

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Державний вищий навчальний заклад
«КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ВАДИМА ГЕТЬМАНА»

Економіка та підприємництво

№ 40/2018

Збірник наукових праць

Заснований 1997р.

Видається двічі на рік



УДК 330.1+338.22/.24(082)
ISSN 2522-4581

До збірника ввійшли статті науковців, викладачів, практиків, у яких висвітлено сучасний стан і нові погляди на проблеми економічної теорії, прикладної економіки, моделювання розвитку економіки та підприємництва, активізації інноваційного підприємництва, обліку, аналізу та аудиту підприємницької діяльності, правового регулювання ведення бізнесу, економік країн світу та глобального підприємництва, відповідно до потреб економічної науки.

Розрахований на науковців, викладачів, студентів, підприємців-практиків сфери економіки та підприємництва.

Редакційна колегія

І.М. Рєпіна, д-р екон. наук (відп. ред.); **В.І. Кириленко**, д-р екон. наук (заст. відп. ред.); **А.М. Колот**, д-р екон. наук; **М.І. Діба**, д-р екон. наук; **З.П. Бараник**, д-р екон. наук; **М.М. Коцупатрий**, канд. екон. наук; **В.В. Вітлінський**, д-р екон. наук; **О.О. Терешенко**, д-р екон. наук; **О.К. Шафалюк**, д-р екон. наук; **О.І. Олексюк**, д-р екон. наук; **А.Г. Котенок**, канд. екон. наук; **Ю.К. Зайцев**, д-р екон. наук; **І.Й. Малій**, д-р екон. наук; **А.С. Буряченко**, д-р екон. наук; **О.А. Швиданенко**, д-р екон. наук; **С.І. Дем'яненко**, д-р екон. наук; **О.М. Мельник**, д-р екон. наук; **А.І. Джалладова**, д-р ф.-м. наук; **О.В. Ольшанська**, д-р екон. наук; **С.М. Соболев**, канд. екон. наук; **Вілліам Х. Месерс**, проф.; **Штефан фон Крамон-Таубадель**, проф.; **О.М. Карпенко**, д-р екон. наук; **Георгій Гавтадзе**, проф.; **Рейда Л.М.** (відп. секретар).

Адреса редакції: 03680, м. Київ, просп. Перемоги, 54/1

Державний вищий навчальний заклад

«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Засновник та видавець

Державний вищий навчальний заклад

«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Зареєстровано в Міністерстві юстиції України.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 11577-449Р від 28.07.2006 р.

Збірник внесено до переліку фахових видань України

(Наказ Міністерства освіти і науки України № 1222 від 7.10.2016 р.)

Рекомендовано до друку Вченою радою КНЕУ

Протокол № 10 від 31.05.2018 р.

Художник обкладинки Т. Зяблицева

Верстка О. Руденко

Підписано до друку 31.05.18. Формат 60×84/16. Папір офсет. № 1.

Гарнітура Тип Таймс. Друк офсетний. Ум. друк. арк. 1766.

Обл.-вид. арк. 20,11. Наклад 100 пр. Зам. № 18-5473

Державний вищий навчальний заклад
«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
03680, м. Київ, проспект Перемоги, 54/1

Тел./факс (044) 537-61-41; тел. (044) 537-61-44

E-mail: publish@kneu.kiev.ua

© КНЕУ, 2018

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Кизим М. О., Четцова-Терашвілі Т. М. Теоретичне підґрунтя концепції державного регулювання і підтримки функціонування та розвитку малого і середнього підприємництва.....	4
Рябоконт І.О., Мадяр А.С. Якість трудового життя як фактор підвищення мотивації працівників на підприємствах.....	16
Лавренко В.В., Шульга О.М. Розвиток сучасних інформаційних технологій в економіці як системний елемент дигіталізації.....	26

ПРИКЛАДНА ЕКОНОМІКА

Рєпіна І.М., Рапута К.О. Розвиток венчурного бізнесу в Україні.....	35
Мілютин Г.В. Аналіз прогнозів розвитку електроенергетики в Україні та світі.....	42
Червінська Л.П., Червінська Т.М. Проблематика виробничої адаптації молоді.....	60
Пилипчук В.П. Впровадження комплексу маркетингових комунікацій підприємства та його ефективність.....	70
Галіцин В.К., Суслів О.П., Самченко Н.К. Ідентифікація проблеми при формуванні управлінських рішень.....	79

МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА

Грицько Т.В. Організаційно-методичні засади забезпечення якості управління на промислових підприємствах.....	91
Загородня Ю.В. Тенденції та перспективи розвитку ринку логістичної нерухомості України.....	100
Кизим М.О., Рудика В.І. Теоретико-методичні аспекти оцінки енергетичної безпеки національної економіки.....	108
Жегус О.В. Сучасні проблеми розвитку ринку продуктів вищої освіти в Україні.....	118
Якушева Н.В. Сучасні моделі інноваційного підприємництва.....	128
Шафалюк О.К. Маркетинг партнерських відносин: моделювання та оптимізація параметрів взаємодії зі споживачами.....	137

ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ

Коцюба О.С. Методологічний аналіз феномена невизначеності при оцінюванні економічної ефективності інвестиційного проекту.....	147
Тіпанов В.В., Ткаленко С.І. Розвиток біоекономіки як умова інноваційно-інвестиційної модернізації економіки.....	165
Ільсико А.В., Хасіна О.М. Покоління Y: конкурентні переваги випускника спеціальності «Управління персоналом та економіка праці» ДВНЗ КНЕУ імені Вадима Гетьмана на ринку праці.....	174
Сердюк І.Г. Плата за дії, пов'язані з охороною прав на об'єкти інтелектуальної власності: теоретичні та практичні аспекти.....	185

ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Олійник Я.В. Особливості формування архетипу організації бухгалтерського обліку.....	203
Бондар Т.А. Міжнародні та національні імперативи розкриття у звітності нефінансової інформації.....	211
Мислюк В.С. Оцінка економічної ефективності впровадження програм лояльності споживачів.....	225

ПІДПРИЄМНИЦЬКЕ ПРАВО ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА БІЗНЕСУ

Василик А.В., Данилевич Н.С., Сікорська А.С. Сучасні підходи до удосконалення режимів праці і відпочинку працівників.....	235
Новіков Д.Ф. Класифікація причин соціальної безвідповідальності маркетингу в Україні та шляхи її вирішення.....	247
Лайс Л. Академічні бізнес-інкубатори, як форми існування академічного підприємництва в Україні: організаційно-правовий аспект.....	257
Губарєва І.О., Ярошенко І.В. Державне регулювання екологізації лісопромислового комплексу України.....	269

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА ГЛОБАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО

Писаренко Н.В. Міжнародний досвід здійснення державної політики страхування сільськогосподарських культур.....	279
Тюхтій М.П., Громоздова Л.В. Міжнародний туризм в системі чинників економічного зростання регіонів.....	295

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 338.242

*Кизим М. О.,
д.е.н., проф., член-кор. НАНУ, Науково-дослідний центр
індустріальних проблем розвитку НАН України
Чечетова-Терашвілі Т. М.,
к.е.н., доц., здобувач, Науково-дослідний центр
індустріальних проблем розвитку НАН України*

ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДҐРУНТЯ КОНЦЕПЦІЇ ДЕРЖАВНОГО РЕГУ- ЛЮВАННЯ І ПІДТРИМКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

THEORETICAL BASES OF THE CONCEPT OF STATE REGULATION OF AND SUPPORT FOR THE FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

Кизим М. О.,
D.Sc. (Economics), Professor, Corresponding
Member of NAS of Ukraine, Research Centre for Industrial Problems of
Development of NAS of Ukraine
Чечетова-Терашвілі Т. М.,
Ph.D. (Economics), Associate Professor, External Doctoral Candidate,
Research Centre for Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine

АННОТАЦІЯ. В статті розглянуто актуальні питання розробки науково-методологічного забезпечення розвитку малого і середнього підприємництва. Метою статті є теоретичне обґрунтування концепції державного регулювання і підтримки функціонування та розвитку малого і середнього підприємництва, а також розробка операційної моделі вибору пріоритетних напрямів розвитку малого і середнього підприємництва. В статті проаналізовано теоретичне підґрунтя концепції державного регулювання і підтримки функціонування та розвитку малого і середнього підприємництва; запропоновано концептуальну модель виконання економічних функцій державними органами управління та бізнесом; сформувано основні гіпотези концепції регулювання та підтримки функціонування і пріоритетних напрямів розвитку малого і середнього підприємництва.
КЛЮЧОВІ СЛОВА. Концепція, модель, мале і середнє підприємництво, пріоритети, розвиток.

ABSTRACT. The article considers the urgent issues of the elaboration of scientific and methodological support for the development of small and medium-sized enterprises. The aim of the article is the theoretical substantiation of the concept of state regulation of and support for the functioning and development of small and medium-sized enterprises as well as the elaboration of an operational model to select priority di-

rections for the development of small and medium-sized enterprises. In the article the theoretical bases of the concept of state regulation of and support for the functioning and development of small and medium-sized enterprises are analyzed; a conceptual model of the fulfillment of economic functions by bodies of state administration and business is proposed; the basic hypotheses of the concept of state regulation of and support for the functioning and priority directions of development of small and medium-sized enterprises are formed.

KEY WORDS. Concept, model, small and medium-sized enterprises, priorities, development.

Вступ. Сучасний стан соціально-економічного розвитку країни, міжнародні аспекти інтеграції вітчизняної економіки та суб'єктів її господарювання у світовий економічний простір висувають нові виклики до розробки науково-методологічного забезпечення розвитку малого і середнього підприємництва, вирішення яких є запорукою забезпечення національної конкурентоспроможності.

Питанням методологічного забезпечення розвитку підприємництва, в тому числі малого і середнього, присвячено досить багато досліджень як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Серед робіт українських науковців варто виділити дослідження: З. Варналія, Т. Єфименко, Н. Заярної, Ю. Іванова, О. Кендюхова, Т. Корягіна, М. Костриці, О. Кравченко, О. Лапко, І. Луніної, Ю. Макагона, Г. Поповенко, А. Соколовської, В. Табінського, Л. Тарангұл та ін. Західна економічна думка представлена дослідженнями П. Бернса, В. Вайнера, Й. Ворста, П. Друкера, А. Керролла, М. Ван Марревійк, Д. Сторея, Ф. Спреклі, П. Хейне, Г. Хоскінга та ін.

Проте, віддаючи належне наробкам науковців, присвяченим різним аспектам розвитку підприємництва, на сьогоднішній день залишається недостатньо вивченою проблема державного регулювання і підтримки функціонування та розвитку малого та середнього підприємництва в Україні, що вимагає подальших наукових досліджень у цьому напрямку.

Мета. Метою статті є теоретичне обґрунтування концепції державного регулювання і підтримки функціонування та розвитку малого і середнього підприємництва та розробка операційної моделі вибору пріоритетних напрямів розвитку малого і середнього підприємництва.

Результати. Підґрунтям концепції державного регулювання і підтримки функціонування та розвитку малого і середнього бізнесу є спеціальні економічні теорії. У даному випадку у якості таких теорій можуть виступати теорії «провалів» держави та ринку (рис. 1).



Рис. 1. Теоретичне підґрунтя теорій «провалів» держави та ринку

Теорія «провалів» держави є складовою більш загальної теорії суспільного вибору. Її попередниками (кінець XIX ст.) були: італійська школа державних фінансів (М. Панталіоне, У. Мацуола та ін.) і шведська школа (К. Віксель, Е. Ліндаль та ін.). Засновником сучасної теорії суспільного вибору вважають К. Вікселя, який у 1896 р. в своїй дисертаційній роботі виклав три основні положення на яких базується ця теорія: методологічний індивідуалізм, концепція «людини економічної» та концепція «політики як обміну» [1].

Як самостійний напрямок неінституціоналізму теорія суспільного вибору сформувалася лише у 1950-1960-х рр.

Теорію суспільного вибору називають також новою політичною економією, тому що вона пропонує механізм прийняття макроекономічних рішень. Прихильники теорії суспільного вибору розглядають політичний ринок за аналогією з товарним. Основними сферами аналізу цієї теорії є: сам виборний процес; діяльність депутатів; теорія бюрократії; політика державного регулювання.

Теорія суспільного вибору порушує ряд проблем [2]:

1. По-перше, вона дає підґрунтя для застереження щодо розширення економічної ролі держави, оскільки доводить, що спро-

би урядових органів запобігти недолікам ринку не обов'язково призведуть до позитивних результатів.

2. По-друге, підкреслює, що при прийнятті політичних рішень, завжди необхідно зіставляти економічні недоліки ринкового та державного регулювання з метою визначення оптимальної форми та міри втручання.

Погляди прихильників даної школи на ці проблеми відрізняються певними протиріччями. Один із засновників теорії суспільного вибору Дж. Б'юкенен є прихильником вільного ринкового господарства й обмеження функціонування монополізованого ринку [3, 4], проте у цих питаннях він не займає категоричних позицій, якщо це продиктовано інтересами підтримки вільного підприємства. Дж. Б'юкенен виступає за посилення державного втручання в економіку.

Теорія суспільного вибору стала основою теорії «провалу» держави, яка була започаткована у 1970-1980-х рр. Перші публікації в її рамках мали місце у вчених-прихильників теорії суспільного вибору – Дж. Б'юкенена, Г. Талока, У. Нісканена [4, 5, 6].

У 1979 р. Ч. Вульф запропонував «теорію» неринкового провалу [7], розвинувши її потім в свою концепцію у 1988 р. [8]. Попередником теорії «провалів» ринку є сучасна неокласична теорія добробуту і загальної ринкової рівноваги, яка бере свій початок у 1930-1940-х рр. У свою чергу теорія добробуту і загальної ринкової рівноваги безпосередньо ґрунтується на дослідженнях кембриджської та лозанської шкіл маржинального неокласичного напрямку в економічній теорії.

Засновником кембриджської школи був видатний англійський економіст А. Маршалл, а його послідовниками А. Пігу та Ф. Еджуорт [9; 10; 11]. А. Маршалл зробив наступний внесок у розвиток економічної теорії [12]:

- розширив предметне поле економічних досліджень, збагатив методологію економічної науки;
- започаткував мікроекономічний аналіз на системній та функціональній основі;
- розробив синтетичну теорію, засновану на рівноправності фактору граничної корисності (попит) та фактору витрат (пропозиції) у формуванні ринкової ціни;
- включив в економічний аналіз фактор часу.

Послідовник А. Маршалла А. Пігу започаткував новий напрям економічних досліджень та здійснив перші спроби теоретичного обґрунтування економічних функцій держави. Науковець обґрунтував поняття економічного добробуту та його найважливіші

фактори. Економічний добробут суспільства він обумовив розміром національного дивіденду і способом розподілу його між членами суспільства.

А. Пігу обґрунтував необхідність доповнення економічної політики «laissez-faire» (з фр. – «дозвольте-робити», або принцип невтручання), державним регулюванням економічного життя. Вчений виокремив дві форми державного втручання в економічне життя [12]:

пряму, виправдану за умов монополізації економіки і пов'язану з контролем держави над цінами та обсягом виробництва;

непряму, виправдану за умов вільної конкуренції і пов'язану з механізмом оподаткування.

Найголовнішими формами державного втручання (підтримки або обмеження) економічного життя вчений вважав субсидії та податки.

Засновниками лозанської школи маржиналізму був Л. Вальрас та його послідовник В. Парето. Л. Вальрас розробив модель загальної економічної рівноваги і описав її у математичній формі [13, 14], а також започаткував нові напрями економічних досліджень [13]:

пов'язавши рівень ринкової ціни з граничною корисністю блага і трактуючи господарські зв'язки як функціональні, а не причинно-наслідкові залежності;

відкривши еру математизації економічної науки, застосувавши математичний апарат до аналізу економічних явищ і процесів;

обґрунтувавши теорію загальної економічної рівноваги.

В. Парето продовжив традиції лозанської школи започаткувавши сучасну теорію поведінки споживача [15, 16]. Вчений сформував поняття суспільної максимальної корисності, відомої як «оптимум Парето», яка лягла в основу «нової економіки добробуту». «Оптимум Парето» – це такий рівноважний стан, за яким ніякий перерозподіл ресурсів чи продуктів не може поліпшити становище одного національного суб'єкта, не погіршивши тим самим становище іншого. Відтак рух до оптимуму пов'язаний з таким переміщенням ресурсів, яке підвищує добробут хоча б однієї особи, не погіршуючи при цьому становища інших [2].

Теорія добробуту була започаткована в 1930-1940-х рр. Основними її представниками були Л. Берсон, Дж. Нейман, К. Ерроу, Ж. Дебре.

Проблемам дослідження добробуту була присвячена й робота представника кембриджської школи А. Пігу [10]. За мету дослідження науковцем була поставлена розробка практичного інструментарію для забезпечення добробуту на основі положень

неокласичної теорії: принципу спадної граничної корисності суб'єктивно-психологічного підходу в оцінці благ і принципу утилітаризму.

Початок теорії добробуту пов'язаний з представником лозанської школи В. Парето, який відмовився від кількісного вимірювання одержуваної кожною людиною корисності та як спосіб виміру індивідуальних корисностей [15] запропонував шкалу переваг. За такого підходу важливішим стає сукупне задоволення, яке отримує від придбаних благ індивід, аніж можливі кількісні зміни в ступені її задоволення.

Американські економісти А. Бергсон і П. Самуельсон ввели функцію суспільного добробуту. Згідно з нею суспільний добробут визначається добробутом окремих членів суспільства. Проте, К. Ерроу розкритикував ідею побудови функцій суспільного добробуту, запропоновану цими науковцями, показавши, що агрегування особистих переваг кожного не дасть оптимального суспільного рішення, оскільки загальні переваги не мають властивості транзитивності, необхідної для знаходження оптимуму.

Теорію «провалів» ринку започаткував у 1950-1960-х рр. М. Батор, Дж. Лед'ярд та інші [2; 17]. В табл. 1 наведено визначення основних понять, що лежать в основі теорії «провалів» держави і ринку відповідно до тлумачного словника.

Таблиця 1

ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ПОНЯТЬ ТЕОРІЇ «ПРОВАЛІВ» [18]

Автор / джерело	Сутність поняття
Фіаско	Неуспіх, повна невдача [с. 851]
Провал	Повна невдача в будь-якій справі [с. 851]
Вада	Пошкодження, недолік [с. 243]
Неспроможність	Не має грошей для оплати своїх зобов'язань [с. 413]
Недосконалий	Не вільний від недоліків [с. 740]
Нездатний	Не володіє здатністю до чого-небудь [с. 757]
Недолік	Вада, недосконалість, неправильність в кому-чому-небудь [с. 404]

Серед науковців існують різні підходи до розуміння сутності наведених в табл. 1 понять. Більшість вчених (Л. Якобсон, Г. Капканщиков, С. Капканщиков, А. Д'ячкова, Ч. Вульф, М. Коновалова, Є. Степанов) під фіаско (провалами) держави (уряду) розуміють його нездатність забезпечити ефективний розподіл ресурсів і уявлення в суспільстві про справедливість.

У той же час О. Білокрилова і М. Вахтіна визначають провали держави, як нездатність державних інститутів ефективно використовувати свої функції щодо розвитку економіки і соціальної сфери, так як суспільний інтерес, який вони покликані висловлювати, заміщується приватним інтересом окремих осіб [19].

На думку Д. Веселова провали держави – це така ситуація коли держава створює умови для зростання адміністративної ренти і змінює стимули агентів від виробничої діяльності на користь пошуку ренти, що ввергає економіку в пастку бідності [19].

Поняття «вади» (недосконалість) держави більшість вчених (М. Коновалова, Є. Степанов, О. Архіпова) пов'язують з нездатністю державного сектору реалізувати ефективність по Парето [20; 21].

Ряд вчених (Л. Якобсон, Г. Капканщиков, С. Капканщиков, Є. Зибарева, Н. Сахчинська, Л. Хасанова) пов'язують сутність поняття «провали» ринку з неефективним розподілом ресурсів [22; 23; 24].

Серед переліків провалів держави вчені найчастіше наводять наступні: бюрократична монополія, асиметрична інформація, недосконалість політичного процесу. В той же час до основних провалів ринку вчені відносять: монополію і монопсонію, зовнішні ефекти (екстерналії), нездатність ринку забезпечити виробництво громадських благ, недоліки і асиметрію інформації.

Ґрунтуючись на проведеному вище дослідженні основні поняття, пов'язані з «провалами» держави та ринку, можна визначити наступним чином (табл. 2).

Таблиця 2

**СУТНІСТЬ ПОНЯТЬ, ПОВ'ЯЗАНИХ З «ПРОВАЛАМИ» ДЕРЖАВИ ТА РИНКУ
СТОСОВНО ДО РОЗВИТКУ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ МАЛОГО
І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ (МСБ)**

Поняття	Сутність поняття
Провали МСБ	Неспроможність МСБ ефективно функціонувати та розвиватися
Вади МСБ	Наявність певних недоліків у ефективному функціонуванні та розвитку МСБ
Ефективність МСБ	Спроможність МСБ ефективно функціонувати та розвиватися
Провали державних органів управління	Неспроможність державних органів управління ефективно регулювати та підтримувати МСБ
Вади державних органів управління	Наявність певних недоліків у ефективному регулюванні та підтримці державних органів управління
Ефективність державних органів управління	Спроможність державних органів управління ефективно регулювати та підтримувати МСБ

Ґрунтуючись на наведених вище визначеннях понять, а також працях вітчизняних та зарубіжних вчених пропонується наступна концептуальна модель виконання економічних функцій державними органами управління та бізнесом (рис. 2).

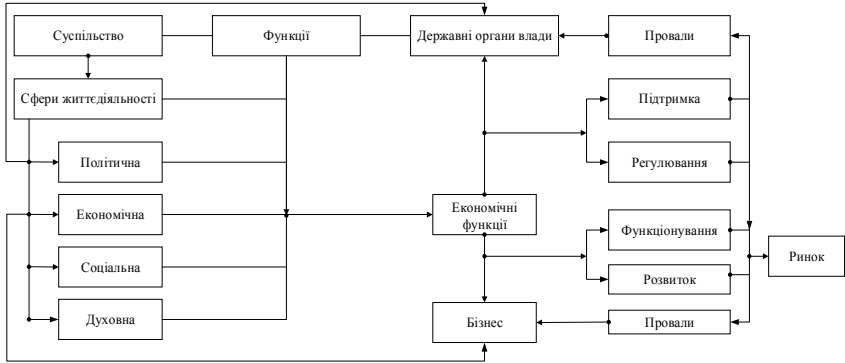


Рис. 2. Концептуальна модель виконання економічних функцій державними органами управління і бізнесу

Відповідно до запропонованої концептуальної моделі виконання економічних функцій державними органами управління і бізнесу сформульовано гіпотези концепції, що після доведення або спростування сформулюють відповідні положення концепції державного регулювання і підтримки функціонування та розвитку малого і середнього підприємництва.

Проведене вище дослідження дає можливість сформулювати наступні гіпотези концепції регулювання та підтримки функціонування і пріоритетних напрямів розвитку МСБ:

Гіпотеза 1. Ефективність функціонування та розвитку МСБ визначають ефективність та розвиток економіки країни в цілому.

Гіпотеза 2. Ефективність функціонування та розвитку МСБ забезпечується ефективністю їх державного регулювання та підтримки.

Гіпотеза 3. Ефективність економічної діяльності державних органів управління по відношенню до МСБ визначається через функції, які вони повинні виконувати

Гіпотеза 4. Ефективність економічної діяльності МСБ визначається через функції, які він виконує на ринку

Гіпотеза 5. Для ефективного виконання економічних функцій державними органами управління та МСБ необхідна їх оцінка

Гіпотеза 6. Ефективне функціонування та розвиток МСБ забезпечується державними органами управління загальним харак-

тером його регулювання і підтримки за допомогою відповідного інструментарію

Конкретизація концептуальної моделі дозволяє запропонувати наступну операційну модель вибору пріоритетних напрямів розвитку малого і середнього бізнесу (рис. 3).

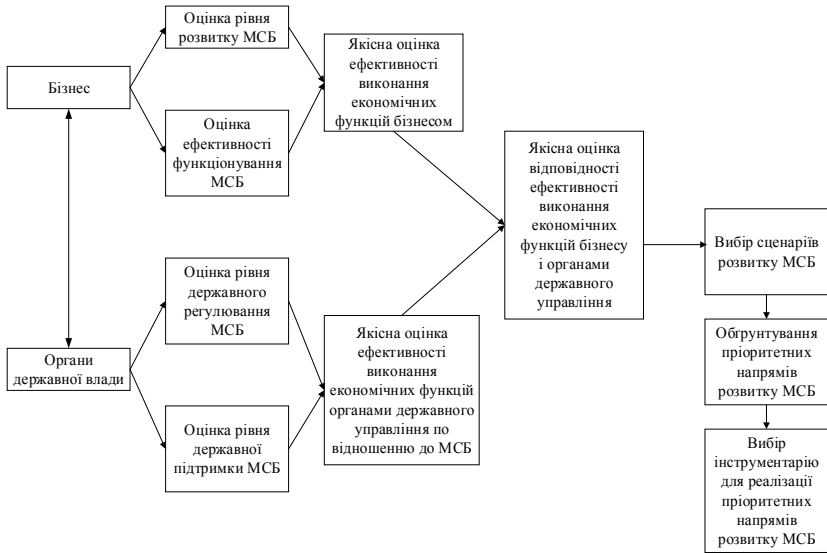


Рис. 3. Операційна модель вибору пріоритетних напрямів розвитку малого і середнього бізнесу

В результаті застосування існуючої системи інструментарію стимулювання та державної підтримки розвитку МСП отримуються результати функціонування суб'єктів МСП за допомогою запропонованого методичного забезпечення оцінки рівня розвитку та ефективності функціонування МСБ, якісної оцінки ефективності виконання економічних функцій бізнесом.

Ефективність виконання економічних функцій органів державної влади щодо забезпечення розвитку МСБ у відповідності до законодавства передбачає оцінку рівня державного регулювання та підтримки МСБ.

На основі даних аналізу, виявлених переваг та недоліків здійснюється сценарне моделювання розвитку МСБ, обґрунтування пріоритетних напрямів розвитку МСБ та вибір відповідного інструментарію.

Висновки. Таким чином, аналіз теоретичного підґрунтя концепції державного регулювання і підтримки функціонування та розвитку малого і середнього підприємництва дозволив запропонувати концептуальну модель виконання економічних функцій державними органами управління та бізнесом і сформулювати наступні гіпотези концепції: ефективність функціонування та розвитку МСБ визначають ефективність та розвиток економіки країни в цілому; ефективність функціонування та розвитку МСБ забезпечується ефективністю їх державного регулювання та підтримки; ефективність економічної діяльності державних органів управління по відношенню до МСБ визначається через функції, які вони повинні виконувати; ефективність економічної діяльності МСБ визначається через функції, які він виконує на ринку; для ефективного виконання економічних функцій державними органами управління та МСБ необхідна їх оцінка; ефективне функціонування та розвиток МСБ забезпечується державними органами управління загальним характером його регулювання і підтримки за допомогою відповідного інструментарію

Подальші напрями наукових досліджень вбачаються в розробці методичних рекомендацій щодо вибору та обґрунтування інструментарію стимулювання та державної підтримки розвитку малого і середнього підприємництва.

Список літератури:

1. Бьюкенен Дж. М. Сочинения. Пер. с англ. Серия: «Нобелевские лауреаты по экономике». Т. 1. М. Таурис Альфа, 1997. 560 с.
2. Історія економічних учень: підручник: За ред. В. Д. Базиловича. К.: Знання, 2006. 575 с.
3. Бьюкенен Дж. М. Конституция экономической политики. Вопросы экономики. 1994. №6. С. 104-113.
4. Buchanan, J.M. The Pure Theory of Government Finance: A suggested Approach. Journal of Political Economy. 1949. Vol. 57. С. 496-565.
5. Tullock G., Seldon A., Brady G. Government Failure : A Primer in Public Choice. Washington, 2002.
6. Бреннан Дж., Бьюкенен Дж. Причина правил. Конституционная политическая экономия. СПб.: Экономическая школа, 2005. 272 с.
7. Wolf Jr. Ch. A theory of non-market failure: framework for implementation analysis, Journal of Law and Economics. 1987. Vol. 22. P. 107-139.
8. Wolf Jr Ch. Markets or governments: Choosing between imperfect alternatives. Cambridge, MA: MIT Press. 1988.
9. Маршалл А. Основы экономической науки: пер. с англ. — М.: Эксмо, 2007. 832 с.

10. Pigou A. The Economics of Welfare National Divident. L.: Macmillan, 1932.
11. Francis Y. Edgeworth. The Theory of Distribution. Quarterly Journal of Economics, 1904.
12. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі: пер. з англ. К. Видво Соломії Павличко «Основи», 2001.
13. Leon Walraz. Éléments d'économie politique pure, 1874.
14. Leon Walraz. Études d'économie sociale, 1896.
15. Pareto V. Cours d'économie politique. 1897. URL: <https://www.institutcoppet.org/wp-content/uploads/2012/05/Cours-d%C3%A9conomie-politique-Tome-I-Vilfredo-Pareto.pdf>
16. Pareto V. Manuale di Economia Politica. University of Toronto, 1919.
17. Ledyard J. Discussion of «On the Nature of Externalities». In Theory and Measurement of Economic Externalities, ed. S. Lin, New York: Academic Press, 1976.
18. Ожегов С. И. Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка. М.: Азбуковник, 1998. 944 с.
19. Белокрылова О. С., Вахтина М. А. От «провалов рынка» к «провалам государства»: еще раз к вопросу о социальной справедливости в экономике. Вопросы регулирования экономики. 2016. Vol. 7. № 2. С. 7-19.
20. Капканщиков Г. П., Капканщиков С. Г. Государственное регулирование экономики: Учебное пособие. Ульяновск: УлГТУ, 2000. 164 с.
21. Архипова О. В. Анализ провалов государства и провалов рынка в сравнительной форме. Вестник Челябинского государственного университета. 2010. №27 (208). Экономика. Вып. 29. С. 12-16.
22. Якобсон Л. Н. Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика: Учебник. М.: ГУВШЭ, 2000. 367 с.
23. Коновалова М. Е., Степанов Е. В. Провалы государственного регулирования в современной рыночной экономике // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. №4 (102). С. 44-49.
24. Зубарева Е. В., Сахчинская Н. С. Провалы рынка и их государственное урегулирование в целях экономической безопасности. Вестник Самарской гуманитарной академии. Серия «Экономика». 2016. №2 (18). С. 43-48.

References:

1. Buchanan J. M. (1997) Compositions. Trans. from english Series: "Nobel Laureates in Economics". Vol. 1. Moscow. Tauurus Alfa [in Russian].
2. The history of economic studies (2006) Textbook: Ed. Bazilevich V.D. Kyiv. Knowledge [in Ukrainian].
3. Buchanan J. M. (1994) Constitution of Economic Policy. Economics. №6. Pp. 104-113 [in Russian].
4. Buchanan J. M. (1949) The Pure Theory of Government Finance: A Suggested Approach. Journal of Political Economy. Vol. 57. Pp. 496-565 [in English].

5. Tullock G., Seldom A., Brady G. (2002) *Government Failure: A Primer in Public Choice*. Washington [in English].
6. Brennan J., Bruckenen J. (2005) The reason for the rules. *Constitutional political economy*. St. Petersburg. Economic School [in Russian].
7. Wolf Jr. Ch (1987) A theory of non-market failure: a framework for implementation analysis. *Journal of Law and Economics*. Vol. 22. P. 107-139 [in English].
8. Wolf Jr. Ch. (1988) *Markets or governments: Choosing between imperfect alternatives*. Cambridge, MA, MIT Press.
9. Marshall A. (2007) *Fundamentals of Economic Science*. Moscow. Eksmo [in Russian].
10. Pigou A. (1932) *The Economics of the Welfare National Divident*. London, Macmillan [in English].
11. Francis Y. (1904) Edgeworth. *The Theory of Distribution*. *Quarterly Journal of Economics* [in English].
12. Blaug M. (2001) *Economic theory in retrospect*. Kyiv, View of Solomiya Pavlychko "Fundamentals" [in Ukrainian].
13. Leon Walraz (1874) *Éléments d'économie politique pure* [in French].
14. Leon Walraz (1896) *Études d'économie sociale* [in French].
15. Pareto V. (1897) *Cours d'économie politique*. <https://www.institutcoppet.org/wp-content/uploads/2012/05/Cours-d%C3%A9conomie-politique-Tome-I-Vilfredo-Pareto.pdf> [in French]
16. Pareto V. (1919) *Manuale di Economia Politica*. University of Toronto [in French].
17. Ledyard J. (1976) Discussion of 'On the Nature of Externalities'. In *Theory and Measurement of Economic Externalities*. New York, Academic Press [in English].
18. Ozhegov S. I. Shvedova N. Yu. (1998) *Explanatory Dictionary of the Russian Language*. Moscow. Azbekovnik [in Russian].
19. Belokrylova O. S., Vakhtina M. A. (2016) From "failures of the market" to "state failures": again on the issue of social justice in the economy. *Issues of economic regulation*. Vol. 7. No 2. P. 7-19 [in Russian].
20. Kapkanschchikov G. P., Kapkanschchikov S. G. (2000) *State regulation of the economy: Textbook*. Ulyanovsk, UIGTU [in Russian].
21. Arkhipova O. V. (2010) Analysis of failures of the state and market failures in a comparative form. *Bulletin of the Chelyabinsk State University*. No 27(208). *Economics*. Vol. 29. P. 12-16 [in Russian].
22. Jacobson L. N. (2000) *State sector of the economy: economic theory and politics: Textbook*. Moscow, GVSHE [in Russian].
23. Konovalova M. E., Stepanov E. V. Failures of state regulation in the modern market economy // Review of Samara State Economic University. 2013. No. 4 (102). P. 44-49 [in Russian].
24. Zubareva E. V., Sakhchinskaya N. S. (2016) Market failures and their state regulation for economic security. *Bulletin of the Samara Humanitarian Academy. Series "Economics"*. No. 2(18). P. 43-48 [in Russian].

*Рябокоть І.О., асистент
кафедри управління персоналом та економіки праці
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»
Мадяр А.С., студент
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

ЯКІСТЬ ТРУДОВОГО ЖИТТЯ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

QUALITY OF WORKING LIFE AS A FACTOR OF IMPROVING MOTIVATION OF EMPLOYEES AT ENTERPRISES

Riabokon I.O.,
teaching assistant of Personnel
management and labour economics department
of Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
Madyar A.S.,
student of Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman

АНОТАЦІЯ. Розглянуто сутність поняття мотивації персоналу підприємства як одного з головних чинників підвищення продуктивності праці, особливості мотивації персоналу та вплив на неї якості трудового життя. Досліджено фактори впливу на якість трудового життя. Розглянуто приклади нематеріальної мотивації в деяких компаніях України та методи мотивації у зарубіжній практиці. Метою дослідження є розгляд якості трудового життя, як фактора підвищення мотивації працівників на підприємствах. За результатами дослідження запропоновано напрями підвищення якості трудового життя.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: мотивація, цінності персоналу, якість трудового життя, працівник, підприємство, оплата праці.

ABSTRACT. The purpose of this research is to examine the quality of working life as a factor of the motivation increase of employees at enterprises. The quality of working life as a factor of the motivation increase of employees has not been researched enough. The main components of the quality of working life have been reviewed in the article. Through the survey of social network users it was discovered what factors affect the quality of working life nowadays. The significant role of the values of the personnel, namely the possibilities of professional growth and self-expression, understanding of own utility for the enterprise has been determined. Such parameters of the quality of working life as satisfaction with labor, wages, independence in decision-making, the possibility of professional growth, creativity and self-actualization, have also been deemed important. According to the results of the research, the directions of improving the quality of working life have been proposed, namely: periodic assessment of staff satis-

faction, monitoring of personnel values and implementation of changes in the organization of work based on it. Also, in forming a high level of quality of working life, the importance should be given to the reciprocal link between the management of the enterprise and the employees, which will increase their understanding of their own utility. Examples of non-material motivation in some Ukrainian companies and methods of motivation in foreign practice have been researched.

KEY WORDS: motivation, personnel values, quality of working life, employee, enterprise, remuneration of labor.

Постановка проблеми. Якість трудового життя — це інтегральне поняття, що всебічно характеризує рівень і ступінь добробуту, соціального і духовного розвитку людини. Участь людини в економічній діяльності характеризується потребами і можливостями їх задоволення, які обумовлені перш за все розглянутими вище характеристиками людського потенціалу: здоров'ям, моральністю, творчими здібностями, освітою та професіоналізмом. Таким чином, людина в ринковій економіці виступає, з одного боку, як споживач економічних благ, вироблених організаціями, а з іншого — як володар здібностей, знань і навичок, необхідних організаціям, державним та громадським органам. Концепція якості трудового життя ґрунтується на створенні умов, що забезпечують оптимальне використання трудового потенціалу людини. Якість трудового життя можна підвищити, змінивши на краще будь-які параметри, що впливають на життя людей. Це включає, наприклад, участь працівників в управлінні організацією, їх навчання, підготовку керівних кадрів, реалізацію програм просування по службі, навчання працівників методам більш ефективного спілкування і поведінки в колективі, вдосконалення організації праці та ін. В результаті трудовий потенціал отримує максимальний розвиток, а організація — високий рівень продуктивності праці і максимальний прибуток. Дана концепція є однією з найбільш значущих розробок в галузі управління персоналом в останні роки.

Якість трудового життя мало досліджена як фактор мотивації, а особливо в тому плані, які саме компоненти ЯТЖ більше всього впливають на мотивацію.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням стимулювання праці найманих працівників займалися А.О. Азарова, О.С. Виханський, С.Л. Іванова, Г.В. Іванченко, О.А. Ковальчук, А.М. Колот, А.И. Наумов, О.В. Тужилкіна, В.В. Юкіш та інші, де подано здебільшого суб'єктивні оцінки та рекомендації щодо ситуації, яка склалася в галузі управління персоналом підп-

риємств. Теоретичні підходи до якості трудового життя почали формуватися в другій половині ХХ ст. Більшість дослідників того часу застосовували змістовний підхід до визначення ЯТЖ. Так, в 1972 р. на Міжнародній конференції, присвяченій проблемам трудових відносин, С. Робінсон уперше використав термін «якість трудового життя». Він визначив дану категорію як «діяльність організації, спрямовану на задоволення потреб її працівника шляхом створення механізмів, за допомогою яких співробітник отримує повний доступ до процесу прийняття рішень, що визначають його життя на роботі» [3, с. 39].

З цим визначенням можна погодитись, але необхідно зауважити, що не всі працівники готові і спроможні брати участь у прийнятті рішень. Це може бути пов'язано як із характером людини, її темпераментом, так і з ментальністю цілої нації. Тому варто враховувати цей момент у визначенні якості трудового життя.

Однак у вітчизняній науці концепція якості трудового життя тільки починає розроблятися. З цим пов'язана множинність трактувань даного поняття. Сучасним є визначення І.В. Багрової: якість трудового життя — це ступінь задоволення особистих потреб працівників, які вони можуть задовольнити, працюючи в якійсь організації [5, с. 169]. Але визначення охоплює лише один аспект — особисті потреби працівників. А от інтерес організації не показано. А це є важливою складовою, оскільки роботодавець створює передумови для забезпечення якості трудового життя.

На думку А.П. Єгоршина «якість трудового життя — це інтегральний показник, всебічно характеризує економічний розвиток суспільства, рівень матеріального, медико-екологічного та духовного добробуту людини» [1, с. 227]. В.М. Маслова зазначає, що якість трудового життя виступає основним показником оцінки соціально-духовних відносин» [10, с. 524]. Дані підходи до інтерпретації якості трудового життя представляють його в ролі показника, використовуюваного для оцінки стану і динаміки змін в суспільстві.

В.І. Янковський вважає, що якість трудового життя — це «певний комплекс факторів, що характеризують об'єктивні параметри життєдіяльності суб'єктів у праці» [11, с. 46]. Даний підхід акцентує увагу на об'єктивній стороні якості трудового життя, що представляє собою ті фактори трудового середовища, які безпосередньо визначають продуктивність і дають можливість працівникові в повній мірі реалізувати свій трудовий потенціал.

Перш ніж викласти авторське розуміння "якості трудового життя", слід зазначити, що дана концепція ґрунтується на відношенні до працівника як до творчої особистості. Під якістю тру-

дового життя, на думку автора, слід розуміти сукупність властивостей, які характеризують умови і організацію праці (виробниче життя), які формують трудову активність і забезпечують реалізацію трудового і творчого потенціалу працівника, з метою задоволення потреб людини як особистості і як працівника.

Найбільш повне визначення приводить Горелов Н.А.: «Якість трудового життя — це трудова діяльність працівника на підприємстві, яка сама по собі і за своїми наслідками знаходиться у відповідності з певними, встановленими в трудовому законодавстві та інших правових актах нормами, спрямованими на надання працівникам можливостей повною мірою розвивати свої творчі здібності і раціонально їх використовувати в процесі змістовного праці, брати участь в управлінні виробництвом і прийнятті рішень і, крім того, на створення безпечних для життя і сприятливих для здоров'я умов праці, забезпечення відпочинку та вільного часу» [б. с.104]. Це визначення, на мою думку, дає найактуальніше трактування поняттю ЯТЖ.

Викладення основного матеріалу. Концепція якості трудового життя ґрунтується на створенні умов, що забезпечують оптимальне використання трудового потенціалу людини. Якість трудового життя можна підвищити, змінивши на краще будь-які параметри, що впливають на життя людей. Це включає, наприклад, участь працівників в управлінні, їх навчання, підготовку керівних кадрів, реалізацію програм просування по службі, навчання працівників методам більш ефективного спілкування і поведінки в колективі, вдосконалення організації праці та ін. В результаті трудовий потенціал отримує максимальний розвиток, а організація — високий рівень продуктивності праці і максимальний прибуток.

З самого визначення якості трудового життя випливає, що дане поняття взаємопов'язане з теорією мотивації. Під мотивом розуміють спонукання людської поведінки, що базується на суб'єктивних відчуттях недоліків або особистих стимулах.

Проведене нами дослідження користувачів різних вікових категорій у соціальній мережі дало досить цікавий результат. Опитування було розроблено з ціллю виявити, що більше всього впливає на якість трудового життя робітників різної статі, професії, вікової категорії, в ньому прийняло участь 52 особи, з них 37 жінок і 15 чоловіків, віком від 19 років.

Найбільше користувачі цінують в роботі те, що вони відчувають себе корисними і потрібними, а також те що їх робота дає їм можливість проявити себе (рис. 1).

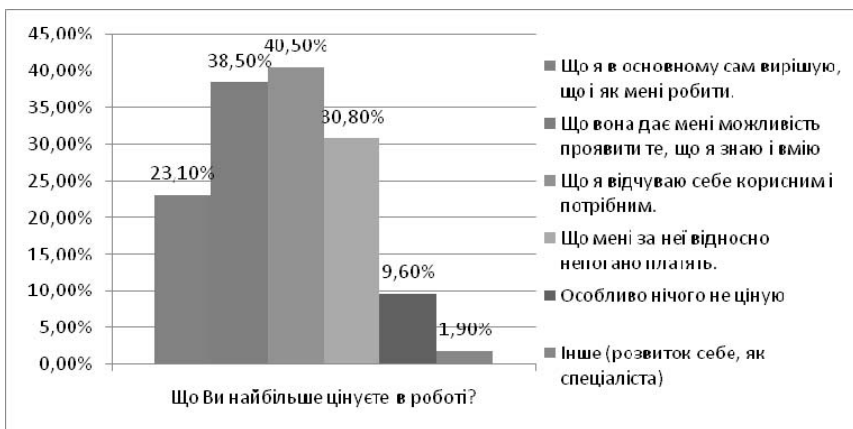


Рис. 1. Опитування користувачів у соціальній мережі щодо цінностей, важливих для мотивації та якості трудового життя.

Джерело: складено автором на основі даних опитування

Дослідження показало, що для більшості респондентів в робочому процесі важливим фактором є саморозвиток, що являє собою новизну в процесі праці, але також немалу кількість склали ті, кого влаштовує звична для них робота, і чіткі завдання, поставлені з початку їх працевлаштування. Також досить важливою є цінність виконаної роботи і розуміння того, що вона буде оплачена гідно. Найменше користувачів готові робити все, що потрібно організації. (рис.2)



Рис. 2. Опитування користувачів у соціальній мережі щодо мотивів, важливих для мотивації та якості трудового життя

Джерело: складено автором на основі даних опитування

Одним із завдань респондентів, було уявити, що їм пропонують нову роботу в їх організації і потрібно обрати умову за якої б вони погодилися перейти на нову посаду. Майже всі користувачі обрали варіант, де було вказано, що вони перейдуть при умові, якщо за неї будуть отримувати набагато більше коштів. Разом з цим були запропоновані відповіді, пов'язані з більш творчими обов'язками, з наданням самостійності у виконанні тієї чи іншої роботи, з виконанням роботи на благо організації, а також варіант нічого не змінювати, залишившись на посаді, яка в них є. Результат свідчить про те, що опитаних працівників найбільше мотивує матеріальна мотивація. Заробітна плата як елемент ринку праці є ціною робочої сили, яка стимулює робітників до ефективної роботи та високої віддачі. Матеріальне стимулювання можна вважати найбільш ефективним мотиваційним механізмом трудової діяльності працівників. З дослідження видно, що заробітна плата для респондентів є, перш за все, платою за їх зусилля, витрачені на виконання роботи, а також для них це плата за їх кваліфікацію та вміння (рис. 3).

