА, АГРАРНА ГАЛУЗІ
ТА НЕВИРОБНИЧА СФЕРА)

Монографія

За редакцією канд. екон. наук,
проф. Савчук Л. М.

Відповідальна за випуск:
Вишнякова І. В. – канд. екон. наук, доцент

Видання друкується в авторській редакції

Відповідальний редактор Біла К. О.
Дизайн обкладинки Дем'янчук М. О.

Підп. до друку 30.04.19. Формат 60х84^{1/16}. Спосіб друку – плоский.
Ум. друк. арк. 22,38. Тираж 50 пр. Зам. № 0419-03/8.

Видавець та виготовлювач СПД Біла К. О.
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи ДК № 3618 від 06.11.09

Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.
Україна, 49000, м. Дніпро, пр. Д. Яворницького, 111, оф. 2
+38 (099) 7805049; +38 (067) 2100256
www.impact.dp.ua e-mail: impact.dnepr@gmail.com