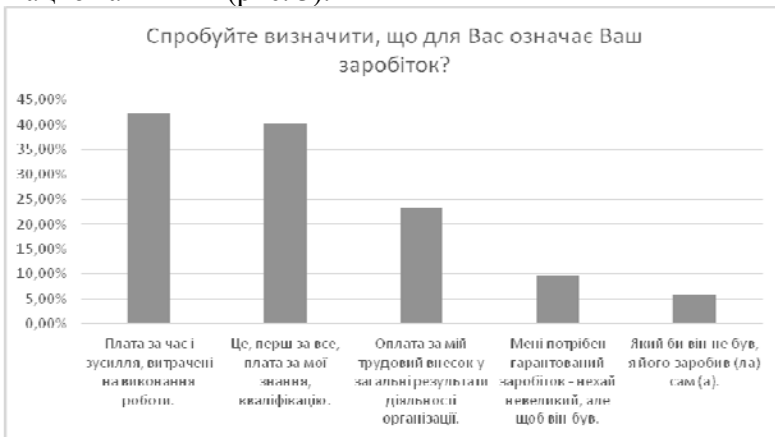


Рис. 3. Опитування користувачів у соціальній мережі щодо ролі заробітної плати в мотивації та якості трудового життя

Джерело: складено автором на основі даних опитування

Отже, за результатами дослідження можна зробити висновок, що головними факторами для працівників, що впливають на якість їх трудового життя, є гідна оплата праці, цінність їх як працівників та розуміння того, що вони не стоять на місці і постійно розвиваються.

Існує безліч прикладів використання ефективної системи мотивації персоналу на зарубіжних і вітчизняних підприємствах. Зважаючи на ці приклади, вітчизняним організаціям слід розробляти свої системи мотиваційних заходів, беручи до уваги специфіку українських робітників (так званий, менталітет).

Переважаюча частина американських компаній застосовує систему стимулювання праці за колективними результатами роботи. При цьому впровадження колективного розподілу заробітку, як ефективного способу мотивування, підтримує переважна більшість опитаних респондентів. Деякі американські компанії замість систематичного підвищення тарифу і окладу сплачують своїм працівникам одноразову винагороду готівкою за виконане завдання. В результаті працівники зацікавлені у виконанні встановлених завдань. Пропонуємо розглянути нестандартні приклади мотивації, у провідних міжнародних компаніях (Табл. 1).

Таблиця 1

**НЕСТАНДАРТНІ ПРИКЛАДИ МОТИВАЦІЇ
У ПРОВІДНИХ МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЯХ**

Нестандартні заходи мотивації	Компанії
Винагорода готівкою (одноразова) за виконане завдання, відсутність порушень чи запізнь	Марс інк., ІВМ, Макдональдс, Лінкольн, Таппарварс
Надання співробітникам безкоштовного або пільгового харчування	Google, Яндекс, Вконтакте
Пільгове медобслуговування, створення дружньої, сімейної атмосфери	Johnson&Johnson
Система внутрішніх тренінгів, програми індивідуального розвитку, додаткова освіта за рахунок роботодавця	Johnson&Johnson, Renault, Peugeot
Публікація у власному друкарському органі	GeneralMotors, Westing-house Electric, Polaroid, BellTelephone Lab., Radio Corporation of America
Виділення вільного часу, можливості відвідування наукових заходів для підтримки творчої, винахідницької діяльності, членство у наукових товариствах компаній	Toshiba, IBM, Polaroid
Нагородження подарунками, медалями, знаками відзнаки, почесними званнями	ІВМ, Макдональдс

Джерело: складено автором на основі даних [3, 4].

ВВН Україна»: найуспішнішим за підсумками півріччя працівникам відділу продажу, крім грошової премії надається можли-

вість 3 години пограти в боулінг або більярд. Крім того, щасливий продавець протягом 6 місяців може не дотримуватися в робочий час ділового дрескоду і не відповідати на дзвінки начальства після 18.00 [3].

«МТС»: компанія організувала проект «Ліга чемпіонів МТС Україна» для захоплення працівників компанії, що досягли успіхів у своїх захопленнях (фотографією, альпінізмом, соціальними проектами, поезією, мотоспортом, футболом) великих успіхів. Переможці отримали «корисні» призи. У МТС Україна персонал преміюють за роботу над чужими помилками. Влаштували спеціальну акцію «Фото-quest/ Місто реклами». Тепер усі працівники МТС, якщо помічають якісь недоліки, фотографують їх і розміщують знімки на корпоративному форумі. Їх нагороджують спеціальними призами. У такий спосіб здійснюється постійний моніторинг реклами. [8]

У «МакДональдз Юкрейн» проводять конкурс «Усі зірки», переможці якого працюють під час проведення Олімпійських ігор у ресторанах McDonald's, розташованих в олімпійському селищі, й відповідно мають можливість побувати на спортивних змаганнях. Такі заходи сприяють зближенню працівників і підвищенню інтересу до праці [8].

Існує, ще безліч таких прикладів успішного, ефективного, в деяких випадках, нестандартного підвищення якості трудового життя персоналу, як одних з способів мотивування персоналу. Але все ж таки спостерігається така тенденція, що вітчизняні підприємства питанням з мотивації персоналу приділяють малу увагу, а якщо і приділяють, то на досить примітивному рівні (премії, підвищення зарплатні і т. п.). Українським підприємствам не вистачає нестандартності у цих питаннях, індивідуальності, особливості рішень щодо окремого працівника і як наслідок головним мотиватором стає не якість трудового життя.

Важливо усвідомлювати, що належним чином мотивований персонал є основою для досягнення цілей у кожному підприємстві, оскільки його мотивація відображає задоволення клієнтів, навіть лояльність. Таким чином, слід зробити висновок, що інвестування в клієнта може починатися з інвестицій у добре мотивованих працівників.

Висновки. Наше дослідження показало, що найбільше на якість трудового життя впливають такі фактори:

- 1) Цінності персоналу (можливість професійного зростання та самовираження, розуміння власної корисності підприємству тощо);
- 2) Задоволеність працею;
- 3) Рівень заробітної плати;

- 4) Самостійність в прийнятті рішень.
- 5) можливість професійного зростання

Для досягнення мети удосконалення якості трудового життя як фактору підвищення мотивації працівників слід звертати увагу на те, що головні чинники її формування – це цінності персоналу, моральний клімат в колективі, оплата праці, робоче місце, режими праці та відпочинку, можливості кар'єрного просування та професійного розвитку, соціальні гарантії, соціальні блага. Не можна не відзначити, що рівень якості трудового життя безпосередньо впливає на стан працівника, його готовність працювати, віддачу та ефективність результатів. Безсумнівно, рівень оплати праці, за даними наших досліджень, є найбільш важливим фактором ефективності праці в опитуваннях респондентів. Однак, не можна не звертати увагу і на психосоціальну складову комфорту працівника, його цінності так як, через неможливість постійного збільшення заробітної плати, задоволеність кількістю грошей з часом знижується і на перше місце виступають показники психологічного клімату компанії і емоційної гармонії працівника. Отже, з виходячи з результатів нашого дослідження, для підвищення ЯТЖ на підприємствах, слід вжити наступних заходів:

- 1) Забезпечити справедливу винагороду за працю працівників;
- 2) Впровадити нововведення в роботі;
- 3) Надати можливість працівникам самостійно приймати рішення;
- 4) Зворотній зв'язок з робітниками, з метою підвищення їх розуміння власної корисності;
- 5) Надати можливість професійного зростання;
- 6) Періодичне проведення оцінки задоволеності, моніторинг цінностей персоналу та впровадження змін на основі отриманих результатів.

Отримані результати дослідження можуть бути використані для подальших наукових розробок програм та методик підвищення якості трудового життя.

Список літератури:

1. Егоршин А. П. Мотивация трудовой деятельности / А. П. Егоршин. – Н.Новгород: НИМБ, 2003.
2. Как компании организывают питание своих сотрудников? [Електронний ресурс] // UBR: Український Бізнес Ресурс – 15 червня 2011. – Режим доступу: <http://ubr.ua>.
3. Мельник Л.Г. Удосконалення методів мотивації працівників на підприємствах України з урахуванням міжнародного досвіду [Елек-

тронний ресурс] / Л.Г. Мельник, О.М. Волк, Н.М. Гайтина, М.В. Рибалка // Вісник СумДУ. — Серія «Економіка». — 2012. — № 4.— С. 55—63. — Режим доступу: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/30304/1/Melnyk%20L.G._Udoskonalennia.pdf

4. Наиболее эффективные методы мотивации персонала : [Электронный ресурс]. — Режим доступу: www.elitarium.ru/2010/08/09/metody_motivacii_personala.html.

5. Організація виробництва: Навчальний посібник / За ред. д-ра екон. наук, проф. Багрової І.В. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 248 с.

6. Рульев В. А. Менеджмент : навч. посіб. / В. А. Рульев, С. О. Гуткевич. — К. : Центр навчальної літератури, 2011. — 312 с

7. Третьяк С. Качество трудовой жизни: как его измерить и обеспечить в сфере услуг // Бизнес- консалтинг. — 2005. — № 3. — С. 39-43.

8. Черкашина Д. Нестандартна мотивація [Електронний ресурс] / Д. Черкашина // Контракти. — 2008. — № 22. — Режим доступу: http://www.management.com.ua/notes/non-typ_motivation.html

9. Черкашина, Д. Нестандартна мотивація [Текст] / Д. Черкашина // Контракти. — 2008. — № 22. — С. 25—27.

10. Шлендера П. Э. Экономика и социология труда / П. Э. Шлендера, Ю. П. Кокина., 2010. — 686 с.

11. Янковская В. И. Основные составляющие качества трудовой жизни / В. И. Янковская. // Стандарты и качество. — 2003. — №2. — С. 46.

References:

1. Cherkashyna D. Nestandardna motyvatsiia [Elektronnyi resurs] / D. Cherkashyna // Kontrakty. — 2008. — № 22. — Rezhym dostupu: http://www.management.com.ua/notes/non-typ_motivation.html

2. Cherkashyna, D. Nestandardna motyvatsiia [Tekst] / D. Cherkashyna // Kontrakty. — 2008. — № 22. — p. 25—27.

3. Ehorshyn A. P. Motyvatsiia trudovo ideiatelnosty / A. P. Ehorshyn. — N.Novhorod: NYMB, 2003.

4. Iankovskaia V. Y. Osnovnye sostavliaiushchye kachestva trudovoi zhyzny / V. Y. Yankovskaia. // Standarty y kachestvo. — 2003. — №2. — S. 46.

5. Kak kompanyy orhanyzovuyvaiut pytanye svoikh sotrudnykov? [Elektronnyi resurs] // UBR: Ukrainskiy Biznes Resurs — 15 chervnia 2011. — Rezhym dostupu: <http://ubr.ua>.

6. Melnyk L.H. Udoskonalennia metodiv motyvatsii pratsivnykiv na pidpriemstvakh Ukrainy z urakhuvanniam mizhnarodnoho dosvidu [Elektronnyi resurs] / L.H. Melnyk, O.M. Volk, N.M. Haiyna, M.V. Rybalka // Visnyk SumDU. — Seriya «Ekonomika». — 2012. — № 4. — p. 55—63. — Rezhym dostupu: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/30304/1/Melnyk%20L.G._Udoskonalennia.pdf

7. Naybolee effektivnyye metody motyvatsyy personala : [Elektronnyi resurs]. — Rezhym dostupu: www.elitarium.ru/2010/08/09/metody_motivacii_personala.html.

8. Orhanizatsiia vyrobnytstva: Navchalnyi posibnyk / Za red. d-raekon. nauk, prof. Bahrovoi I.V. — K.: Tsentр navchalnoi literatury, 2005. — 248 p.
9. Pod red. Horelova N. A. Polytyka dokhodov y kachestvo zhyzny naselenyia — SPB: Pyter, 2003. — 653 s.
10. Ruliev V. A. Menedzhment navch. posib. / V. A. Ruliev, S. O. Hutkevych. — K. :Tsentр navchalnoi literatury, 2011. — 312 p.
11. Shlendera P. Э. Ekonomyka y sotsyolohyia truda / P. Э. Shlendera, Yu. P. Kokyna., 2010. — 686 s.
12. Tretiak S. Kachestvo trudovoi zhyzny: kak eho yzmeryt y obespechyt v sfereusluh // Byznes- konsal'tynh. — 2005. — № 3. — p. 3.

УДК 658.51
004.5
004.6

Лавренко В.В.,
*к.е.н, доцент кафедри економіки підприємств
ЗВО «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*
Шульга О.М.
*аспірант кафедри економіки підприємств
ЗВО «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

РОЗВИТОК СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ЕКОНОМІЦІ ЯК СИСТЕМНИЙ ЕЛЕМЕНТ ДИГІТАЛІЗАЦІЇ

DEVELOPMENT OF MODERN INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE ECONOMY AS A SYSTEM ELEMENT OF DIGITALIZATION

Lavrenko Valentyna,
PHD, Associate Professor Department of Economics of Enterprises
SHEE “Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman”
Shulha Alexander,
postgraduate, Department of Economics of Enterprises SHEE “Kyiv
National Economic University named after Vadym Hetman”

АНОТАЦІЯ. В статті узагальнено основні прояви дигіталізації та визначено її вплив у контексті розвитку цифрової економіки та виникнення нових технологічних концепцій. Виокремлено основні технологічні досягнення в інформаційно-комунікаційній сфері та досліджено їх особливості. Доведено, що економічний ефект від застосування цифрових технологій спонукає до подальших технологічних зрушень. Виділено три рівні в рамках процесу цифрової трансформації економіки. Досліджено основні принципи розвитку сучасних інформаційних технологій в економіці.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: інформаційні технології, дигіталізація, цифровізація, цифрова економіка.

ABSTRACT. The article summarizes the main manifestations of digitalization and defines its influence in the context of the development of the digital economy and the emergence of new technological concepts. The main technological achievements in information and communication sphere are singled out and their features are investigated. It is proved that the economic effect from the use of digital technologies leads to further technological changes. Three levels are allocated within the process of digital transformation of the economy, namely: digital workplace; "Digital" user experience; digital business models and ecosystems. The basic principles of development of modern information technologies in the economy are investigated. The main threats and risks that the digitization process has to humanity is estimated.

KEY WORDS: information technologies, digitization, digitalization, digital economy.

Вступ. Цифрову трансформацію економіки і суспільства можна назвати цифровою революцією, яка має визначальний вплив на більшість сфер діяльності, та, на нашу думку, в певній мірі можна порівняти з промисловою революцією XIX століття.

Значний поштовх у галузі цифрової економіки отримано з поширенням Інтернету в 90-х роках XX століття. Це суттєво змінило ставлення до цифрової комунікації всіх учасників ринку. Розвиток цифрового бізнесу став початком процесу дигіталізації та поширення інформаційних технологій. Станом на кінець другого десятиріччя XXI століття успішні компанії використовують інформаційні технології, в тому числі, для розробки принципово нових бізнес-моделей, продуктів і послуг. ІТ-інновації не лише забезпечують підтримку сучасної економіки, вони фактично дозволяють радикально трансформувати економічні процеси і створення доданої вартості. Це призводить до змін в структурах цілих галузей, таким чином, розмиваючи межі між індустріями.

Метою даної статті є дослідження теоретичних і методичних аспектів дигіталізації та її ролі в формуванні сучасних інформаційних технологій в економіці. Проблема цифрового сегменту економіки стала актуальною завдяки якісним змінам в економіці і суспільстві. Нові технології і платформи дозволяють менеджменту сучасних підприємств і окремим споживачам значно скорочувати транзакційні витрати взаємодії. Завдяки новим технологіям і платформам стає більш тісніший контакт з об'єктами господарювання та державними структурами. Отже, само поняття "дигіталізація" свідчить про нову стадію вдосконалення управління виробництвом товарів і послуг на основі застосування сучасних інформаційних технологій.

Результати (викладення основного змісту). Важливою складовою формування і розвитку цифрової економіки є дигіталізація (від англ. digitalization) всієї соціально-економічної структури в країні, включаючи реальну економіку, підприємництво, державну діяльність, роботу державного апарату, громадську діяльність, регіональний розвиток тощо.

Дослідниками цифрової економіки виділено чотири її основні напрямки дигіталізації:

- процес оцифрування всіх форм існування людини, враховуючи використання цифрових технологій ведення бізнесу і закінчуючи впливом на суспільне життя;
- оцифрування всіх видів інформації (текстової, аудіовізуальної);
- цифровізація процесів глобалізації та транснаціоналізації інформаційних зв'язків, що відкриває бізнесу й споживачам шлях до всесвітнього інформаційного суспільства;
- створення і розвиток інформаційних засобів, що дозволить зберегти особливості і захистити інтереси національних інформаційних систем [1].

При цьому дигіталізація змінює поведінку споживача, міжособистісні взаємини, систему цінностей тощо. Наразі, підприємець просто повинен використовувати Інтернет, тобто, іншими словами – дигіталізуватися і дотримуватися правила маркетингу: бути присутнім на тому ж ринку і використовувати ті ж канали, що і його клієнти. Дигіталізація соціальної сфери охоплює технології зв'язку і комунікацій, інтегрує національні соціальні мережі в глобальний цифровий простір, створюючи можливості для аналізу, оцінки і прогнозування соціально-економічного розвитку як окремої країни так і групи країн в глобальному цифровому просторі.

Дигіталізація пов'язує людину і підприємництво в єдину цілісну систему цифрового простору, відкриваючи можливості для прийняття креативних рішень. Крім того, дигіталізація розширює і зміцнює цифровий простір. Адже, для створення повномасштабної і ефективної цифрової економіки необхідно створити інфраструктуру для оцифровки — високопродуктивні широкополосні мережі Інтернет, — і забезпечити загальний доступ в ці мережі. Розвиток цифрової економіки неможливий без створення відповідної цифрової інфраструктури, навантаження на яку зростає. Її основою служать засоби зв'язку і телекомунікацій.

Отже, у сучасних ринкових реаліях необхідним критерієм розвитку інформаційних технологій в економіці є гнучкість та адаптивність бізнес-структур до постійно мінливого ринку, без яких

поточне ведення бізнесу, зокрема, на цифрових ринках, не є можливим. Ці зміни не тільки позначаються на споживчих ринках (B2C); цифровізація також надає потужний вплив на B2B ринки. Бізнес-клієнти і звичайні покупці тепер очікують персональну взаємодію як онлайн, так офлайн в комплексі з індивідуальними, мережевими продуктами, пропозиціями та послугами на основі проаналізованого значного обсягу даних.

Проте, аналіз сучасного розвитку дигіталізації свідчить про створення нових технологій, пов'язаних з інноваційною концепцією, наприклад, "Інтернету речей", або IoT — від англійської Internet of Things, що кардинально змінить бізнес-моделі в суміжних галузях найближчим часом, в тому числі в автомобільній, машинобудівній промисловості, включаючи область енергетики. IoT об'єднує реальні предмети в віртуальні системи, що здатні вирішувати абсолютно різні завдання. Ключова ідея концепції IoT — з'єднати між собою всі об'єкти, які можна підключити до мережі, і за рахунок цього отримати синергію, щось на зразок "2+2=5".

Таким чином, згідно з експертними даними, можна виокремити основні технологічні досягнення в інформаційно-комунікаційній сфері та їх особливості, що наведені в (табл. 1).

Таблиця 1

**ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНИХ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ДОСЯГНЕНЬ
В ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНІЙ СФЕРІ**

Технологічні досягнення	Їх особливості
Мобільні технології	Дають можливість широкого доступу до інформації, в тому числі, взаємодіяти і приймати рішення незалежно від часу і місця
Соціальні мережі	Додають масу нових можливостей для взаємодії всередині компанії, з клієнтами, партнерами, а також з іншою більш широкою аудиторією
Big Data – технологія обробки як структурованих, так і неструктурованих даних для того, щоб потім їх використовувати для конкретних завдань і цілей	Дозволяють компаніям приймати обґрунтовані рішення (іноді в режимі реального часу) і розробляти бізнес-моделі на основі даних
Хмарні технології зберігання даних	Забезпечують гнучкий доступ до даних на розумних фінансових умовах
IoT — концепція мережі, що складається із взаємозв'язаних фізичних пристроїв, які мають вбудовані датчики, а також програмне забезпечення, що дозволяє здійснювати передачу і обмін даними між фізичним світом і комп'ютерними системами	Надає необмежені можливості для взаємодії і створення інноваційних бізнес-моделей

На основі вищеописаного можна зробити висновок, що не сам феномен цифрових технологій спонукає до подальших технологічних зрушень, а, скоріше, вплив економічного ефекту від застосування даних технологій спричиняє такий вплив. Наприклад, використання нової технологічної бази в мережі Інтернет значно збільшує прозорість ринку. Раніше споживачі ніколи не мали доступу в реальному часі одночасно до інформації про якість, функціональність, ціну, альтернативні варіанти, і, при цьому, маючи можливість враховувати рекомендації і попередній досвід вже існуючих користувачів продукту чи послуги.

Як вже зазначалося, цифрові технології кардинально впливають на економіку, тому виникає необхідність докладніше проаналізувати процес цифрової трансформації. В цілому, можна виділити три рівні в рамках даного процесу:

1. Цифрове робоче місце. Поширення смартфонів та інших мобільних пристроїв, таких як планшети; відеоконференції і месенджери; використання соціальних мереж в корпоративному середовищі; консьюмеризація — все це спочатку було призначено для просунутих користувачів, які засвоїли і усвідомили простоту їх використання. Проте, за прогнозами аналітиків до 2025 року відсоток таких користувачів збільшиться майже втричі [2, с.155-216].

2. “Цифровий” досвід користувача. У сьогоденному цифровому світі, де

користувачі діляться своїми враженнями з усіма і можуть легко почати користуватись товарами чи послугами конкурентів, оптимальна якість обслуговування клієнтів є запорукою вдалої конкурентоспроможності. Це пояснюється тим, що негативний досвід користувача безпосередньо впливає на сприйняття бренду і рівень продажів. Простота, інтуїтивність і своєчасна реакція є ключовими характеристиками в даному випадку.

3. Цифрові бізнес-моделі і екосистеми. Третій етап охоплює нові моделі продажу, а також нові продукти і бізнес-моделі, які часто можуть утворювати нові цифрові екосистеми. У середньостроковій і довгостроковій перспективі, компанії самостійно не можуть довго витримувати зростаючу конкуренцію, тому традиційні ланцюжки створення цінності все частіше замінюються цифровою екосистемою і сервісною мережею. Різні зацікавлені сторони з різних сфер можуть сприяти в розробці спільних бізнес-моделей. Дані екосистеми вже почали зароджуватися, наприклад, у вигляді IoT, створюючи, відповідно, додану вартість для користувачів.

Таким чином, дигіталізація формує нові соціальні моделі взаємодії на основі об'єднання сучасних інформаційних платформ, які призводять до практичного втілення нових економічних технологій. Під ними, розуміється сукупність “вбудованих” в системи організаційного управління принципово нових засобів і методів обробки даних, що об'єднуються в цілісні технологічні платформи задля цілеспрямованого створення, передачі, зберігання і відображення інформаційного продукту (даних, ідей, знань) і забезпечуючих максимальне зниження транзакційних витрат при взаємодії економічних агентів.

Здебільшого виділяють такі основні принципи сучасних інформаційних технологій в економіці:

- розробка принципово нових бізнес-моделей;
- оптимальне поєднання інформаційних технологій і методів їх використання в організаційно-технологічних процесах реального сектора економіки;
- мінімізація транзакційних витрат і застосовуваних у виробництві матеріальних ресурсів.

Отже, якщо раніше послідовно розвивалися виробничі, торговельні, фінансові технології тощо, то сьогодні вже починають з'являтися сучасні інформаційні технології, які є основою розвитку цифрової економіки, базуючись, переважно, на горизонтальних взаємодіях (самоорганізації і сингулярності), інноваційному та інтернет-підприємництві (саморозвитку), інформаційному інжинірингу (самовдосконаленні) та автоформалізації (автоструктуруванні) економічних процесів.

Матеріальну основу сучасних інформаційних технологій в економіці складають data-центри та сучасні ІТ-платформи для систематизації та аналітичної обробки інформації. Також, актуальний розвиток провайдинга послуг з управлінського консалтингу і бізнес-аналітики. Організаційною основою вдосконалення ділового середовища є нові інститути — інформаційно-консалтингові служби та державні агентства з розвитку [3, с. 111-114].

Проте, всеохоплюючий процес дигіталізації несе людству певні загрози та ризики, так як немає надійного захисту від хакерських атак і зломів. До цього треба ще додати і можливість впровадження вірусів. Все це вимагає розробки іншої моделі державного і громадського контролю і управління цифровою економікою.

Висновки. Наразі все більше світових та вітчизняних компаній визнають, що цифровізація є дуже важливим питанням, але

більшість фірм тільки займається ізольованими цифровими проектами без складання і реалізації єдиної стратегії компанії. Таким чином, цифрова трансформація тісно переплітається з сучасною економікою та суспільством. Щоб рухатися вперед, кожна компанія має потребу в особливій цифровій стратегії і здатності до застосування інновацій. Ці два головних фактора є базисом успіху в цифровому столітті. Інформаційні технології мають відігравати ключову роль, як з технічної, так і з організаційної точки зору, так як успішна, в плані дигіталізації, компанія неможлива без впровадження інновацій. Таким чином, можна з повною упевненістю стверджувати, що сучасні інформаційні технології в економіці є серцем дигіталізації.

Список літератури:

1. Цифровые дивиденды. World Bank. Обзор и оглавление Доклада о мировом развитии «Цифровые дивиденды». Электронный ресурс: www-wds.worldbank.org/
2. Niyazova, S.R., Kuporov, J.Ju., Nadezhina, O.S. Development of an adaptive management model for innovative activities of an enterprise. Proceedings of the 28th International Business Information Management Association Conference — Vision 2020: Innovation Management, Development Sustainability, and Competitive Economic Growth, — 2016. С. 155-216.
3. Ильин И.В., Ильяшенко О.Ю., Борреманс А.Д. Подход к интеграции облачных технологий типа SaaS при реализации ИТ-проектов // Перспективы науки. № 12 (87), — 2016. С. 234-248
4. Horlacher A., Hess T. What does a Chief Digital Officer do? Managerial tasks and roles of a new C-level position in the context of digital transformation // System Sciences (HICSS), 2016 49th Hawaii International Conference on. —IEEE, 2016. — С. 5126-5135.
5. Kress P., Pflaum A., Löwen U. Ecosystems in the manufacturing industry // Emerging Technologies and Factory Automation (ETFA), 2016 IEEE 21st International Conference on. — IEEE, 2016. — С. 1-4.
6. Matt C., Hess T., Benlian A. Digital transformation strategies // Business & Information Systems Engineering. — 2015. — Т. 57, №. 5. — С. 339.
7. Piccinini E., Gregory R. W., Kolbe L. M. Changes in the Producer-Consumer Relationship-Towards Digital Transformation // Wirtschaftsinformatik. —2015. С. 1634-1648.
8. Lyovina A.I., Dubgorn A.S. Approach to information requirements identification of procurement process of custom production. В сборнике: Recent advances in mathematical methods in applied sciences proceedings of the 2014 International Conference on Mathematical Models and Methods in

Applied Sciences (MMAS'14); proceedings of the 2014 International Conference on Economics and Applied Statistics (EAS'14). 2014. C. 401-410.

References:

1. Digital dividends. World Bank. Review and table of contents of the World Development Report "Digital dividends". Electronic resource: www.wds.worldbank.org/

2. Niyazova, S.R., Kuporov, J.Ju., Nadezhina, O.S. Development of an adaptive management model for innovative activities of an enterprise. Proceedings of the 28th International Business Information Management Association Conference — Vision 2020: Innovation Management, Development Sustainability, and Competitive Economic Growth, — 2016. C. 155-216.

3. Ilyin IV, Ilyashenko O.Yu., Borremans A.D. Approach to the integration of cloud technologies such as SaaS in the implementation of IT projects // Perspectives of science. No. 12 (87), — 2016. P. 234-248

4. Horlacher A., Hess T. What does a Chief Digital Officer do? Managerial

tasks and roles of a new C-level position in the context of digital transformation // System Sciences (HICSS), 2016 49th Hawaii International Conference on. — IEEE, 2016. — C. 5126-5135.

5. Kress P., Pflaum A., Löwen U. Ecosystems in the manufacturing industry // Emerging Technologies and Factory Automation (ETFA), 2016 IEEE 21st International Conference on. — IEEE, 2016. — C. 1-4.

6. Matt C., Hess T., Benlian A. Digital transformation strategies // Business & Information Systems Engineering. — 2015. — Т. 57, №. 5. — С. 339.

7. Piccinini E., Gregory R. W., Kolbe L. M. Changes in the Producer-Consumer Relationship-Towards Digital Transformation // Wirtschaftsinformatik. — 2015. C. 1634-1648.

8. Lyovina A.I., Dubgorn A.S. Approach to information requirements identification of procurement process of custom production. В сборнике: Recent advances in mathematical methods in applied sciences proceedings of the 2014 International Conference on Mathematical Models and Methods in Applied Sciences (MMAS'14); proceedings of the 2014 International Conference on Economics and Applied Statistics (EAS'14). 2014. C. 401-410.

ПРИКЛАДНА ЕКОНОМІКА

УДК 330.332

*Рєпіна І.М.,
д.е.н., професор кафедри економіки підприємств
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»
Рапута К.О.,
аспірант кафедри економіки підприємств
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»*

РОЗВИТОК ВЕНЧУРНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ DEVELOPMENT OF VENTURE BUSINESS IN UKRAINE

Riepina I.M., Doctor of Economics,
Professor of the Business Economy Department
SHEE «Kyiv National Economic University named after Vadym Getman»
Raputa K.O., PhD student of the Business
Economy Department SHEE «Kyiv National Economic
University named after Vadym Getman»

АНОТАЦІЯ. Стаття присвячена аналізу стану та перспектив розвитку венчурного бізнесу в Україні. За допомоги еволюційного підходу проілюстровано механізм становлення та результативність американської та європейської моделі венчурного бізнесу. Проведено факторний аналіз перспектив розвитку венчурного бізнесу в Україні. Ідентифіковано потребу вітчизняних Start-up у венчурному фінансуванні. Розглянуто шляхи активізації ринку венчурного капіталу в Україні.
КЛЮЧОВІ СЛОВА: венчурний бізнес, венчурний капітал, венчурний фонд, інноваційне підприємництво, Start-up, ринок венчурного капіталу.

ABSTRACT. The article is devoted to the analysis of the state and prospects of venture business development in Ukraine. With the help of the evolutionary approach, the mechanism of formation and performance of the American and European model of venture business is illustrated. A factor analysis of the prospects for the development of venture business in Ukraine was conducted. The need for domestic Start-up in venture financing. The ways of activation of the market of venture capital in Ukraine are considered.

KEYWORDS: venture business, venture capital, venture fund, innovative entrepreneurship, Start-up, venture capital market.

Вступ. Венчурний бізнес своєю появою завдячує бурхливому розвитку малого бізнесу у США наприкінці 50-х років ХХ століття. Малі інноваційні фірми завдяки венчурному капіталу змогли реалізувати підприємницьку ідею, а венчурні інвестори які свідомо

пішли на ризиковані вкладення згодом отримали доходи, що в рази покривали первісні інвестиції. Таким чином світ дізнався про Сіліконову долину, Microsoft, Intel і Apple Computer [1, 2, 3]. А згодом завдяки венчурному капіталу було створено провідні високотехнологічні компанії DEC, Compaq, Sun Microsystems, Lotus та інші.

Успіх американського венчурного бізнесу в 60-ті роки і його динамічний розвиток привернув значну увагу фінансистів інших країн. Це дало поштовх для поширення венчурного бізнесу у ряді європейських країн у вісімдесятих роках. Саме в цей час почала активно формуватися інфраструктура венчурного бізнесу яка сприяла його розвитку.

На противагу США та Європейським країнам венчурний бізнес в Україні тільки формується з огляду на численні перешкоди на його шляху. Проте це питання має стати темою для обговорення в широких колах наукової та професійної спільноти, інструментом підтримки інноваційного підприємництва в нашій країні.

Слід зазначити, що вагомий внесок у дослідження теоретико-методичного базису венчурного бізнесу здійснили такі вчені як: Х.Альбах, Л.Антонюк, Б.Батлер, М.Вільямс, Л.Гайдук, В. Геєць, Б.Джонс, П.Друкер, О.Красовська, О.Кузьмін, Ю.Кочур, І.Литвин, С.Москвін, М. Нойберт, Р. Хофат, Р.Шмідт та інші. Переважна більшість дослідників аналізують зарубіжний досвід створення венчурного бізнесу та його спроможність щодо фінансування створення інноваційних продуктів і послуг. Системні дослідження розвитку венчурного бізнесу в Україні майже не проводились, що актуалізує потребу в них для пошуку фінансових альтернатив активізації інноваційного підприємництва в країні.

Метою статті є дослідження стану та перспектив розвитку венчурного бізнесу в Україні як джерела фінансування суб'єктів інноваційного підприємництва.

Результати (викладення основного змісту). В історії розвитку нашої країни були періоди, коли практично будь-яке інвестування в українську компанію вважалося венчурним вкладенням. На даний момент термін окупності інвестицій в більшості видів економічної діяльності є досить передбачуваним, якщо говорити про вже працюючий бізнес, який планує розширення, модернізацію, диверсифікацію та інше. Винятки становлять суб'єкти інноваційної діяльності, які як і раніше пов'язані з високим ступенем ризику для інвестора втратити вкладені кошти.

У венчурному бізнесі прийнята наступна класифікація компаній, що претендують на отримання інвестицій:

- компанії Seed – потребують інвестицій на початковій стадії організації бізнесу (інвестиції в бізнес-проект чи бізнес-ідею).
- компанії Start up – шукають інвестиції для запуску діяльності, вихід на ринок.
- компанії Early stage — компанії, що мають готову продукцію і знаходяться на самій початковій стадії її комерційної реалізації.
- компанії Expansion — компанії, яким потрібні додаткові вкладення для фінансування своєї операційної діяльності.

На сьогоднішній день на вітчизняному ринку найбільший попит на венчурне фінансування формують компанії другого та третього виду, а саме Start up та Early stage. Це пов'язано з тим, що більшість венчурних інвесторів майже не інвестують в бізнес-проект чи бізнес-ідею, а для фінансування операційної діяльності зазвичай підприємства використовують традиційні фінансові інструменти.

Серед ключових факторів розвитку венчурного бізнесу в окремій країні науковці відзначають: наявність наукових шкіл; стабільний попит на наукові дослідження й розробки; розвиненість фінансових інститутів; активність фондового ринку; політичну і макроекономічну стабільність; кількість Start-up; наявність капітальних інвестицій.

На сьогоднішній день наявність визнаних у світі наукових шкіл та позиціонування України на пріоритетних напрямках світового науково-технологічного розвитку створює передумови для інтеграції у світовий ринок інновацій та виступає суттєвим стимулятором розвитку інноваційного підприємництва. Проте за роки незалежності кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки в Україні скоротилася на 28 % [4]. Так, якщо у 1991 році наукові дослідження і розробки виконували 1344 організації, то у 2017 році їх залишилося тільки 963. Найбільша кількість таких установ була зафіксована у 1998 році (1518 одиниць). У разі оцінювання позиції України у розвитку венчурного бізнесу за фактором «Наявність наукових шкіл» вітчизняна наука може розраховувати на 7 балів з 10 можливих за нашою експертною оцінкою.

У 2017 р. 450 підприємств, які здійснювали інноваційну діяльність, реалізували інноваційної продукції на 17,7 млрд грн. Серед таких підприємств 39,8% експортували її на 5,5 млрд грн. Майже кожне четверте підприємство реалізовувало нову для ринку продукцію, обсяг якої становив 4,5 млрд грн (на експорт – 41,5%). Значна кількість підприємств (83,8%) реалізувала продукції, що була новою виключно для підприємства, на 13,2 млрд

грн (27,7% поставок такої продукції було за кордон). З метою здійснення нововведень 170 підприємств придбало 832 нові технології, з яких 129 – за межами України. Із загальної кількості технологій 386 придбано з устаткуванням, з яких 81 – за межами України; 305 – як результат досліджень і розробок (10); 110 – за договорами на придбання прав на патенти, ліцензіями на використання винаходів, промислових зразків, корисних моделей (36); 10 – за угодами на придбання технологій та ноу-хау (2); 12 – разом з цілеспрямованим прийомом на роботу кваліфікованих фахівців. У результаті інноваційної діяльності 8 підприємств створили нові технології, з яких 59 було передано іншим підприємствам, зокрема 2 – за межі України. Виходячи з представленої статистики попит на вітчизняні наукові дослідження й розробки можна оцінити на 5 балів з 10 можливих.

«Розвиненість фінансових інститутів» в Україні сьогодні можна оцінити на тверду четвірку по десятибальній шкалі. Найактивнішими інституційними учасниками фінансового ринку України виступають комерційні банки, страхові компанії, фондові біржі, адже саме вони складають найбільшу частку фінансових ресурсів і мають безпосередній вплив на економічний розвиток країни. За останні роки кількість вітчизняних фінансових інститутів має тенденцію до зменшення. Серед дестимуляторів розвитку фінансових інститутів слід відмітити політичну та фінансову нестабільність в країні, низьку якість і ліквідність банківських активів, втрату довіри до банківської системи серед населення, недосконалу та нестабільну нормативно-правову базу діяльності фінансових інститутів.

«Політична і макроекономічна стабільність» хоча і має позитивну тенденцію для покращення (економіка України зросла на 2,4% у 2016 році та на 2,5% у 2017 році), проте з огляду на реальні обставини може бути оцінена тільки на 3 бали з 10 можливих. Як зазначають аналітики [5], показник безробіття вперто тримається на високому рівні — близько 10%. Відновлення промислового виробництва відбувається нерівномірно. Після періоду швидкого зростання бюджетних доходів, частково завдяки високій інфляції, стан державних фінансів погіршується. Темпи та глибина економічних реформ в Україні, здійснених протягом останніх кількох років, безпрецедентні. Однак цих перетворень недостатньо для того, щоб країна стала на шлях сталого та потужного економічного зростання.

Стан фондового ринку віддзеркалює загальний економічний стан країни. Нині вітчизняний фондовий ринок перебуває у латен-

тному стані, не є інструментом перерозподілу капіталу і не сприяє акумуляції інвестиційних коштів. В Україні зареєстровані: ПАТ «Фондова біржа «Перспектива», ПАТ "Фондова біржа ПФТС", ПАТ "Українська міжбанківська валютна біржа", ПАТ "Східно-європейська фондова біржа", ПАТ "Українська фондова біржа", ПАТ "Українська біржа", ПАТ "Київська міжнародна фондова біржа", ПрАТ "ФБ" Універсальна", ПАТ "Фондова біржа "ІННЕКС". Проте їх діяльність сфокусована на продаж боргових цінних паперів. Так, з початку 2018 року структура біржових торгів в Україні демонструє домінування боргового інструментарію [6]:

- державні облігації – 94,8%,
- облігації підприємств – 3,2%,
- облігації місцевих позик – 0,2%,
- акції та цінні папери ІСІ – 0,6%,
- строкові контракти та опціонні сертифікати – 1,2%.

З одного боку недостатньо висока інвестиційна привабливість українських підприємств, з іншого недосконале законодавство стримують розвиток фондового ринку в країні. Тому позиція України за даним індикатором може претендувати тільки на 2 бали з 10 можливих за нашої експертною оцінкою.

ДУ «Інститут економіки та прогнозування» НАН України вперше здійснено опитування Start-up, як найдинамічніших агентів національної інноваційної системи. В анкетуванні взяли участь майже 70 Start-up. Отримані результати дозволили встановити, що переважна більшість засновників Start-up – люди віком від 26 до 45 років, які мають вищу освіту (магістр, спеціаліст), насамперед, за такими спеціальностями: інформатика та обчислювальна техніка; інформаційна безпека; фізико-математичні науки; системні науки та кібернетика. Майже 65 % опитаних здійснюють інноваційну діяльність. Близько 60 % респондентів серед географічних ринків, де реалізуються їхні товари (послуги), вказують країни Європейського союзу та асоційовані країни, зокрема, виокремлюють Німеччину та Великобританію. Серед споживачів їх інноваційних продуктів зазначають США, Японію, Китай. Менше чверті опитаних Start-up працюють суто на ринок України.

Кількість Start-up за останні роки стрімко зростає. За даними світового рейтингу Startup Ranking [7] Україна посідає 42 місце (219 од) серед 186 країн за даним індикатором. Слід зазначити, що у 2016 році в Україні було 131 Start-up (приріст складає 67%). Проте конкурувати зі США (45365 Start-up) та і, взагалі, з усією TOP 10 як показує практика ми ще не в змозі. Але серед інших індикаторів «Кількість Start-up» отримує 9 балів з 10 можливих.

Обсяги освоєння капітальних інвестицій підприємств України у 2017 році складають 412,8 млрд грн, що на 22,1 % більше від обсягу капітальних інвестицій за відповідний період 2016 року. Провідними сферами економічної діяльності, за обсягами освоєння капітальних інвестицій, у 2017 році залишаються: промисловість – 33,1%, будівництво – 12,3%, сільське, лісове та рибне господарство – 14,0 %, інформація та телекомунікації – 4,1%, оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 7,0%, транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 8,7%, державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування – 7,4%.

З табл. 1 видно, що найвагомим джерелом капітальних інвестицій впродовж останніх восьми років залишаються власні кошти підприємств та організацій. Їх частка коливалася в межах 60-70%. Проте реформа місцевого самоврядування позитивно впливає на обсяг капітальних інвестицій за рахунок коштів місцевих бюджетів і у 2017 році частка цих капітальних інвестицій склала 9,3% від загальної їх суми, що у 3 рази більше ніж у 2010 р. В свою чергу інвестиційна привабливість вітчизняних підприємств для іноземних інвесторів залишається досить низькою через ситуацію в якій з 2014 року перебуває Україна. Наслідком є зменшення обсягу іноземних інвестицій до 1,4% у 2018 році. Враховуючи представлену статистику, індикатор «Наявність капітальних інвестицій» можна оцінити на 4 бали з 10 можливих.

Таблиця 1

**КАПІТАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЗА ДЖЕРЕЛАМИ
ФІНАНСУВАННЯ ЗА 2010–2017 РОКИ, млн грн¹**

	2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013р.		2014 р.		2015 р.		2016 р.		2017 р.	
Усього	180575,5	100%	241286,0	100%	273256,0	100%	249873,4	100%	219419,9	100%	273116,4	100%	359216,1	100%	448461,5	100%
у т.ч. за рахунок																
коштів державного бюджету	10223,3	5,7	17376,7	7,2	16288,3	6,0	6174,9	2,5	2738,7	1,2	6919,5	2,5	9264,1	2,6	15295,2	3,4
коштів місцевих бюджетів	5730,8	3,2	7746,9	3,2	8555,7	3,1	6796,8	2,7	5918,2	2,7	14260,0	5,2	26817,1	7,5	41565,5	9,3

¹ Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та за 2014-2017 роки без частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Закінчення табл. 1

власних коштів підприємств та організацій	111371,0																		
		22888,1	12,7	36651,9	15,2	39724,7	14,5	34734,7	13,9	21739,3	9,9	20740,1	7,6	27106,0	7,5	29588,9	6,6		
кредитів банків та інших позик																			
	3723,9	2,1	5038,9	2,1	4904,3	1,8	4271,3	1,7	5639,8	2,6	8185,4	3,0	9831,4	2,7	6206,4	1,4			
коштів іноземних інвесторів																			
	18885,9	10,5	17589,2	7,3	22575,5	8,3	24072,3	9,6	22064,2	10,1	31985,4	11,7	29932,6	8,3	32802,5	7,3			
коштів населення на будівництво житла																			
	7752,5	4,3	9312,8	3,9	10030,9	3,7	8036,7	3,2	6690,2	3,0	6674,7	2,4	7495,5	2,1	12941,3	2,9			
інших джерел фінансування																			
	111371,0	61,7	147569,6	61,2	171176,6	62,6	165786,7	66,3	154629,5	70,5	184351,3	67,5	248769,4	69,3	310061,7	69,1			

Узагальнені дані щодо експертного оцінювання розвитку венчурного бізнесу в Україні наведені на рис. 1.

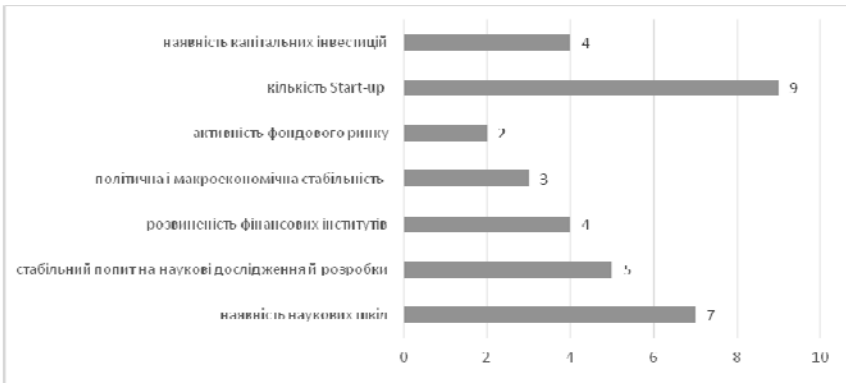


Рис. 1. Факторний аналіз передумов розвитку венчурного бізнесу в Україні за 10-ти бальною шкалою

Проведений факторний аналіз передумов розвитку венчурного бізнесу в Україні засвідчив його високу чутливість до політичних і макроекономічних дестимуляторів. Проте наявність в країні потужних наукових шкіл та ініціативних молодих підприємців є передумовою його розвитку.

Узагалі ринок венчурного капіталу України за офіційними даними становить близько 300 млн дол., хоча існує реальний попит

на венчурне фінансування вдвоє більше ніж зараз [8]. Серед найбільших венчурних фондів та компаній, які працюють в Україні, можна назвати такі: Western NIS Enterprise Fund капітал якого 150 млн дол, виділений урядом США для інвестицій у економіку України за десять останніх років профінансував 31 інноваційне підприємство; Ukrainian Growth Funds (UGF) інвестував близько 55 млн дол. у 75 українських компаній; Фонд прямих інвестицій «Україна» надав фінансову допомогу також 31 підприємству на суму понад 22,5 млн дол.

Висновки. У якості висновку можна запропонувати такі шляхи подальшого розвитку венчурного бізнесу в Україні:

- розробка загальнонаціональної концепції розвитку венчурного бізнесу;
- спрощення процедури венчурного фінансування суб'єктів МСБ;
- введення податкових пільг для інвестування компаній Seed;
- покращення інфраструктури венчурного бізнесу та його інформаційної підтримки;
- перехід країни на радикально інноваційний шлях розвитку з використанням підприємницького потенціалу молоді.

Список літератури:

1. Венчурна діяльність [Електронний кредити ересурс] Режим доступу: <http://finansist.hiblogger.net/>
2. Joseph W. Bartlett. What is venture capital// The Encyclopedia of Private Equity. February 2009.
3. Metrick, Andrew. Venture Capital and the Finance of Innovation. – John Wiley & Sons, 2007. – p.12.
4. Здійснення наукових досліджень і розробок в Україні у 2017 році [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної служби статистики України. –Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
5. Україна на порозі макроекономічної негоди [Електронний кредити ресурс] Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2018/05/22/637032/>
6. Активність біржових торгів цінними паперами [Електронний кредити ресурс] Режим доступу: <http://fbp.com.ua/NewsEntrySmi.aspx?id=5955>
7. Startup Ranking [Електронний кредити ресурс] Режим доступу: <https://www.startupranking.com/countries>
8. Обсяг венчурних інвестицій в українські стартапи у 2017 році зріс у три рази до \$300 мільйонів Режим доступу: <https://economics.unian.ua/finance/10022489-obsyag-venchurnih-investiciy-v-ukrajinski-startapi-u-2017-roci-zris-u-tri-razi-do-300-milyoniv-mert.html>

References:

1. Venchurna diialnist [Elektronnyi kredyty resurs] Rezhym dostupu: <http://finansist.hiblogger.net/>
2. Joseph W. Bartlett. What is venture capital// The Encyclopedia of Private Equity. February 2009.
3. Metrick, Andrew. Venture Capital and the Finance of Innovation. – John Wiley & Sons, 2007. – p.12.
4. Zdiisnennia naukovykh doslidzhen i rozrobok v Ukraini u 2017 rotsi [Elektronnyi resurs] // Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. –Rezhym dostupu: <http://ukrstat.gov.ua/>
5. Ukraina na porozi makroekonomichnoi nehody [Elektronnyi kredyty resurs] Rezhym dostupu: <https://www.epravda.com.ua/publications/2018/05/22/637032/>
6. Aktyvnist birzhovykh torhiv tsinnymy paperamy [Elektronnyi kredyty resurs] Rezhym dostupu: <http://fbp.com.ua/NewsEntrySmi.aspx?id=5955>
7. Startup Ranking [Elektronnyi kredyty resurs] Rezhym dostupu: <https://www.startupranking.com/countries>
8. Obsiah venchurnykh investytsii v ukrainski startapy u 2017 rotsi zris u try razy do \$300 milioniv Rezhym dostupu: <https://economics.unian.ua/finance/10022489-obsyag-venchurnih-investitsiy-v-ukrajinski-startapi-u-2017-roci-zris-u-tri-razi-do-300-milyoniv-mert.html>

УДК 330

*Мілютин Г.В.,
здобувач, Науково-дослідний центр
індустріальних проблем розвитку НАН України*

АНАЛІЗ ПРОГНОЗІВ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

ANALYSIS OF FORECAST OF DEVELOPMENT OF ELECTRIC POWER IN UKRAINE AND THE WORLD

Miliutin H. V.,
Applicant, Research Centre for
Industrial Problems of Development
of NAS of Ukraine

АННОТАЦІЯ. Статтю присвячено аналізу основних тенденцій та прогнозів розвитку енергетичного сектору в Україні та світі.

Проведено порівняльний аналіз динаміки векторів енергетичного розвитку та динаміки структури електрогенерації в світі, ЄС, Східній Європі та Україні у 2015–2025 рр. Проаналізовано основні тенденції розвитку енергетики. Розглянуто основні положення затвердженої Енергетичної стратегії України. Досліджено порівняльну вагомість біоенергетики в світі, ЄС, Східній Європі та Україні. Доведено, що в Україні не приділено належної уваги розвитку теплової енергетики та біоенергетики.

КЛЮЧОВІ СЛОВА. Електроенергетика, електрогенерація, прогноз, розвиток, паливно-енергетичні ресурси, відновлювальна енергетика.

ABSTRACT. The article is devoted to the analysis of the main tendencies and forecasts of the development of the energy sector in Ukraine and in the world. A comparative analysis of the dynamics of energy development vectors in the world, the EU, Eastern Europe and Ukraine in 2015–2025 is conducted. It is shown that Ukrainian forecast trends do not correspond to the global ones. A comparative analysis of the dynamics of the structure of electricity generation in the world, the EU, Eastern Europe and Ukraine was carried out. The discrepancy of structural shifts in Ukraine in the sphere of global power generation is proved. The main tendencies of energy development in the world, the EU, Eastern Europe and Ukraine are analyzed. The main provisions of the approved Energy Strategy of Ukraine are considered. It is shown that, despite the fact that Ukraine is planning a revolutionary way of changing the structure of electricity generation, the Energy Strategy has not approved its share of initial fuel and energy resources and renewable energy sources, which makes it doubtful whether balancing demand and supply in the future. The basic tasks, directions and possibilities of development of various sources of electric power generation in Ukraine are determined. It is proved that Ukraine has not paid enough attention to the development of thermal energy and bioenergy, taking into account the world's progressive technologies and the country's available energy potential. The comparative significance of bioenergy in the world, the EU, Eastern Europe and Ukraine is researched. It is determined that the pace of development of renewable energy in Ukraine envisaged in the Energy Strategy is overestimated in Ukraine and requires significant investments, although it can and expediently be considered as an important element of distributed and private electricity generation.

KEY WORDS. Electric power, power generation, forecast, development, fuel and energy resources, renewable energy.

Вступ. Енергетичний сектор відіграє ключову роль у розвитку майже всіх країн світу. Стратегічне значення галузі та відносин, які існують на енергетичних ринках, обґрунтовується їх впливом

на економічну та політичну системи країни, а також на її національну безпеку. Як наголошується в матеріалах оцінки світового енергетичного потенціалу, виконаної Департаментом з економічних і соціальних питань ООН, енергетична система має багатогранний зв'язок з економічними, екологічними і соціальними аспектами розвитку окремих регіонів, країн і світового співтовариства в цілому [1].

Аналізу проблем функціонування енергетичного сектору в світі та окремих країнах присвячено дослідження відомих зарубіжних організацій: Євразійської економічної комісії, Всесвітньої асоціації вугілля, консалтингових агенцій Deloitte, Price water house Coopers та багатьох інших, вітчизняних установ та організацій: Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАНУ, Інституту економіки промисловості НАНУ, Біоенергетичної асоціації України та ін., а також зарубіжних та вітчизняних науковців: Sovasool B., Kruyt B., Амоші О., Кизима М., Лелюка О., Ліра В., Салашенко Т., Шевцова А., Шпілевського В. та ін [2–6]. Проте, незважаючи на певну кількість публікацій в цій галузі, потребують подальшого розвитку дослідження, спрямовані на комплексний аналіз основних тенденцій, перспектив та прогнозів розвитку енергетики в світі та Україні. Отже **метою статті** є аналіз основних тенденцій та прогнозів розвитку енергетичного сектору в Україні та світі.

Результати. Визначення перспективних напрямів структурно-технологічного розвитку енергетики в Україні має відбуватися з урахуванням світових прогресивних тенденцій, національного паливно-енергетичного потенціалу та особливостей електроспоживання.

У таблиці 1 представлена порівняльна динаміка векторів енергетичного розвитку в світі, ЄС, країнах Східної Європи та національного господарства, яка дає можливість зробити висновки щодо відповідності цих трендів. Горизонт прогнозування було обмежено рівнем 2025 році, оскільки саме в цей період повинні бути прийняті важливі управлінські рішення та реальні кроки щодо напрямів структурно-технологічного перетворення енергетичного сектору України, а технології перетворення є відомими у світі.

Таблиця 1

**ПОРІВНЯЛЬНА ДИНАМІКА ВЕКТОРІВ ЕНЕРГЕТИЧНОГО РОЗВИТКУ
В СВІТІ, ЄС, СХІДНІЙ ЄВРОПІ ТА УКРАЇНІ У 2015–2025 РР. [7, 8]**

Показник	Ретроспектива	Прогноз		СТП, %	
	2015	2020	2025	2020– 2015 рр.	2025– 2020 рр.
Світ					
Загальна первинна енергопропозиція, млн т н.е.	13647	14576	15340	1,3	1,0
Виробництво електроенергії, ГВт*год	24344	26698	29540	1,9	2,0
ЄС					
Загальна первинна енергопропозиція, млн т н.е.	1586	1547	1492	-0,5	-0,7
Виробництво електроенергії,	3234	3299	3355	0,4	0,3
Східна Європа/Євразія					
Загальна первинна енергопропозиція, млн т н.е.	1106	1120	1152	0,3	0,6
Виробництво електроенергії, ГВт*год	1726	1815	1908	1,0	1,0
Україна					
Загальна первинна енергопропозиція, млн т н.е.	90,1	82,3	87	-1,8	1,1
Виробництво електроенергії, ГВт*год	163,7	164	178	0,0	1,7

Як бачимо з таблиці 1, має місце невідповідність українських прогнозних тенденцій загальносвітовим. Так, середньорічні темпи приросту загальної первинної енергопропозиції в Україні до 2020 р. закладені нижчими за ЄС. Оскільки загальнорегіональною ціллю ЄС є скоротити енергоспоживання на 20 % від базового прогнозного рівня до 2020 р., то таке різке скорочення первинної енергопропозиції в Україні можливо лише за рахунок подальшого скорочення обсягів економічної діяльності в національному господарстві.

Виробництво електроенергії в цей період прогнозується незмінним відносно рівня 2015 р., тоді як в решті регіонів світу цей показник зростає: в світі в цілому – на 1,9 %, в ЄС – на 0,4 %, в

Східній Європі – на 1,0 % на рік. Отже, можна припустити, що період до 2020 р. прогнозується як рецесивний для України, у який важко буде здобути суттєвих структурно-технологічних зрушень у напрямку реконструкції енергетичної сфери.

У 2020–2025 рр. прогнозується відновлення економічного зростання в країні та середньорічних темпів приросту первинної енергопропозиції, які навіть перевищать загальносвітові: 1,1 % на рік проти 1,0 %. Тоді як зростання виробництва електроенергії визначено на помірному рівні – на 1,7 % на рік проти 2,0 % на рік у світі. Загалом, в ЄС прогнозується розрив між середньорічними темпами приросту виробництва електроенергії у 2015–2025 рр. на рівні 1,1 %, в світі – на 1,0 %, тоді як в Україні – лише на 0,5 на рік. Відтак, в Україні прогнозується нижча значущість електроенергії для національного господарства аніж у світі та/або нижча ефективність її генерації. Зазначене дозволяє зробити висновок, що структурно-технологічному розвитку України не приділено належної уваги у національних прогнозах. Підтверджує зазначене твердження невідповідність структурних зрушень у електрогенерації загальносвітовим тенденціям (рис. 1).

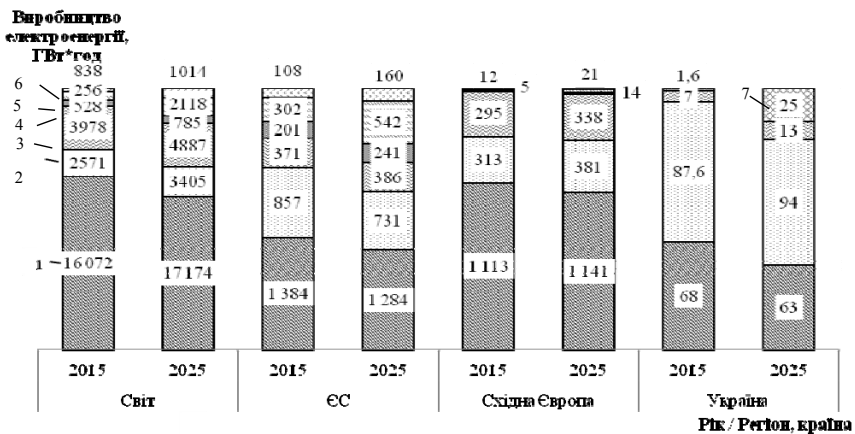


Рис. 1. Порівняльна динаміка структури електрогенерації в світі, ЄС, Східній Європі та Україні у 2015–2025 рр. [7, 8]: 1 – теплоелектростанції/ теплоелектроцентралі (ТЕС/ТЕЦ); 2 – АЕС (атомні електростанції); 3 – ГЕС/ГАЕС (гідроелектростанції/ атомні гідроелектростанції); 4 – БіоЕС (біоелектростанції); 5 – СЕС (сонячні електростанції); 6 – ВЕС (вітрові електростанції); 7 – ВДЕ (відновлювальна енергетика, для України)

Основу світової електроенергії у 2025 р. згідно прогнозу буде складати, як і раніше, теплова електрогенерація, однак вона втратить 8 відсоткових пункти (в.п.), тоді як атомна генерація і гідроенергетика збільшать питому вагу на 1 в.п. кожна у порівнянні із 2015 р. Відновлювальна енергетика (БіоЕС/СЕС/ВЕС) у 2015 р. складала лише 7 % тоді як у 2025 р. планується зростання її питомої ваги до 13 %. Основним джерелом ВДЕ для електрогенерації буде вітрова енергія.

Згідно [7, 8], екологізація розвитку енергетики ЄС призведе до скорочення питомої ваги теплової енергетики на 5 в.п., атомної енергетики – на 1 в.п. (деякі країни ЄС планують відмовитися від атомної енергетики після 2020 р., інші переглядають стандарти безпеки їх функціонування), гідроенергетика залишаться майже незмінною як за абсолютним обсягом, так і за питомою вагою (розвиток ГЕС та ГАЕС, обмежений Водною директивою, яка передбачає повернення річок до природного стану) у порівнянні із базовим роком. У той час як відновлювальна енергетика збільшить свою питому вагу із 19 % у 2015 р. до 28 % у 2025 р., найбільшого приріст у якій продемонструє ВЕС, збільшившись на 7 в.п., тоді як питома вага СЕС зросте на 2 в.п., а БіоЕС – на 1 в.п. Такі пропорції у енергетиці ЄС можливі лише за умов створення єдиного регіонального ринку електроенергії, який дозволить вільні перетоки та балансування попиту і пропозиції у інтеграційному об'єднанні в цілому.

Прогнозується, що країни Східної Європи та Євразії будуть розвиватися традиційним шляхом без стрімкого розвитку відновлювальної енергетики. Основу їх енергетичних систем, як і раніше, буде складати теплова енергетика, яка однак скоротить свою вагу на 4 в.п., тоді як атомна енергетика зросте на 2 в.п., а гідроенергетика – на 1 в.п. Відновлювальна енергетика складе у 2025 р. 2 % від загального виробництва електроенергії, з яких 0,7 % припадатимуть на біомасу, а 1,1 % на вітрову електрогенерацію.

Енергетична стратегія України до 2035 р. (далі ЕС-2035) [8] прогнозує скорочення обсягів теплової електрогенерації у 2025 р. на 4,5 ГВт*год / рік, тобто у структурі цей вид електрогенерації втратить 8 в.п. (відповідає світовим тенденціям). Атомна генерація має зрости на 6,4 ГВт*год., однак втратить свою 4 в.п. питомої

ваги. Незважаючи на достатньо розроблений гідропотенціал, в Україні прогнозується зростання обсягів гідроенергетики на 6 ГВт*год / рік, тобто приріст її значущості на 3 в.п. (найбільший приріст питомої ваги у порівнянні зі світом, ЄС та Східною Європою). Одночасно, прогнозується стрімке зростання питомої ваги ВДЕ, яка у 2025 р. має задовольняти 13 % від потреб в електроенергії (відповідає світовим тенденціям), тобто збільшитися у порівнянні з 2015 р. у 15 разів або на 12 в.п. (такі обсяги приросту перевищують навіть показники ЄС).

Відтак, Україна планує революційний шлях зміни структури електрогенерації. Однак, ЕС-2035 не розділяє її обсяги за первинними паливно-енергетичними ресурсами та відновлювальними джерелами енергії. Зазначене робить сумнівним можливість балансування попиту і пропозиції у майбутньому (оскільки імпорт дорівнюватиме нулю, а експорт планується тільки з Бурштинського енергоострова). Стрімкий розвиток негарантованої відновлювальної електрогенерації (сонячна та вітрова), яка залежить від погодних умов, непідкріплений маневровими потужностями теплової енергетики, у т.ч. з використанням біомаси.

Як показав проведений в попередніх дослідженнях аналіз, безпосередньо технологічному розвитку не приділено належної уваги у чинних програмних документах України. Лише План розвитку ОЕС України ДП НЕК Укренерго враховує дійсні проекти електрогенеруючих станцій, за якими вже прийняті позитивні рішення до реалізації. Отже, проаналізуємо саме ці проекти на відповідність світовим тенденціям технологічного розвитку.

Основними завданнями технологічного розвитку атомної енергетики є подовження строку експлуатації існуючих атомних енергоблоків, підвищення ефективності завантаження потужностей, а також будівництво 3-го та 4-го енергоблоків Хмельницької АЕС потужністю 1 ГВт кожний [9]. Зауважимо, що всі з них відповідають світовим технологічним пріоритетам розвитку атомної енергетики, зазначеним у дорожній карті МЕА [7, 8]. Однак, виникають певні бар'єри щодо їх реалізації. Щодо першого напрямку зазначаємо, що Комплексна (зведена) програма підвищення безпеки енергоблоків українських АЕС була прийнята у 2011 р. і повинна завершитися до кінця 2017 р., на реалізацію якої необхі-

дно близько 1,4 млрд євро. Однак, у 2015 р. прийнято рішення продовжити виконання програми до 2020 року. У 2016 р. аварійність на АЕС зростає у п'ятеро у порівнянні з 2015 р. — за минулий рік було проведено 11 позапланових (тобто аварійних) ремонтів [10].

Проектний строк експлуатації на українських АЕС був розрахований на 30 р. До 2017 р. 7 з 15 діючих енергоблоків відслужили свій проектний ресурс і пройшли спеціальний ремонт для продовження термінів експлуатації. В результаті робота одних енергоблоків продовжена на 10 (№1 та 2 Південної-Української АЕС), інших — на 20 років (наприклад, №1 і 2 Рівненської АЕС) [11]. До 2020 р. спливає термін проектної експлуатації решти – 8 енергоблоків.

Оскільки атомна енергетика є домінуючою в Україні, частка якої постійно зростає, то саме ці заходи є першочерговими для задоволення поточних потреб в електроенергії. МЕА і МАГАТЕ вбачають можливість подовження термінів їх експлуатацію до 55 років із періодичною перевіркою стану їх безпеки. Отже, безпека функціонування АЕС в Україні та надійність функціонування ОЕС залежатиме від повноти функціонування заходів щодо подовження строків їх експлуатації.

Покращення ефективності використання потужностей атомної енергетики вважається одним з істотних технологічних напрямів, який дозволить збільшити виробництво атомної електроенергії. Українські атомні потужності у порівнянні із ЄС є недовантаженими: 75 % проти 84 % у 2015 р. Однак, реалізація цього напряму тісно пов'язана із іншим пріоритетом технологічного розвитку – розширення потужностей гідроакумуляуючої енергетики та збільшенням рівня закачки до 7 годин. Наразі в Україні є дефіцит потужностей ГАЕС. Будівництво нових потужностей для заміщення тих, що планується до виводу з експлуатації після 2030 р. є важливим елементом задоволення попиту на електроенергію у довгостроковій перспективі. Наразі в Україні заплановано будівництво 3-го та 4-го енергоблоків Хмельницької АЕС потужністю 1 ГВт кожний. Зазначені реактори планується збудувати на базі технології PWR (легководного реактора), що відповідає світовим технологічним пріоритетам розвитку. Зазначені проекти є у базі

International Atomic Energy Agency з датами початку будівництва 01.03.1986 та 01.02.1987, однак наразі строки реалізації цих проєктів постійно переносяться та у планах ДП НЕК Укренерго суттєве підвищення атомної електрогенерації планується на 2023 р. – на рівні 90 ТВт*год проти 81 ТВт*год у 2016 р. Однак, у фортсайт-прогнозі АЕІ США за 2016 р. зазначений напрям не враховано «з огляду на слабкий досвід роботи в цьому напрямі в країні» [12].

Незважаючи на стрімке зростання потужностей негарантованої відновлювальної енергетики (СЕС і ВЕС), гідроенергетика в прогнозах України розглядається як єдиний вид маневрових потужностей, який покликаний задовольнити піковий попит та нівелювати волатильність виробництва електроенергії з ВДЕ. Розпорядження КМУ від 13 липня 2016 р. № 552-р затверджена Програма розвитку гідроенергетики на період до 2026 року [21], заходи якої закладено в ЕС-2035 (2017 р.) та Плани розвитку ОЕС ДП НЕК Укренерго. У Програмі економічно ефективний гідроенергетичний потенціал України оцінено у 17,5 ТВт*год. на рік, з якого використовується близько 11 ТВт*год. Зазначений вид електрогенерації також розглядається як заміщення виробництва електроенергії ТЕС, яка дозволить отримати економію вугілля в обсязі 90,7 тис. тонн, або 8,2 на млн. доларів США [13].

Також у Програмі [13] наведено перспективні проєкти нового будівництва та реконструкції гідрогенеруючих потужностей, реалізація яких, як передбачається програмними документами України [8, 9, 13], дозволить забезпечити достатню кількість маневрових потужностей. Однак, існують істотні ризики економічного (висока вартість будівництва), соціального (відселення населення затоплених територій), а також екологічного (знищення екосистем водоймищ) характеру, які не дозволяють розглядати ці проєкти, як такі що відповідають світовим тенденціям технологічного розвитку.

МЕА прогнозує, що підвищення ступеня освоєння гідропотенціалу призведе до зростання капітальних витрат на будівництво гідроенергетичних потужностей. Так, інвестиційні витрати значно варіюються у світі: 1050 – 7650 дол. США /кВт для великих ГЕС, 1300 – 8000 дол. США /кВт для малих ГЕС, 500 – 2000 дол.

США /кВт для ГАЕС [14]. Відтак, освоєння додаткового потенціалу потребуватиме пошуку зарубіжних інвесторів у ситуації дефіциту власних коштів в Україні.

Окрім цього, високоманевровий режим експлуатації ГЕС обумовлює зростання вирівняної вартості електроенергії (levelised cost of electricity, LCOE). В умовах базового режиму (КВВП – 75 %) експлуатації МЕА оцінює LCOE на рівні 43 дол. США /МВт*год, в умовах напівпікового (КВВП – 50 %) – 51 дол. США /МВт*год, а пікового (КВВП – 25 %) – 59 дол. США /МВт*год, при ставці дисконтування 10 % [14].

Щодо екологічної складової, то як зазначає Я. Мовчан (голова Національного екологічного центру України): «Реалізація Програми розвитку гідроенергетики загрожує остаточним знищенням найбільших річок України, незліченної кількості природних, культурно-історичних пам'яток українського народу, призведе до примусового переселення тисяч людей, вкрай загострить і без того тяжку ситуацію з поставками питної води в країні» [15]. Зауважимо, що зазначена програма була затверджена з порушенням регламентних процедур – за відсутності громадського обговорення. Запроваджувані проекти не відповідають європейським стандартам, зокрема Водній директиві 2000/60/ЕС [16], яка передбачає повернення річок до колишнього стану. Відтак, ця Програма потребує перегляду.

Згідно з форсайт-прогнозами технологічного розвитку, найбільш доцільними технологіями розвитку для української гідроенергетики є будівництва каскаду або окремих ГЕС за течією річки (RoR), які екологічно прийнятні для водних екосистем нижньої течії, оновлення гідроенергетичних потужностей, та перетворення існуючих ГЕС на ГАЕС. Однак, за таких умов додаткові гідроенергетичні потужності складуть лише 848 МВт в генераторному режимі.

Тепловій енергетиці України відводиться другорядна роль у майбутньому, частка якої в загальній електрогенерації повинна скоротитися із 41 % у 2015 р. до 32 % у 2025 р. У прогнозах ДП НЕК Укренерго передбачено її екстенсивний розвиток шляхом реконструкції енергоблоків, що призведе до збільшення потужностей на 1 428 МВт, а також виведе з експлуатації фізично

зношені енергоблоки сумарною потужністю 1 745 МВт. Відтак, прогнозується негативний приріст потужностей теплової електроенергетики. Конкретні технології такої реконструкції не визначено. Серед теплових електростанцій тільки Слов'янська ТЕС планує будівництво 2 вугільних енергоблоки по 330 МВт кожний на основі технології циркулюючу киплячого шару та будівництво. Однак, ця технологія впроваджується з метою використання високозольного вугілля Донбасу та будівництва виділених систем парогазоочистки.

За своїм рівнем ТЕС України є морально і фізично застарілими. Така низька ефективність української теплоенергетики є наслідком дії сукупності негативних чинників: великого віку у діючих станцій, низької якості виробленої пари, низької якості вугілля, виробничої дисципліни з експлуатації та технічного обслуговування, а також несприйняття до впровадження нових технологій. Ефективність перетворення первинних паливно-енергетичних ресурсів в електроенергію на ТЕС в Україні у 2015 р. склала 33 %, тоді як середнє значення в ЄС 39 % (враховано тільки інше бітумінозне вугілля).

Вітчизняні теплоелектрогенеруючі потужності здебільшого працюють за паротурбінною технологією на докритичних параметрах пару, тоді як світова тенденція розвитку — це впровадження технологій надкритичних та ультранадкритичних параметрів пару [17].

Найбільш ефективними ТЕС в світі є [18]: у Китаї Guodian Taizhou II unit 3 потужністю 1000 МВт, ефективність якого складає 47,8 %; у Німеччині RDK 8 потужністю 912 МВт, ефективність якого складає 47,5 %; у Нідерландах Maasvlakte Power Plant 3 потужністю 1100 МВт, ефективність якої складає 47 %.

Відтак, сучасні теплоенергогенеруючі потужності повинні будуватися з урахуванням сучасних здобутків у енергоефективності електрогенерації. При будівництві нових потужностей теплової енергетики на основі ПТУ повинні застосовуватися надкритичні та ультранадкритичні технології. У той же час технології надкритичних та ультранадкритичних параметрів пару призначенні для функціонування у базовому режимі. Тоді як газотурбінна (ГТУ) та парогазотурбінна (ПГУ) електрогенерації є різновидом піко-

вих та напівпікових потужностей. Серед представлених даних у планах ДП НЕК Укренерго тільки ПАТ «Харківська ТЕЦ-5» планує у 2021 – 2022 рр. збудувати ГТУ потужністю 25 МВт [9]. Основна неувага до ГТУ та ПГУ пов'язана із використанням природного газу в якості палива для електрогенерації, залежність за яким Україна прагне подолати. Однак, як засвідчують дані МЕА [19], існує різноманіття видів палива, які придатні для цих технологій – газифікація вугілля, біогаз та мазут, які можливо використовувати в Україні для цих технологій. Відтак, ГТУ й особливо ПГУ повинні розглядатися як важливою базою теплової електрогенерації, яка дозволить забезпечити національне господарство маневровими потужностями.

Іншою проблемою технологічного розвитку теплоенергетики України є відсутність диверсифікації її потужностей за джерелами первинних паливно-енергетичних ресурсів. Майже всі ТЕС в Україні (окрім 3,8 ГВт на природному газі, які наразі законсервовані) виробляють електроенергію з антрациту або іншого бітумінозного вугілля, енергозалежність від імпорту яких у 2015 р. склала 6 % та 31 % відповідно. У той час як таке викопне паливо як буре вугілля не видобувається та не використовується у національному господарстві, хоча його запаси складають 2,9 млрд т або 1,7 млрд т н.е. (у 2,2 рази перевищують балансові запаси природного газу).

Наразі ні ЄС, незважаючи на екологізацію розвитку енергетики, ні форсайт-прогнози МЕА не нехтують цією складовою в електрогенерації. Буре вугілля забезпечувало 15,7 % від усієї електрогенерації в ЄС, тоді як його ефективність перетворення склала 37,4 % у 2015 р. Як і за кам'яним вугіллям, МЕА прогнозує розгортання надкритичних і демонструє ультранадкритичні технології буровугільної електрогенерації, а також демонструє технології осушення лігніту на повномасштабній електростанції до 2020 р. [17]. Відтак, буре вугілля повинно розглядатися як невід'ємна складова енергетики України, яка забезпечить підвищення її енергетичної безпеки за рахунок підвищення частки місцевих джерел електрогенерації. Потенційно буре вугілля можна розглядати як сировину для ГТУ шляхом його перетворення на водовугільне паливо.

Так, плани щодо реконструкції на основі бурого вугілля мала Кременчуцька ТЕЦ, яка розглядала можливості: по-перше, впровадження передвключених блоків парогазових установок (ПГУ), та, по-друге, її переведення на спалювання водовугільного палива, яке буде вироблятися на збагачувальній фабриці з бурого вугілля Олександрійського родовища в місці його видобутку відкритим способом і транспортуватися за вуглепроводом довжиною до 50 км на ТЕЦ. Однак у 2015 р. Кременчуцька ТЕЦ з метою економії природного газу для виробництва електроенергії стала використовувати мазут, скоротивши споживання природного газу з 910 тис. куб.м на добу до 500 тис. куб.м на добу [20].

Таким чином у прогнозах розвитку України не приділено належної уваги тепловій енергетиці, що вимагає їх перегляду з урахуванням світових прогресивних технологій, а також наявного енергопотенціалу України.

Біоенергетиці відводиться залишкова роль в майбутній енергетиці України, у той час як поточні тренди ЄС, а також форсайт-прогнози МЕА приділяють їй особливу увагу як необхідному джерелу розподіленої електрогенерації (рис. 2).

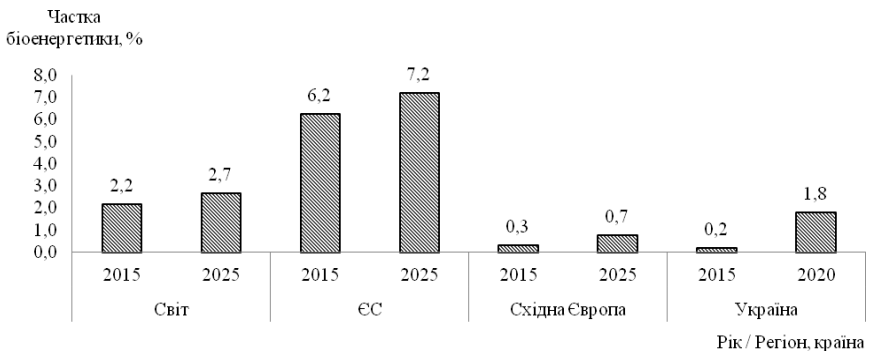


Рис. 2. Порівняльна вагомість біоенергетики в світі, ЄС, Східній Європі та Україні у 2015–2025 рр. [7, 9]

Виходячи з рис. 2, найбільш зацікавленими у розвитку біоенергетики є країни ЄС, які прогнозують збільшити її частку у 2025 р. до 7,2 %. Тоді як Україна, маючи значну питому вагу сільськогосподарства у ВВП, достатні площі лісів, а також невирішену

проблему утилізації твердих побутових відходів, прогнозує зростання питомої ваги біоенергетики до 1,8 % у 2020 р.

У Національному плану дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 р. вказано, що потенційна встановлена потужність у сегменті біоенергетики може складати 15 ГВт, однак з урахуванням наявних обмежень виробництво електроенергії з біомаси може бути збільшено до 3450 МВт*год., з яких 2415 МВт*год. – тверда біомаса, 1035 МВт*год. – біогаз (загальною потужністю 950 МВт, з яких 660 МВт – тверда біомаса, 290 МВт – біогаз) у 2020 р. [21]. Таким чином, прогнозується використання лише 6 % від всього біоенергопотенціалу.

У ЕС-2035 основні заходи щодо структурно-технологічного розвитку біоенергетики як виду електрогенерації мають інформаційно-заохочувальний характер та пов'язані з [8]: стимулюванням використання біомаси як палива на підприємствах, де біомаса є залишковим продуктом; сприянням створенню конкурентних ринків біомаси. Однак, слід зазначити, що за даними Євростату, Україна виступала нетто-експортером біомаси у 2015 р., експортувавши 537 тис. т н.е. при власному споживанні 2105 тис. т н.е. У той же час ДП НЕК Укренерго, яке складає план розвитку ОЕС України за заявленими проектами, прогнозує встановлення потужностей на 164,1 МВт. Головним підрядником цих проектів виступає EIG ENGINEERING, яка планує на місцевих рівнях будувати станції потужністю 20 МВт (вартість будівництва однієї станції 895 млн грн), що будуть закуповувати у місцевих державних лісгоспів та деревообробних підприємств неліквідну деревину [9].

Зважаючи на недостатню увагу до біомаси як сировини для електрогенерації доцільно переглянути прогнози структурно-технологічного розвитку України, включивши туди такі світові тренди біоенергетики як [25, 35, 41]: сумісне спалювання біомаси на вугільних електростанціях (технологія інтегрованої газифікації вугілля в комбінованому циклі дозволяє використовувати до 10–20 % біомаси); анаеробне перетворення вологої біомаси (відходів) на ТЕЦ, в результаті якого отримується біогаз. Зазначені технології можуть впроваджуватися на рівні громад в залежності їх розміру (оскільки типові проекти для IGCC від 250 МВт, тоді

як АДСНР – від 0,5 МВт [22]) та слугувати автономним джерелом покриття як їх базового навантаження, так і маневрових потужностей.

Як прогнозується ЕС-2035, ВДЕ займуть 13 % від валової електрогенерації у 2025 р. [8]. Відтак, Україна планує впровадити європейський досвід розгортання зеленої енергетики, але більш прискореними темпами. Згідно з Національним планом дій з відновлюваної енергетики на період вже у 2020 р. повинно бути встановлено 2,3 ГВт і 2,4 ГВт потужностей вітрової та сонячної енергетики відповідно [21].

СТП для виробництва вітрової енергії України у 2014 – 2020 рр. прогнозується на рівні 42,7 %, тоді як для сонячної електрогенерації – 18,9 %. Для фінансування цих заходів необхідно забезпечити фінансування для вітрової енергетики 3,12 млрд дол. США, а для сонячної – 2,22 млрд дол. США, тобто 1,5 % від ВВП за ПКС України у 2016 р. [21]. Однак, як вважається на основі порівняння з світовими форсайт-прогнозами, цих інвестицій буде замало, адже одночасного розширення потребуватимуть маневрові потужності для балансування попиту та пропозиції.

Висновки.

Отже, темпи розвитку відновлювальної негарантованої енергетики в Україні є явно завищені та потребують значних інвестицій. Відновлювальну енергетику можливо і доцільно розглядати як важливий елемент розподіленої та приватної електрогенерації, яка буде збільшувати кількість просьюмерів (споживачів, які є одночасно і виробниками) електроенергії у національному господарстві.

Список літератури:

1. World Energy Assessment. Energy and the Challenge of Sustainability. Goldemberg, Jose (Chairman Editorial Board). — New York: UNDP, 2000.

2. Будущее мировой энергетики. Подготовка к новым возможностям и угрозам // Deloitte. 34 с. URL : https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/energy-resources/ru_The_future_of_global_power_sector_RUS.pdf

3. Будущее энергетики: новые тенденции развития. Перспективы трансформации нефтегазового сектора // PWC. 28 с.

4. Кизим М.О., Шпілевський В.В., Мілютин Г.В. Обґрунтування пріоритетних напрямів структурно-технологічної модернізації сектору електрогенерації // Проблеми економіки. 2018. № 1. С. 69-86.
5. Кизим М.О., Салашенко Т. І., Хаустова В.Є., Лелюк О.В. Концептуальні засади зміцнення паливної безпеки національної економіки // Проблеми економіки. 2017. №1. с. 79-88.
6. Khaustova V. Y., Salashenko T. I., Lelyuk O. V. Energy Security of National Economy Based On The Sysytem Approach // Науковий вісник Полісся. Чернігів : ЧНТУ. 2018. № 2 (14). Ч. 1. С. 79-92.
7. World Energy Outlook 2016 / International Energy Agency. URL : <http://www.worldenergyoutlook.org/weo2016/>
8. Енергетична стратегія України до 2035 р.: Безпека, Енергоефективність та Квотування / Міністерство енергетики та вугільної промисловості України. URL: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id=245032412>.
9. План розвитку Об'єднаної енергетичної системи України на 2017-2026 роки // ДП НЕК Укренерго. URL : <https://ua.energy/wp-content/uploads/2016/12/Projekt-Planu-rozvytku-OES-Ukrayiny-na-2017-2026-roky.pdf>.
10. Комплексна (зведена) програма підвищення рівня безпеки енергоблоків атомних електростанцій // ДП Енергоатом. URL : http://www.energoatom.kiev.ua/ua/actvts%20/integrated_security_program/?year=2016&page=1
11. Климчук О., Губар О. Українські АЕС в режимі продовженого терміну експлуатації — наскільки це безпечно? // DW-NEWS. URL : <http://www.dw.com/uk>.
12. International Energy Outlook 2016 / US Energy Information Administration. URL: [http://www.eia.gov/forecasts/ieo/pdf/0484\(2016\).pdf](http://www.eia.gov/forecasts/ieo/pdf/0484(2016).pdf).
13. Програма розвитку гідроенергетики на період до 2026 року // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/552-2016-%D1%80>.
14. Technology Roadmap: Hydropower / International Energy Agency. URL: <https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/technology-roadmap-hydropower.html>
15. Урядова програма розвитку гідроенергетики України не відповідає європейським стандартам — екологи та експерти // УНІАН. URL : <https://press.unian.ua/press/2029239-uryadova-programa-rozvitku-gidroenergetiki-ukrajini-ne-vidpovidaє-evropeyskim-standartam-ekologi-ta-eksperti.html>
16. The EU Water Framework Directive — integrated river basin management for Europe / European Commission. Technology Roadmap: High-Efficiency, Low-Emissions Coal-Fired Power Generation — Chinese version / International Energy Agency. URL: <https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/technology-roadmap-high-efficiency-low-emissions-coal-fired-power-generation---chinese-version.html>

17. Lindsay Dodgson Lean and clean: why modern coal-fired power plants are better by design / Power-Technology. URL: <http://www.power-technology.com/features/featurelean-and-clean-why-modern-coal-fired-power-plants-are-better-by-design-4892873/>

18. Technology Roadmap Nuclear Energy / International Energy Agency. URL: https://www.iea.org/media/freepublications/technologyroadmaps/Technology_RoadmapNuclearEnergy.pdf.

19. Альтернативные перспективы: ВУТ (водоугольное топливо), ПГУ и синтетическое топливо // ТОВ “ЕІК”. URL: <http://www.eic.in.ua/alternativnyie-perspektivy-vut-pgu-sinteticheskoe-toplivo>.

20. Національний план дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 року // База даних «Законодавство України». ВР України. URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/902-2014-%D1%80/print>.

21. Energy Supply Technologies Data / EA-ETSAP community. URL: <https://iea-etsap.org/index.php/energy-technology-data/energy-supply-technologies-data>

References:

1. World Energy Assessment. Energy and the Challenge of Sustainability. Goldemberg, Jose (Chairman Editorial Board). New York. UNDP, 2000 [in English]

2. The future of world energy. Preparing for new opportunities and threats. Deloitte. URL: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/energy-resources/ru_The_future_of_global_power_sector_RUS.pdf [in Russian]

3. The future of energy: new development trends. Prospects for oil and gas sector transformation. PWC. URL: https://www.pwc.ru/ru/oil-and-gas/publications/assets/new-energy-futures-final_rus.pdf [in Russian]

4. Kyzym M.O., Shpilevsky V.V., Miliutin H.V. Substantiation of priority directions of structural and technological modernization of the sector of electrogeneration // Problems of economy. 2018. No. 1. P. 69-86 [in Ukrainian]

5. Kyzym M.O., Salashenko T.I., Khaustova V.E., Lelyuk O.V. Conceptual principles of strengthening the fuel security of the national economy. Problems of the economy. 2017. No. 1. P. 79-88 [in Ukrainian]

6. Khaustova V. Y., Salashenko T. I., Lelyuk O. V. Energy Security of the National Economy Based on the System Approach. Scientific Bulletin of Polissya. Chernihiv: CSTU. 2018. No. 2 (14). Vol. 1. S. 79-92 [in English]

7. World Energy Outlook 2016. International Energy Agency. URL: <http://www.worldenergyoutlook.org/weo2016> [in English]

8. Energy Strategy of Ukraine until 2035: Safety, Energy Efficiency and Competition. Ministry of Energy and Coal Industry of Ukraine. [in Ukrainian].

9. Plan for the development of the United Energy System of Ukraine for 2017-2026. NP NEC Ukrenergo. URL: <https://ua.energy/wp-content/uploads/2016/12/Proekt-Planu-rozvytku-OES-Ukrayiny-na-2017-2026-roky.pdf> [in Ukrainian]
10. Integrated (consolidated) program for increasing the safety level of power units of nuclear power plants. DP Energoatom. URL: http://www.energoatom.kiev.ua/ua/actvts%20/integrated_security_program/?year=2016&page=1 [in Ukrainian]
11. Klymchuk O., Gubar O. Ukrainian NPPs in the mode of extended service life — how safe it is? DW-NEWS. URL: <http://www.dw.com/en> [in Ukrainian]
12. International Energy Outlook 2016. US Energy Information Administration. URL: [http://www.eia.gov/forecasts/ieo/pdf/0484\(2016\).pdf](http://www.eia.gov/forecasts/ieo/pdf/0484(2016).pdf) [in English]
13. The program of development of hydropower up to 2026. Database "Legislation of Ukraine". URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/552-2016-%D1%80> [in Ukrainian]
14. Technology Roadmap: Hydropower. International Energy Agency. URL: <https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/technology-roadmap-hydropower.html> [in English]
15. Government program of hydropower development in Ukraine does not meet European standards — environmentalists and experts. UNIAN. URL: <https://press.unian.ua/press/2029239-uryadova-programa-rozvytku-gidroenergetiki-ukrajini-ne-vidpovidaє-evropeyskim-standartam-ekologi-ta-eksperti.html> [in Ukrainian]
16. The EU Water Framework Directive — integrated river basin management for Europe. European Commission. URL: http://ec.europa.eu/environment/water/water-framework/index_en.html [in English]
17. Technology Roadmap: High-Efficiency, Low-Emissions Coal-Fired Power Generation — Chinese version. International Energy Agency. URL: <https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/technology-roadmap-high-efficiency-low-emissions-coal-fired-power-generation--chinese-version.html> [in English]
18. Lindsay Dodgson. Lean and clean: why modern coal-fired power plants are better by design. Power-technology. URL: <http://www.power-technology.com/features/featurelean-and-clean-why-modern-coal-fired-power-plants-are-better-by-design-4892873/> [in English]
19. Technology Roadmap Nuclear Energy. International Energy Agency. URL: <https://www.iea.org/media/freepublications/technologyroadmaps/TechnologyRoadmapNuclearEnergy.pdf> [in Russian].
20. Alternative prospects: VUT (water-coal fuel), PGU and synthetic fuel. LLC EIK. URL: <http://www.eic.in.ua/alternativnye-perspektivy-vut-pgu-sinteticheskoe-toplivo> [in Russian]
21. National renewable energy action plan for the period till 2020. Database "Legislation of Ukraine". URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/902-2014-%D1%80/print> [in Ukrainian].

22. Energy Supply Technologies Data. EA-ETSAP community. URL: <https://iea-etsap.org/index.php/energy-technology-data/energy-supply-technologies-data> [in English]

УДК 331.105.6.(477)

*Л.П.Червінська, д-р екон. наук, професор
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»
Т.М.Червінська, к.е.н., доцент Київський інститут
інтелектуальної власності та права Національного
університету «Одеська юридична академія»*

ПРОБЛЕМАТИКА ВИРОБНИЧОЇ АДАПТАЦІЇ МОЛОДІ

PROBLEMMETICS OF MANUFACTURING ADAPTATION OF YOUTH

L.P.Chervinskaya, Dr. Econ. Sciences, professor of computer science
«Vadym Hetman Kyiv National Economic University»

T.M.Chervinskaya, Candidate of Economic Sciences, Associate
Professor Kyiv Institute of Intellectual Property and Law of the National
University "Odessa Law Academy"

АНОТАЦІЯ. Розглянуто питання виробничої адаптації молоді, її особливості в Україні, основні етапи та інструменти. Особливу увагу приділено проблемам первинної адаптації молодих працівників у колективі, адаптації молоді в інноваційному середовищі та інформаційно-мережевому просторі. Вирішення визначених проблем запропоновано здійснювати на основі концепції адаптаційного менеджменту, планування кар'єри, контролю вікової структури, врахування зарубіжний досвіду прискорення адаптації молоді тощо.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: адаптація, молодь, професія, трудова діяльність, досвід, навички.

ABSTRACT. The issues of industrial adaptation of youth, its peculiarities of development in Ukraine, the main stages and tools are considered. Along with the problems of social and psychological adaptation paid attention to the industrial adaptation of workers. The article deals with the issues of primary adaptation of young workers in the team, the peculiarities of adaptation of youth in the innovation environment and information and network space, the implementation of mentoring programs, modern approaches to the use of material payments aimed at stimulating youth replenishment in organizations, the introduction of a system of training young staff, training, simulation of situations, etc.

Taking into account the results of the conducted research, it was concluded that management of adaptation of a young specialist is a priority task of managers who accompany novices at the stages of their social and professional development. The problem of social adaptation can be solved at the stage of training, because many educational institutions, together with enterprises, implement training programs for graduates, which extends the possibility of acquiring professional knowledge. The solution of the identified problems is proposed on the basis of the concept of adaptive management, career planning, monitoring the age structure of employees, taking into account foreign experience of accelerating the adaptation of young people, transition from education to work, internship, and the use of advanced programs of adaptation.

KEY WORDS: adaptation, youth, profession, work experience, experience, skills.

Вступ. Процес адаптації молоді представляє собою певну активність пристосування людини до середовища, що змінилося, за допомогою різних соціальних засобів (норм і цінностей нового соціального середовища, форм соціальної взаємодії), а також форм і способів наочної діяльності (способів професійного виконання робіт) тощо. Як свідчить досвід, питанню адаптації молоді в нашій країні приділяють недостатньо уваги. Як правило, молоді фахівці мають недостатнє уявлення про перспективи своєї трудової діяльності, її завдання й функції, про колектив та організаційну культуру організації, її структуру тощо. В результаті у працівника формується негативне ставлення до роботи та організації, важко прийняти її корпоративну культуру. При відсутності досвіду в молоді зі спілкування з колегами по роботі вона має труднощі в установленні ділових контактів. На багатьох українських підприємствах використовується стихійний процес адаптації, самостійне заповнення вакансій, відсутність системи професійної підтримки, що свідчить про низьку ефективність адаптації, яка, як правило, затягується до 3-х років. Це знижує задоволеність молодого працівника працею та обраною професією, негативно позначається на його розвитку.

Проблемам адаптації персоналу приділено значну увагу в наукових працях і публікаціях іноземних та вітчизняних науковців і практиків, таких вчених як: О. П. Білинська, А.П. Єгоршина, А. М. Колот, Є. Ф. Коханов, О. Малініна, , М.І. Магуру, О. М. Макаров, Т. О. Шведова, С.В. Шекшня та ін.

Метою означеної статті є визначення проблемних питань адаптації молоді і розробка конкретних заходів, які можуть бути рекомендовані для використання в процесі управління цим процесом.

Результати дослідження. Враховуючи дослідження, відзначаємо певні складнощі соціально-психологічної адаптації молоді. Незважаючи на відносно сформовану регуляцію власної поведінки, сучасній молоді властива висока особова тривожність, за своє майбутнє — часто відчувають страх 19% молоді, час від часу — 60%, не відчуває страху — 21% [1]. В несприятливих ситуаціях тривожність може виступити домінуючим чинником низької соціально- психологічної адаптації до соціуму. Сьогодні, при виході на ринок праці, за відсутності адаптивності, у молодих випускників переважають наївні очікування від майбутньої трудової діяльності і професійної кар'єри, які пізніше не виправдовуються, призводять до розчарування, депресії. При зіткненні з трудовою реальністю це обумовлює переорієнтацію і деградацію базової системи цінностей молодих людей.

Молодим людям властиві завищені вимоги до умов праці і первинного розміру зарплати, переважають орієнтації на добробут і кар'єру. У більшості молодих осіб ідеали і віра розмиті, присутній інфантилізм, відсутня упевненість у своїх силах, що заважає їх соціальній адаптації. Витоки проблем адаптації в колективі часто беруть початок ще з моменту вибору спеціальності, або в системі професійної орієнтації. Обираючи професію, молоді люди часто не знають її основних характеристик, вимог, перспектив і т.п. Необґрунтовані очікування призводять до зростання незадоволеності працею, врешті решт, до звільнення, зростання плинності кадрів та інших негативних наслідків. Усунення цього викликає необхідність розвитку і вдосконалення такого напрямку кадрової роботи, як адаптація молоді.

У даний час багато студентів починають працювати вже на 4-му, 5-му курсі, отже тоді починається їх професійна адаптація. Згідно досліджень за 2016 рік крім кар'єрних перспектив, студентам важливі можливості особистісного та професійного розвитку, рівень заробітної плати, імідж компанії та міжнародний досвід [4]. Примітно, що у порівнянні з минулим роком важливість грошової винагороди як критерію вибору роботодавця підвищилася-студенти все частіше звертають увагу на матеріальну складову.

Найбільшою трудністю в процесі пошуку роботи для студентів є відсутність досвіду роботи — це відзначили кожні 3 з 4 респондентів, що також негативно позначається на їх адаптації. І майже кожен третій учасник дослідження згадав обмежену кількість вакансій за фахом і високу конкуренцію на ринку праці. Значна частина студентів (36%) серед ключових складнощів вка-

зали недостатній рівень знань і навичок, що пояснюється невідповідністю програм навчання потребам бізнесу.

Низька міра усвідомленості професійного вибору, часто призводить до небажання працювати за фахом, професійне самовизначення набуває тривалого характеру, оскільки трудова мотивація тісно пов'язана з професійною орієнтацією [4]. Адаптація нового працівника в колективі, освоєння роботи і досягнення результатів праці є важливим моментом в перші дні і місяці його діяльності. Управління адаптацією молодого фахівця є завданням керівників, які супроводжують новачків на стадіях їх професійного становлення. Проблема соціальної адаптації може бути розв'язана ще на стадії навчання, адже багато ВНЗ спільно із підприємствами реалізують програми стажувань для випускників, що дає можливість придбання професійних знань, навичок, " випробувати " себе на робочому місці. Тобто, проблема соціально-психологічної і професійної адаптації тісно пов'язані і однаково важливі для успішної реалізації молодого фахівця.

Важливе значення в процесі адаптації молодого працівника має наставництво. В сучасному оточенні є багато різних відносин «наставник-підопічний». Новий співробітник може зіткнутися з проблемами, як корпоративної культури так і з тими, які виникають на робочому місці. Наставник виступає в якості своєрідного буфера, поряд з навчанням підопічного ознайомлює його з корпоративною культурою, полегшуючи адаптацію до нових умов. Наставництво на відміну від тренінгу є процесом, а не разовим заходом, як тренінг. І хоча наставникові не завжди належить матеріальна винагорода, але важелі його стимуляції на рівні лінійних керівників при цьому присутні. Наставництво переважно використовується в робітничому середовищі і допомагає адаптувати молодь в колектив. На деяких підприємствах воно оформлене процедурно, зустрічаються "Положення про наставництво», преміювання "За наставництво". Воно може ставитися в обов'язок бригадирів, реалізовуватися через систему ланкових, коли старший робітник або бригадир опікає робітника нижчого розряду.

Програми адаптації знаходяться в певному протиріччі з популярною серед молоді моделлю кар'єри, що припускає високу мобільність, заперечення цінності роботи на одному робочому місці, готовність до навчання, зміни діяльності. Не кожне підприємство може запропонувати роботу випускникам престижних факультетів. Рідко в яких організаціях з певними структурами, готові прийняти початкового юриста або аналітика ринку. Ще рідше — висока оплата праці молодих фахівців. Отже,

система соціальних гарантій і благ, вітчизняних підприємств, не завжди адекватна вимогам молоді, принципам індивідуалізації і ефективної мотивації.

Особливого значення набуває дослідження проблем адаптації молоді в інноваційному середовищі. Молодь відчуває суспільні та глобальні зміни, а отриманий у процесі адаптації соціальний досвід відтворюється нею на ціннісному та поведінковому рівнях. Саме молодь, найбільш активна складова суспільства, здатна до прояву інноваційної активності: молоді люди краще пристосовані до впровадження інновацій, вони є генератором нових знань та ідей, мобільні, повні сил. Недостатність життєвого досвіду, відкритість молоді до нового пояснюється «експериментальним характером орієнтації в період молодості...готовністю до ризикованих дій» [3]. Але при професійному становленні молодим людям доводиться долати перешкоди: складність пошуку роботи, процесу адаптації до неї; перепрофілювання; мотиваційна неготовність на відповідному рівні виконувати свої професійні обов'язки. Більшість вітчизняної молоді останнім часом не прагне займатися науково-дослідною та винахідницькою діяльністю, оскільки це мало оплачувана і трудомістка робота. Держава повинна ставити завдання розвивати інтерес і мотивувати студентів, молодих вчених, дослідників, займатися інноваційним проектами. Однак на практиці у молоді немає особливого вибору, у цих складних умовах інноваційний потенціал молоді використовується неефективно.

Останнім часом з'явилися нові канали соціалізації, які суттєво впливають на процеси формування молоді, її адаптацію в суспільстві. Одним із них є глобальний інформаційно-мережевий простір, який пронизує всі сфери соціального життя. Знижується роль офіційно-інституціональних каналів адаптації і водночас зростає вплив безпосереднього оточення, ЗМІ, зразків масової культури. Сучасне інформаційне поле впливає на молодь як на найбільш мобільну соціальну групу, готову до сприйняття нових цінностей і норм. Молодь, порівнянно краще засвоює нові інформаційні технології і стає їх основним користувачем. Вона починає по-новому вирішувати завдання самореалізації і самопрезентації. Це пов'язано з можливостями соціальних мереж формувати комунікаційні поля, які діють постійно, забезпечити анонімність, яка дозволяє людині проявити більшу свободу, переживання емоцій, які не реалізовані в реальному житті. З'являється ілюзія постійного включення у взаємодії, відсутності психологічних бар'єрів. При цьому виникає залежність молоді від глобального простору, зменшення соціальних контактів, що

може призвести до дезадаптації, депресій. Занурюючись в інтернет-системи, людина поступово ізолюється від живого спілкування, тому постає проблема комп'ютерної самотності, інформаційно-технологічної самоізоляції індивіда, що часто негативно позначається на його адаптації.

Як було зазначено в «Концепції професійної адаптації фахівців як чинника підвищення конкурентоспроможності персоналу галузі» в сучасних умовах актуальними проблемами адаптації молодих фахівців є: відсутність формалізованих критично важливих знань (чіткої систематизації знань для застосування на практиці); відсутність програми «студент – випускник – працівник підприємства», яка б гарантувала подальше працевлаштування; підготовка у ВНЗ з профільних напрямів недостатня для виконання професійних обов'язків молодого фахівця; тривалість адаптації персоналу становить 3–5 років, що є великим терміном за умови зміни поколінь; різкий перехід від підготовки (переважно теоретичної) до виконання функціональних обов'язків; слабка мотивація обміну досвідом досвідчених співробітників з молодими фахівцями [3]. Це проявляється на різних підприємствах. З урахуванням специфіки ситуації в Україні до такого переліку можна додати проблеми: низька мотивація молодих фахівців до нових знань; відсутність налагодженого взаємозв'язку навчання студентів і майбутніх випускників, підприємств з ВНЗ; на багатьох підприємствах застосовується авторитарний стиль управління, що пригнічує ініціативу молодих фахівців, призводить до гальмування процесу адаптації.

З одного боку, кадровий розвиток організації складно представити без припливу кваліфікованих молодих працівників. З іншого, не всі вітчизняні підприємства, проводять політику, спрямовану на залучення і адаптацію молоді. Складне фінансове положення більшості підприємств, не сприяє якісному поліпшенню складу зайнятих, у тому числі за рахунок молоді. Середній вік зайнятих як в промисловості так і сільського господарства критично високий, наближається до пенсійного. Орієнтація на продовження освіти знижують шанси вчорашніх школярів на довготривалі зв'язки з підприємством. Вища школа не стільки реагує на потреби економіки у фахівцях певного профілю, скільки на зростаючий попит населення на здобуття освіти, ринок професій і ринок освітніх послуг мало пов'язані.

Згідно досліджень, стежити за віковим складом працівників і здійснювати його оптимізацію дозволяють собі небагато підприємств. Важкі умови праці, неконкурентна оплата непре-

стижність професій не завжди притягають молодих працівників. Кадрового закриття іноді домагаються будь-якими засобами, а робочі місця, які гіпотетично хотілося б заповнити молоддю, виявляються зайняті персоналом, що не влаштовує працедавця. Очікування, що прихід іноземного власника сприяє активізації роботи з молоддю, підтверджується не завжди. Є приклади, коли виробничий колектив не чіпають, міняючи тільки штат управлінців, або коли представництва великих міжнародних компаній надають перевагу створенню молодіжних колективів. Проте ці підприємства, як правило, належать до галузей, що динамічно розвиваються, наприклад, зв'язку. Галузевий підйом, підкріплений високим рівнем оплати праці, перспективністю, дозволяє реалізувати первинну ставку на молодих.

Молодіжна політика підприємства рідко прописана у вигляді окремої програми або документу, але окремі заходи використовуються. Так, фактично всюди при наймі персоналу діє віковий ценз, базовий фільтр, бажаний кандидат має бути не старший 35-40 років. Молодь має вищий рівень освіти в порівнянні з іншими когортами, тому вимога освіти спрацьовує позитивно для таких претендентів. Але на практиці вони програють через відсутність досвіду роботи. Тому часто на платоспроможні підприємства, які проводять конкурси і відбирають робочу силу, молоді фахівці без досвіду роботи не потрапляють. А підприємства, що поступаються за показниками якості роботи, не приваблюють уваги молодих.

Контроль вікової структури персоналу може мати опосередкований для молодого поповнення ефект. Якщо при працевлаштуванні пенсіонера буде укладений терміновий трудовий договір, а з молодим працівником – безстроковий, побічно це позитивно позначається на "середньому віці зайнятих". Як інструмент закріплення молодого фахівця можна розглядати укладення в трудовому договорі угод щодо навчання працівника коштом підприємства, введення певних надбавок; виплат до одруження, народження дитини, скорочення робочого тижня для жінок, що мають дітей. Хоча "за молодість" тут ніби нічого немає, але реципієнтами цих виплат являються молоді працівники, що позитивно впливає на їх адаптацію

Залучити студентів підприємствам складно. Ринок молодіжних місць специфічний і включає різні види тимчасової, короткострокової праці, яка поєднується з навчанням (зокрема, невиробнича сфера, з гнучкішою зайнятістю). У більшості опитаних студентів (55,7%) робота не відповідає учбовій спеціалізації [4]. Проте, з боку підприємств профорієнтація майбутніх фахівців ведеться,

наприклад, через: укладення трибічних договорів (студент-ВНЗ-підприємство) або договорів з ВНЗ на навчання профільних груп, звернення в центри працевлаштування студентів або робота із студентами останніх курсів — знайомство з підприємством, організація екскурсій, пропозиція вакансій і співбесіди.

Планування кар'єри молодих співробітників можна розглянути на прикладі формування кадрового резерву підприємства. Успішні підприємства підходять до цього комплексно, зміцнюють кадровий склад. Але більш доцільно обирати проблемнішу професійну групу і працювати з нею — контролювати ситуацію по окремих спеціальностях і там, де виникає перевага чисельності працівників передпенсійного віку, запускати Програми підготовки кадрів, розширення штатного розпису, прийом молоді, навчання на робочому місці тощо. Формування резерву інженерно-технічних працівників заохочується через розгортання раціоналізаторського руху, стимулювання технічних інновацій, створення Рад і Шкіл молодих фахівців.

В умовах обмеження робочої сили звичайним рекрутинговим механізмом може стати «родинно-знайомний найм», що інколи знаходить відображення і в колективному договорі. Так, деякі зарубіжні підприємства зобов'язуються приймати дітей своїх працівників після закінчення учбових закладів, працевлаштувати їх на час канікул. Для адаптації новачків доцільно використовувати бригадний метод роботи, можна, формувати окремі бригади новоприйнятих працівників, так звані «молодіжні».

Виходячи з концепції «Адаптаційного менеджменту» (низка взаємозв'язаних «міні-концепцій», що дають синергетичний ефект від проведених заходів з адаптації персоналу) управління професійною адаптацією варто здійснювати на основі розбиття процесу адаптації на етапи, які молоді фахівці мають проходити поступово, використовуючи методи, інструменти для прискорення їх «звикання» до професійної діяльності. Етапи передбачають комплекс заходів з адаптації, кожен з яких сам по собі не дає значного внеску в її прискорення, але разом дають синергетичний ефект. У концепції поєднані результати аналізу та досвід вітчизняних і зарубіжних методів, методик і підходів, серед яких: «сходи» компетенцій, педагогічні технології та методики навчання, наставництво зі зворотним зв'язком і взаємонавчанням, психологічні підходи і інструменти, що сприяють успішності управління професійною адаптацією молодих фахівців [1,2].

Унікальність методології підвищує престиж галузі, на підприємствах якої вона впроваджується, що дає переваги як ро-

ботодавцю так і працівникам. Концепція мінімізує ризики при підготовці молодих фахівців, сприяє зростанню їх професійної впевненості, оскільки в процесі роботи наставників з молодими фахівцями відбувається усвідомлення помилок і накопичення досвіду. Молодий фахівець на базі отриманого досвіду усвідомлює свою позицію на підприємстві, стає впевненим і стабільним працівником.

Пропонована «Система професійної адаптації молодих фахівців» – адаптаційний менеджмент – деактивує стихійний процес «дозрівання», що дає прискорення адаптації з 3 років до 1-2 років (переважно до 1 року). Результатом впровадження адаптаційного менеджменту є формування на підприємстві комплексної системи супроводу професійного становлення молодого фахівця. У межах такої системи пропонується, зокрема, протягом адаптаційного періоду оплачувати професійну «недосвідченість» молодого фахівця у вигляді адаптаційного авансу. В кінці адаптаційного періоду професійна ефективність випускника ВНЗ сягає 100%, а вкладання коштів в цю справу в перший же рік роботи дозволяє скоротити термін окупності витрат на формування фахівця, одержати економічний ефект від зниження витрат на його підготовку в 2 рази, скорочення тривалості адаптації в 3 рази.

Багато навчальних закладів також прагнуть підготувати випускника до перших кроків у професії – проводяться зустрічі з майбутніми роботодавцями, тренінги, моделюють професійні ситуації. Але це відбувається в штучному навчальному середовищі і не може відтворити різноманіття зв'язків, завдань і відносин, з якими зіткнеться випускник після закінчення навчального закладу. Вирішити проблему адаптації дозволяють проекти дуального освіти, реалізовані на Заході, особливо, в ФРН, в російській системі професійної освіти. Сенс такої освіти: студент теоретичну підготовку отримує в навчальному закладі, а практичну — у майбутнього роботодавця. При цьому збільшується тривалість практики (оптимальне співвідношення «50 на 50»). Роботодавець виплачує стипендію студенту і має можливість брати участь в його становленні, а студент поступово включається в систему професійних відносин і цінностей і до випуску стає «своїм» в закріпленій організації, отже відпадає потреба його адаптації.

Стосовно створення систем переходу від навчання до роботи, в зарубіжних країнах вирішення цієї проблеми включає: розширення професіональних програм і кваліфікації, відхід від вузької спеціалізації; формування зв'язків між загальною і професійною освітою; розвиток комбінацій шкільної освіти і освіти на робочому

місці; створення можливостей переходу від професійної освіти до вищої. Набули поширення: «дуальне навчання» в Німеччині (молодь одночасно із загальною середньою освітою набуває технічну спеціальність), в шкільні програми включаються теоретичні і практичні заняття з вибраної професії, що підвищує перспективи з працевлаштування; у США і Канаді отримали розвиток програми «кооперативного навчання» (триваліший період пізнання процесу роботи при обов'язковому розміщенні молоді на реальні робочі місця). Застосовуються різні види поєднання роботи і навчання — стажування job shadowing (знайомство з професією чи сферою діяльності); mentoring (робота учня разом з наставником протягом тривалого часу), робота на шкільному підприємстві та інші. Поглиблені програми адаптації працівників застосовуються на середніх і великих фірмах США. В Німеччині є «Закон про правовий режим підприємства», що вимагає від роботодавця ознайомлення нового співробітника з умовами майбутньої роботи, а також представлення його майбутнім колегам по роботі.

Висновки. Процесу адаптації молоді в сучасних умовах розвитку бізнесу притаманна внутрішня конфліктність, яка зумовлена багатьма чинниками: переосмисленням молоддю всього попереднього досвіду, кардинальними змінами традиційних цінностей і поглядів, соціальною неоднорідністю тощо.

Використання концепції адаптаційного менеджменту і зарубіжних практик забезпечує впровадження інноваційних технологій навчання; можливість відстежувати зміни рівня професійних знань молодих фахівців, корекції процесу адаптації; урахування її фізичних і психологічних аспектів, індивідуальності особистості тощо. Очікуваними результатами впровадження професійної адаптації є: швидкий вихід молодого фахівця на професійний рівень роботи (скорочення термінів адаптації); зростання ефективності діяльності персоналу за рахунок емоційної залученості до роботи як молодих фахівців, так і всього колективу; зниження плинності кадрів.

Список літератури:

1. Дідківська О. Актуальні проблеми працевлаштування молоді на ринку праці України / О. Дідківська // Україна: аспекти праці.— 2014. — №7.— С. 18-25.
2. Львів Л. Ціннісні орієнтації молоді в освітньо-професійній сфері та шляхи мінімізації ризиків її соціального відторгнення на ринку праці / Л.Львів // Україна: аспекти праці. — 2014. — №8. — С. 15-22.

3. Силаева В. Л. Интернет как социальный феномен / В. Л. Силаева // Социологические исследования. – 2008. – №11. – С. 101–107.
4. Червінська Л.П. Управління мотивацією персоналу. – КНЕУ, 2015. 202 с.

References:

1. Didkovskiy, E. (2014), “Actual problems of youth employment on the labor market of Ukraine” , Ukraine: aspects of labor, no.7., pp. 18-25.
2. Ilyich, I. L. (2014), “Values of youth in educational-professional sphere and ways to minimize the risks of social exclusion in the labour market” Ukraine: aspects of labor, no. 8., pp. 15-22.
3. Silaeva, V. L. (2008), “The Internet as a social phenomenon”, Sociological research Sotsiol, no. 11. , pp. 101-107
4. Chervinskiy L. P. Management motivation of personnel : monograph — K.: KNEU, 2015. pp.202 с.

УДК 330

***Пилипчук В.П.,**
к.е.н., професор кафедри маркетингу
«Київського національного економічного
університету імені Вадима Гетьмана»*

ВПРОВАДЖЕННЯ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ЕФЕКТИВНІСТЬ

IMPLEMENTATION OF THE COMPLEX OF MARKETING COMMUNICATIONS OF THE ENTERPRISE AND ITS EFFICIENCY

Pilipchuk V.
PhD, Professor, Department of Marketing
Kyiv National Economic University
Named after Vadym Hetman

АНОТАЦІЯ. Маркетингове управління діяльністю підприємстві організацій передбачає ефективне використання інструментів комунікації в процесі доведення товарів і послуг від виробника до споживача, а також в процесі зворотного зв'язку; реакція на якісного і кількісного задоволення потреб і попиту. В процесі формування комплексу маркетингових комунікацій необхідно визначити їхню мету, цілі і завдання в умовах нестабільного конкурентного середовища. Ефективність інформаційного впливу на споживача з метою просування товарів або послуг визначається ефективністю функціонування комплексу маркетингових комунікацій.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: маркетинг, комплекс маркетингових комунікацій, впровадження, ефективність, фактори впливу, інструменти маркетингових комунікацій.

ABSTRACT. Marketing management of the activity of the enterprise organizations involves the effective use of communication tools in the process of bringing goods and services from the manufacturer to the consumer, as well as in the process of feedback; the response to qualitative and quantitative satisfaction of needs and demand. In the process of forming a complex of marketing communications, it is necessary to determine their purpose, goals and objectives in an unstable competitive environment.

Effectiveness of information influence on the consumer in order to promote goods or services is determined by the efficiency of the operation of a marketing communications complex.

KEY WORDS: marketing, complex of marketing communications, implementation, efficiency, factors of influence, tools of marketing communications.

Сучасна епоха соціально-економічного розвитку характеризується динамічним розвитком сфери виробництва, реалізації та споживання різноманітної продукції, досить високу питому вагу серед яких займає ринок туристичних послуг. Ці по-суті революційні процеси супроводжуються гіпердинамічним розвитком новітніх інформаційно-комунікаційних технологій, які окреслюють нові реалії глобального простору, а з цим і новітні обриси туристичного бізнесу та змушують будувати нову архітектуру основоположних принципів маркетингу туристичних послуг, зокрема щодо формування механізмів формування, управління якістю, та збільшення строку її цінності.

Аналізуючи ринкові потреби, виробники, у свою чергу, виходять на питання стосовно ефективності такого виду маркетингової діяльності. Очевидно, що для вирішення проблем, що стосуються планування та реалізації маркетингових комунікацій підприємства, існує досить по тужний інструментарій засобів, який в теорії маркетингу входить до відповідного комплексу – маркетингової політики комунікацій. Маркетингова політика комунікацій – це комплекс заходів, яким користується підприємство для інформування, переконання чи нагадування споживачам про свої товари та послуга. Сьогодні це складний комплекс поширення інформації та обміну нею між товаровиробником, його посередниками, споживачами та контактними аудиторіями. При цьому кожен елемент цієї складної системи може розглядатися одночасно і як джерело певної маркетингової інформації для інших учасників такого процесу. Варто зауважити, що часто в

спеціальній літературі увесь цей блок елементів маркетингу називають «просуванням» (англ. promotion).

Основними інструментами маркетингових комунікацій у сучасній галузі туризму більшість дослідників розглядають такі класичні атрибути як реклама, персональні продажі, стимулювання збуту, “паблік рілейшнз”.

Водночас, на нашу думку більшість з перерахованого не можна розглядати як комунікацію, оскільки:

реклама – це поширення через засоби масового інформування інформації на практично невизначену аудиторію з метою здійснення впливу психологію індивіда щодо придбання туристичної послуги (товару);

стимулювання збуту – це заходи для заохочення туристів щодо придбання туристичної послуги (товару) у наступних періодах та збільшення тривалості життєвого циклу туристичної послуги або товару;

зв’язки з громадськістю (англ. public relations) – це діяльність, спрямована на формування позитивного іміджу суб’єкта туристичних послуг чи самої послуги (товару) здебільшого із використанням засобів масової інформації.

Таким чином тільки поняття «персональні продажі» можна розглядати як комунікацію, оскільки в цьому процесі відбувається обмін інформацією між суб’єктом та об’єктом туристичних послуг.

На даний час все більшу популярність завойовує концепція інтегрованих маркетингових комунікацій. Встановлено, що інтегровані маркетингові комунікації – це сучасна концепція одночасного та синергетичного застосування інформаційно-комунікаційних інструментів для досягнення максимальної ефективності комунікаційної діяльності суб’єкта туристичних послуг.

Маркетинг є одночасно системою мислення і системою дії [1, с. 6]. Однак загалом різні автори в основному підтримують думку, сформульовану Г. Армстронгом та Ф. Котлером, стосовно того, що програму маркетингової комунікації компанії можна також назвати комплексом просування [2, с. 423]. Останній являє собою специфічне поєднання засобів реклами, персонального продажу, стимулювання збуту, зв’язків з громадськістю та Інструментів прямого маркетингу. Таким чином, ефективна маркетингова політика комунікацій підприємства неможлива без формування комплексу її заходів.

Т. Оклендер зазначає на двоєдинній сутності товару, яка обумовлює двоєдинну сутність маркетингу. Маркетинг має дві скла-

дові: фізичну й економічну. З одного боку, продукт праці як споживча вартість повинен бути фізично переміщений у просторі і часі від продавця до покупця. З іншого боку, продукту як вартість, передбачає економічне переміщення, зміни форми власності з товарної на грошову, здійснення комерційного обміну у формі «продажу-купівлі», передачу права власності на товар. У цьому аспекті двоєдинна ознака маркетингу, – фізична й економічна, – обумовлена тим, що його об'єкт – продукт має двоєдину форму: натурально-речову й товарну [3, с. 36].

Вихідний момент формування такого комплексу – визначення його завдань. Такими завданнями можуть бути: привернення уваги споживачів, формування їхніх знань про товари чи послуги підприємства, переконань щодо цінності таких товарів і послуг для розв'язання тих чи інших проблем. Інакше кажучи, це – в кінцевому підсумку – стимулювання попиту, збільшення обсягів продажу, збереження частки ринку, та ін. До бажаних результатів більш високого порядку можна віднести такі:

- поліпшення іміджу суб'єкта туристичних послуг та туристичної продукції;
- забезпечення здатності виділити певний товар серед багатьох конкурентних (упізнавання);
- забезпечення задоволення споживчих потреб більш високого рівня (суспільне визнання, самореалізація тощо);
- формування стійкої лояльності споживачів до продукції підприємства. Цілком природно, що досягнення таких цілей (у т. ч. при порівнянні з попередніми періодами) може бути джерелом для визначення комунікаційної ефективності підприємства. (Рис. 1).

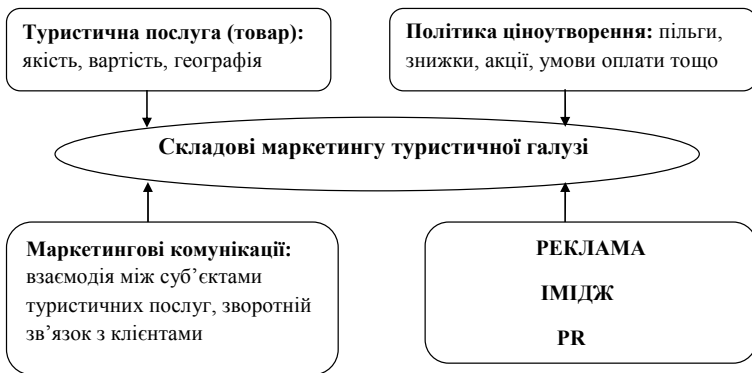


Рис. 1 Маркетинговий комунікаційний комплекс в системі управління підприємством

В умовах нестабільного конкурентного зовнішнього середовища стратегічний менеджмент підприємств туристичної сфери характеризується великими обсягами інформації, для отримання та перетворення якої використовуються різноманітні інформаційні технології, що кардинально змінюють організацію стратегічного менеджменту на підприємстві, значно скорочують фінансові та трудові витрати на обробку інформації, підвищують точність розрахунків і оперативність даних.

В цьому аспекті варто звернути увагу на концепцію використання та задоволення, відповідно до якої отримання та сприйняття інформації, індивідом (у нашому дослідженні мова йде про інформацію щодо пропонованих туристичних послуг) відбувається виключно індивідуалізовано. Тобто, індивідуальні відмінності серед потенційних клієнтів призводять до того, що кожен окремий член здійснює диференціацію всього загалу інформації, різними способами і по-різному на них реагує.

З цієї позиції виникає потреба у визначенні поняття «таргетингу» (від англ. target – «мета»), що дозволяє виділити ту частину учасників процесу комунікації, яка задовольняє задані критерії (тобто – цільову аудиторію), для здійснення подальшої цілеспрямованої комунікації, що призводить до підвищення ефективності маркетингової діяльності. Ця сентенція є однією з небагатьох соціальних та психологічних факторів, які визначають усвідомлений вибір споживача-туриста і обумовлює здійснення різних, часом ідіосинкратичних дій. Такий підхід передбачає, що індивідуальні соціальні і психологічні характеристики потенційних туристів обумовлює інформаційний вплив, що здійснюється суб'єктом туристичних послуг, в принципі як і сама інформація. Ця дія започатковує процес комунікації, від ефективності якого залежать результати фінансово-економічної діяльності суб'єкта туристичних послуг.

Отже, на нашу думку, визначення завдань маркетингової комунікації потребує:

- дослідження ринку: місткість, концентрація споживачів, їхня поведінка, наявність і особливості конкурентних пропозицій та товарів-субститутів;

- знання стратегій збуту, кон'юнктури, чинного законодавства і правил поведінки на конкретному ринку;

- дослідження товару: рівень ринкової новизни, міра диференціації, імідж, роль упаковки, причини і суть реклами споживачів, рівень супровідного сервісу;

- дослідження каналів маркетингової комунікації: стан, розгалуженість, вартість, досвідченість і лояльність комунікантів;
- дослідження системи розподілу: наявність та розгалуженість каналів розподілу, стан системи посередницьких підприємств та організацій, різноманітність методів торгівлі, кваліфікація та досвід продавців.

Джозеф Яффе зазначає, що контент, який генерує споживач, – це Евераст у світі рекламних досягнень. Коли споживачів стимулюють до креативної участі у пов'язаному з маркетингом обміні інформацією, контент перестає бути рекламою [4, с. 326].

Цей висновок дає можливість перейти до обґрунтування тези про те, що оцінка ефективності лише окремих наведених вище складових комплексу маркетингових комунікацій є такою, що потребує значних витрат коштів та часу. Водночас вона може не дати бажаних результатів. Останнє можливо проілюструвати таким прикладом. Якщо певне підприємство не здійснює комплексного планування маркетингової політики комунікацій, то цілком можливо стає розбіжність у структурі та наповненні окремих засобів інформаційного впливу на споживача. Тобто споживач може отримувати одну за своїм змістом Інформацію з реклами, іншу – із засобів масової Інформації або від посередників підприємства в місцях реалізації продукти, а вся вона загалом може суперечити Інформації, яку можна отримати, наприклад, на корпоративному сайті компанії і яка є просто застарілою. Подібна ситуація здатна підірвати довіру до інформації, яку розповсюджує виробник, що негативно вплине на ефективність усієї маркетингової політики комунікацій, незважаючи на відносно позитивні результати по кожній із її окремих складових. Для усунення подібних негативних наслідків існують так звані інтегровані маркетингові комунікації. Вони дають змогу з одного боку, узгодити окремі складові комунікаційної діяльності компанії, а з іншого, за аналогією з комплексом маркетингу підприємства, – підібрати найбільш ефективну «інформаційну суміш» із окремих складових комплексу маркетингових комунікацій для найбільш ефективного Інформаційного впливу на споживача. Аналіз комплексу інтегрованих маркетингових комунікацій дозволяє також більш обґрунтовано підійти до вирішення питання оцінки їх ефективності. Логіка побудови інтегрованих маркетингових комунікацій представлена на рис. 3.

Необхідність обміну інформацією є передумовою створення маркетингової комунікаційної системи. Серед основних передумов слід виділити, по-перше, перехід від масового до

Індивідуалізованого маркетингу, а по-друге, бурхливий розвиток каналів та інструментів комунікацій. Якщо перший з цих факторів не потребує особливих пояснень, адже він безпосередньо впливає на всю маркетингову діяльність господарюючого суб'єкта, то на іншому слід зупинитися докладніше. Так, сьогодні потенційний споживач має доступ до значного кола джерел інформації про товари та послуги. При цьому йому вже важко буває відрізнити, з яких саме джерел була ним отримана та чи інша інформація являє собою єдине ціле. І, як уже зазначалося вище, якщо по різних каналах (наприклад, телебачення, радіо, друковані ЗМІ, Інтернет, персональний продаж та ін.) вона відрізняється, то Варто також пам'ятати і про те, що кожен споживач схильний більше користуватися або довіряти окремим інформаційним каналам серед існуючого їх розмаїття.

Конкурентний аналіз маркетингу туристичних послуг повинен передбачати оцінку конкурентоспроможності маркетингової діяльності суб'єкта туристичних послуг за такими критеріями як:

- концепція маркетингової діяльності суб'єкта туристичних послуг;
- маркетингова позиція суб'єкта туристичних послуг;
- рівень рентабельності суб'єкта туристичних послуг;
- рівень кваліфікації персоналу;
- оптимальність обраного методу маркетингової діяльності суб'єкта туристичних послуг;
- рівень використання новітніх інформаційно-комунікаційних технологій у маркетинговій діяльності суб'єкта туристичних послуг;
- організаційна структура суб'єкта туристичних послуг;
- організація інформаційної підтримки маркетинговій діяльності суб'єкта туристичних послуг;
- ефективність маркетингової діяльності суб'єкта туристичних послуг;
- ефективність управління ризиками туристичної діяльності;
- оптимальність маркетинговій діяльності суб'єкта туристичних послуг;
- якість планування маркетинговій діяльності суб'єкта туристичних послуг;
- тощо.

Розвиток системи маркетингових комунікацій передбачає зв'язки з громадськістю (public relations). Система засобів Для налагодження стосунків між компанією та різними контактними аудиторіями за допомогою створення її позитивної репутації (або

корпоративного іміджу) – з одного боку, та усунення чи попередження виникнення небажаних чуток, пліток та дій з боку конкурентів – з іншого. Головними інструментами у цьому процесі виступають: контакти зі ЗМІ, комплекс корпоративних комунікацій, паблісіті, спонсорство. Іншими словами, «це використання інформації для впливу на громадську думку».

Прямий маркетинг. Використання різноманітних засобів комунікації для спілкування з покупцями, які розраховані для отримання певної очікуваної реакції. Передбачає використання пошти, телефону, Інтернет та інших неособистих каналів, які дозволяють звертатися до певної категорії споживачів та отримувати від реакцію на даний вид інформаційного впливу.

Водночас не слід обмежувати поняття комунікацій лише наведеними інструментами просування. Адже дизайн самого товару та його упаковки, ціна, магазин, в якому він представлений для реалізації, представники компанії-виробника (чи консультанти), з якими спілкується споживач при прийнятті рішення про купівлю Даного товару чи послуги, – все це також виступає засобами передачі надзвичайно важливої для покупця інформації.

Таким чином можна зробити висновок про те, що комплекс маркетингових комунікацій підприємства містить низку надзвичайно потужних засобів Інформаційного впливу на споживача для подальшого просування власних товарів чи послуг. Виробник не зможе повною мірою сподіватися на налагодження справді ефективних маркетингових комунікацій, якщо при цьому поза увагою залишить існування інших складових комплексу маркетинг-мікс підприємства; товару, просування, ціни та розповсюдження.

Цей висновок дає можливість перейти до обґрунтування тези про те, що оцінка ефективності лише окремих наведених вище складових комплексу маркетингових комунікацій є такою, що потребує значних витрат коштів та часу. Водночас вона може не дати бажаних результатів. Останнє можливо проілюструвати таким прикладом. Якщо певне підприємство не здійснює комплексного планування маркетингової політики комунікацій, то цілком можливо стає розбіжність у структурі та наповненні окремих засобів інформаційного впливу на споживача. Тобто споживач може отримувати одну за своїм змістом Інформацію з реклами, іншу – із засобів масової Інформації або від посередників підприємства в місцях реалізації продукції, а вся вона загалом може суперечити Інформації, яку можна отримати, наприклад, на корпоративному сайті компанії і яка є просто застарілою.

Подібна ситуація здатна підірвати довіру до інформації, яку розповсюджує виробник, що негативно вплине на ефективність усієї маркетингової політики комунікацій, незважаючи на відносно позитивні результати по кожній із її окремих складових.

Список літератури:

1. Норіцина Н. Маркетингова політика комунікацій: Курс лекцій / Н. І. Норіцина. – К. : МАУП, 2003. – 120 с.
2. Котлер, Филип Маркетинг 3.0 : от продуктов к потребителям и далее – к человеческой душе / Филип Котлер, Хермаван Картаджайя, Айвен Сетиаван ; [пер. с англ. А. Ю. Заякина] Пер. : Москва: Эксмо, 2011.
3. Окландер Т. Генезис маркетингу [електронний ресурс] / Т. О. Окландер. – Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. – Т. 1. – С. 33-37. – Режим доступу : http://www.nbuu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mimi/2011_4_1/1_3.pdf
4. Яффе Дж. Up and Down. Реклама: жизнь после смерти / Джозеф Яффе ; [Пер. с англ. Ю. Каптуревского]. – М. : ИД «Коммерсант» ; СПб. : ИД «Питер», 2007. – 400 с.

References:

1. Noricy`na N. Markety`ngova polity`ka komunikacij: Kurs lekcij / N. I. Noricy`na. – K. : MAUP, 2003. – 120 s.
2. Kotler, Fy`ly`p Markety`ng 3.0 : ot produktov k potreby`telyam y`dalee – k chelovecheskoj dushe / Fy`ly`p Kotler, Xermavan Kartadzhajya, Ajven Sety`avan ; [per. s angl. A. Yu. Zayaky`na] Per. : Moskva: Эkсмо, 2011
3. Oklander T. Genezy`s markety`ngu [elektronny`j resurs] / T. O. Oklander. – Markety`ng i menedzhment innovacij. – 2011. – # 4. – T. 1. – S. 33-37. – Rezhy`m dostupu : http://www.nbuu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mimi/2011_4_1/1_3.pdf
4. Yaffe Dzh. Up and Down. Reklama: zhy`zn` posle smerty` / Dzhozef Yaffe ; [Per. s angl. Yu. Kapturevskogo]. – M. : Y`D «Kommersant» ; SPb. : Y`D «Py`ter», 2007. – 400 s.

В.К. Галицин, д.е.н., професор

О.П. Сулов, д.е.н., професор

Н.К. Самченко, к.е.н.

*Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана*

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ПРОБЛЕМИ ПРИ ФОРМУВАННІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

IDENTIFICATION OF THE PROBLEM WHEN FORMING MANAGEMENT DECISIONS

V. Galitsyn, Doctor of Economics, Professor

O. Suslov, Doctor of Economics, Professor

N. Samchenko, Ph.D.

Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman

АНОТАЦІЯ. Запропоновано дієвий засіб ідентифікації проблеми у вигляді її моніторингу, який здійснюють в ітераційному режимі, виконуючи аналіз та оцінювання поточного стану організаційної системи, ситуаційний аналіз розвитку проблеми і діагностику стану організаційної системи на кінець заданого періоду.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: моніторинг, проблема, організаційна система, ситуаційний аналіз, сценарій.

ABSTRACT. An effective means of identifying the problem in the form of its monitoring was proposed, that is performed in the iterative mode, performing analysis and evaluation of the current status of the organizational system, situational analysis of the problem and diagnosis of the organizational system at the end of a predetermined period.

KEY WORDS: monitoring, problem, organizational system, situational analysis, scenario.

Вступ. Процедура ідентифікації проблеми (проблемної ситуації) є складовою початкового етапу процесу формування управлінських рішень. Вона спрямована на визначення наявності головної проблеми, яка призвела до порушення рівноважного стану організаційної системи (ОС).

Розрізняють дві ситуації, за яких виникають проблеми: ситуація нових утруднень і ситуація нових можливостей. Перша ситуація зазвичай пов'язана з порушенням рівноважного стану ОС. Друга ситуація характерна для науково-технічного прогресу, досягнення якого створюють принципово нові можливості для удосконалення процесу функціонування ОС і керування ним.

Процедура моніторингу, яку здійснюють в ітераційному режимі завдяки наявності прямих і зворотних зв'язків, зводиться до таких дій.

На першому етапі формують мету моніторингу, яка визначається предметною цариною, до якої належить ОС, а на базі показників управлінського обліку, оперативної статистичної і фінансової звітності, наукових досліджень, анкетування, ЗМІ, мережі Інтернет тощо — його інформаційну базу.

До складу інформаційної бази моніторингу можуть входити як кількісні, так і якісні показники, що характеризують стан ОС. У процесі моніторингу вона може змінюватися як за кількістю, так і за складом показників відповідно до коригування мети й індикаторів ОС.

До формування інформаційної бази моніторингу висувають такі вимоги [2]:

- система показників має адекватно відображати сутнісні характеристики ОС, давати комплексне уявлення про її функціонування;

- інтегральний показник має характеризувати загальний результат функціонування ОС;

- використовувати треба універсальний блок індикаторів, що дає змогу проводити порівняльний аналіз і будувати динамічні ряди;

- при проведенні порівняльного аналізу інформації слід зберігати його методологічну й методичну спадкоємність, що знижує ймовірність суб'єктивної

- інтерпретації отриманих даних і задає єдиний алгоритм аналітичних досліджень.

На другому етапі моніторингу здійснюють аналіз та оцінювання поточного стану ОС за такими підходами:

- використання досвіду ОФУР (за методологією економічного аналізу); використання досвіду експертів (побудова експертної системи);

- дослідження динаміки часових рядів індикаторів;

- комбіноване використання цих підходів.

Очевидно, що використання останнього підходу дає змогу одержати найобґрунтованіші результати аналізу, хоча і при цьому не слід виключати їх суб'єктивне критичне осмислення з боку ОФУР.

Цілком зрозуміло, що основними завданнями цього етапу є визначення моменту появи загрози рівноважному стану ОС та обчислення її індикаторів на цей момент з метою оцінювання їх відхилень від контрольних значень.

Щодо першого завдання, то серед багатоманітних способів його виконання найпоширенішим є метод лінійних інтерполяторів [8]. За цим методом значення l -того індикатора у момент t обчислюють як лінійну комбінацію його значень у попередні моменти спостереження, що містяться в інформаційній базі моніторингу:

$$I_l(t) = \sum_{\tau=1}^{t-1} \alpha_{l\tau} I_l(t_\tau), \quad l = \overline{1, L},$$

де $\alpha_{l\tau}$ — вагові коефіцієнти індикаторів $I_l(t_\tau)$, які визначають як обернено пропорційні проміжки часу від моменту t до моментів $t_1, t_2, \dots, t-1$, тобто

$$\alpha_{l\tau} = \rho(t, t_\tau) \left(\sum_{\tau=1}^{t-1} \rho(t, t_\tau) \right)^{-1}, \quad l = \overline{1, L},$$

де $\rho(t, t_\tau)$ — проміжок часу між моментами t і t_τ .

Крім того, для визначення моменту появи загрози рівноважному стану ОС можна скористатися обчисленням середніх значень індикаторів $I_l(t_\tau)$ за останні τ' моментів

$$\overline{I_{l\tau'}(t_\tau)} = \sum_{\tau=1}^{j+\tau'-1} \frac{I_l(t_\tau) - I_l(t_\tau - \tau')}{\tau'}, \quad l = \overline{1, L}, \quad t_\tau = \overline{\tau'+1, T_\tau}$$

або їх ковзких середніх значень

$$\overline{I_{i\tau'}^*(t_\tau)} = \frac{1}{\tau'} \sum_{\tau=1}^{j+\tau'-1} I_l(t_\tau - \tau'), \quad l = \overline{1, L}, \quad t_\tau = \overline{\tau'+1, T_\tau}.$$

Якщо ліві частини цих формул перевищують значення $I_l(t_\tau)$, то t_τ є моментом початку зниження відповідного індикатора, а отже, існує загроза порушення рівноважного стану системи саме з цього моменту.

Якщо в результаті аналізу та оцінювання поточного стану ОС (етап 2) не виявлено порушень її рівноважного стану, тобто не виявлено ознак проблеми, то здійснюють перехід до блоку 5 «Звіт про результати моніторингу проблем ОС». В іншому разі здійснюють ситуаційний аналіз розвитку проблеми, тобто виявлення критичної ситуації (етап 3).

Проведення ситуаційного аналізу є особливо актуальним при вирішенні складних комплексних проблем та проблем, що є особливо важливими для ОС. Ситуаційний аналіз дає змогу визначити основні чинники, що впливають на розвиток проблемної ситуації, і розробити його сценарії як передумови формування УР.

Послідовність етапів ситуаційного аналізу проблемної ситуації наведено на рис. 2.

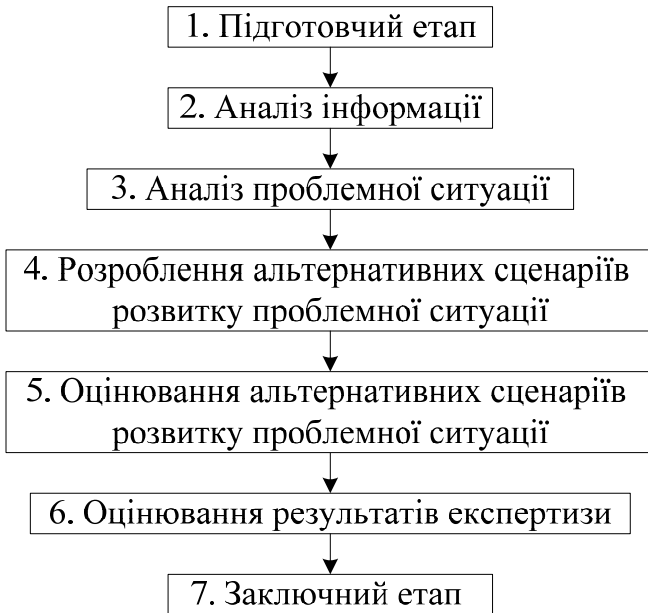


Рис. 2. Етапи ситуаційного аналізу

Розглянемо сутність етапів ситуаційного аналізу [1; 5; 7; 9].

1. *Підготовчий етап.* На цьому етапі ОФУР створює групи учасників проведення ситуаційного аналізу, зокрема:

групу експертів з фахівців, які володіють професійними знаннями та досвідом у сфері, що стосується сутності проблеми, виявленої на етапі 2 моніторингу (рис. 2);

групу аналітиків з фахівців, що володіють як професійними знаннями і досвідом аналізу ситуацій, подібних до виявленої, так і досвідом виконання ситуаційного аналізу.

ОФУР знайомить учасників проведення ситуаційного аналізу з виявленою проблемою і суміжними з нею, цілями і задачами,

що стоять перед ними, з її сильними і слабкими сторонами, з основними чинниками, що впливають на її розвиток.

2. *Аналіз інформації.* ОФУР відбирає з банку ситуацій можливі аналоги проблемної ситуації серед еталонних ситуацій, тобто такі, які вже виникали раніше і щодо яких є інформація про прийняті рішення та результати їх реалізації. Цю інформацію вона передає групі аналітиків, яка у разі, якщо виникла ситуація є близькою до однієї з еталонних ситуацій, має оцінити, чи є між ними відмінності і наскільки вони істотні. Якщо серед еталонних ситуацій немає близьких до виявленої, то всю інформацію про ситуацію разом з інформацією про аналогічні ситуації група аналітиків передає експертній групі для використання на подальших етапах ситуаційного аналізу.

3. *Аналіз проблемної ситуації.* Якщо виявлена ситуація не є еталонною, то експертна група, використовуючи методи експертних оцінок (метод «мозкового штурму», морфологічний аналіз тощо), здійснює виявлення основних чинників, що визначають її розвиток, визначає їх порівняльну значимість, тобто ступінь їх впливу на розвиток проблемної ситуації та оцінює її стійкість до можливих змін зовнішнього і внутрішнього середовища, до найбільш ймовірних змін індикаторів, що характеризують динаміку розвитку ситуації.

4. *Розроблення альтернативних сценаріїв розвитку проблемної ситуації.* Розроблення сценаріїв дає змогу, з одного боку, визначити перспективи розвитку ситуації під дією збурювальних чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, з іншого, виявити моменти порушення рівноважного стану ОС. Автори наукової праці «Методика складання сценаріїв» [1] К.Ч. Абт, Р.Н. Фостер, Р.Г. Пі вважають, що сценарії відносяться до можливого, а не до найбільш ймовірного майбутнього і що, вивчаючи множину сценаріїв, фахівець зможе виявити ті майбутні події, які виявилися б дійсно значними і призвели б до істотного перегляду планів.

Серед відомих різновидів методу сценаріїв вони виділили такі: метод отримання узгодженої думки;

метод повторюваної процедури об'єднання незалежних сценаріїв;

метод використання матриць взаємодії.

Метод отримання узгодженої думки, який К.Ч. Абт, Р.Н. Фостер і Р.Г. Пі характеризують як метод досягнення згоди між «мудрими старцями», полягає в отриманні колективної думки різних груп експертів щодо великих подій в тій чи іншій сфері в

заданий період майбутнього. При цьому дотримується взаємна анонімність думок експертів, і вони відповідають на анкети, в яких відшукують обґрунтування поглядів меншості. Ці погляди повідомляють членам групи, яких потім просять висловити свої оцінки.

Недоліки цього методу полягають у тому, що поза увагою залишаються порушення наявного стану ОС, враховуються тільки аспекти майбутнього, а взаємодії і взаємозалежності різних чинників, що впливають на розвиток проблемної ситуації, не виявляються. Крім того, одержувані цим методом результати не виражені у кількісній формі, що зменшує їх користь.

Метод повторюваної процедури об'єднання незалежних сценаріїв використовують для посилення міжаспектної узгодженості сценарію. Він полягає у розробленні незалежних сценаріїв по кожному з аспектів, що чинять істотний вплив на розвиток ситуації, і у подальшій модифікації їх за допомогою ітераційної процедури узгодження сценаріїв розвитку різних аспектів ситуації. Перевагою цього методу є поглиблений аналіз взаємодії різних аспектів розвитку ситуації; а недоліком — слабка розробленість і методична забезпеченість процедур узгодження сценаріїв.

Третій метод — метод використання матриць взаємодії є найефективнішим. За ним досліджують результати потенційної взаємодії елементів у прогнозованій сукупності подій у спосіб опитування експертів щодо потенційного впливу однієї події, якщо вона має відбутися, на інші події з урахуванням способу зв'язку, його сили і розподілу у часі, в який можна очікувати вплив однієї події на інші. Оцінки, що зв'язують всі можливі комбінації подій дають змогу уточнити початкові оцінки ймовірностей подій та їх комбінацій.

Недоліком методу є те, що безперервне множення суб'єктивних оцінок призводить до розроблення сценарію з великими відхиленнями ймовірності подій. Крім того, за цим методом виявлення майбутніх причинно-наслідкових зв'язків здійснюють з урахуванням заданих взаємозв'язків, що може спотворювати результат.

На противагу описаним методам К.Ч. Абт, Р.Н. Фостер і Р.Г. Рі запропонували альтернативний метод розроблення сценаріїв [1], за яким здійснюють відбір тільки тих змінних, які мають безпосереднє відношення до розвитку системи, розроблення детальних сценаріїв для виявлення небезпек, що загрожують системі і відбір з множини альтернативних сценаріїв найбільш придатних для подальшого аналізу.

Першим етапом реалізації методу є аналіз ситуації з визначенням основних чинників, що створюють її, і структуризація ситуації.

Другим етапом є формування множини істотних змінних, які досить повно визначають розвиток аналізованої ситуації, і визначення для кожної з них відповідної шкали, в якій вона могла б бути виміряна. Оскільки змінні, що характеризують ситуацію можуть бути як кількісними, так і якісними, доцільно користуватися вербально-числовими шкалами, які мають універсальне застосування і можуть у відповідних модифікаціях (наприклад, у вигляді шкали балів) використовуватися для оцінювання різних показників якісного характеру.

Кількісні значення змінних дають змогу більш надійно визначати можливі небезпеки, а змістовний опис розширює склад змінних, включаючи в нього змінні, які дійсно відображають характер аналізованої ситуації, хоча і не мають кількісної оцінки.

На третьому етапі визначають всі значення парних взаємодій між змінними, які чинять взаємний вплив при розвитку ситуації. Таку взаємодію між змінними зазвичай відображають у матричному вигляді, зручному для оформлення звіту про виконану роботу.

Групуючи сценарії в класи, можна визначити раціональну стратегію впливу на ситуацію. Сформована множина альтернативних варіантів розвитку ситуації дає змогу більш повно визначити критичні ситуації для формування рішень, а також можливі наслідки пропонованих альтернативних варіантів УР з метою їх зіставлення і обрання найефективнішого.

Особливість цього методу полягає в тому, що він дає змогу оцінити значення взаємодії змінних лише у крайніх точках інтервалу допустимих значень, а не в усіх його точках, як це передбачено у методі використання матриць взаємодії.

Зазвичай організаційні системи є самоорганізованими, відкритими і нелінійними. Це означає, що для їх дослідження, а так само і для розроблення сценаріїв розвитку ситуацій, які виникають під дією збурювальних чинників і спричиняють нерівноважний стан ОС, можливе застосування синергетичного підходу. Саме такий підхід реалізовано у [3] стосовно побудови сценарної моделі розвитку системи. При цьому розроблено формалізований алгоритм побудови графа на площині у просторі змінних, що описують ОС, який найкращим чином і з найменшими спотвореннями відображає динаміку системи у процесі її еволюції.

5. *Оцінювання альтернативних сценаріїв розвитку проблемної ситуації.* Після визначення альтернативних сценаріїв розвитку

ситуації експерти здійснюють їх оцінювання з погляду можливості досягнення цілей, що стоять перед ОС, і виконання сформованих ресурсних обмежень.

Залежно від передбаченої процедури оцінювання можна здійснювати експертами індивідуально або в процесі колективної роботи експертної групи.

Паралельно з оцінюванням найімовірніших сценаріїв розвитку ситуації слід розробляти альтернативні варіанти УР. Доцільним є проведення порівняльного оцінювання альтернативних варіантів УР, які можуть бути прийняті за кожним із сформованих сценаріїв розвитку ситуації.

6. *Оцінювання результатів експертизи* потребує оброблення даних, одержаних від експертів, для визначення чинників, встановлення залежностей та індикаторів, що характеризують ситуацію, для оцінювання узгодженості думок експертів і ступеня суперечливості експертних оцінок і врешті-решт для визначення остаточно узгодженої думки експертів.

Домогтися підвищення надійності отриманих в результаті експертизи рекомендацій і пропозицій можна так само способом зіставлення результатів порівняльного оцінювання альтернативних варіантів сценаріїв розвитку проблемної ситуації. Ступінь узгодженості їхніх оцінок дає змогу визначити надійність результатів експертизи, а так само одержати інтерпретацію поглядів експертів при наявності розбіжностей в їхніх оцінках, які слід усувати.

Результати оцінювання проведеної експертизи використовують при підготовці звіту для ОФУР про проведений ситуаційний аналіз.

7. *Заключний етап.* Завдання цього етапу полягає в тому, щоб підготувати аналітичні матеріали, що містять рекомендації:

з прийняття стратегічних і тактичних рішень в аналізованій ситуації і визначення методів їх виконання,

з контролю за реалізацією рішень,

із супроводу ходу реалізації прийнятих рішень, аналізу результатів, що включає оцінювання ефективності прийнятих рішень і їх виконання.

Проведення ситуаційного аналізу здійснює аналітична група, в обов'язки якої входить:

обрання методів аналізу та систематизації інформації;

визначення еталонних ситуацій;

формування та актуалізація банку як еталонних, так і проаналізованих раніше ситуацій;

підготовка інструментарію для визначення чинників, що характеризують розвиток ситуації, та індикаторів оцінювання їхнього стану;

оцінювання порівняльної важливості чинників, що характеризують стан ситуації;

обрання методів проведення та визначення результатів «мозкового штурму» з оцінювання ситуації;

обрання методів розроблення сценаріїв;

обрання методів визначення результатів колективних експертних оцінок;

обрання методів оцінювання ступеня узгодженості експертних думок;

обрання методів оцінювання якості експертних висновків, включаючи оцінювання точності.

Проведення ситуаційного аналізу має здійснюватися з використанням банків даних (ситуацій, сценаріїв, експертів, результатів ситуаційного аналізу інформації, що надійшла) і спеціальних автоматизованих систем, призначених для оброблення даних і супроводу процедур ситуаційного аналізу.

Якщо за результатами ситуаційного аналізу не виявлено критичної ситуації, то здійснюють перехід до блоку 2 (зворотний зв'язок 1), в іншому разі — до блоку 4.

На четвертому етапі моніторингу виконують діагностику стану ОС на кінець заданого періоду, тобто здійснюють опис розвитку проблемної ситуації у разі, якщо не будуть ліквідовані наслідки дії небажаних впливів.

Процес діагностики стану ОС полягає у визначенні індикаторів ОС на кінець заданого періоду, тобто у визначенні їх рівнів, що будуть досягнуті у разі врахування наслідків дії збурювальних чинників зовнішнього і внутрішнього середовищ. «Призначення діагностики полягає у встановленні ознак, що характеризують наявність проблем (невідповідностей, відхилень, порушень, диспропорцій і «вузьких місць») у процесі функціонування об'єкта та його структурних одиниць. При цьому здійснюється систематизація цих ознак відносно можливих режимів функціонування об'єкта і розроблення методів, прийомів і засобів виявлення та локалізації зазначених проблем» [2, с. 78].

Діагностику стану ОС здійснюють з використанням методів стратегічної діагностики економічних об'єктів [2], адаптивних методів короткострокового прогнозування [6] тощо.

Якщо одержані у результаті діагностики значення контрольованих індикаторів задовольняють ОФУР, тобто є такими, що сві-

дчатъ про рiвноважний стан ОС, то здiйснюють перехiд до блоку 2 (зворотний зв'язок 2), в iншому разi — до етапу 5, що свiдчить про виявлення порушень рiвноважного стану ОС.

На п'ятому етапi монiторингу формують звіт про наявнiсть проблемної ситуацiї в ОС, до якого включають опис її сутностi, значення обчислених у результатi діагностики iндикаторiв та їх вiдхилення вiд контрольних (планових) величин.

Висновки. Описаний iтерацiйний процес виконується впродовж усього перiоду функцiонування органiзацiйної системи, а його етапи являють собою по сутi алгоритм монiторингу її проблем.

Список лiтератури:

1. Абт К. Ч. Методика составления сценариев / К.Ч. Абт, Р.Н. Фостер, Р.Г. Ри // Руководство по научно-техническому прогнозированию : [сб. ст.]: пер. с англ. — М.: Прогресс, 1977. — С. 132–163.
2. Галицин В.К. Системи монiторингу : навч. посiб. / Галицин В.К., Суслев О.П., Самченко Н.К. — К.: КНЕУ, 2015. — 408 с.
3. Деревнина А.Ю. Алгоритм построения сценарной модели развития системы / А.Ю. Деревнина / Вестник Тюменского государственного университета. Социально-экономические и правовые исследования. — 2006. — № 5. — С. 222–230.
4. Друкер П. Менеджмент / П. Друкер, Д. Макьярелло; пер. с англ. — М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2010. — 704 с.
5. Литвак Б.Г. Экспертные технологии в управлении : учеб. пособие / Б.Г. Литвак. — М.: Дело, 2004. — 400 с.
6. Лукашин Ю.П. Адаптивные методы краткосрочного прогнозирования временных рядов / Ю.П. Лукашин. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 415 с.
7. Основные этапы ситуационного анализа [*Электронный ресурс*]. — Режим доступа: <http://bbest.ru/razgypresh/situacanaliz/metodscen/>.
8. Трахтенгерц Э.А. Компьютерные методы реализации экономических и информационных управленческих решений. Том 1. Методы и средства / Э.А. Трахтенгерц. — М.: СИНТЕГ, 2009. — 172 с.
9. Шишкова Г. А.. Менеджмент (Управленческие решения): учебно-методический модуль / Г.А. Шишкова. — М.: Изд-во Ипнолитова. — 352 с.

References:

1. Abt K. Ch. Metodyka sostavleniya stsenaryev / K.Ch. Abt, R.N. Foster, R.H. Ry // Rukovodstvo po nauchno-tekhnicheskomu prohnozyrovaniyu : [sb. st.]: per. s anhl. — M.: Prohress, 1977. — S. 132–163.

2. Halitsyn V.K. Systemy monitoryngu : navch. posib. / Halitsyn V.K., Suslov O.P., Samchenko N.K. — K.: KNEU, 2015. — 408 s.
3. Derevnyna A.Yu. Alhorytm postroyeniya stsenarnoj modely razvytyia systemy / A.Yu. Derevnyna / Vestnyk Tiimenskoho hosudarstvennogo unyversyteta. Sotsyal'no-ekonomycheskye y pravovye yssledovaniya. — 2006. — № 5. — S. 222–230.
4. Druker P. Menedzhment / P. Druker, D. Mak'iarelllo; per. s anhl. — M.: OOO «Y.D. Vyl'iams», 2010. — 704 s.
5. Lytvak B.H. Ekspertnye tekhnolohyy v upravlenyy : ucheb. posobyе / B.H. Lytvak. — M.: Delo, 2004. — 400 s.
6. Lukashyn Yu.P. Adaptivnye metody kratkosrochnoho prohnozyrovaniya vremennykh riadov / Yu.P. Lukashyn. — M.: Fynansy y statystyka, 2003. — 415 s.
7. Osnovnye etapy situatsyonnoho analiza [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupa: <http://bbest.ru/razryprresh/situacanaliz/metodscen/>.
8. Trakhtenherts E.A. Komp'yuternye metody realizatsyy ekonomycheskykh y ynfomatsyonnykh upravlencheskykh reshenyj. Tom 1. Metody y sredstva / E.A. Trakhtenherts. — M.: SYNTEH, 2009. — 172 s.
9. Shyshkova H. A.. Menedzhment (Upravlencheskye resheniya): uchebno-metodycheskyj modul' / H.A. Shyshkova. — M.: Yzd-vo Ypnolytova. — 352 s.

МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА

УДК: 338.242

*Гринько Т.В.,
д.е.н., завідувач кафедри економіки,
підприємництва та управління підприємствами,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара*

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ УПРАВЛІННЯ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL BASES FOR PROVISION OF MANAGEMENT QUALITY AT INDUSTRIAL ENTERPRISES

Grinko T.V.,
D.Sc., Head of the Department of Economics,
Entrepreneurship and management of enterprises,
Oles Gonchar Dniprovsky National University

АНОТАЦІЯ. Діяльність промислових підприємств на зовнішньому і внутрішньому ринках повністю залежить від того, наскільки їх продукція або послуги відповідають стандартам якості. Метою статті є дослідження організаційної і методичної складових для забезпечення якості управління на промислових підприємствах. Проведений аналіз організаційно-методичних засад функціонування систем якості на основі TQM та Комплексної системи управління якістю продукції (КСУЯП). Запропоновано інтеграцію систем якості TQM + КСУЯП для українських промислових підприємств. Використання такої інтеграційної системи дозволяє уникнути негативного результату масштабної реорганізації структури підприємства і розподілити функції нової системи між стандартними, відомими вітчизняним промисловцям, структурними підрозділами підприємства.
КЛЮЧОВІ СЛОВА: якість управління, методичне забезпечення, організаційне забезпечення, промислові підприємства, система якості, функції управління.

ANNOTATION. The solution of the problem of increasing the efficiency of industrial enterprises begins, first of all, from the revision of approaches to ensuring the quality of enterprise development, its activities, products and management of these processes. According to modern approaches, quality is a universal and comprehensive concept that understands not only the quality of products and services we consume, but also the quality of the environment, the quality of human relationships, and the quality of life in general. Consequently, quality appears as a measure of the relationship of business entities in the process of conducting quality business activities.

The activity of industrial enterprises in the external and internal markets depends entirely on the extent to which their products or services meet the standards of quality. The purpose of the article is to study the organizational and methodological components to ensure the quality of management in industrial enterprises. An analysis of the organizational and methodological principles of the functioning of quality systems based on TQM and Comprehensive Product Quality Management System (CPQMS). The integration of TQM + CPQMS quality systems for Ukrainian industrial enterprises is proposed. Using such an integration system avoids the negative result of large-scale reorganization of the structure of the enterprise and distribute the functions of the new system between standard, known domestic industrialists, structural divisions of the enterprise.

KEYWORDS: quality of management, methodical basis, organizational basis, industrial enterprises, system of quality, functions of management.

Обов'язковою функцією підприємства як складно організованої системи є управління. Управління забезпечує спрямованість діяльності, відбір і надання їй необхідних характеристик і станів, за рахунок структуризації і впорядкованості усього комплексу інформаційно-комунікаційних зв'язків і впливів на процеси функціонування та розвитку підприємств. Для прийняття рішень зі структуризації зв'язків потрібна оцінка поточної та перспективної якості підсистеми управління, тобто ступінь її впливу на результативність і ефективність основної діяльності підприємства. Найчастіше саме через показники кінцевої діяльності оцінюється система управління, а процес її оцінки включається до менеджменту якості продукції і фінансового аналізу господарювання.

Згідно з сучасними підходами якість є універсальним і всеосяжним поняттям, під яким розуміється не тільки якість продукції та послуг, які ми споживаємо, а й якість навколишнього середовища, якість людських стосунків, якість життя в цілому. Отже, якість постає мірою взаємовідносин суб'єктів господарювання в процесі ведення якісної підприємницької діяльності. У ринковій економіці проблема якості є найважливішим фактором підвищення рівня життя, економічної, соціальної і екологічної безпеки.

Якість – комплексне поняття, що характеризує ефективність всіх сторін діяльності підприємства: розробка стратегії, організація та планування виробництва, мотивація персоналу, маркетинг та ін. При цьому якість управління впливає на всі ці сторони діяльності, тому потребує особливої уваги.

Значний внесок до дослідження організаційно-методичних засад якості внесли провідні вчені: Е. Демінг [1], Дж. Джуран [2], Дж. Еванс [3], Ф. Кросбі [4], А. Субетто [5], Г. Тагуті [6] та ін.

Питання якості управління розглядаються у роботах І. Грозного [7], В. Матвеева та Т. Калити [8], В. Корольова [9] та ін. Однак, проблеми щодо вдосконалення організаційного механізму якості управління, врахування специфіки промислових підприємств у цьому процесі ще не є вирішеними у повній мірі.

Метою статті є дослідження організаційної і методичної складових для забезпечення якості управління на промислових підприємствах.

Вступ України до Світової організації торгівлі (СОТ) передбачає вихід української промислової продукції на світовий економічний простір, де їй доведеться боротися за ринки збуту разом із провідними компаніями Європи і всього світу. У глобальному рейтингу конкурентоспроможності Україна в 2017 році зайняла 81 місце серед 137 країн [10], саме тому вітчизняним підприємствам необхідно швидкими темпами наздоганяти світовий рівень якості.

На вітчизняних промислових підприємствах застосовуються ті ж системи якості, що і 30-50 років тому. Вітчизняні підприємства, в більшості своїй, застосовують систему контролю якості ТQC (Total Quality Control). Для ТQC характерним є закритий тип процесів управління якістю та концентрування тільки на функції контролю. Контроль процесів здійснюється тільки на стадії виробництва продукції і майже не враховує приймальний контроль і вимоги споживачів продукції.

Приймальний контроль здійснює оцінку відповідності параметрів деталей, що поступають від продавців, вимогам показників якості промислового підприємства. Даний вид контролю на підприємстві зведений до мінімуму, частково через відсутність необхідного устаткування для перевірки і сканування якості продукції. Отже, така ситуація створює «вузьке» місце і існує вірогідність надходження у виробництво комплектуючих, що мають дефекти.

На стадії виробництва продукції контроль зводиться до відстеження результатів діяльності на кожному, окремо узятому, етапі виробництва при передачі комплектуючих на подальшу обробку на інші виробничі ділянки.

Відповідність готовій продукції внутрізаводським стандартам якості перевіряється відділом технічного контролю, при цьому відповідальність працівників виробництва за продукцію практично відсутня. До функцій відділу технічного контролю також відноситься виправлення дефектів, якщо це можливо, з метою приведення параметрів продукції до допустимого рівня.

Таким чином, існуюча система спрямована на контроль за результатами виробництва, тобто прийом дефектів по факту.

Функції прогнозування та планування відсутні на підприємстві, так як і мотивація співробітників.

При такій системі контролю підприємство не може гарантувати високу якість продукції, що випускається, і це позначається на зниженні позицій відносно конкурентів.

Для того, щоб зайняти більш високі конкурентні позиції на світовому ринку, необхідно підвищувати якість управління. Це можливо лише при застосуванні принципів системи TQM (Total Quality Management – загальне управління якістю) [4] на вітчизняних підприємствах.

TQM – це цілісна система управління підприємством, що спрямована на досягнення економічно оптимальних результатів за всіма найбільш важливими для нього показниками ефективності діяльності. В рамках реалізації стратегії TQM поповнюється перелік функцій, які виконуватиме система якості [9]:

прогнозування потреб покупців, технічного рівня і якості вдосконаленої продукції;

планування заходів з підвищення якості продукції;

нормування та сертифікація якості продукції;

організація розробки і впровадження нової продукції у виробництво;

організація технологічної підготовки виробництва;

організація метрологічного забезпечення;

організація матеріально-технічного забезпечення нової продукції;

спеціальна підготовка і навчання кадрів з питань якості управління;

забезпечення сталого запланованого рівня якості продукції при її розробці, виготовленні, складуванні, транспортуванні, збуті, експлуатації і споживанні;

стимулювання працівників для забезпечення якості продукції;

контроль якості і випробування продукції;

нагляд за впровадженням стандартів, технічних умов і станом засобів вимірювання;

правове забезпечення управління якістю продукції;

інформаційне забезпечення якості управління;

організація взаємовідносин підприємства з постачальниками і споживачами;

внутрішньовиробничий облік і звітність за якістю продукції;

техніко-економічний аналіз підвищення якості продукції;

організація трудової діяльності (наукова організація праці, організація змагання, вирішення соціальних питань і ін.).

Складність впровадження такої системи полягає в її комплексності. Для підприємства це означає глобальну перебудову, що певним чином може негативно відбиватися на результатах діяльності в короткостроковому періоді. Така особливість пов'язана з такими чинниками, як неприйняття співробітниками нововведень та низький рівень їх мотивації, не координованість дій керівництва при формуванні комплексу заходів при впровадженні системи управління якістю.

Автор даної статті пропонує проводити адаптацію зарубіжних систем управління якістю за допомогою реінжинірингу вітчизняних систем, розроблених раніше і відомих, в деякій мірі, співробітникам. Якщо узяти від цих систем тільки кращі елементи, перевірені досвідом і практикою, то їх використання позначиться лише позитивним чином на діяльності підприємства.

Однією з найбільш розвинених існуючих систем є Комплексна система управління якістю продукції (КСУЯП) [11]. КСУЯП – це сукупність заходів, методів і засобів, за допомогою яких цілеспрямовано встановлюється та підтримується на основних стадіях життєвого циклу підприємства рівень якості продукції, відповідний вимогам замовника.

Методичними засадами функціонування КСУЯП є:

створення і освоєння нових видів високоякісної продукції, відповідних кращим світовим зразкам;

підвищення питомої ваги продукції вищої категорії в загальному обсязі виробництва;

покращення показників якості продукції, що випускається, і переведення її у вищу категорію якості;

своєчасне зняття, заміна або модернізація продукції другої категорії;

планомірне підвищення якості роботи колективів і виконавців;

забезпечення випуску продукції в повній відповідності з вимогами нормативно-технічної документації, тобто запланованого, заданого рівня якості.

КСУЯП є основною частиною загальної системи управління підприємством і функціонує одночасно зі всіма іншими видами діяльності на підприємстві, узгоджується і взаємодіє з ними. Організаційні засади забезпечення функціонування КСУЯП мають ієрархічний вигляд та впроваджуються на п'яти рівнях [11]:

1. Організація робіт по управлінню якістю на рівні керівництва підприємства (директор, головний інженер, їх заступники).

2. Організація робіт по управлінню якістю на рівні головних спеціалістів, що забезпечують вирішення завдань комплексної програми забезпечення якості управління.

3. Організація робіт по управлінню якістю на рівні керівників цехів і відділів, які реалізують заходи щодо КСУЯП в рамках своїх підрозділів.

4. Організація робіт по управлінню якістю на рівні керівників бюро, бригад, ділянок.

5. Організація робіт безпосередніх виконавців по забезпеченню високого рівня якості, які в своїй діяльності здійснюють організацію особистої роботи неухильного виконання і дотримання вимог нормативно-технічної документації і високих показників якості продукції, що забезпечують досягнення якості управління.

Представлені п'ять рівнів взаємодії підкреслюють вертикальну інтеграцію системи в процесах забезпечення якості управління на підприємстві. В цей же час комплекс заходів TQM спрямований на горизонтальний аналіз процесів в рамках забезпечення ефективного виконання функцій управління по так званій моделі «автономної відповідальності». Таким чином, поєднання представлених систем доповнюють один одного, створюючи комплексну систему з якості управління. Рис. 1. відображає вертикальну (КСУЯП) і горизонтальну (TQM) інтеграцію систем при формуванні стратегії забезпечення якості управління на промисловому підприємстві.

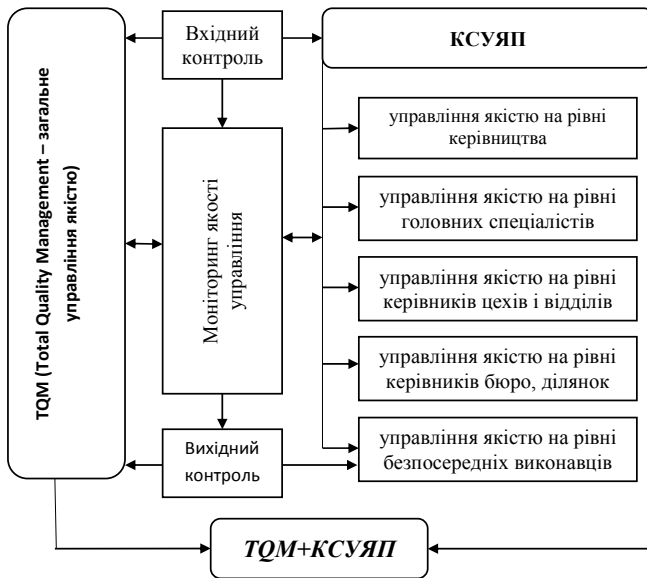


Рис.1. Ланцюжок інтеграції систем КСУЯП і TQM для забезпечення якості управління на промисловому підприємстві

Основною перевагою такої інтеграції є вирішення більш широкого спектру завдань при незмінній організаційній структурі і штаті працівників. Це є дуже важливим чинником, оскільки саме перебудова організаційної структури і необхідність залучення фінансових ресурсів у великому об'ємі примушують керівників і власників вітчизняних промислових підприємств відмовитися від впровадження системи якості. Спільне використання КСУЯП і TQM дозволяє запобігти такому дисбалансу і адаптувати виконання нових завдань під існуючу організаційну структуру підприємства.

Основні положення організаційно-методичного забезпечення взаємодії КСУЯП та TQM повинні формалізувати найбільш загальні критерії узгодження інтересів керівництва, виконавців і штабних структур. У комунікативному процесі прийняття рішень всі сторони можуть періодично займати позиції розробника рішення, його аналітика, арбітра й організатора процесів взаємодії. За типом ситуацій, що формуються, критерії розподіляються на чотири групи: при достатній детермінованості повинні превалювати фінансові показники; при наявності розрахованих ризиків – слід враховувати наявність резервів і припустимість прийняття додаткових ризиків; в умовах невизначеності – визначати сценарії розвитку подій; в умовах конфлікту повинні превалювати критерії припустимої соціальної напруги.

Таким чином, в умовах розвитку міжнародної торгівлі діяльність підприємств та галузей економіки на зовнішньому і внутрішньому ринках повністю залежить від того, наскільки їх продукція або послуги відповідають стандартам якості. Тому проблема забезпечення і підвищення якості управління актуальна для всіх країн і підприємств. Проведений аналіз організаційно-методичних засад функціонування систем якості, який дозволив запропонувати нову для українських промислових підприємств систему TQM + КСУЯП. Використання такої інтеграційної системи дозволяє уникнути негативного результату масштабної реорганізації структури підприємства і розподілити функції нової системи між стандартними, відомими вітчизняним промисловцям, структурними підрозділами підприємства.

Напрямом подальших досліджень є формування інформаційного потоку для впровадження системи TQM + КСУЯП на промислових підприємствах.

Список літератури:

1. Деминг Э. Выход из кризиса. Новая парадигма управления людьми, системами и процессами / Э. Деминг; Пер. с англ. – 3-е изд. – М. : Алпина Паблишерз, 2009. – 419 с.
2. Суарез Дж. Геральд. Три Эксперта в области управления качеством: Филипп Кросби, Эдвардс Деминг, Джозеф Джуран / Дж. Геральд Суарез // TQLO. – 1992. – № 92.
3. Эванс Дж. Р. Управление качеством / Дж. Р. Эванс. – М. : Юнити, 2007. – 671 с.
4. Кросби Ф. Качество и я. Жизнь бизнеса в Америке / Ф. Кросби. – М. : РИА «Стандарты и качество», 2003. – 264 с.
5. Субетто А.И. Квалитативизм: философия и теория качества, квалитология, качество жизни, качество человека и качество образования. – СПб. — Кострома: КГУ им. Н.А.Некрасова, 2009. – 726 с.
6. Taguchi G. Quality Engineering in Japan / G. Taguchi // Bulletin of the Japan Society of Precision Engineering, 1985. – Vol 19 № 4. – P. 237-242.
7. Грозний І.С. Теорія та практика управління якістю розвитку промислових підприємств на основі когерентного підходу:[монографія] / І.С. Грозний. Запоріжжя: КПУ, 2014. – 300 с.
8. Матвеев В. В. К вопросу об использовании систем качества управления на авиастроительных предприятиях Украины / В. В. Матвеев, Т. В. Калита // Экономика и предпринимательство : сб. науч. трудов. – М., 2013. – Вып. 12. – Ч. 3. – С. 490–493.
9. Королев В. И. Качество управления предприятием: проблемы, пути повышения / В. И. Королев. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/kachestvo-upravleniya-predpriyatiem-problemy-puti-povysheniya>
10. Schwab K. (2017). The Global Competitiveness Report 2017–2018 // World Economic Forum. Geneva. Access mode: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017-2018.pdf>
11. Швец В. Я. Формирование эффективной комплексной системы управления качеством продукции машиностроения / В. Я. Швец, М. И. Иванова. Режим доступа: http://ev.nmu.org.ua/docs/2013/2/EV20132_147-156ru.pdf

References:

1. Deming E. (2009). *Vyihod iz krizisa. Novaya paradigma upravleniya lyudmi, sistemami i protsessami* (Out of the crisis. A new paradigm for managing people, systems and processes). M. : Alpina Publisherz. [in Russian]
2. Suarez Dzh. Gerald. *Tri Eksperta v oblasti upravleniya kachestvom: Filipp Krosbi, Edvards Deming, Dzhozef Dzhuran* (Three Experts in Quality

Management: Philippe Crosby, Edwards Deming, Joseph Juran) // TQLO. – 1992. – # 92. [in Russian]

3. Evans Dzh. R. (2007). *Upravlenie kachestvom* (Quality management). – M. : Yuniti, 2007. – 671 s. [in Russian]

4. Krosbi F. (2003). *Kachestvo i ya. Zhizn biznesa v Amerike* / F. Krosbi. – M. :RIA «Standartyi i kachestvo», 2003. – 264 s. [in Russian]

5. Subetto A.I. (2009). *Kvalitativizm: filosofiya i teoriya kachestva, kvalitologiya, kachestvo zhizni, kachestvo cheloveka i kachestvo obrazovaniya* (Qualitativeism: philosophy and theory of quality, qualification, quality of life, quality of a person and quality of education). – SPb. — Kostroma: KGU im. N.A.Nekrasova, 2009. – 726 s. [in Russian]

6. Taguchi G. (1985). *Quality Engineering in Japan* // Bulletin of the Japan Society of Precision Engineering, 1985. – Vol 19 N 4. – R. 237-242.

7. Groznyi I.S. (2014). *Teoriya ta praktika upravlnnya yaklStyu rozvitku promislovih pldpriEmstv na osnovI kogerentnogo pldhodu* (The theory and practice of quality management of development of industrial enterprises on the basis of a coherent approach):[monografIya] / I.S. Groznyi. ZaporIzhzhya: KPU, 2014. – 300 p. [in Ukrainian]

8. Matveev V. V. (2013). *K voprosu ob ispolzovanii sistem kachestva upravleniya na aviastroitelnyih predpriyatiyah Ukrainyi* (On the question of the use of quality management systems at Ukrainian aircraft construction companies) / V. V. Matveev, T. V. Kalita // *Ekonomika i predprinimatelstvo* : sb. nauch. trudov. – M., 2013. – V. 12. – Ch. 3. – P. 490–493. [in Ukrainian]

9. Korolev V. I. (2017). *Kachestvo upravleniya predpriyatiem: problemy, puti povysheniya* (The quality of enterprise management: problems, ways to increase). Rezhim dostupa: <https://cyberleninka.ru/article/n/kachestvo-upravleniya-predpriyatiem-problemy-puti-povysheniya> [in Russian]

10. Schwab K. (2017). *The Global Competitiveness Report 2017–2018* // World Economic Forum. Geneva. Access mode: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017-2018.pdf>

11. Shvets V. Ya. & M. I. Ivanova (2013). *Formirovanie effektivnoy kompleksnoy sistemy upravleniya kachestvom produktzii mashinostroeniya* (Formation of an effective integrated system of quality management of machine building products. Rezhim dostupa: http://ev.nmu.org.ua/docs/2013/2/EV20132_147-156ru.pdf [in Russian]

*Ю. В. Загородня, канд. екон. наук, доцент
Азовський морський інститут
Національного Університету
«Одеська морська академія»*

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РИНКУ ЛОГІСТИЧНОЇ НЕРУХОМОСТІ УКРАЇНИ

PROGRESS AND PROSPECT OF LOGISTIC PROPERTY OF UKRAINE MARKET TRENDS

J. V. Zagorodnia, PhD (Economics),
Associate Professor, Research,
Azov Maritime institute of National University
«Odessa Maritime Academy»

АНОТАЦІЯ. В статті висвітлено тенденції розвитку та перспективи українського ринку логістичної інфраструктури, що є невід'ємною складовою інтеграції України в Європейський Союз, яка стимулює розвиток та збільшення обсягу зовнішньоекономічних торговельних операцій, що позитивно впливає на розвиток національної економіки та сприяє залученню іноземних інвестицій. Виявлено вплив міжнародних транспортних коридорів в питаннях підвищення обсягу експортно-імпорتنих операцій між країнами. Проаналізовано стан національної логістичної системи та виявлено актуальні проблеми необхідності її удосконалення та трансформації до європейського рівня. Запропоновано створення нових раціональних підходів до логістичного супроводу транспортного забезпечення зовнішньої торгівлі, шляхом оптимізації, розширення та вдосконалення існуючих та створення інноваційних об'єктів логістичної нерухомості, від яких безпосередньо залежить ефективність роботи національних логістичних компаній та які сприятимуть подальшому розширенню транзитного потенціалу України.
КЛЮЧОВІ СЛОВА: ринок логістики, логістика нерухомості, логістичний хаб, складський комплекс, транспортні коридори.

ABSTRACT. The article describes the tendencies of development and prospects of the Ukrainian market of logistic infrastructure, which is an integral part of Ukraine's integration into the European Union, which stimulates the development and increase of the volume of foreign trade operations, which positively influences development of the national economy and promotes attraction of foreign investments. The influence of international transport corridors on increasing the volume of export-import operations between countries is revealed. The state of the national logistics system has been analyzed and the urgent problems of the need for its improvement and transformation to the European level have been identified. The author proposes the creation of new rational approaches to the logistic support of foreign trade transport, by optimiz-

ing, expanding and improving the existing ones and creating innovative logistic property objects, on which the effectiveness of the operation of national logistics companies depends directly and which will contribute to the further expansion of the transit potential of Ukraine.

KEY WORDS: logistics market, logistics real estate, logistics hub, warehouse complex, transport corridors.

Сучасна логістика України знаходиться в постійному розвитку, переймаючи досвід іноземних держав. Одним з важливих питань сьогодення є стан та перспективи розвитку логістичної нерухомості. Велику роль в цьому відіграють складські комплекси, тому що раціональна та оптимізована робота цієї складової логістики безпосередньо впливає на ефективність та конкурентоспроможність збутової політики підприємства та роботи логістичного комплексу в цілому.

Метою статті є дослідження тенденцій розвитку та перспектив ринку логістичної нерухомості України.

Результати. Проводячи порівняння сучасних підходів до будівництва складських комплексів та підходів періоду становлення логістики в Україні помітна трансформація ставлення до таких комплексів. Якщо раніше склади виконували накопичувальну роль, то сьогодні підприємства прагнуть, по можливості, нівелювати складську складову для зменшення логістичних затрат, а як наслідок для здешевлення логістичних послуг та вартості продукту.

На розвиток логістичної нерухомості в Україні впливають такі чинники як:

- невеликі витрати на будівництво складів;
- геополітичне розташування України;
- постійний розвиток зовнішньоторговельних операцій між країнами;
- рентабельність складської нерухомості за рахунок швидкої окупності.

На сьогодні невеликі витрати на будівництво та мінімізація часу витраченого на зведення складів обумовлені будівництвом швидкокомтованих будівель, до яких можна віднести: ангари, склади, а також інші споруди, які будуються в найкоротші терміни. Головними перевагами таких конструкцій являються наступні:

- мінімальні витрати на будівництво;
- швидкість будівних та монтажних робіт;
- термін експлуатації таких об'єктів не менше, ніж у капітальних;
- при закінченні терміну служби конструкція може бути розібрана та перенесена на іншу ділянку або ж відправлена в переробку;
- будівництво проводиться незалежно від пори року;

- привабливий зовнішній вигляд за рахунок матеріалів що використовуються при будівництві.

Вигідне геополітичне розташування України на шляху транзитних потоків між Азією та Європою, наявність незамерзаючих чорноморських портів та розгалуженої мережі залізничних і автомобільних доріг, наявність потужностей з переробки різної номенклатури вантажів, розвиток на території країни міжнародних транспортних коридорів позитивно впливають на розвиток та розширення логістичної нерухомості.

Немаловажну роль в активному розвитку логістичної нерухомості грає зростання зовнішньоторговельних операцій між Україною та країнами Європейського Союзу (до 40 % за 2017 рік [5]), що потребує додаткових високотехнологічних територій зберігання та обробки вантажів. На сьогоднішній день національним логістичним компаніям потрібно орієнтуватися на європейський рівня надання логістичного сервісу, який є більш досконалим в порівнянні з національним.

Рентабельність складської нерухомості досягає 20 % в рік, при цьому швидкість окупності в Європі в середньому складає 7 років [2]. В Україні досі тримається висока вартість будівництва, головною причиною являється проблемна ситуація стосовно фінансування та інвестиційних ризиків. Західні компанії вважають за краще побудувати склади для іноземних девелоперів в Польщі, в Німеччині, але не в Україні через корупційних чинників та проблем з дозвільною документацією. Окупність будівництва залишається високою, більше 10 років, але інвестиції в логістику на покупку власного складу завжди виправдані. На сьогоднішній момент на ринку логістичної нерухомості України є багато пропозицій складів, придбати які дешевше, ніж починати будівництво нового складського комплексу.

Характерною особливістю вітчизняної логістики стає те, що вона стає все більш мультифункціональною з боку складських комплексів. Складські комплекси в розумінні лише «комплексу складських приміщень для зберігання товарів і вантажів, об'єднаних обгородженої територією або єдиним покриттям» [4] не відповідають потребам сучасних споживачів логістичних послуг та потребують додаткової оптимізації, набуваючи при цьому нового значення, а саме комплексів складських приміщень для зберігання вантажів з розширеною інфраструктурою і комплексом додаткових послуг клієнтам з документального супроводження з розташуванням в місцях перетину міжнародних транспортних коридорів.

Ринок логістики піддається впливу багатьох внутрішніх та зовнішніх чинників, а саме:

- особливостей вітчизняного законодавства;
- бюрократії;
- кадрового потенціалу галузі;
- економічна ситуація на вітчизняному та міжнародному транспортних ринках ;
- рівень активності міжнародної торгівлі
- політичній ситуації в країні та світі.

Вищезазначені чинники впливають на формування певних ризиків, які потребують грамотного управління з метою їх мінімізації. До таких ризиків можна віднести наступні:

- законодавчі;
- технічні;
- кон'юктурні;
- управлінські;
- концептуальні.

Сьогодні спостерігається зростання в сфері складської нерухомості в Києві, Харкові, Львові, Одесі, що обумовлено транзитними потоками через них. Перспективними містами для створення подібних об'єктів є портові міста, такі як Ніколаєв, Маріуполь та промислові – Дніпро, Кропивницький та інші.

Київський регіон, на сьогодні, являється найбільш розвинений в сфері складської логістики. Це обумовлено тим, що він максимально використовується під розвиток розподільних центрів. Склади в Київському регіоні здебільшого розташовані в районах Житомирської, Броварської, Бориспільської, Гостомельської трас і частково в напрямку Обухова та Одеси. Локації в даних напрямках сприяють оптимальному вирішенню питань складування, прийому та відправки вантажів компаній. За обсягами розташування фактично 34% припадає на Броварський напрям, 21% на Житомирську трасу, всі інші розвинені трохи менше [2].

Статистика 2017 року показує, що в Україні на 1000 жителів приходить в середньому 15 кв.м. складських площ, в той час як в Європі, яка відрізняється великим логістичним підйомом в тому ж році, ці показники в 15 разів вище. Наприклад, в Польщі спостерігається збільшення загального обсягу ринку складської нерухомості і складає близько 12 мільйонів квадратних метрів. Девелопери дозволили будівництво 980 000 квадратних метрів класу А, в той час в Україні ці обсяги не перевищили всього 12 000 квадратних метрів (загальний обсяг вітчизняних складів станом на 2017 р. наведено на рисунку 1) [4]. Орендовано 2,5 міль-

йона квадратних метрів складських площ проти 145000 квадратних метрів в Україні станом на 2017 рік. При цьому оренда в порівнянні із країнами Європи завищена на 20-50 % .

В Україні до того ж дефіцитними є високоякісні склади класу А, В. Головною причиною такого явища є те, що більшість вітчизняних складів представляють перепрофільовані пострадянські виробничі приміщення без необхідного сучасного обладнання, опалення, але при цьому позитивним моментом являється низка орендна плата в порівнянні зі складами сучасного виробництва. Зі складів класу А та В лише 10% відповідають вимогам класу. Порівняльні характеристики логістичних складів в залежності від класу наведені в таблиці 1.

Ця ситуація призводить до підвищення оренди на високоякісні складські приміщення. Головними орендаторами складських площ в Україні за 2017 рік стали наступні компанії [2]:

- «DSV»;
- «Новая Почта»;
- «Мист Экспресс»;
- «Rhenus»;
- «Studio Moderna»;
- «Yugcontract»;
- «IEK Ukraine».

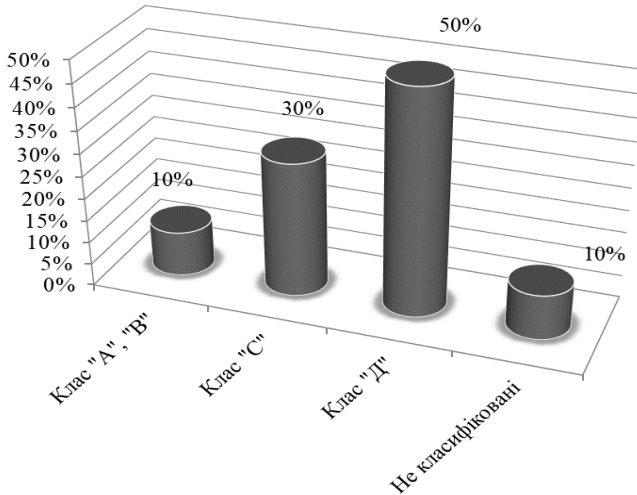


Рис. 1. Загальний обсяг вітчизняних складів станом на 2017 р. [2]

Таблиця 1

**ПОРІВНЯЛЬНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ
ЛОГІСТИЧНИХ СКЛАДІВ В ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД КЛАСУ**

Вимоги	Клас складу			
	A	B	C	D
Тип будівлі	Одноповерхові і однооб'ємні будівлі з металоконструкцій або сендвічпанелей, які побудовані після 1994 року для використання в якості складських приміщень. Висота стель не менше 10 м.	Знову побудовані або реконструйовані для зберігання; багатоповерхові будівлі з висотою стель кожного рівня від 4 до 8 метрів. Транспортування на верхні поверхи вантажними ліфтами	Утеплений ангар, капітальне виробниче приміщення з висотою стелі не менш 4 м., наявність вантажного ліфту	Підвальні та виробничі приміщення, об'єкти цивільної оборони, ангари, нежитлові і технічні площі
Внутрішні конструкції	Крок колон від 9 м., відстань між прольотами не менше 24 м. Площа забудови не більше 55 %	Вимоги не пред'являються		
Покриття підлоги	Рівна бетонна підлога з антипиловим покриттям, висота 1,20 м., навантаження від 5 т. на кв.м.	Підлоги без покриття, бетонні, асфальтні. Відстань до землі не менше 1 м.	Підлоги без покриття, бетонні, асфальтні.	Вимоги не пред'являються
Системи вентиляції	Вентиляція			
Температурний режим	Система кондиціонування	Система опалення		Система опалення
Система безпеки	Система охорони, відеоспостереження, система пожежного попередження, пожежогасіння	Система сигналізації, система гідратного пожежогасіння, протипожежна сигналізація	Система пожежогасіння, протипожежна сигналізація, охорона периметру	Сигналізація, протипожежна сигналізація, засоби вогнегасіння
Електропостачання та комунікації	Власні автономні електростанції, опалення. Гаряче та холодне водопостачання та каналізація	Власна система опалення, каналізація, водопостачання. Електропостачання за рахунок загальної електромережі	Система каналізація, водопостачання	Освітлення
Вантажно-розвантажувальні конструкції	Ворота докового типу, з розрахунку 1 ворота на 700 кв.м. площі, обладнані docklevelers	Пандус для транспорту, вантажні ліфти вантажопідйомністю не менше 3 т.	Ворота на нульовому рівні	Ворота для вантажних робіт
Офісні та підсобні приміщення	Офісні приміщення, кімнати відпочинку персоналу, туалети, душові	Поблизу території складу	Вимоги не пред'являються	

Закінчення табл. 1

Телекомунікації	Власна АТС	Стационарна мережа	Вимоги не пред'являються	
Системи контролю та обліку	Пропускний режим, система обліку та доступу співробітників	Пропускний режим, система обліку вантажів	Пропускний режим	Вимоги не пред'являються
Прилегла територія	Упорядкована, освітлена, під охороною	Упорядкована, освітлена	Вимоги не пред'являються	
Стоянка авто-транспорту	Обов'язкова наявність		Поблизу складських приміщень	Вимог немає
Залізничне сполучення	Наявність залізничної гілки	Поблизу до залізничної вантажної станції	Вимоги не пред'являються	
Розташування	Поблизу крупних транспортних артерій та має під'їзд для великовантажного транспорту	Поблизу основних транспортних магістралей з хорошим станом доріг	Поблизу від основних автомагістралей, до яких ведуть сателіти	Межі міста, пром. зони, біля магістралей

Джерело: складено автором на основі [4].

В 2018 році провідними аналітиками прогнозується тенденція збільшення орендних ставок. Через фінансові зобов'язання, виплати по кредитах, бажання поліпшити свої позиції орендодавці намагаються оптимізувати свої ставки з урахуванням зниження вакантності та попиту на складські об'єкти. Крім того, на ринку відбувається боротьба навколо найбільш затребуваних об'єктів в ситуації, коли вже є існуючий орендар, але приходиться інша компанія і пропонує кращу орендну ставку з метою зайняти площі, що вже знаходяться під орендою. Під цим тиском орендодавці починають перегляд орендних ставок на існуючих об'єктах.

На сьогодні ринок складської нерухомості представлений близько 30 компаній професійної спрямованості. Найкрупніші з них: Cushman & Wakefield, Kuehne&Nagel, Raben, Schenker Ukraine, Maersk Logistics, FM Logistic тощо.

Збільшення площ складських об'єктів стимулює розвиток та розширення такого поняття як «логістичний хаб», тобто об'єкту індустріальної нерухомості значного масштабу з доцільним транспортним розв'язанням, доступністю різних видів транспорту, центром концентрації та перерозподілу вантажопотоків, а також повним комплексом логістичних послуг з використанням сучасних ІТ-технологій для оптимальних розрахунків ланцюгів поста-

чань, інформаційних центрів логістичних компаній для відстеження вантажів. Європейська тенденція показує спрямованість на розвиток великих логістичних центрів близько 100 000 квадратних метрів, які швидко будуються і мають великий попит. В Україні є подібний приклад – логістичний хаб на базі Чорноморського порту в Одесі, який має назву «Сухий порт».

«Сухий порт» — внутрішній термінал, який відрізняється наявністю автомобільного або залізничного сполученням безпосередньо з морським портом [3]. Основною функцією такого терміналу є перевалка морських вантажів на внутрішніх напрямках. Додатковими функціями виступають приймання вантажів на зберігання та надання послуг з документального оформлення товарів.

В Україні планується будівництво «Сухого порту» в Львівській області. Ділянки для його створення вибирають так, щоб вони знаходилися поблизу від залізничних гілок з європейської шириною колії, яка заходить з території Польщі в Мостиський район, і української залізниці. Це сприятиме збільшенню зовнішньоторговельних операцій між Україною та країнами ЄС, що дозволить збільшити пропускну здатність та частково розвантажить автомобільні пункти пропуску на кордоні з Польщею [3].

Висновки. Таким чином, сучасна ситуація на ринку логістичної нерухомості характеризується наявністю дефіциту складських комплексів, особливо складських приміщень класу «А», що призводить до збільшення орендної плати, як наслідок підвищення кінцевої ціни продукції, що впливає на купівельну спроможність населення. Позитивним моментом є збільшення проєктів будівництва складських комплексів з високим рівнем якості. Прослідковується тенденція здешевлення ділянок під логістичні комплекси. Спостерігається еволюція складських об'єктів в логістичний хаб, що являється більш розвинутим та професійним продуктом логістичного ринку.

Список літератури:

1. Коломацька С.Г. Зовнішньоекономічна діяльність в Україні — правове регулювання та гарантії здійснення: навч. посіб / С.П. Коломацька. — К.: Професіонал, 2001. — 288 с
2. Портал топ-менеджерів оптової і розничної торгівлі [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://trademaster.ua/articles/312597>
3. ЭйБиСиНьюз [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://abcnews.com.ua/ru/news/v-ukraine-postroi-at-sukhoi-port>

4. ТрансАгроЕкспорт [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.transagroexport.com/articles/d.php>
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

References:

1. Kolomatska S.H. Zovnishnoekonomichna diialnist v Ukraini — pravove rehuliuвання ta harantii zdiisнення: navch. posib / S.P. Kolomatska. — K.: Profesional, 2001. — 288 s. [in Ukrainian]
2. Portal top-menedzherov optovoi y roznychnoi torhovly [Electronic resource]. — Access: <https://trademaster.ua/articles/312597> [in Ukrainian]
3. ABCnews [Electronic resource]. — Access: <http://abcnews.com.ua/ru/news/v-ukraine-postroiati-sukhoi-port> [in Ukrainian]
4. TransAhroEksport [Electronic resource]. — Access: <http://www.transagroexport.com/articles/d.php> [in Ukrainian]
5. State Statistics Service of Ukraine [Electronic resource]. — Access: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

УДК 330.34.2

*М. О. Кизим, чл.-кор. НАН України
Науково-дослідний центр індустріальних
проблем розвитку НАН України*

В. І. Рудика, к.е.н., директор ДП «ГИПРОКОКС»

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE ESTIMATION OF ENERGY SECURITY OF THE NATIONAL ECONOMY

М. Kyzym

Corresponding Member of NAS of Ukraine

V. Rudyka

Candidate of Sciences (Economics)

Director of GP "GIPROKOKS"

АНОТАЦІЯ. У статті представлено аналіз існуючих підходів до оцінки енергетичної безпеки національної економіки та обґрунтовано теоретико-методичні аспекти такої оцінки.

Запропоновано методичний підхід до проведення оцінки енергетичної безпеки в сфері виробництва та споживання рідкого мотор-

ного палива, який складається з таких пов'язаних етапів: побудова структурно-логічної аналітичної моделі оцінки енергетичної безпеки в сфері виробництва та споживання рідкого моторного палива; визначення компонент інтегрального показника енергетичної безпеки в сфері виробництва та споживання рідкого моторного палива; синтез часткових показників компонент енергетичної безпеки зі структурно-логічної аналітичної моделі; розрахунок часткових показників енергетичної безпеки в сфері виробництва та споживання рідкого моторного палива; обґрунтування порогових значень часткових показників енергетичної безпеки в сфері виробництва та споживання рідкого моторного палива; побудова інтегрального показника енергетичної безпеки в сфері виробництва та споживання рідкого моторного палива; матричне позиціонування країн за значеннями часткових показників; інтерпретація ризиків та стійкостей інтегрального рівня енергетичної безпеки в сфері виробництва та споживання рідкого моторного палива національної економіки.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: національна економіка, енергетична безпека, паливно-енергетичні ресурси, рідке моторне паливо, методичний підхід.

ABSTRACT. The article presents an analysis of existing approaches to the assessment of the energy security of the national economy, and the theoretical and methodological aspects of such an assessment are grounded.

The methodical approach to conducting an assessment of energy safety in the field of production and consumption of liquid motor fuels is proposed, which consists of the following related phases: construction of a structural and logical analytical model for assessing energy security in the field of production and consumption of liquid motor fuels; definition of components of the integral indicator of energy security in the field of production and consumption of liquid motor fuel; synthesis of partial indicators of EBRMP components from a structural-logical analytical model; calculation of partial indicators of energy safety in the field of production and consumption of liquid motor fuel; substantiation of threshold values of partial indicators of energy safety in the field of production and consumption of liquid motor fuel; construction of an integral indicator of energy security in the field of production and consumption of liquid motor fuels; matrix positioning of countries according to the values of partial indicators; interpretation of the risks and stability of the integrated level of energy security in the field of production and consumption of liquid motor fuels of the national economy. Key words: national economy, energy security, fuel and energy resources, liquid motor fuel, methodical approach.

KEY WORDS: national economy, energy security, fuel and energy resources, liquid motor fuel, methodical approach.

Вступ. Розвиток світового господарства супроводжується постійним підвищенням видобутку та споживання енергетичних ресурсів різних видів. Тісний зв'язок між рівнем енергетичного

споживання та розвитком економіки й якості життя населення визначає ключову роль енергетичної безпеки за своїм впливом на усі сфери життя суспільства. Сьогодні розвиток економік більшості країн світу досягнув такого рівня, за якого забезпечення енергетичної безпеки у довгостроковій перспективі набуває особливої актуальності.

Метою даної статті є аналіз існуючих підходів до оцінки енергетичної безпеки національної економіки та обґрунтування теоретико-методичних аспектів такої оцінки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В науковій літературі представлені різні підходи до оцінки енергетичної безпеки національної економіки, які опираються на такі складові як гарантування надійності енергопостачань, енергоефективність перетворення, енергозбереження, екологічність енергоспоживання, зокрема у роботах М. Земляного та В. Баранніка [1], М. Кизима та О. Лелюка [2], А. Михалевича та ін. [3], Charles K. Ebinger [4], J. Jewell [5], В. К. Sovacool [6], L. Yueh [7], J. B. White [8] та ін. Традиційним є підхід до оцінки енергетичної безпеки як безперервності / надійності забезпечення енергетичних потреб національного господарства. Саме вищезазначений підхід став поштовхом для розвитку усіх інших напрямів. Включення до оцінки енергетичної безпеки інших складових призводило до розмиття границь самого поняття та не сприяло досягненню мети самої оцінки.

Результати. Актуальність питань дослідження енергетичної безпеки в сфері виробництва та споживання рідкого моторного палива (ЕБРМП) вперше виникла внаслідок нафтової кризи 1973 р., яка загостили проблему безпеки (гарантування надійності) нафтових постачань [9, 10]. Із того часу світовий ринок нафти зазнав суттєвої еволюції, перетворившись з регіональних на глобальний, а рідке моторне паливо стало критично значущим товаром.

Наразі питання оцінки ЕБРМП є достатньо важливим під час вибору напрямів науково-технічних перетворень в ринкових умовах. У цьому дослідженні набуває суттєвого вдосконалення традиційний підхід до оцінки ЕБРМП, а саме передбачається необхідність її детального аналізу із розробкою часткових показників оцінки надійності забезпечення потреб у первинних паливно-енергетичних ресурсах для виробництва, та готовим рідким моторним паливом. Для оцінки ЕБРМП було розроблено методичний підхід, який передбачає послідовну реалізацію наступних етапів.

1. Побудова структурно-логічної аналітичної моделі оцінки ЕБРМП.

2. Визначення компонент інтегрального показника ЕБРМП.
3. Синтез часткових показників компонент ЕБРМП зі структурно-логічної аналітичної моделі.
4. Розрахунок часткових показників ЕБРМП.
5. Обґрунтування порогових значень часткових показників ЕБРМП.
6. Побудова інтегрального показника ЕБРМП.
7. Матричне позиціонування країн за значеннями часткових показників ЕБРМП.
8. Інтерпретація ризиків та стійкостей інтегрального рівня ЕБРМП національної економіки.

До оцінки ЕБРМП національної економіки доцільно включити 5 компонентів, які відображають різні складові РРМП, а саме:

1) енергетичну достатність запасів (ЕДЗ), яка відповідальна за забезпечення виробництва РМП доведеними запасами паливно-енергетичних ресурсів;

2) внутрішню забезпеченість споживання (ВЗС), яка відповідальна за забезпечення споживчих потреб рідкого моторного палива, так і вилученими паливно-енергетичними ресурсами для його виробництва;

3) експортну орієнтацію виробництва (ЕОВ), яка відображатиме залежність виробництва рідкого моторного палива від кон'юнктури зовнішніх ринків рідкого моторного палива;

4) імпорتنу залежність споживання (ІЗС), яка розкриває значимість імпорتنих постачань у забезпеченні споживчих потреб в рідкому моторному паливі;

5) зовнішньоекономічну збалансованість торгівлі (ЗЗТ), яка визначає раціональність побудови зовнішньоекономічних відносин для покриття національних потреб в рідкому моторному паливі.

Відтак, опираючись на структурно-логічну аналітичну модель, пропонується такий перелік часткових показників для оцінки ЕБРМП національної економіки (табл. 1).

Апробацію методичного підходу до оцінки ЕБРМП здійснено за нафтопродуктами як традиційними (автомобільним бензином і дизельним паливом), так і альтернативними (зрідженими нафтовими газами) у ринковому просторі Україна-ЄС, як визначено у підрозділі. 3.2, зазначені три види РМП займають 96 % та 99 % всього спожитого РМП в ЄС та Україні відповідно, тому можна вважати, що ЕБРМП переважно залежатиме від надійності їх забезпечення. ППЕР для їх виробництва виступають лише сира на-

фта та газоконденсат, оскільки технології конверсії інших видів ППЕР в синтетичне РМП не запроваджено ані в ЄС, ані в Україні.

Таблиця 1

ЧАСТКОВІ ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ЕБ_{РМП}

№ п/п	Показник	Од. вим.	Формула розрахунку	Порогове значення
1	2	3	4	5
1	Енергетична достатність запасів (ЕДЗ)			
1.1	Достатність запасів для виробництва ПЕР (ДЗВ _{ПЕР})	років	$ДЗВ_{ПЕР} = ,$ де $Z_{ПЕР}$ – доведені запаси ПЕР, тис. т н.е.; $V_{ПЕР}$ – обсяг виробництва ПЕР, тис. т н.е.	>50
1.2	Достатність запасів для споживання ПЕР (ДЗС _{ПЕР})	років	$ДЗС_{РМП} = ,$ де $C_{ПЕР}$ – обсяг споживання ПЕР, тис. т н.е.	>50
2	Внутрішня забезпеченість споживання (ВЗС)			
2.1	Внутрішня забезпеченість споживання ПЕР (ВЗС _{ПЕР})	%	$ВЗС_{ПЕР} =$	≥ 70
2.2	Внутрішня забезпеченість споживання РМП (ВЗС _{РМП})	%	$ВЗС_{РМП} = ,$ де $V_{РМП}$ – обсяг виробництва РМП, тис. т н.е. $C_{РМП}$ – обсяг споживання РМП, тис. т н.е.	≥ 70
3	Експортна орієнтованість виробництва (ЕОВ)			
3.1	Експортна орієнтованість виробництва ППЕР (ЕОВ _{ПЕР})	%	$ЕОВ_{ПЕР} = 100 \% ,$ де E_H – обсяг експорту первинних паливно-енергетичних ресурсів, тис. т;	≤ 50

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5
3.2	Експортна орієнтованість виробництва РМП ($EOB_{РМП}$)	%	$EOB_{РМП} = 100 \%$, де E_n – обсяг експорту РМП, тис. т	≤ 50
4.	Імпортна залежність споживання (ІЗС)			
4.1.	Імпортозалежність споживання ПЕР ($ІЗС_{ПЕР}$)	%	$ІЗС_{ПЕР} = 100 \%$, де I_n – обсяг імпорту ПЕР, тис. т;	< 30
4.2	Імпортозалежність споживання РМП ($ІЗС_{РМП}$)	%	$ІЗ_n = \frac{I_{нп}}{С_{нп}} * 100 \%$, де I_n – обсяг імпорту РМП, тис. т;	< 30
5	Зовнішньоекономічна збалансованість торгівлі (ЗЗТ)			
5.1	Збалансованість зовнішньої торгівлі ПЕР ($ЗЗТ_{ПЕР}$)	коєф.	$ЗЗТ_{ПЕР} = 100 \%$	≥ 100
5.2	Збалансованість зовнішньої торгівлі РМП ($ЗЗТ_{РМП}$)	коєф.	$ЗЗТ_{РМП} = 100 \%$	≥ 100

Інформаційною базою оцінки ЕБРМП складала статистична база даних Євростату та Державної служби статистики України.

Результати показали, що вищі за пороговий рівень значення достатності запасів нафти для видобутку мали тільки 3 країни ЄС: Словаччина – 157 років, Іспанія – 145 років та Болгарія – 88 років, однак жодна з країн ЄС не мали достатнього рівня запасів нафти для покриття споживчих потреб національних нафтопереробних комплексів. Максимальні значення цього показника були у Румунії – 7 років, Великобританії – 6 років та Хорватії – 3 роки. Для України рівень достатності запасів для видобутку та споживання мали відносно високі значення у порівнянні із більшістю

країн ЄС – 30 та 23 роки відповідно. Однак, основними причинами таких рівнів були не наявність достатніх обсягів доведених нафтових запасів, а стрімке скорочення нафтовидобутку через виснаження діючих родовищ та скорочення споживання нафти через занепад нафтопереробного комплексу.

Нафтодефіцитність більшості країн ЄС обумовила внутрішню незабезпеченість споживчих потреб в сировині для виробництва РМП нафтового походження. Серед країн-членів ЄС лише Болгарія змогла забезпечувати потреби свого нафтопереробного комплексу на 100%, також вищий за пороговий рівень цього показника мала Великобританія – 84 %, тоді як решта країни орієнтували власну нафтопереробку на імпортовану сировину. Україна у порівнянні із країнами ЄС мала високий рівень внутрішньої забезпеченості нафтою – 77 %, – оскільки єдиний стабільно працюючий об'єкт нафтопереробного комплексу працював на власній сировині в межах вертикальної кооперації.

Виробництво зріджених нафтових газів в цілому по ЄС було внутрішньозабезпеченим лише на 58 %, однак серед країн-членів об'єднання значення цього часткового показника були неоднорідними. Так, внутрішньозабезпеченим альтернативним РМП нафтового походження були 10 країн ЄС, для яких рівень цього показника варіювався від 232 % (Данія) до 78 % (Великобританія). А решта країн були не здатні забезпечувати власний попит внутрішнім виробництвом та рівень цього показника коливався від 63 % (Іспанія) до 0 % (Естонія, Кіпр, Латвія, Люксембург, Мальта, Словенія).

Для України рівень внутрішньої забезпеченості зрідженими нафтовими газами перебував на низькому рівні та складав 28 % у 2016 р.

Внутрішня забезпеченість виробництва автомобільних бензинів в ЄС була на надлишковому рівні та складала 155 % у 2016 р. Серед країн-членів ЄС тільки Ірландія мала нижчий за пороговий рівень внутрішньої забезпеченості цим видом РМП – 57 %, – та ще 6 країн (Естонія, Кіпр, Латвія, Люксембург, Мальта, Словенія) – 0-ий рівень внаслідок відсутності національних нафтопереробних комплексів в цих країнах.

В Україні внутрішня забезпеченість автомобільним бензином була нижчою за пороговий рівень більш ніж у 2 рази та складала 31 %.

За дизельним паливом ЄС є внутрішньозабезпеченим об'єднанням – на 95 % у 2016 р., – однак як і за зрідженими нафтовими газами наявна значна диференціація між країнами-

членами. Так, внутрішньозабезпеченими цим видом РМП були 18 країн-членів, та значення цього показника коливалися від 290 % (Нідерланди) до 70,5 % (Великобританія), тоді як 10 країн були незабезпеченими, зокрема 6 вищезазначених європейських країн з нульовим ресурсним циклом РМП.

Україна мала найнижчий рівень забезпеченості внутрішніх потреб дизельним паливом – 17 % – серед інших видів РМП нафтового походження, що споживалися в національному господарстві.

В цілому ЄС вважається експортноорієнтованим об'єднанням. Навіть за нафтою частка експортних поставок у загальних обсягах видобутку дорівнювала 55 % у 2016 р. Експортували нафту 11 країн-членів ЄС зокрема для 5 країн відповідний частковий індикатор був вищим за пороговий рівень.

Експортноорієнтованість ЄС за зрідженими нафтовими газами, незважаючи на внутрішню незабезпеченість регіону, складала 56 %, що обумовлено відсутністю транскордонних бар'єрів для переміщення нафтопродуктів. Серед країн-експортерів цього виду РМП були Данія, Греція, Литва та Словаччина.

За автомобільним бензином визначено експортна орієнтованість ЄС, яка складала 68 % від загального виробництва у 2016 р. Тільки для 5 країн ЄС рівень цього показника був нижчий за пороговий рівень та ще 6 країн не виробляли це РМП, а отже й не мали чого експортувати.

Та тільки за дизельним паливом експортна орієнтованість ЄС була нижчою за пороговий рівень та складала 44 % у 2016 р. Лише 8 країн були орієнтовані на експорт цього виду РМП, найвищий рівень мала Литва, яка експортувала 115 % від власного виробництва, зважаючи на її вигідне географічне положення.

Україна не експортувала ані сиру нафту, ані готове РМП нафтового походження в 2016 р., що обумовило відсутність експортних ризиків ЕБРМП.

ЄС, як інтеграційне об'єднання, було на 94 % залежно від імпортованих поставок нафти. При цьому найнижчий рівень імпортової залежності мав місце в Данії – 56 %, Румунії – 67 % та Великобританії – 74 %.

Висновки. Грунтуючись на оцінці ЕБРМП України у порівнянні з іншими європейськими країнами світу, можна визначити, що в Україні наявні системні проблеми забезпечення ЕБРМП як за нафтовою, так і нафтопродуктовою сферами, що й обумовило низькі значення інтегрального показника у порівнянні з країнами-членами ЄС. Здолання цих проблем та перетворення ризиків в

стійкості пов'язується з докорінною модернізацією ресурсного циклу рідкого моторного палива, ключовими для якого мають бути пріоритети імпортозаміщення нафтопродуктів, а також максимізація внутрішнього забезпечення потреб у рідкому моторному паливі, у т.ч. за рахунок альтернативних джерел їх виробництва.

Список літератури:

1. Земляний М. Критерії оцінки та показники енергетичної безпеки. Концептуальні підходи / М. Земляний, В. Бараннік. — Національний інститут Стратегічних досліджень НАН України. URL : <http://old.niss.gov.ua/Monitor/november08/19.htmhtml>
2. Кизим М. О. Нетрадиційний природний газ у світі та Україні: запаси та перспективи видобутку: монографія / М. О. Кизим, О. В. Лелюк — Х: ВД «ІНЖЕК», 2012. — 156 с.
3. Михалевич А. Методика оценки энергетической безопасности Беларуси и Литвы [Электронный ресурс] / А. Михалевич П. Поплавский, Д. Римко // Институт энергетики Национальной академии наук Беларуси. URL: http://vddb.library.lt/fedora/get/LT-eLABa-0001:J.04~2012~ISSN_2029-0225.V_12.PG_35-48/DS.002.2.01.ARTIC
4. Ebinger Charles K. The Meaning of Energy Security Depends on Who You Are / The Brookings Institution. URL: <http://www.brookings.edu/research/opinions/2011/10/10-energy-security-ebinger>.
5. Jewell J. The IEA model of short-term energy security (MOSES) / IEA, 2011. URL : https://www.iea.org/media/freepublications/oneoff/moses_paper.pdf.
6. Sovacool B. K. Evaluating energy security performance from 1990 to 2010 for eighteen countries / Benjamin K Sovacool, Ishani Mukherjee, Ira Martina Drupady, Anthony L D'Agostino // Energy. — № 36 (10). p. 5846-5853.
7. Yueh L. An International Approach to Energy Security / World Economic Forum, Global Agenda Council of Energy Security. URL: <http://www.isn.ethz.ch/Digital-Library/Publications/Detail/?lang=en&id=116594>.
8. White J. B. Wall Street Journal: Chamber Attempts to Put Number on Energy Security / Institute for 21st Century Energy. URL : <http://www.energyxxi.org/wall-street-journal-chamber-attempts-put-number-energy-security>.
9. Measuring Short-Term Energy Security / International Energy Agency. URL: <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/Moses.pdf>.
10. Jewell J. The IEA model of short-term energy security (MOSES) / IEA, 2011. URL : https://www.iea.org/media/freepublications/oneoff/moses_paper.pdf.

References:

1. Zemlyanij, M., Barannik, V. Kriteriyi ocinki ta pokazniki energetichnoyi bezpeki. konceptualni pidhodi [Criteria for evaluation and indicators of energy security. Conceptual approaches]. National Institute of Strategic Studies of the National Academy of Sciences of Ukraine. Retrieved from <http://old.niss.gov.ua/Monitor/november08/19.htmhtml> (in Ukrainian).
2. Kyzym, M. O. (2012). Netradicijnij prirodnij gaz u sviti ta Ukrayini: zapasi ta perspektivi vidobutku [Unconventional natural gas in the world and Ukraine: stocks and prospects of extraction]. Kh: VD «INZhEK». (in Ukrainian).
3. Mihalevich, A., Poplavskij, P. & Rimko, D. Metodika ocenki energeticheskoy bezopasnosti Belarusi i Litvy Institut energetiki Nacionalnoj akademii nauk Belarusi [Methodology for assessing the energy security of Belarus and Lithuania]. Retrieved from http://vddb.library.lt/fedora/get/LT-eLABa-0001:J.04~2012~ISSN_2029-0225.V_12.PG_35-48/DS.002.2.01.ARTIC (in Russian).
4. Ebinger, Charles K. The Meaning of Energy Security Depends on Who You Are / The Brookings Institution. Retrieved from <http://www.brookings.edu/research/opinions/2011/10/10-energy-security-ebinger> (in English).
5. Jewell, J. (2011). The IEA model of short-term energy security (MOSES). IEA. Retrieved from https://www.iea.org/media/freepublications/oneoff/moses_paper.pdf. (in English).
6. Sovacool, B. K. (2012). Evaluating energy security performance from 1990 to 2010 for eighteen countries / Benjamin K Sovacool, Ishani Mukherjee, Ira Martina Drupady, Anthony L D'Agostino // Energy. № 36 (10). p. 5846-5853. (in English).
7. Yueh, L. An International Approach to Energy Security / World Economic Forum, Global Agenda Council of Energy Security. Retrieved from <http://www.isn.ethz.ch/Digital-Library/Publications/Detail/?lang=en&id=116594>. (in English).
8. White, J. B. Wall Street Journal: Chamber Attempts to Put Number on Energy Security / Institute for 21st Energy Century. Retrieved from <http://www.energyxxi.org/wall-street-journal-chamber-attempts-put-number-energy-security>. (in English).
9. Measuring Short-Term Energy Security / International Energy Agency. Retrieved from <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/Moses.pdf>. (in English).
10. Jewell, J. (2011) The IEA model of short-term energy security (MOSES) Retrieved from https://www.iea.org/media/freepublications/oneoff/moses_paper.pdf. (in English).

*Жегус О.В., канд. екон. наук, доц.,
докторант кафедри маркетингу і комерційної діяльності
Харківського державного
університету харчування та торгівлі*

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРОДУКТІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

MODERN PROBLEMS OF MARKET DEVELOPMENT OF HIGHER EDUCATION PRODUCTS IN UKRAINE

Jegus O.V.,

PhD (Economics), Associate Professor,
Researchhof department of marketing and
commercial activity, Kharkiv State University
of Food Technology and Trade

АНОТАЦІЯ. За результатами статистичного аналізу показників ринку продуктів вищої освіти в Україні визначено тенденції попиту та пропозиції, охарактеризовано конкурентну ситуацію, встановлено особливості розвитку та проаналізовано їх вплив на функціонування ЗВО. Визначено, що основними загрозами для ЗВО є падіння попиту, яке відбувається внаслідок демографічної кризи, зростання студентської імміграції, розвитку альтернативних форм освіти, а також високий рівень насичення ринку пропозицією та загострення конкурентної ситуації. Обґрунтовано необхідність застосування адаптивних заходів для забезпечення стабільного функціонування ЗВО на ринку продуктів вищої освіти. Першочерговим завданням визначено необхідність формування системи маркетингу та активізація маркетингової діяльності.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: вища освіта, ринок продуктів вищої освіти, заклад вищої освіти, масовизація вищої освіти, маркетингізація у сфері вищої освіти, студентська міграція

ABSTRACT. According to the results of the statistical analysis of the indicators of the market of higher education products in Ukraine, the trends of demand and supply are determined, the competitive situation is characterized, the peculiarities of development are determined and their impact on the functioning of the HEE is analyzed. It is determined that the main threats to HEE are reduction of demand that occurs due to the demographic crisis, the growth of student immigration, the development of alternative forms of education, as well as the high level of saturation of the market with supply and aggravation of the competitive situation. The necessity of applying of the adaptive measures for ensuring the stable functioning of the HEE in the market of higher education products is substantiated. The necessity of forming the marketing system and activation of marketing activities is determined as

primary task. In the face of falling demand, the contingent needs to be saved, so direct efforts should be directed to its preservation and increase, which has become an important task of marketing activities in HEE.

KEY WORDS: higher education, market of higher education products, higher educational establishment (HEE), massovization of higher education, marketization the field of higher education, student migration.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах економіки знань вища освіта поступово нарощує роль первинного сектору економіки, оскільки саме вона забезпечує революційний багаж для інших галузей – нові знання та інновації. Проте її розвиток в Україні відбувається в умовах турбулентних змін, які пов'язані як із процесами маркетинга та реформуванням сфери вищої освіти, так і з тенденціями загальної політичної та соціально-економічної ситуації в країні. У зв'язку із цим виникає необхідність прийняття адаптивних управлінських рішень у закладах вищої освіти (ЗВО), що потребує аналізу тенденцій та виявлення особливостей розвитку специфічного галузевого ринку – ринку продуктів вищої освіти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стан, тенденції та перспективи розвитку вищої освіти все активніше обговорюються у наукових колах усього світу. В Україні в даному напрямі проводять дослідження І. Баша, І. Брітченко, С. Бебко, В. Дмитрієв, О. Карпюк, А. Павленко, І. Помінова, Н. Савицька, Н. Ушакова [1-3, 5, 6, 13] та ін. Авторами розвинуто організаційно-економічні засади формування та розвитку ринку освітніх послуг, розроблено методичний інструментарій дослідження, проаналізовано та визначено його особливості, здійснено прогнозування тенденцій розвитку. У той же час динамічні процеси, які продовжуються на ринку продуктів вищої освіти, зумовлюють необхідність подальшого дослідження його стану та визначення можливих наслідків для ЗВО, що дозволить приймати обґрунтовані управлінські рішення на основі оперативної інформації.

Метою статті є виявлення тенденцій ринку продуктів вищої освіти в Україні та визначення особливостей його розвитку й їх впливу на функціонування ЗВО.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головними суб'єктами економічних відносин на ринку освітніх продуктів, що формують попит, виступають здобувачі освіти, включаючи їх родини. Ураховуючи особливості освітнього продукту, основним показником попиту на відповідному галузевому ринку є чисельність студентів. У досліджуваному періоді, за даними Державної

служби статистики [4] виявлено етапи розвитку ринку, коли чисельність студентів зростала (1993-2007 рр.), та падіння – з 2008 р. Максимальний показник чисельності студентів у ЗВО України III-IV рівня акредитації, а саме 2372,5 тис. осіб, мав місце у 2007 р., що майже у три рази перевищує мінімальний показник – 829,2 тис. осіб – у 1993 р.

Таке суттєве зростання чисельності студентів пояснюється не тільки рівнем народжуваності в 1974-1990 рр., а й популяризацією вищої освіти з кінця 1990-х/початку-2000-х років, яка супроводжувалася підвищенням її ролі як атрибуту соціального статусу людини. На підтвердження цього на рис. 1 видно, що коефіцієнт вступу, розрахований як відношення чисельності прийнятих у ЗВО до чисельності випускників загальноосвітніх навчальних закладів, щороку зростає.

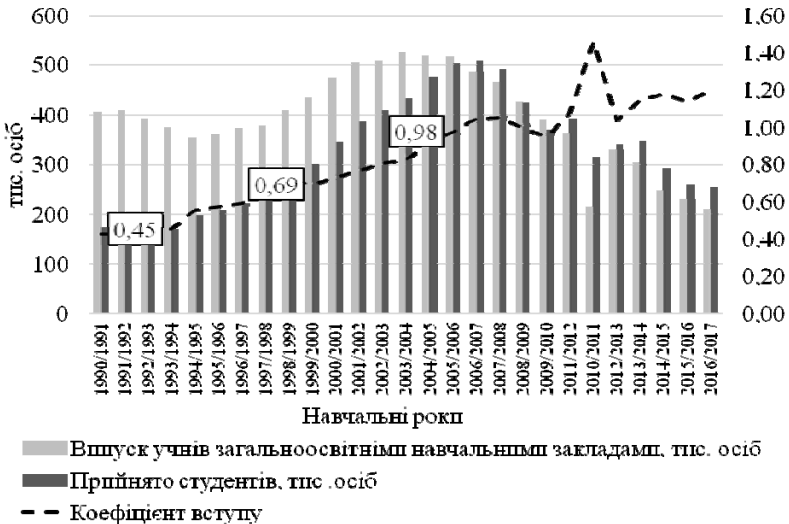


Рис. 1. Динаміка випускників загальноосвітніх навчальних закладів та прийнятих студентів до ЗВО III-IV рівня акредитації

Якщо в 1990-1993 рр. коефіцієнт вступу дорівнював 0,45, тобто близько 45% випускників загальноосвітніх навчальних закладів вступали до ЗВО III-IV рівня акредитації, то на початку 2000-х років – майже 70%, за наступні п'ять років даний показник зріс до 98%. Наведене свідчить про процеси масовізації попиту та підвищення доступності продуктів вищої освіти. Посиленню мо-

совізації вищої освіти сприяло як розширення мережі ЗВО, збільшення обсягу ліцензованого набору, так і недофінасування ЗВО, які за рахунок прийняття усіх бажаючих на контрактну форму навчання намагалися забезпечити додатковий дохід.

На даному етапі унаслідок масовізації вищої освіти втрачається її роль як суспільного блага та посилюється представлення про неї як про приватне благо, яке має сплачувати сам індивід. Саме з цих позицій та з позицій зменшення державного фінансування вищої освіти прогресує контрактна форма навчання. Проте в Україні попит на платні продукти вищої освіти зменшується останніми роками, у 2010-2011 н.р. за кошти фізичних осіб навчалися 1285,2 тис. осіб, а у 2016/2017 н.р. – майже у два рази менше, а саме 695 тис. осіб. Така тенденція зумовлена в основному зменшенням потенційної чисельності абітурієнтів унаслідок зниження народжуваності в Україні наприкінці 1990-х початку 2000-х років. У цілому ж щорічне зменшення набору студентів починаючи з 2009 р., призвело до зниження їх загальної чисельності, унаслідок чого у 2016-2017 н.р. вона склала 1369 тис. осіб, що на 42,3% менше порівняно з 2007 р.

Зниження потенційної чисельності абітурієнтів в Україні зумовило загострення конкурентної боротьби між ЗВО, кількість яких протягом 20 років (1990-2010) інтенсивно зростала. При цьому в основному вона базується на цінових методах, а нецінові, перш за все якість освіти, залишаються поза увагою. Намагаючись утриматися на ринку продуктів вищої освіти, ЗВО акумулюють та спрямовують свої зусилля на профорієнтаційну роботу, шукають можливості диверсифікації освітніх продуктів для приваблення абітурієнтів до свого закладу і не тільки випускників шкіл, а й випускників ЗВО I-II рівнів акредитації, а також бажаючих одержати другу вищу освіту тощо. Саме із цим пов'язаний той факт, що у 2011-2016 рр. чисельність прийнятих студентів перевищувала чисельність випускників загальноосвітніх шкіл (рис. 1). Таким чином змінюється структура споживачів продуктів вищої освіти.

В умовах автономізації ЗВО набули фінансово-господарської самостійності і самі визначають вартість освітніх продуктів, при цьому здебільшого ціна розраховується методом конкурентного ціноутворення. Ціна на освітні продукти в значній частині ЗВО нижча витрат і встановлюється на рівні, який забезпечив би цінову привабливість освітніх продуктів для абітурієнтів порівняно із конкурентами. За статистичними даними [7] витрати на підготовку одного студента в ЗВО III-IV рівня акредитації в Україні за

2007-2015 рр. зросли більше як у три рази і в 2015 р. склали 29817 грн. (рис. 2), при цьому темп росту цін на послуги вищої освіти менший за темп росту витрат, унаслідок чого фінансовий стан ЗВО погіршується.

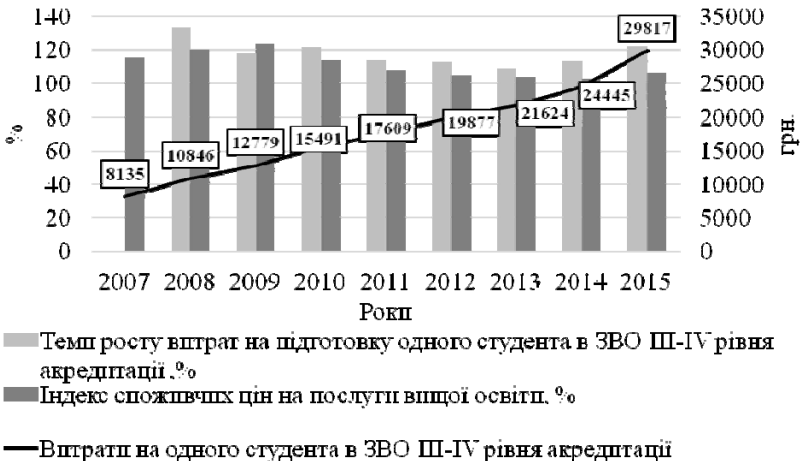


Рис. 2. Динаміка витрат на одного студента в ЗВО III-IV рівня акредитації

Підвищення цін та тарифів в Україні призводить до зростання витрат у ЗВО, у зв'язку із чим вони змушені підвищувати ціни на освітні продукти. Проте високий рівень конкуренції, низька платоспроможність населення та падаючий попит на освітні продукти обмежують можливості ЗВО щодо формування адекватної витратам ціни на освітні продукти.

Одним із головних чинників конкурентоспроможності освіти вважається науково-педагогічний потенціал, який визначається кількісною та якісною структурою, рівнем професійної підготовки, соціальною підтримкою [7]. За статистичними даними [9, 10] визначено, що за останні сім років викладацький склад ЗВО III-IV рівня акредитації зменшився майже на 20%, при цьому чисельність тих, хто працював менше, ніж на ставку зросла на 2%, а їх частка в структурі викладацького складу – майже на 4%. Тенденції на ринку освітніх продуктів призвели й до втрати зацікавленості та інтересу молоді до науково-дослідної діяльності. Наведене підтверджують показники ди-

наміки чисельності аспірантів, яка в 2016/2017 н.р. знизилася на 25,1% порівняно із 2010/2011 н.р. Даний факт у майбутньому може стати гальмуючим чинником для розвитку економіки знань в Україні, без якого у подальшому неможливим стає сталий розвиток країни в цілому.

Останнім часом відмічається посилення впливу ринку праці на зміни в сфері вищої освіти, поглиблення протиріч між ними, які проявляються в невідповідності ані кількості, ані якості підготовки фахівців потребам ринку праці. Зокрема перевищення підготовлених фахівців «модних» професій (економістів, менеджерів, юристів) над потребами в них призводить до зростання безробіття. У зв'язку із диспропорціями попиту та пропозиції підготовлених фахівців протягом останніх років спостерігається загострення проблеми молодіжного безробіття, у 2009-2010 рр. на частку безробітних у віці 15-24 років приходилося менш 18% [11], у 2015-2016 рр. вона зросла до 22,4% [12]. Серед причин незайнятості безробітного населення вагому частку займали непрацевлаштовані після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів у 2010 – 16,2% у 2015-2016 рр., вона склала 16,4 та 15,6%, відповідно, у той же час у 2009 р. вона була на рівні 14%. Отже, відмічається загострення проблем працевлаштування випускників ЗВО, а це проблема здебільшого самих закладів, яким необхідно забезпечити належний рівень підготовки та налагоджувати й підтримувати тісні взаємозв'язки із працевлаштуваннями.

Ситуація ускладнюється тим, що посилюються диспропорції між попитом та пропозицією робочої сили на ринку праці. Якщо у 2010 р. на 564 тис. безробітних пропонувалося 63,9 тис. робочих місць (навантаження на 10 вільних робочих місць складало 88 осіб) [11], то у 2016 р. – на 490 тис. осіб – лише 36 тис. осіб (навантаження на 10 вільних робочих місць складає 108 осіб) [12]. Ситуація на ринку праці погрожує подальшому загостренню проблеми молодіжного безробіття. Тому зростає необхідність спрямування зусиль ЗВО на вивчення потреб ринку праці та адаптації пропонованих освітніх продуктів до них.

Загрозою для вітчизняних ЗВО також є студентська імміграція, інтенсивність якої в Україні має тенденцію для збільшення. За даними аналітичного центру CEDOS [14] на денній формі навчання в зарубіжних університетах у 2015-2016 рр. навчалася 66148 українських студентів, що у 2,7 рази перевищує показник 2008-2009 рр. Лише в 2013-2014 та 2014-2015 н.р. чисельність українських студентів, які виїжджали на навчання за кордон збі-

льшувалася на 30%. За таких високих темпів вітчизняний ринок продуктів вищої освіти усе більше втрачає реального попиту.

Проведений аналіз дозволяє зробити висновок, що в цілому ринок продуктів вищої освіти в Україні можна вважати розвинутим, він характеризується потужним потенціалом, сформованим за рахунок мережі ЗВО та забезпеченості необхідними науково-педагогічними кадрами. Але негативні наслідки демографічної кризи разом із системними проблемами, головні з яких, наведені на рис. 2. а також невідповідність наявних механізмів регулювання сфери вищої освіти та функціонування ЗВО ринковим умовам й вимогам сучасності, зумовили процеси стагнації на ринку та спричинили глибоку кризу в сфері вищої освіти.



Рис. 2. Особливості вітчизняного ринку продуктів вищої освіти та їх вплив на функціонування ЗВО

*ОП – освітні продукти

У зв'язку із виявленими особливостями вітчизняного ринку продуктів вищої освіти ЗВО необхідно адаптуватися до змін, які відбуваються, тому перегляду потребують усі напрями діяльності: управлінська, освітня, науково-дослідна, що вимагає розробки та вживання дієвих заходів.

Висновки. Для забезпечення можливостей розвитку ЗВО на ринку продуктів вищої освіти їх першочерговим завданням є формування системи маркетингу та активізація маркетингової діяльності. Визначено, що найбільшою загрозою для стабільного розвитку та взагалі беззбиткового функціонування ЗВО в умовах їх фінансової автономії є падіння попиту на освітні продукти, унаслідок якого знижується контингент студентів, втрачається науково-педагогічний потенціал, погіршується їх фінансове забезпечення. Оскільки стан, місце на ринку та більшість показників діяльності ЗВО визначаються чисельністю студентів, важливим завданням в умовах падіння попиту є збереження контингенту та пошук можливостей для його нарощення. Останнє зумовлює необхідність збільшення попиту на освітні продукти ЗВО, спрямування зусиль на його формування та стимулювання. Одним із шляхів збільшення контингенту студентів у ЗВО вважаємо приваблення іноземних студентів, для чого необхідним є підвищення якості освіти та її конкурентоспроможності в цілому, покращення академічного іміджу вітчизняних ЗВО на світовому ринку освітніх продуктів.

Список літератури:

1. Баша І.М. Маркетингові дослідження на ринку освітніх послуг: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / І. М. Баша – Київ, 2015. – 221 с.
2. Бебко С. В. Теоретико-методологічний підхід до оцінки результативності функціонування ринку освітніх послуг [Текст] / С. В. Бебко // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2014. – № 3 (77), С. 243-249.
3. Брітченко І. Г. Прогнозування тенденцій розвитку ринку освітніх послуг України/ І. Г. Брітченко/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: : https://dSPACE.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/9598/1/znptdau_2013_3_32.pdf
4. Вищі навчальні заклади/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Дмитрієв В. Ю. Особливості ринку освітніх послуг у системі вищої освіти / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.narodnaosvita.kiev.ua/Narodna_osvita/vupysku/18/statti/dmitriev.v.htm
6. Карпюк О. А. Організаційно-економічні засади формування та розвитку ринку освітніх послуг (регіональний аспект): автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.05 / О. А. Карпюк ; Черніг. держ. технол. ун-т. – Чернігів, 2011. – 20 с.
7. Національна доповідь про стан і перспективи розвитку освіти в Україні / Нац. акад. пед. наук України ; [редкол.: В. Г. Кремень (голо-

ва), В. І. Луговий (заст. голови), А. М. Гуржій (заст. голови), О. Я. Савченко (заст. голови)] ; за заг. ред. В. Г. Кременя. — Київ : Педагогічна думка, 2016. — 448 с.

8. Національні рахунки освіти України у 2015 році: Статистичний бюлетень/ Державна служба статистики України : К. – 2017, 88 с.

9. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2010/11 навчального року / http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/15/Arch_vnz_bl.htm

10. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2016/17 навчального року/[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publosvita_u.htm

11. Ринок праці 2010/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/gr/pres-reliz/gr_2010.zip

12. Ринок праці у 2016 році/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ11_u.htm

13. Савицька Н. Л. Ринок послуг вищої освіти в контексті теорії мериторних благ / Н. Л. Савицька, Н. Г. Ушакова, І. І. Помінова // Проблеми економіки. – 2016. – № 4. – С. 190–196.

14. Українські студенти за кордоном: факти та стереотипи/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://docs.google.com/spreadsheets/d/1WZ8bAN2L5qwDNehEt7BFg7wZ1fX5B4qQLyQ9_Mc4tz0/edit#gid=0

References:

1. BASHA I.M. (2015) *MARKETYNOVI DOSLIDZHENNIA NA RYNKU OSVITNIKH POSLUH* [MARKETING RESEARCH IN THE MARKET OF EDUCATIONAL SERVICES], (PHD THESIS), KYIV: KYIV NATIONAL ECONOMIC UNIVERSITY WAS NAMED AFTER V.P. HETMAN [IN UKRAINIAN].

2. BEBKO S. V. (2014) *TEORETYKO-METODOLOGICHNYI PIDKHID DO OTSINKY REZULTATYVNOСТИ FUNKTSIONOVANNIA RYNKU OSVITNIKH POSLUH* [THE THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACH TO ASSESSING THE EFFICIENCY OF THE MARKET OF EDUCATIONAL SERVICES], *VISNYK KYIVSKOHO NATSIONALNOHO UNIVERSYTETU TEKHOLOHII TA DYZAINU (BULLETIN OF THE KIEV NATIONAL UNIVERSITY OF TECHNOLOGY AND DESIGN)*, No 3 (77), pp. 243-249 [IN UKRAINIAN].

3. BRITCHENKO I. H. (2013) *PROHNOZUVANNIA TENDENTSII ROZVYTKU RYNKU OSVITNIKH POSLUH UKRAINY* [FORECASTING TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF THE UKRAINIAN EDUCATIONAL SERVICES MARKET]. AVAILABLE AT: [HTTPS://DSPACE.UZHNU.EDU.UA/JSPUI/BITSTREAM/LIB/9598/1/ZNP TDAU_2013_3_32.PDF](https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/9598/1/znpTDAU_2013_3_32.pdf) [IN UKRAINIAN].

4. DERZHAVNA SLUZHBA STATYSTYKY UKRAINY (2013) *VYSHCHI NAVCHALNI ZAKLADY* [HIGHER EDUCATIONAL ESTABLISHMENTS]. KYIV: INFORMATSIIHO-ANALITYCHNE AHENTSTVO. AVAILABLE AT: [HTTP://WWW.UKRSTAT.GOV.UA](http://www.ukrstat.gov.ua) [IN UKRAINIAN].

5. DMYTRIIEV V. YU. *OSOBLYVOSTI RYNKU OSVITNIKH POSLUH U SYSTEMI VYSHCHOI OSVITY* [PECULIARITIES OF EDUCATIONAL MARKET IN

THE HIGHER EDUCATION SYSTEM]. AVAILABLE AT: [HTTPS://WWW.NARODNAOSVITA.KIEV.UA/NARODNA_OSVITA/VUPYSKU/18/STATTI/DMITRIEV.HTM](https://www.narodnaosvita.kiev.ua/NARODNA_OSVITA/VUPYSKU/18/STATTI/DMITRIEV.HTM) [IN UKRAINIAN].

6. KARPIUK O. A. (2011) *ORHANIZATSIINO-EKONOMICHNI ZASADY FORMUVANNIA TA ROZVYTKU RYNKU OSVITNIKH POSLUH (REHIONALNYI ASPEKT)* [THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC ASPECTS OF CREATION AND DEVELOPMENT THE EDUCATIONAL SERVICES MARKET (REGIONAL ASPECT)], (PHD THESIS), CHERNIHIV: CHERNIHIV NATIONAL TECHNOLOGICAL UNIVERSITY [IN UKRAINIAN].

7. KREMEN V. H., LUHOVYI V. I., HURZHII A. M., SAVCHENKO O. YA. (2016) *NATSIONALNA DOPOVID PRO STAN I PERSPEKTYVY ROZVYTKU OSVITY V UKRAINI* [NATIONAL REPORT ON THE STATE AND PROSPECTS OF EDUCATION IN UKRAINE], KYIV : *PEDAHOHICHNA DUMKA (PEDAGOGICAL THOUGHT)*, p.448 [IN UKRAINIAN].

8. Derzhavna sluzhba statystryky Ukrainy (2017) *Natsionalni rakhunky osvity Ukrainy u 2015 rotsi* [National Accounts of Education of Ukraine in 2015], *Statystrychnyi biuletyn (Statistical bulletin)*. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo, 88 p. [in Ukrainian].

9. Derzhavna sluzhba statystryky Ukrainy (2012) *Osnovni pokaznyky diialnosti vyshchyykh navchalnykh zakladiv Ukrainy na pochatok 2010/11 navchalnoho roku* [Basic indicators of activity of higher educational institutions of Ukraine at the beginning of the 2010/11 school year]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo. Available at: http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/15/Arch_vnz_bl.htm [in Ukrainian].

10. Derzhavna sluzhba statystryky Ukrainy (2017) *Osnovni pokaznyky diialnosti vyshchyykh navchalnykh zakladiv Ukrainy na pochatok 2010/11 navchalnoho roku* [Basic indicators of activity of higher educational institutions of Ukraine at the beginning of the 2016/17 school year]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo. Available at: http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publosvita_u.htm [in Ukrainian].

11. Derzhavna sluzhba statystryky Ukrainy (2011) *Rynok pratsi 2010* [Labor market 2010]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/rp/pres-reliz/rp_2010.zip [in Ukrainian].

12. Derzhavna sluzhba statystryky Ukrainy (2017) *Rynok pratsi 2016* [Labor market 2016]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo. Available at: http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ11_u.htm [in Ukrainian].

13. Savytska, N., Ushakova, N., Pominova, I. (2016), *The Market for Higher Education Services in the Context of the Theory of Merit Goods* [Rynok posluh vyshchoi osvity v konteksti teorii meritornykh blah], *Problemy ekonomiky (Problems of the economy)*, No 4, pp. 190-196.

14. *Ukrainski studenty za kordonom: fakty ta stereotypy* [Ukrainian Students Abroad: Facts and Stereotypes]. Available at: https://docs.google.com/spreadsheets/d/1WZ8bAN2L5qwDNehEt7BFg7wZ1fX5_B4qQLyQ9_Mc4tz0/edit#gid=0 [in Ukrainian]

*Якушева Н.В.,
Магістр, ДВНЗ "Київський національний
економічний університет імені Вадима Гетьмана"*

СУЧАСНІ МОДЕЛІ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

MODERN METHODS OF INNOVATIVE ENTERPRISE

Yakusheva N.,
master's degree
Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman

АНОТАЦІЯ: В роботі досліджено сучасні моделі інноваційного підприємництва. Розглянуто міжнародний досвід та запропоновано бізнес — модель інноваційної діяльності з урахуванням особливостей української економіки. Щоб оцінити існуючі зміни у формуванні високоєфективної моделі інноваційного розвитку бізнесу, потрібно проаналізувати існуючий досвід, порівняти найвигідніші елементи та застосувати на практиці. На даному етапі економічного розвитку України успішно будуть розвиватися ті підприємства, які першими впровадять зміни в своїй діяльності та створять стійкі конкурентні переваги, які першими впровадять нововведення або інновації, створять ефективні інноваційні моделі розвитку підприємництва. Показники інноваційної діяльності мають вирішальне значення не тільки для підприємців, а й для всієї економіки України.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: Інновація, підприємництво, інноваційний підприємець, інноваційне підприємство, бізнес — модель, венчурний фонд, венчурна фірма.

ABSTRACT. The article is devoted to modern methods of innovative enterprise. The work highlights international experience and suggests a business model of innovative activity taking into account the particularities of the Ukrainian economy. To assess the changes in developing of high-impact model of innovative business development, it is necessary to review existing experience, to compare the most profitable features and to apply them in practice. At the current stage of economic development of Ukraine those enterprises which will be the first to apply changes in their work and create persistent competitive advantages, which will be the first to implement novelties and innovations and create effective innovative development model of enterprise, will successfully develop. Innovative activity indicators are crucial not only for entrepreneurs, but also for all the Ukrainian economy.

KEY WORDS: innovation, enterprise, innovative entrepreneur, innovative enterprise, business model, venture fund, venture enterprise.

Вступ. В сучасній економіці України одним з актуальних питань, якому приділяється велика увага, є розвиток інноваційного підприємництва. Велику роль відіграє конкурентоспроможність, оскільки прискорює впровадження інновацій та створення ефективної моделі інноваційного розвитку підприємництва.

Однак проблемою залишається формування цілісної моделі інноваційного розвитку бізнесу, яка б орієнтувалася на досвід зарубіжних країн та враховувала особливості вітчизняного підприємництва в Україні в умовах конкуренції, обмежених фінансових ресурсів та зростаючого ступеня ризику і невизначеності. Тому це залишається актуальним питанням дослідження.

Мета статті. Дослідити світовий досвід формування бізнес — моделей підприємництва, проаналізувати вітчизняний та визначити основні чинники впливу на розвиток інноваційного підприємництва в Україні. Розробити ефективну модель інноваційного підприємництва з урахуванням сучасних тенденцій розвитку науки.

Результати дослідження. Сучасне ринкове середовище потребує нових умов ведення бізнесу. Характерними рисами сучасного ринку є непередбачуваність, швидка мінливість та гіперконкуренція. Тому кожен підприємець повинен сформувати стійку та прибуткову модель ведення бізнесу. В умовах сучасного ринку тривалість життєвого циклу бізнес — моделі скорочується [1]. Це пов'язане із швидкою зміною моделей бізнесу конкурентів. Тому підприємець повинен швидко реагувати та безперервно контролювати стратегічні зміни у галузі та оновлювати свою бізнес — модель, щоб забезпечити стійкий та ефективний розвиток свого підприємства. Процес створення нових технологій і нових продуктів є лінійним і послідовним. Можна визначити три умовних етапи створення інновації: створення інноваційної ідеї, розвиток інновації, комерціалізація.

Фактично підприємництво — це вид інноваційної діяльності, який означає, за визначенням В.І. Даля, "затівати, вирішуватися виконати яку — небудь нову справу, приступати до здійснення чогось значного". Оскільки підприємництво характеризується обов'язковою наявністю інноваційного моменту, то можна виділити такі інноваційні процеси: формування цілей інновації, аналіз існуючого положення, прийняття рішень про доцільність розробки інновації певного виду, проектування інновації, узгодження та затвердження проекту інновації, підготовка об'єкта до інновації, впровадження інновації, оцінка фактичної ефективності інновації, старіння інновації та обґрунтування доцільності впровадження нової інновації [2].

У сучасних умовах діяльність підприємств може бути орієнтована не тільки на технологічні і продуктові інновації, а й на управлінські та фінансові. Дуже важливо вміти не скільки розробити нову ідею, а стільки ефективно втілити її. Тому велике значення має підтримка підприємця з боку успішних фірм, які повинні розробити програму підтримки.

Успіх у бізнесі залежить від правильного створення та постійного вдосконалення власної бізнес — моделі. Тому підприємець повинен у своєму бізнесі мати переваги "інтелектуального лідерства" і перетворити інноваційні технології в економічні вигоди для свого бізнесу та створити високу споживчу цінність для задоволення потреб клієнтів. Для початку підприємець повинен визначити пріоритети споживачів, щоб визначити перспективний рівень споживчої цінності продукту або послуги. Визначити ринковий сегмент, для якого створюється інноваційна технологія. Сформулювати стратегію конкурентних переваг, якими володіє компанія. Дослідити ланцюг створення інноваційної цінності. Оцінити модель отримання прибутку від пропозиції розміщених продуктів і послуг.

Зазвичай підприємець не має достатнього "наукового потенціалу", тому найбільш вживаною є модель, коли фірма розміщує замовлення на розробку інновації, а освоює її власними силами. Діяльність інноваційного підприємця графічно можна представити у вигляді рисунку.

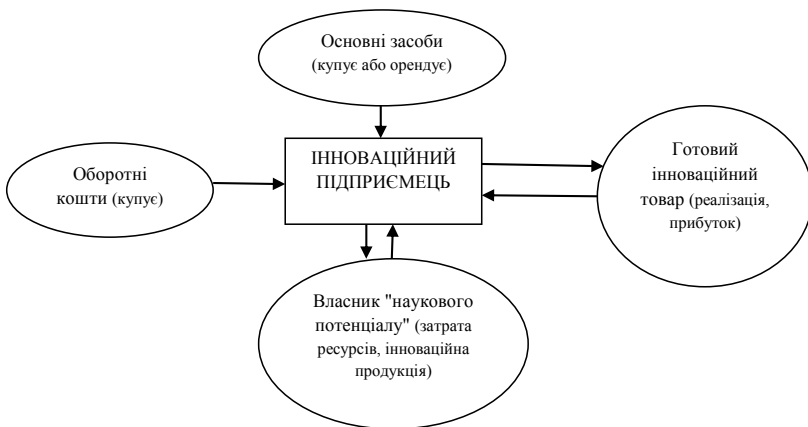


Рис. 1 Модель інноваційного підприємця.

Джерело: власна розробка.

Підприємство в залежності від своєї мети та своїх можливостей може самостійно розробляти інновації або придбати їх на стороні. Тому в першому випадку фірма створює власні спеціалізовані інноваційні підрозділи, а в іншому — встановлює ділове партнерство із спеціалізованою науково — дослідною організацією. Тому, на основі вибраного фірмою процесу інноваційної діяльності, можна виділити такі моделі інноваційного підприємництва:

1) Інноваційне підприємництво, основане на внутрішній організації, освоюється всередині фірми її внутрішніми спеціалізованими підрозділами на базі планування і моніторингу її внутрішніх проєктів.

2) Зовнішня організація інноваційного підприємництва на основі контрактів, коли замовлення на інновацію приймає стороння організація і здійснює певні стадії інноваційного процесу.

3) Здійснення інноваційного підприємництва на основі зовнішньої організації за допомогою венчурів, коли фірма, привертаючи додаткові сторонні кошти, засновує дочірні венчурні фірми.

Об'єктами інноваційного підприємництва є інтелектуальні продукти — новації, створені або придбані фірмами виробничої сфери [3].

У Законі "Про інноваційну діяльність" такими об'єктами є: інноваційні програми й проєкти; нові знання й інтелектуальні продукти; виробниче устаткування й процеси; інфраструктура виробництва й підприємництва; організаційно — технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що суттєво поліпшують структуру і якість виробництва й соціальної сфери; сировинні ресурси, засоби їх видобутку й переробки; товарна продукція; механізми формування споживчого ринку й збуту товарної продукції [4].

Основним суб'єктом інноваційної діяльності є інноваційне підприємство. Це підприємство виробляє і реалізує інноваційну продукцію у розмірі 70% від загального обсягу. Організаційною формою такого підприємства може бути інноваційний бізнес — інкубатор, технопарк, технополіс, центр інновацій, інжинірингові та венчурні компанії тощо.

Якщо проаналізувати міжнародний досвід венчурного підприємництва, то можна зробити висновок, що найбільш успішними є підприємці у США, завдяки високорозвиненій підприємницькій культурі. Крім того, США, на відміну від багатьох європейських та азіатських країн, мають добре розвинені і лік-

відні ринки цінних паперів, що є дуже важливим для індустрії венчурного капіталу тому, що ризиковані інвестори і індустріальні підприємці повинні мати механізми виходу для реалізації прибутку. Становлення венчурного фінансування у США в сучасному розумінні відбулося після II Світової війни. Було засновано у 1946 році дві перші венчурні компанії: "Американські корпорації досліджень і розвитку (ARDC)" та "Вітні і компанія (J.H. Whitney & Company)". Компанія ARDC асоціюється з першим значним успіхом венчурування: так, інвестиція 1957 року в обсязі 70 тис. доларів у "Діджитал Еквіпмент Корпорейшн" вартувала вже 355 мільйонів після первинної публічної пропозиції 1968 року, до того ж з рентабельністю у 101% на рік, а її засновник — Джорж (Жорж) Доріот, вважається батьком венчурного інвестування [5]. Венчурний бізнес Америки також вирає від готового виходу на інституціональне фінансування, відносно глибокого ринку праці, який дозволяє компаніям наймати та звільняти робітників більш легко, ніж це можуть зробити європейські та азіатські компанії, законів про банкрутство, які не заважають підприємцям, котрі мають невдачу, заснувати іншу компанію, податкова система, в основному, дозволяє підприємцям зберігати більш високий процент від прибутку, ніж їх європейські та азіатські колеги [6].

Для США є характерним залучення венчурного капіталу у нові наукомісткі технології. Для окремих проектів використовуються механізми венчурного інвестування з метою зниження ризиків.

Венчурний бізнес США має велику гнучкість, рухливість, швидке переорієнтування та можливість використання нових ідей. Розвиток венчурного бізнесу має велике значення у забезпеченні високої інтенсивності та ефективності інноваційного процесу. На стрімкий розвиток інноваційного підприємництва великий вплив мають конкуренція, стан ринку, бажання отримати високий прибуток, чітко поставлені завдання та обмежені строки виконання. Це стимулює підприємців діяти швидко й результативно, прискорюючи дослідницький процес та впровадження нововведення. Країна зосереджена на активному фінансуванні наукових розробок, захисті інтелектуальної власності, має тісну взаємодію між приватним і державним секторами. Світове лідерство в інноваційній сфері США мають завдяки ефективній моделі інноваційного розвитку, тому це є актуальною темою дослідження. Модель венчурного інноваційного підприємництва США можна зобразити наступним рисунком:

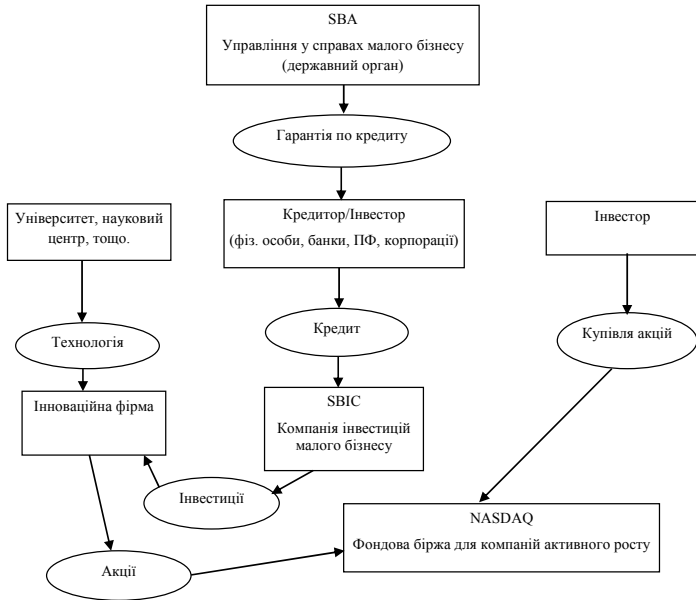


Рис. 2 Американська модель венчурного інноваційного підприємництва

Джерело: власна розробка на основі <http://cyberleninka.ru/article/n/zarubezhnye-modeli-venchurnogo-innovatsionnogo-proektirovaniya>.

Україна може запозичити з досвіду США і запровадити у вітчизняному венчурному підприємстві такі напрями: посилити інтелектуальний захист прав власності, перейняти досвід кращих міжнародних ділових шкіл, посилити якість бізнес — культури, яка направляє капітал до вигідних ідей, без орієнтації на родинні зв'язки підприємця. Відкритим залишається питання вибору ефективної моделі бізнесу. На нашу думку, ефективним у венчурному підприємстві буде орієнтація на створення фондів у фінансуванні венчурного бізнесу. Тому при виборі бізнес — моделі потрібен комплексний підхід і за ним чітка програма дій.

Світовий досвід свідчить, що країни, які послідовно забезпечують безперервний та якісний трансферт наукових знань у нові технології та виробу, отримують значні переваги в забезпеченні стійких темпів економічного розвитку. У свою чергу інноваційний розвиток передбачає залучення венчурного капіталу як необхідного атрибуту [7]. Венчурний капітал є ефективним джерелом фінансування наукових розробок, перетворюючи їх на висококонкурентний продукт. Тому дослідження даної теми є актуальним.

Для успішного розвитку економіки України необхідною є модель розвитку інвестиційної діяльності, яка побудована на венчурному бізнесі, як окремому виді підприємництва. Однак вона вимагає ряд передумов: законодавчого регулювання венчурного бізнесу, наявності інвесторів, які готові вкладати певний обсяг капіталу, незважаючи на ризики, і стати суб'єктами венчурного підприємництва. Кабінет Міністрів України зазначає у Програмі діяльності "Назустріч людям" необхідність і актуальність впровадження і розвитку венчурних фондів і венчурних фірм. Інвестиції в уже існуючий бізнес регулює Закон України "Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)". Законом України "Про інноваційну діяльність" регулюється державна підтримка інноваційних проектів шляхом кредитування чи передаванням майна у лізинг, що гарантує повернення коштів. В Україні на сьогодні запроваджено ліцензування компаній з управління майном інститутів спільного інвестування (ІСІ).

Пряма залежність між ризиком і можливістю отримати інвестиції є притаманною рисою венчурного фінансування. Для України, на наш погляд, є найбільш прийнятною Американська модель венчурного підприємництва. Для цієї моделі характерним є високий ступінь ризику. Це відрізняє її від поширених механізмів регулювання проектів бізнесу таких, як інвестування в цінні папери.

Враховуючи вищевикладене, українську модель інноваційного підприємництва можна представити у вигляді наступного рисунку:

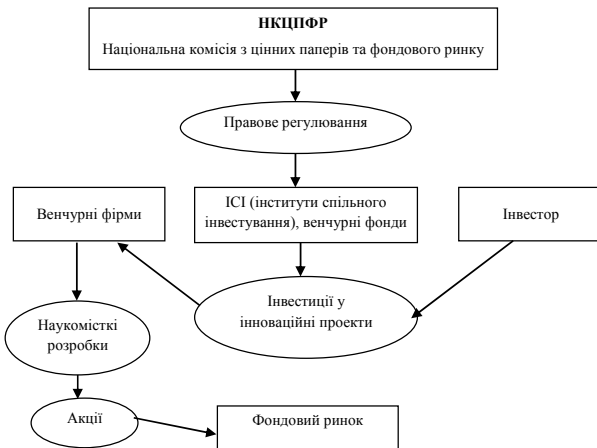


Рис. 3 Українська модель інноваційного підприємництва

Джерело: власна розробка.

В Україні на сьогодні стоїть завдання успішного впровадження і розвитку венчурного підприємництва. Тому, у зв'язку з цим, можна виділити три основні особливості впровадження цього бізнесу в Україні:

1) Інвестиції повинні вкладатися у перспективну ідею, без гарантованого забезпечення власністю. Банки вимагають забезпечення застави або гарантії. Венчурні інвестиційні проекти мають високий ступінь ризику тому, що зазвичай приносять прибуток через 3–5 років. Якщо проект зазнає невдачі, то інвестор повинен мати право претендувати на частину активів фірми.

2) На всіх етапах управління фінансуванням інвестиційних проектів інвестори повинні приймати активну участь.

3) Велике значення мають інвестиції Венчурних фондів. При наявності високого ступеню невизначеності, ці фонди повинні бути готові вкладати кошти в наукомісткі розробки, адже саме в них прихований найбільший потенційний резерв одержання прибутку.

Визначальну роль відіграє Фондовий ринок. Інвестори, фізичні або юридичні особи, купують цінні папери з метою одержання доходу. Основною категорією на Фондовому ринку у розвинених країнах є інституціональні інвестори. Враховуючи те, що Україна переходить на інвестиційну модель розвитку, державний контроль і регулювання повинна забезпечувати Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку.

Висновки. Інноваційний розвиток підприємництва в Україні просувається низькими темпами. Технологічна база підприємств низька. Наука і виробнича сфера мають слабкі зв'язки. Інноваційні процеси в Україні ще не мають великого значення. Вони не забезпечують суттєвого зростання ВВП. Науково — технічний потенціал не має великої ролі у економічному процесі державі. Венчурний бізнес в Україні знаходиться на стадії зародження. Підприємці ще не готові вкладати кошти на декілька років, на перспективу, розуміючи, що це може бути ефективним. Вони не мають певних навичок управління венчурним капіталом. В законодавстві України немає чіткої нормативно — правової бази регулювання питань венчурного бізнесу. Відсутні положення, які б регулювали питання використання венчурного капіталу у фінансуванні інноваційних проектів. Важливе місце посідає питання підготовки кадрів, які б успішно вели роботу в сфері інновацій та могли забезпечити взаємовигідне співробітництво на міжнародному інноваційному ринку. Тому можна запропонувати внести зміни до Закону України "Про інноваційну діяльність" у статтях регулювання ринку венчурного капіталу. Врегулювати продаж

ліцензій венчурних фірм, що призведе до посилення їхньої фінансової позиції і на базі своїх винаходів розгортанню власного виробництва. Венчурний капітал — це один з найризикованіших видів капіталу, тому буде доцільним створити ефективну систему страхування цих видів вкладень. Можна виділити ряд позитивних аспектів впливу інновацій на діяльність підприємств. Вони дозволяють підвищити ефективність процесу продажу, оптимізувати витрати, підвищити конкурентоспроможність в результаті використання інформаційних технологій, поліпшити показники фінансово — економічної діяльності, збільшити прибуток.

Список літератури:

1. Riepina I., Andriushchenko K., Kolomiyets-Ludwig E. Inclusive Innovative Entrepreneurship Development in the Context of the European Integration // K.A. Andriushchenko, I.M. Riepina, E.P. Kolomiyets-Ludwig // *Středoevropský věstník pro vědu a výzkum*. – Czech Republic. - 2016. – NR 1 (32). – Pd. 43-49.
2. Колодяжна І.В. Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності торговельних підприємств України [Електронний ресурс] / Режим доступу до ресурсу: <http://w.w.w.irpis-nbuv.gov.ua>cgiirbis> 64.
3. Моделі інноваційного підприємництва та їх порівняльна характеристика [Електронний ресурс] / Режим доступу до ресурсу: <http://helpiks.org/6-21458.html> — Хелпикс. Орг — 2014 — 2018.
4. Про інноваційну діяльність: Закон України: 04.06.2002 р., №40 — IV / Відом. Верхов. Ради України. — 2002. — №36. — Ст. 266.
5. Єрешко Ю.О. Венчурне інвестування: становлення та світовий досвід [Електронний ресурс] / Режим доступу до ресурсу: <http://ev.fmm.kpi.ua>article>viewFile>.
6. М.В. Новосолов, А.А. Люлякін, Є.В. Попов Зарубіжні моделі венчурного інноваційного проектування [Електронний ресурс] / Режим доступу до ресурсу: <http://cyberleninka.ru/article/n/zarubezhnye-modeli-venchurnogo-innovatsionnogo-proektirovaniya>.
7. А. Шевцов, Р. Бондарчук, О. Гриненко Розвиток венчурного підприємництва в Україні: проблеми та шляхи розв'язання [Електронний ресурс] / Режим доступу до ресурсу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/june 2009/6.htm>.

References:

1. Riepina I., Andriushchenko K., Kolomiyets-Ludwig E. Inclusive Innovative Entrepreneurship Development in the Context of the European Integration // K.A. Andriushchenko, I.M. Riepina, E.P. Kolomiyets-Ludwig //

Středoevropský věstník pro vědu a výzkum. – Czech Republic. - 2016 . – NR 1 (32). – Pd. 43-49.

2. Kolodiazhna I.V. Problemy ta perspektyvy rozvytku innovatsiinoi diialnosti torhovelnykh pidpriumstv Ukrainy [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu do resursu: <http://w.w.w.irpis-nbu.gov.ua/cgiirbis64>.

3. Modeli innovatsiinoho pidpriumnytstva ta yikh porivnialna kharakterystyka [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu do resursu: <http://helpiks.org/6-21458.html> — Khel'pyks. Orh — 2014 — 2018.

4. Pro innovatsiinu diialnist: Zakon Ukrainy: 04.06.2002 r., №40 — IV / Vidom. Verkhov. Rady Ukrainy. — 2002. — №36. — St. 266.

5. Iereshko Yu.O. Venchurne investuvannia: stanovlennia ta svitovyi dosvid [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu do resursu: <http://ev.fmm.kpi.ua>article>viewFile>.

6. M.V. Novosolov, A.A. Liuliakin, Ye.V. Popov Zarubizhni modeli venchurnoho innovatsiinoho proektuvannia [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu do resursu: <http://cyberleninka.ru/article/n/zarubezhnye-modeli-venchurnogo-innovatsionnogo-proektirovaniya>.

7. A. Shevtsov, R. Bondarchuk, O. Hrynenko Rozvytok venchurnoho pidpriumnytstva v Ukraini: problemy ta shliakhy rozviazannia [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu do resursu: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/june2009/6.htm>.

УДК 338.2; 338.984

*Шафалюк О. К., д-р екон. наук, проф.,
ДВНЗ «Київський Національний
Економічний Університет імені Вадима Гетьмана»*

МАРКЕТИНГ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН: МОДЕЛЮВАННЯ ТА ОПТИМІЗАЦІЯ ПАРАМЕТРІВ ВЗАЄМОДІЇ ЗІ СПОЖИВАЧАМИ

RELATIONSHIP MARKETING: MODELING AND OPTIMIZING INTERACTION ELEMENTS WITH CONSUMERS

Shafalyuk A. K., ScD in Economics, Professor,
SHEI “Kyiv National Economic
University named after Vadym Hetman”

АНОТАЦІЯ. В статті показано значущість і роль маркетингу партнерських відносин у розвитку ефективних взаємодій з різними групами зацікавлених у результатах діяльності підприємств осіб. Досліджено актуальні проблеми і можливості прогресивного розвитку маркетингових систем на принципах безперервного або сталого удосконалення бізнес-процесів, з урахуванням специфіки різних часових горизонтів та особливих умов України. Акцентовано увагу на перспективних напрямках і стратегічних аспектах підвищення ефективності маркетингової оптимізації взаємодії підприємств.

Показано особливості і складності розвитку маркетингового менеджменту бізнес-мереж та холдингових структур в Україні. Доводиться результативність концептуального базису маркетингу партнерських відносин у гармонізації параметрів і процесів взаємодії учасників соціально-економічних систем.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: маркетинг, концепція, маркетинг партнерських відносин, взаємодія, система, оптимізація, ефективність, модель, підприємство

ABSTRACT. The purpose of the article is the constructive analysis and harmonization of the provisions of the basic concepts of logistics, marketing and network economy. The evolution of approaches in ensuring the effectiveness of the development of logistic systems, interactions between enterprises and market participants is studied. The advantages and perspectives of using new principles and business models of collaboration management in the development of logistic systems are shown. The attention is focused on perspective directions of increase of efficiency of logistic and network-cluster optimization of interaction of enterprises. The features and complexity of the development of logistic management of industrial and regional business networks and clusters in Ukraine are shown. We prove the effectiveness of marketing factors and concepts as a basis for harmonizing the logistic interaction of participants in socio-economic systems. However, methodologies and performance indicators of relationship marketing in development of economic systems need further improvement. That will be the subject of the future publications.

KEY WORDS: marketing, conception, relationship marketing, interaction, system, optimization, efficiency, model, enterprise

Вступ. За умов сучасної мережевої економіки ефективний розвиток маркетингових систем, взаємодій різних груп учасників ринку значною мірою ускладнюється, а його забезпечення в управлінні стає все більш проблематичним. Актуальності і питанням результативності нових підходів і моделей співпраці зі стейкхолдерами у маркетингу присвячено численні публікації [1-5]. Проте зберігаються проблеми і протиріччя на рівні теоретизування, формування наукових узагальнень і висновків, коли на рівень самостійних концепцій виводяться стратегії і схеми організації співробітництва суб'єктів економіки і т.п. [1, 2, 5]. При цьому у практичній роботі звичайною є втрата результативності декларативно багатообіцяючих підходів на етапах конкретизації завдань, алгоритмів, параметрів в діяльності і розвитку компаній. Великою мірою як наслідок цього нівелюється потенціал, критично знижується рівень і ефективність реалізації базових принципів і головних орієнтирів маркетингу [6, 7, 8].

У попередніх публікаціях автора [7] було продемонстровано, що зниження рівня відповідності пропозицій підприємств запи-

там споживачів і партнерів по бізнесу, якості і ефективності обслуговування є причиною і наслідком недосконалості корпоративних маркетингових систем. При цьому показовою і наочною виявилася висока значущість інформаційних і стратегічно-маркетингових чинників забезпечення ефективності взаємодій з партнерами — учасниками ланцюгів створення цінності для споживачів, порівняно до матеріальних, логістичних аспектів. Актуалізація і конструктивне методичне опрацювання досвіду реалізації спеціальних проектів для вітчизняних підприємств за цим напрямком є важливим завданням підготовки даної публікації.

Метою статті є апробація і осмислення у контексті значущих наукових задач результатів діагностики проблем розвитку і розробки стратегічних сценаріїв удосконалення та підвищення ефективності маркетингових систем з високою значущістю відносин бізнес-партнерства для вітчизняних компаній.

Результати дослідження. За результатами експертного супроводження проектів українських підприємств можна доведено стверджувати, що використання економічного потенціалу маркетингу партнерських відносин в межах конкурентних бізнес-мереж, ланцюгів створення споживчої цінності створює передумови для швидкого розв'язання найскладніших і найрізноманітніших проблем розвитку.

Так, реалізація зазначених концептуальних підходів створила передумови для успішного і швидкого виходу ТМ «Сан Саніч» на насичений ринок снєків, у період загострення військово-політичної кризи 2014 р. Упродовж менше ніж пів року за обсягами продажів марка посіла 3 місце серед лідерів сегменту фасованого насіння з 8% часткою у цій категорії ринку снєків України. Показово, що відзначені результати було забезпечено без суттєвого цінового демпінгу.

Найкращі результати в реалізації проектів партнерського маркетингу забезпечує застосування моделей безперервного або сталого удосконалення бізнес-процесів, з урахуванням специфіки розвитку на різних часових горизонтах [4, 9-11]. Гарною демонстрацією цього є приклади низки рішень для підвищення ефективності маркетингових систем вітчизняного холдингу на ринках безалкогольних напоїв.

На першому етапі, недоліки у забезпеченні запитів споживачів і посередників можливо виправити шляхом використання потужностей попереднього зберігання партнерів, що перекриватиме розриви між місткістю складів виробничих площадок та обсягами замовлень, які задовольнялися щонайменш невчасно [7, 12]. Про-

те за більш глибокого вивчення ситуації виявляється, що у довгостроковій перспективі попереднє зберігання дуже швидко вийде за межі оптимальних діапазонів і вже не буде економічним рішенням для виробничих площадок компанії, а створення запасів у дистрибуторів не є альтернативою збільшення складів на заводах (рис. 1).

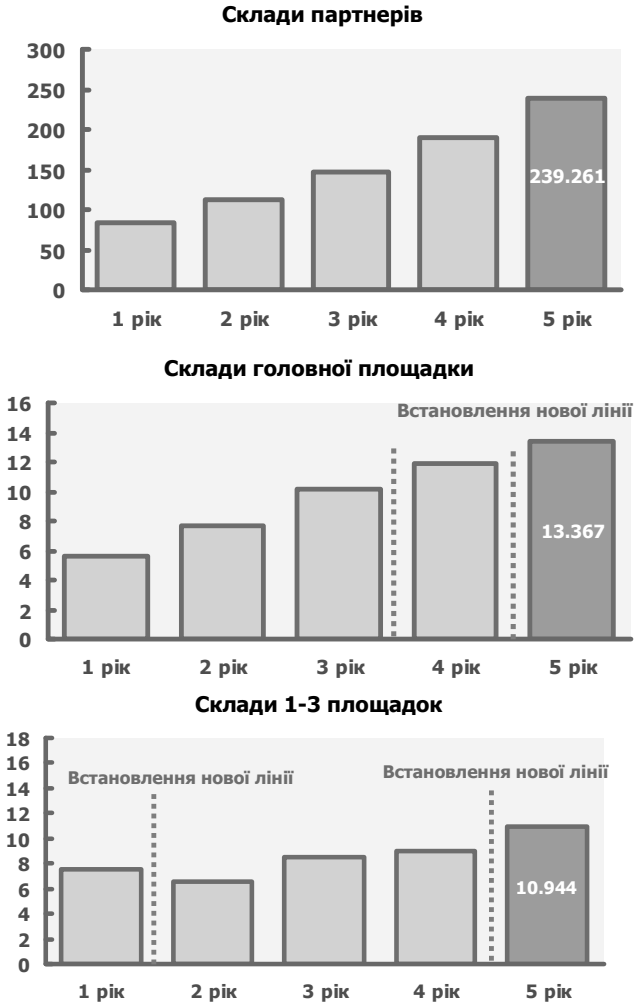


Рис. 1. Прогнозоване збільшення складських площ для зберігання товарів в ареалі виробничих підприємств, тис. палет

За умов збереження поточної політики в організації роботи торговельно-розподільчої системи запаси у дистриб'юторів критично зростатимуть упродовж найближчих п'яти років і вони вимагатимуть додаткових знижок і компенсацій.

У випадках, коли попереднє зберігання перевищує 85639 палет на місяць, установка нової лінії, яка скорочує час виконання замовлень покупців і посередників, а також зменшує необхідність складування продукції (рис. 2), стає більш економічним рішенням. Висока вартість попереднього зберігання на складах буде прискорювати установку нових ліній, вимагатиме оптимізації виробничих інвестицій, з метою запобігання надлишкових запасів. Моделювання ситуації і детальні розрахунки показують, що вже на часовому горизонті 5 років на кожному заводі необхідністю стане встановлення щонайменш по 2 нові лінії (рис.3).

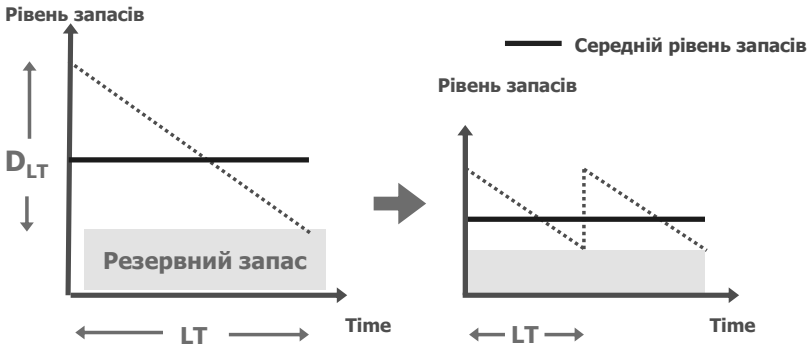


Рис. 2. Загальні закономірності в оптимізації обсягів запасів

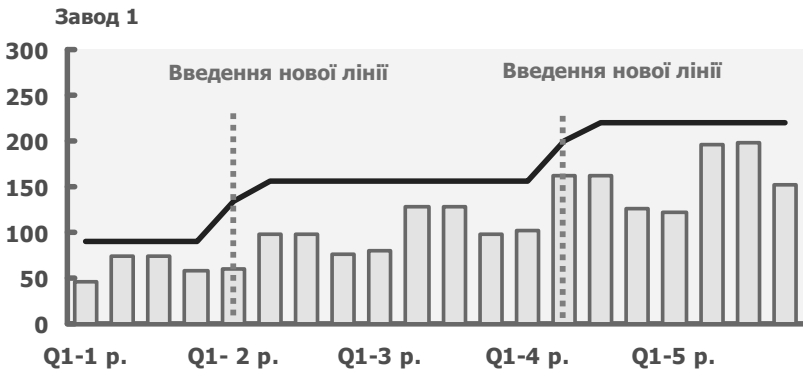




Рис. 3. Оптимізовані сценарії збільшення виробничих потужностей холдингу

Окрім того, що заводські склади уможливають збільшення надійності і якості сервісів, які пропонуються дистриб'юторам, зростання їх місткості і обсягів попереднього зберігання товарів дозволить переглянути внутрішню ставку повернення інвестицій в площі для компанії, яка вбачається не цікавою лише з причин низького рівня запасів (рис.4).

Необхідні запаси продукції, дн.

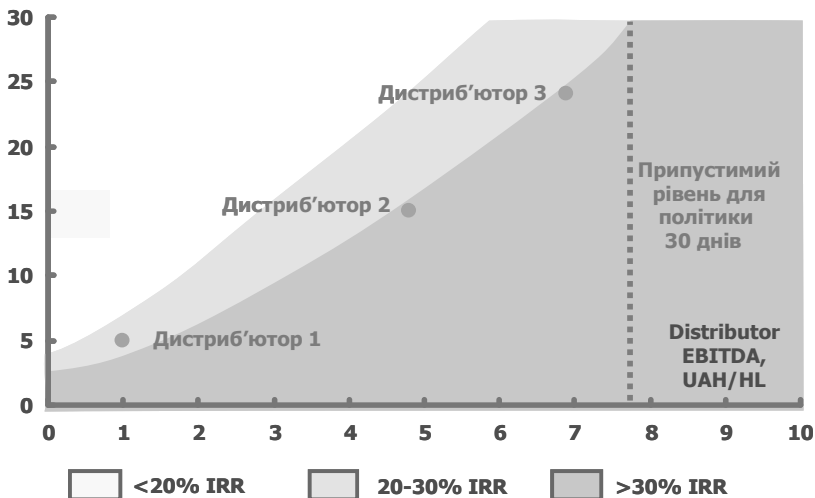


Рис. 4. Внутрішня ставка повернення інвестицій, %

Відповідно до мети даної публікації, слід особливо наголосити на необхідності диференційованого підходу до вибору стратегій взаємодії з різними групами партнерів, правильної позиювати і визначати ефекти та вигоди співпраці з ними. На противагу до можливостей і етапів оптимізації співробітництва у попередньому зберіганні товарів, модель взаємодії підприємств холдингу з перевізниками ефективно зберігати, у тому числі і у довгостроковій перспективі.

Так, якщо у вищенаведених прикладах поточна і у перспективі вартість зберігання в системі виявляється завищеною, то гоноари перевізників знаходяться на рівні справедливих ставок (рис.5). Витрати підприємств холдингу по автопарку будуть вищими порівняно до наявних транспортних компенсацій партнерам у випадках, коли прогони порожніх машин перевищують 12%. Оскільки обсяги попиту і перевезення по країні є асиметричними, а пошуки зовнішнього завантаження транспорту, що повертається, складні, підприємства холдингу не зможуть керувати власним автопарком за екстремальних умов, що звичні для спеціалізованих бізнес-партнерів.

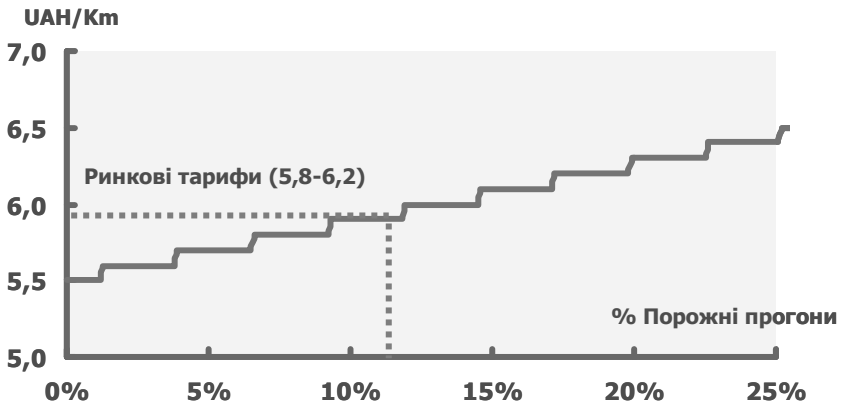


Рис. 5. Оцінки реальних поточних транспортних витрат, грн/км

Для ефективного розвитку діяльності підприємств сьогодні обов'язково має забезпечуватися маркетингова інтеграція всіх ланок актуального ланцюгу створення споживчої цінності та бізнес-процесів, що базується на реалістичному баченні ситуацій і обґрунтованих прогнозах параметрів ринків. Перехід до повністю інтегрованого і автоматизованого планування попиту та попов-

нення запасів (рис. 6) значно покращує якість управління операційною діяльністю, а також ефективність взаємодій партнерів в межах актуальних маркетингових систем.

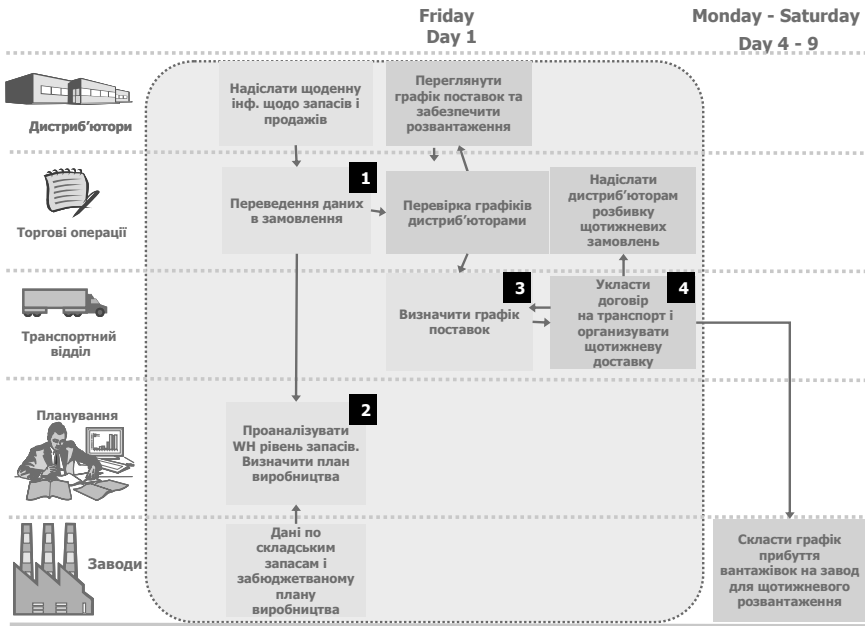


Рис. 6. Схема інтегрованого і автоматизованого планування попиту та поповнення запасів підприємств холдингу і партнерів

Важливо, що аналогічно проблемам правильної диференціації і конкретизації ефектів при застосуванні в оцінюванні результативності та прибутковості брендів [8], у визначенні вигод співробітництва фахівці часто не розрізняють економію окремих трансакцій, довгострокових взаємин, перерозподілу ризиків, масштабу діяльності тощо. Відповідно, вони не мають реальної і прозорої картини ситуації в усіх деталях, у тому числі і щодо специфіки параметрів діяльності та інших характеристик партнерів. Це може значно ускладнювати чи навіть заперечувати пошуки компромісів, взаємовигідні обміни, дієву співпрацю.

Відмова від абстрактності оцінок з закріплення відповідальності у досягненні спільних цілей та реалізації інтересів партнерів уможливають сталий ефективний розвиток підприємств в межах складних і неієрархічних систем, просте застосування адап-

тивних аналітичних моделей на базі комплексних синтетичних показників, відповідних вимогам проактивної гнучкості підприємницьких стратегій і дій зі збереженням достатньої чисельності та масштабу участі, а також високого рівня зацікавленості стейкхолдерів бізнесу.

Висновки. Сучасні процеси кардинальної трансформації глобальних систем господарювання, економік різного масштабу і характеру локалізації у світі, у тому числі в Україні, вимагають складної і комплексної маркетингової оптимізації, спрямованої на забезпечення ефективності взаємодій суб'єктів підприємництва з специфічними бізнес-моделями і форматами діяльності.

Партнерства у розвитку сучасного маркетингу бізнес-мереж за умов непередбачених і мінливих тенденцій ринкової кон'юнктури забезпечують систему взаємовигідних компромісів у взаємодії компаній. Довгострокове збереження їх ефективності для учасників маркетингових систем потребує сталого удосконалення і проактивної стратегічно орієнтованої гармонізації параметрів і процесів спільного розвитку. Ґрунтовне методичне опрацювання прогресивного досвіду моделювання і оптимізації, актуального і відповідного умовам діяльності підприємств України, буде предметом наступних публікацій.

Список літератури:

1. Дима О. О. Маркетингова товарна політика посередницького підприємства [Текст]: монографія / О. О. Дима. — К.: КНЕУ, 2015. — 431 с.
2. Гордон Я.Х. Маркетинг партнерских отношений: Новые стратегии и технологии привлечения клиентов / Я.Х. Гордон. — СПб.: Питер, 2001. — 379 с.
3. Кокинз Г. Управление результативностью: Как преодолеть разрыв между объявленной стратегией и реальными процессами / Г. Кокинз. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. — 315 с.
4. Філонов В.І. Маркетинг та ефективність підприємства: дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / В.І. Філонов. — К.: КНЕУ, 2013. — 182 с.
5. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг: підручник / Н.В.Куденко. — К.: КНЕУ, 2012. — 523 с.
6. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии / Ф. Котлер. — М.: АСТ, 2001. — 272 с.
7. Шафалюк О. К. Маркетингові стратегії в управлінні логістичними системами промислових підприємств / Шафалюк Олександр Казимирович // Стратегія економічного розвитку України: зб. наук. пр. — К.: КНЕУ, 2018. — № 42. — С. 89–98.

8. Дойль П. Маркетинг ориентированный на стоимость / П. Дойль. – СПб.: Питер, 2002. – 544 с.
9. Коупленд Т. Управление стоимостью компании / Т. Коупленд, Т. Коллер и Дж. Муррин // Вестник McKinsey. — М.: Мак-Кинзи и Компания, Инк. ФСЮ, 2002. — №1. – с. 83-111.
10. Багхай М. Алхимия роста / М. Багхай, С. Коули, Д. Уайт // Вестник McKinsey. — М.: Мак-Кинзи и Компания, Инк. ФСЮ, 2002. — №2. — с. 7-37.
11. Ачи З. Парадокс быстрорастущих компаний / З. Ачи, Э. Домэн, О. Сибони, Д. Синха, С. Витт // Вестник McKinsey. — М.: Мак-Кинзи и Компания, Инк. ФСЮ, 2002. — №2. — с. 39-55.
12. Building a demand-driven logistics operation in Ukraine. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.globalpraxis.com/cases>

References:

1. Dyma O. O. Marketynhova tovarna polityka poserednyc'koho pidpryjemstva [Tekst]: monohrafiya / O. O. Dyma. — K.: KNEU, 2015. — 431 s.
2. Hordon Ja.X. Marketynh partnerskykh otnoshenyj: Novye stratehyy u tehnolohyy pryvlecheniya klyentov / Ja.X Hordon. – SPb.: Pyter, 2001. – 379 s.
3. Kokinz G. Upravlenie rezultativnostyu: Kak preodolet razryiv mezhdub ob'yavlennoy strategiy i realnyimi protsesami / G. Kokinz. – M.: Alpina Biznes Buks, 2007. – 315 s.
4. Filonov V.I. Marketing ta efektyvnist pidpriemstva: dis. kand. ekon. nauk: 08.00.04 / V.I. Filonov. — K.: KNEU, 2013. — 182 s.
5. Kudenko N.V. Stratehichniy marketynh: pidruchnyk /N.V.Kudenko. – K.: KNEU, 2012. – 523 s.
6. Kotler F. Marketynh v tret' em tysjacheletii / F. Kotler. — M.: AST, 2001. — 272 s.
7. Shafaliuk O. K. Marketynhovi stratehii v upravlinni lohistychnymy systemamy promyslovykh pidpriemstv / Shafaliuk Oleksandr Kazymyrovych // Stratehiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy: zb. nauk. pr. – K.: KNEU, 2018. – # 42. – S. 89–98.6.
8. Doyle P. Marketing orientirovannyiy na stoimost. SPb.: Piter, 2002. - 544 s.
9. Kouplend T. Upravlenye stoymostiu kompanyy / T. Kouplend, T. Koller y Dzh. Murrin // Vestnyk McKinsey. — M.: Mak-Kynzy y Kompaniya, Ynk. FSU, 2002. — #1. – s. 83-111.
10. Bahkhai M. Alkhymia rosta / M. Bahkhai, S. Kouly, D. Uait // Vestnyk McKinsey. — M.: Mak-Kynzy y Kompaniya, Ynk. FSU, 2002. — #2. — s. 7-37.
11. Achy Z. Paradoks bystrorastushchykh kompanyi / Z. Achy, Э. Domen, O. Sybony, D. Synkha, S. Vytt // Vestnyk McKinsey. — M.: Mak-Kynzy y Kompaniya, Ynk. FSU, 2002. — #2. — s. 39-55.
12. Building a demand-driven logistics operation in Ukraine. [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.globalpraxis.com/cases>

ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ

УДК 658.152:330.322.5:519.866

*О.С. Коцюба, к.е.н., докторант
кафедри стратегії підприємств,
ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана»*

МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ ФЕНОМЕНА НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ПРИ ОЦІНЮВАННІ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ

METHODOLOGICAL ANALYSIS OF THE PHENOMENON OF UNCERTAINTY IN EVALUATING OF INVESTMENT PROJECT ECONOMIC EFFICIENCY

O.S. Kotsyuba, PhD (Economics),
Candidate on Doctor Degree
of Business Strategy Department,
SHEI «KNEU named after Vadym Hetman»

АНОТАЦІЯ. В статті досліджуються ключові характеристики невизначеності під час економічної оцінки інвестиційного проекту. В межах цього розглянуто сутність, джерела, структуру і наслідки даного феномена. Окрему увагу приділено аналізу основних підходів до моделювання невизначеності в економіці та інвестиційному проектуванні. Серед іншого з'ясовано, що в ситуації невизначеності економічна ефективність реальних інвестицій являє собою співвідношення шансів на позитивні економічні результати і ризику невдачі. Одержані результати узагальнені у формі набору положень, які фіксують базові властивості невизначеності та настанови з оперування нею в ході економічної оцінки інвестиційного проекту.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: інвестиційний проект, економічна ефективність, невизначеність, стохастичність, нечіткість, ризик, шанс.

ABSTRACT. The article examines key characteristics of uncertainty in the economic evaluation of an investment project. Within this framework, the essence, sources, structure and consequences of this phenomenon were considered. As the theoretical basis of the survey, the relevant achievements of investment analysis and economic cybernetics have been used. Special attention is paid to the analysis of the main approaches to the modeling of uncertainty in the economy and investment planning: probability theory, theory of subjective probabilities, fuzzy sets theory and interval computation (mathematics). Among other things, it was revealed that in a situation of uncertainty, the economic efficiency of real investment is the ratio of chances of positive economic results and the risk of failure. The obtained results are

summarized in the form of a set of postulates that fix the basic properties of uncertainty and guidelines for operating it in the economic evaluation of an investment project.

KEYWORDS: investment project, economic efficiency, uncertainty, stochasticity, fuzziness, risk, chance.

Вступ. Обґрунтування економічної ефективності (привабливості) інвестиційного проекту полягає в оцінці набору критеріальних показників, які розраховуються за даними його грошових потоків. Ані потік інвестицій, ані потоки поточних (операційних) платежів і надходжень не можуть бути сплановані абсолютно точно. Завжди залишається можливість того, що інвестиційний проект, визнаний попередньо прийнятним і таким, що принесе прибуток, виявиться менш привабливим або навіть збитковим, оскільки фактичні значення цін та обсягів продажу продукції, цін на сировину та матеріали, інших параметрів істотно відрізнятимуться від прогнозованих, планованих значень, які оцінювалися виходячи з наявної у розпорядженні суб'єкта управління інформації на момент підготовки і прийняття відповідного рішення. Окрім цього, в силу фундаментальної індетермінованості природних процесів і явищ, іманентної здатності економіки до внутрішніх перетворень та генерування нових умов господарювання може актуалізуватися маловірогідний або принципово непередбачуваний сценарій розвитку подій, який буде мати катастрофічні наслідки для інвестиційного проекту. З викладеного випливає, що обґрунтований підхід до економічної оцінки реальних інвестицій означає обов'язкове врахування феномена невизначеності та зумовленого ним ризику.

В структурі нинішнього інвестиційного аналізу та інвестиційного менеджменту питання, пов'язані з врахуванням невизначеності і ризику під час підготовки рішень стосовно реальних інвестицій, посідають одне з центральних місць. Одним із свідчень цього є їх широка представленість у навчальній літературі відповідного профілю, зокрема, у працях, авторами яких є М. Бромвич, Л. Крушвиць, Ю. Блех, Ю. Гетце, Г. Бірман, С. Шмідт, А. Дамодаран, М.О. Лімітовський, Т.В. Теплова, І.В. Ліпсіц, В.В. Коссов, В.В. Царьов та ін. Серед тих, хто в останні десятиріччя веде активну дослідницьку роботу у цій сфері, заслуговують спеціального згадування С.А. Смоляк, В.В. Вітлінський, О.О. Недосекін, М.В. Грачова, О.В. Воронцовський, О.Є. Алтунін, М.В. Семухін, В.Г. Чернов [1–7].

З одного боку, за порушеною проблематикою одержані значущі результати, напрацьований потужний арсенал методів і мо-

делей, які знаходять своє застосування на практиці. З іншого боку, теоретичне оформлення даного напрямку, формування його методологічних засад, створення в його межах повномасштабного та внутрішньо узгодженого методичного апарату ще далеко не завершені і потребують дальших досліджень.

Мета статті. Беручи до уваги викладене, за мету цієї публікації ставиться аналіз та узагальнення характеристик феномена невизначеності при оцінюванні економічної ефективності реальних інвестицій. Як теоретичний базис при цьому передбачається використати як відповідні здобутки інвестиційного аналізу та інвестиційного менеджменту, так і масив напрацювань стосовно концептуалізації феномена невизначеності в межах економіко-кібернетичних досліджень.

Результати. З точки зору системної методології, яка виконує роль сучасної загальнонаукової методологічної парадигми, а також дисциплін системологічного спрямування, економіка являє собою складну, динамічну, ймовірнісну, кібернетичну систему, яка функціонально охоплює процеси виробництва, обміну, розподілу і споживання матеріальних та інших благ. Окрім іншого, за своїми структурними характеристиками економіка має виражену ієрархічну структуру з багатьма рівнями ієрархії, в межах якої більш високий рівень за певними правилами (алгоритмами) інтегрує інформаційні сигнали нижчого рівня та оперує інформаційними агрегатами [8, с. 11]. В перспективі ідей і напрацювань синергетики поряд із зазначеним економіці властиві відкритість, нелінійність, саморозвиток [9, 10].

Базовим феноменом, який пронизує всі ієрархічні рівні, а також виступає як аспект названих вище кібернетико-синергетичних властивостей економіки, є невизначеність. В площині філософського аналізу невизначеність може розумітися як категорія, що відбиває відсутність упорядкованості (матеріальної або ідеальної), відсутність або розмитість границь сущого, відсутність його однозначної передзаданості, варіативність зміни або руху його у часі [11].

Відповідно до результатів узагальнення здобутків і уявлень різних наук, на міждисциплінарному рівні невизначеність осмислюється як об'єктивна форма або домінанта існування світу природи та суспільства [9, 10, 12]. В межах життєдіяльності, пізнавальної і перетворюючої активності людини об'єктивна складова феномена невизначеності доповнюється суб'єктивним аспектом, який пов'язаний з "неповнотою кожного акту відображення реальних явищ у людській свідомості" [13, с. 13]. Отже, в координа-

тах “людина – оточуючий світ” невизначеність має об’єктивно-суб’єктивну структуру.

Виважене з’ясування суті, структури і джерел невизначеності стосовно проблематики управління економічними системами, а також оцінювання економічної ефективності реальних інвестицій передбачає розгляд репрезентативного корпусу наявних теоретичних напрацювань (ідей, підходів) за даними питаннями.

Л.І. Лопатніков характеризує невизначеність в системі як ситуацію, коли “повністю або частково відсутня інформація про можливі стани системи і зовнішнього середовища” [14, с. 223]. Цей науковець звертає увагу на положення економічного прогнозування, згідно з яким слід розрізняти так звану істинну та інформаційну невизначеність. Перша пов’язується з багатоваріантністю розвитку і неможливістю однозначного вибору ефективних варіантів. Інформаційна ж невизначеність трактується як неповнота і неточність інформації про досліджувані процеси [14, с. 223].

З останнім повністю узгоджується дефініція невизначеності, яка наводиться у фундаментальній праці з теорії оцінки ефективності реальних інвестицій, авторами якої є П.Л. Віленський, С.А. Смоляк і В.Н. Лівшиць. Згідно з нею невизначеність являє собою неповноту та неточність інформації стосовно умов реалізації інвестиційного проекту [15, с. 397].

Осмишуючи невизначеність у розрізі проблематики моделювання фінансової діяльності підприємства, О.О. Недосекін аналогічно попередньому виокремлює два її укрупнені види, які, проте, мають у нього дещо інші змістовні акценти, хоча при цьому й не суперечать трактовкам, розглянутим вище [3, с. 44]:

- неясність стосовно майбутнього стану прогнозованих параметрів фінансової моделі підприємства;
- нечіткість класифікації окремих аспектів поточного фінансового стану підприємства або стану ринку цінних паперів.

У дослідженні операцій прийнято розрізняти наступні три види невизначеності [16, с. 28–55]:

- невизначеність цілей;
- невизначеність “природи”, тобто зовнішнього по відношенню до аналізованої системи середовища;
- невизначеність дій супротивника (опонента, суперника) у конфліктних ситуаціях (в економіці на рівні суб’єктів господарювання розв’язання конфлікту їх інтересів здійснюється через конкурентну боротьбу, в межах чого зазначена невизначеність для деякого суб’єкта має форму невизначеності дій його конкурентів).

В.В. Вітлінський пояснює суть невизначеності в управлінні економічними системами як фундаментальну властивість недостатньої забезпеченості процесу прийняття рішень необхідною інформацією чи, у більш загальному трактуванні, знаннями щодо проблемної ситуації, коли тією чи іншою мірою відсутня інформація про структуру та можливі стани як об'єкта дослідження, так і оточуючого його середовища [2, с. 34–35].

Причини існування невизначеності в економіці можуть бути розбиті на три групи [17, с. 153].

1. Принципова індетермінованість великої частини економічних і пов'язаних з економікою процесів. Таким є науково-технічний прогрес, який не підлягає точному передбаченню або прогнозуванню. Сюди відносяться природні процеси та явища, стихійні лиха.

2. Невизначеність може бути зумовлена економічною недоцільністю забезпечення абсолютної (максимально можливої) точності і повноти інформації. Серед іншого до цієї групи слід віднести інформаційну невизначеність внаслідок обмеженості потужностей для обробки інформації, а також пов'язану з використанням наближених методів оцінки даних.

3. Як в суспільстві в цілому, так і в економіці зокрема присутня, так би мовити, “організована” невизначеність, або асиметрія інформації. Вона виникає тоді, коли з тих чи інших причин економічні суб'єкти приховують або свідомо викривлюють якусь інформацію.

Представлені вище відомості дають підстави заключити таке.

По-перше, можна спостерігати певну концептуальну єдність, в сенсі відсутності принципових взаємних суперечностей, у розумінні невизначеності в управлінні економічними системами та оцінюванні економічної ефективності реальних інвестицій з боку різних науковців.

По-друге, слід констатувати, що невизначеність являє собою складний, багатогранний феномен, який передбачає різні підходи до структуризації залежно від особливостей предмета дослідження і поставлених дослідницьких цілей. У цьому плані наявний у літературі з інвестиційного аналізу рівень концептуалізації невизначеності, зокрема, зведення її до неточності та неповноти інформації, видається недостатнім.

За своїм формальним характером оцінювання економічної ефективності інвестиційного проекту виступає як інформаційно-аналітична задача підтримки прийняття рішення. Звідси, спроба подолання зазначеної дисфункції може бути здійснена на основі

звернення до відповідних напрацювань у сфері інформаційно-аналітичного моделювання.

У період останньої чверті минулого століття колективом науковців Ризького політехнічного інституту були розгорнуті дослідження з проблематики обробки інформації в системах прийняття рішень, а також побудови моделей підтримки прийняття рішень в умовах різного роду невизначеності початкових даних [18, 19]. За результатами цієї роботи серед іншого ними була побудована деревоподібна (ієрархічна) структура видів невизначеності для задач зазначеного спрямування. Показово, що у монографічних працях різних років, підготовлених вченими розглядуваної наукової школи, пропонуються дещо відмінні між собою варіанти структуризації інформаційної невизначеності, що може розцінюватися як ще одне свідчення складності даної проблеми. Згідно з більш пізньою версією, представленою у монографії [19, с. 7–10], найбільш важливі для задач підтримки прийняття рішень види невизначеності можуть бути структуровані у такий спосіб.

Перший рівень видів невизначеності утворюють невідомість, недостовірність та неоднозначність. При цьому виокремлюються випадки фізичної та лінгвістичної неоднозначності. Своєю чергою різновидами фізичної неоднозначності є випадковість та неточність. Лінгвістична невизначеність підрозділяється на невизначеність значень слів і невизначеність смислу фраз.

Наведена схема видів інформаційної невизначеності одержала визнання у науковій спільноті. Разом з тим, складність та багатоглибина розглядуваної проблеми, зумовлює те, що напружені дослідження у цьому напрямі продовжуються й нині. Зокрема, українським вченим К.Ф. Ковальчуком була розроблена своя версія структуризації невизначеності в задачах підтримки прийняття рішень з орієнтацією на економічну проблематику, яку, якщо здійснити відповідне зіставлення, є підстави розцінювати як комплексний розвиток попереднього підходу [20, с. 105–108]. Її зміст відображений в табл. 1.

Аналіз концептуальної конструкції К.Ф. Ковальчука дозволяє дійти висновку про актуальність всіх виокремлених в ній напрямів структуризації (різновидів) невизначеності для проблеми оцінювання економічної ефективності реальних інвестицій. Водночас, є очевидним, що значущість різних складових на елементарному (нижньому) рівні, виходячи із ступеня їх керованості та пов'язаних з ними можливих негативних наслідків при цьому може істотно різнитися.

Таблиця 1

ІСРАРХІЯ ВИДІВ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ В АНАЛІТИЧНИХ ЗАДАЧАХ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНИХ РІШЕНЬ ЗГІДНО З К.Ф. КОВАЛЬЧУКОМ

Види невизначеності		
Недостовірність	Неадекватність	вимірювання
		обробки
		зберігання
		видачі
	Суперечливість	безпосередня
		опосередкована
	Мінливість	актуальність
		своєчасність
Викривлення	навмисне	
	ненавмисне	
Неоднозначність	Стохастична	неточність
		випадковість (частотна, суб'єктивна)
	Семіотична	дискретність
		складність (опису, обчислення, інтерпретації)
		лінгвістичність (синтаксис, семантика, прагматика)
Невідомість	неповнота	
	неінтерпретованість	
	неструктурованість	
	несприйнятливість	

Джерело: [20, с. 106]

Як впевнюють результати вивчення теперішніх тенденцій в інвестиційному аналізі та інвестиційному менеджменті, основна увага в них зосереджена на дослідженні невизначеності, в існуванні якої принципово більшу роль відіграють об'єктивні фактори. Передусім це невизначеність, яка, якщо користуватися класифікацією, запропонованою К.Ф. Ковальчуком, має характер стохастичної неоднозначності, яка своєю чергою може реалізу-

ватися як випадковість або неточність. Основними підходами, за допомогою яких нині моделюють інформаційну невизначеність зазначеного роду при економічному обґрунтуванні реальних інвестицій, є теорія ймовірностей, теорія нечітких множин та інтервальний аналіз.

Теорії ймовірностей належить статус історично першого підходу до кількісного моделювання невизначеності. Предметом теоретико-ймовірнісної парадигми є невизначеність, яка інтерпретується як стохастичність або випадковість. Сферою коректного застосування класичної (традиційної) теорії ймовірностей є масові та однорідні явища (події), яким властива так звана статистична стійкість [21]. У цьому разі з'являється можливість, спираючись на частоти реалізації конкретних значень аналізованої ознаки (параметра, показника), оцінювати їх ймовірності. Якщо ж розглядуваний об'єкт не підпорядковується зазначеним вимогам, то моделювання його характеристик на основі класичної теорії ймовірностей неправомірне (або неможливе в принципі).

Як констатується в межах сучасної теорії та практики моделювання економіки, у багатьох випадках, і передусім тих, що пов'язані з інноваційною та інвестиційною діяльністю, інформаційна ситуація, з якою доводиться стикатися суб'єкту управління, не відповідає правилам застосування традиційних ймовірнісно-статистичних методів. Слід зауважити, що сумніви стосовно спроможності теоретико-ймовірнісного підходу для адекватного опису поведінки і управління економічними системами почали висуватися практично паралельно із процесом його становлення у цій сфері. Так, ще у першій половині минулого сторіччя британський вчений-економіст Дж. Шекл, наукова творчість якого була зосереджена на питаннях сподівань і невизначеності в економічній діяльності, заперечував обґрунтованість використання класичних ймовірностей в економіці та бізнесі внаслідок відсутності для цього належних передумов. Зокрема, у своїй роботі "Сподівання в економіці" на прикладі заходів з інвестування він пояснював, що вкладення капіталу є одиничною у своєму роді подією, тому її можливим результатам не можуть бути надані ймовірнісні оцінки. Відмовляючись від класичної теорії ймовірностей, Дж. Шекл разом з тим не відмовляється від доцільності і можливості раціоналізації процесу вироблення рішення. В межах своїх зусиль у даному напрямі він серед іншого пропонує оперувати замість категорії ймовірності категорією можливості (ступеня можливості). Ступінь можливості тієї чи іншої події згідно з Дж. Шеклом має визначатися суб'єктивно. При цьому сума сту-

пенів можливості для аналізованого набору подій на відміну від імовірнісної методології не нормується [22, 23].

Зрозуміло, що Дж. Шекл був не єдиний, хто вбачав розрив між потенціалом теорії імовірностей, яка спирається на частотно-статистичну методологію, і структурою невизначеності, властивої економічним та іншим на рівні суспільства і світу природи реаліям. Результатом досліджень, спрямованих на подолання зазначеної дисфункції, стало створення концепції так званих суб'єктивних імовірностей, які не мають частотної основи, а трактуються як ступінь раціональної упевненості або віри суб'єкта управління в ситуації, обтяженої нестохастичною невизначеністю. Фундаторами теорії суб'єктивних імовірностей є Ф.П. Рамсей, Б. де Фінетті, Л. Севідж та ін. Ядро раціональної складової у знаходженні суб'єктивних імовірностей, яке зберігається для різних за рівнем інформаційного наповнення проблемних ситуацій, полягає у тому, що в основі їх формування має лежати прагматизм та пізнавальна активність суб'єкта прийняття рішення. При цьому логічна коректність даної процедури забезпечується відповідним математичним апаратом, над розробленням якого працювали як основоположники розглядуваної теорії, так і їх послідовники [24; 25, с. 37-39].

Поряд з теорією суб'єктивних імовірностей у другій половині минулого століття майже одночасно і незалежно один від одного з'являються ще два підходи до моделювання нестохастичної невизначеності, однією з сфер практичного використання яких стала проблематика управління економічними системами. Йдеться про теорію нечітких множин та інтервальний аналіз. За теперішнього часу на рівні управління діяльністю підприємств використання названих підходів набуло найбільшого розвитку стосовно задач бюджетування, планування виробничої програми, стратегічного і фінансового аналізу, економічної оцінки інвестиційних проектів, оптимізації фінансових інвестицій. Якщо сфокусуватися на теорії нечітких множин, то у зіставленні з теорією суб'єктивних імовірностей для неї можна виокремити такі важливі відмітні риси та/або переваги (з урахуванням розмірковувань щодо цього, представлених у [3]):

- 1) нечітко-множинна методологія є вільною від імовірнісної аксіоматики, що, окрім іншого, дає можливість спрощувати процедуру знаходження нечітких оцінок початкових параметрів за досліджуваною проблемою;

- 2) як аспект властивості, викладеної у попередньому пункті, слід зазначити те, що реалізація нечітко-множинного підходу до-

зволяє після визначення декількох ключових (реперних, базисних) значень аналізованого параметра переходити до побудови на їх основі всієї його нечіткої оцінки, припускаючи, що остання має континуальний носій, тобто у розрахунок при цьому мають потрапляти всі можливі реалізації даного параметра між мінімальним і максимальним значеннями;

3) в межах нечітко-множинної методології у багатьох випадках, які актуальні передусім для задач бюджетування, стратегічного та фінансового аналізу, оцінювання економічної ефективності реальних інвестицій, нечіткі оцінки початкових параметрів припускають інтерпретацію як нечіткі числа, над якими можна виконувати арифметичні операції за допомогою спеціально розробленого математичного апарату.

Звернувшись тепер в плані з'ясування аналітичного потенціалу до інтервального підходу, можна констатувати, що для нього, власне, є справедливими усі із наведених вище порівняльних характеристик, з тією лише поправкою, що інтервальне оцінювання деякого вихідного параметра за розглядуваною проблемною ситуацією потребує фіксації лише двох його значень – мінімального та максимального.

Невизначеність, яка є незмінним супутником діяльності всіх суб'єктів господарювання, породжує ризик, актуалізація якого, того чи іншого його виду, може стосуватися різних аспектів господарського процесу і мати різні наслідки. Зокрема, це може бути зниження ринкової частки суб'єкта господарювання, падіння курсу його акцій, невдала реалізація інвестиційного проекту, недодержання запланованого прибутку, втрата активів. У широкому трактуванні для економічних систем невизначеність виступає причиною або джерелом ризику неефективного управління, коли поставлені цілі та завдання не досягаються [2, 3, 13, 17].

Поряд з невизначеністю як інша причина або джерело існування ризику розцінюється конфліктність [2, 17]. Конфлікт являє собою ситуацію протистояння між різними суб'єктами (учасниками конфлікту), зумовленого несумісністю (незбігом) їх поглядів, позицій або інтересів [26]. В економіці для суб'єктів господарювання конфлікт є фундаментальною складовою реалізації ними своїх економічних інтересів. На теоретичному рівні зазначений вид конфлікту концептуалізується як конкурентні відносини. Розв'язання проблеми антагоністичної суперечності економічних інтересів суб'єктів господарювання здійснюється через механізм конкурентної боротьби [27].

У становленні наукових уявлень про ризик в економічній теорії прийнято виокремлювати два підходи [28, 29]: класичний і неокласичний. Першу концепцію пов'язують з Н.В. Сеніором та Дж.С. Міллем. Фундаторами другого напрямку вважаються А. Маршалл та А.С. Пігу.

Н.В. Сеніор у структурі прибутку вперше розмежував підприємницький дохід як плату за працю і здатності підприємця, а також процент як плату за продуктивне (не споживче) використання капіталу [30, с. 65]. Ризик Н.В. Сеніор розуміє як невід'ємний атрибут будь-якої підприємницької діяльності, змістовно ж він розглядається ним під кутом зору можливості збитків, втрат, які мають компенсуватися за рахунок додаткового прибутку [31].

Наслідуючи ідеї Н.В. Сеніора в аспекті внеску у прибуток з боку, відповідно, капіталу як власності та капіталу як фактора бізнесу, Дж.С. Мілль принципово більш акцентовано окреслює вплив ризику на формування прибутку і включає премію (винагороду) за ризик як обов'язковий елемент у складі останнього [32, с. 127–149]. Так само, більш чітким порівняно з Н.В. Сеніором є трактування Дж.С. Міллем величини премії за ризик, тобто міри ризику, яку він визначає на рівні "... середніх втрат, яким піддається капітал або внаслідок загальних соціальних умов, або внаслідок ризикованості окремо взятого підприємства ..." [32, с. 411].

Неокласична концепція ризику, закладена А. Маршаллом та А.С. Пігу, згідно з теперішніми її реконструкціями та інтерпретаціями [28, 29], виходить з того, що підприємство здійснює свою діяльність в умовах невизначеності, внаслідок чого його прибуток є випадковою, змінною величиною. Звідси, цілепокладання при веденні бізнесу має враховувати два аспекти:

- величину сподіваного прибутку;
- величину можливих відхилень від сподіваного прибутку.

Нині дослідження ризику у розрізі функціонування суспільства та його окремих підсистем, у тому числі економіки, реалізується в межах спеціальної науки – ризикології. Згідно з поясненням, наведеним в [17, с. 143], ризикологія – це "наука про основні закономірності, принципи та інструментарій виявлення, врахування, оцінювання й управління ризиком".

Сьогодні відсутнє якесь загальноприйняте визначення категорії економічного ризику. Разом з тим, з боку академічного середовища, у тому числі українськими вченими, була проведена велика робота з виявлення, аналізу та узагальнення сутнісних властивостей або характеристик ризику в економіці. Виходячи з

одержаних зусиллями наукової спільноти результатів, у сучасній ризикології феномен економічного ризику осмислюється як такий, що ґрунтується на наступних структурних елементах або детермінантах [2, 13, 29, 33, 34]:

- 1) невизначеність, конфліктність;
- 2) наявність альтернативних варіантів розв'язання розглядуваної проблемної ситуації;
- 3) взаємна нерівноцінність можливих наслідків реалізації тієї чи іншої альтернативи, наявність серед них несприятливих або небажаних ситуацій;
- 4) необхідність для зацікавленої особи (суб'єкта) долати невизначеність і конфліктність та здійснювати вибір;
- 5) імовірна або можливісна (якщо невизначеність ідентифікується і моделюється як нестохастична) оцінка результатів вибору.

Дефініція, в якій реалізується найбільш виважене, на нашу думку, врахування зазначених вище структурних елементів і яка належить В.В. Вітлінському, пропонує розуміти економічний ризик як категорію, яка відображає “особливості сприйняття зацікавленими суб'єктами економічних відносин об'єктивно наявних невизначеності й конфліктності, іманентних процесам цілепокладання, управління, прийняття рішень, оцінювання, що обтяжені можливими загрозами і невикористаними можливостями” [17, с. 141].

Якщо спробувати “спроєктувати” представлене трактування економічного ризику на проблематику реального інвестування, то можна дати таке визначення поняття ризику економічної неефективності або непривабливості інвестиційного проекту.

Ризик економічної неефективності або непривабливості інвестиційного проекту характеризує особливості сприйняття зацікавленими особами (суб'єктами) невизначеності та конфліктності, як об'єктивно, так і на суб'єктивних підставах притаманних інвестиційній діяльності, з точки зору зумовленої цими феноменами можливості невідповідності (тією чи іншою мірою) економічних результатів інвестування їх цільовому (бажаному) або гранично припустимому (пороговому, критичному) рівню.

Методологію вимірювання економічного ризику, яка розвивається на даний час, можна означити як системно-інтеграційну. В ній враховуються та поєднуються як класична, так і неокласична концепції ризику. Згідно з нею, міра або кількісна оцінка ступеня ризику концептуалізується як в загальному випадку багатовимірна (багатокомпонентна) величина, тобто вектор, показники (ком-

поненти) якого можуть бути розбиті на дві частини. Одна частина показників кількісно характеризує окремі аспекти ризику як об'єктивної категорії, друга – відображає ставлення до ризику з боку суб'єктів ризику, тобто зацікавлених повноважних осіб, що є учасниками досліджуваної проблемної ситуації [2, с. 54].

Поряд з ризиком невизначеність зумовлює можливість одержання бажаних або позитивних результатів, тобто виступає джерелом феномена шансу. Усвідомлення двоспрямованості або двохаспектності структури можливостей, породжених невизначеністю, так чи інакше завжди було стрижневою складовою ризик-орієнтованих і ризикологічних концепцій економічної та управлінської наук. Разом з тим стосовно систематизованого методологічного аналізу ризику і шансу як взаємообумовлених феноменів, які утворюють діаду, з очевидністю спостерігається певний дефіцит. В останні роки цією проблемою плідно займається група науковців із Санкт-Петербурга: О.О. Недосекін, З.І. Абдулаєва, О.М. Козловський. Відповідно до предмета цього дослідження, з одержаних названими авторами результатів доцільно навести наступні положення за даним питання [35].

1. Будучи породженими невизначеністю у зовнішньому та внутрішньому середовищах економічної системи, ризик і шанс являють собою опозиційно-полярні властивості, які утворюють онтологічну діаду (пару).

2. Факторами актуалізації ризику є зовнішні загрози та слабкі сторони економічної системи.

3. Як фактори актуалізації шансу виступають сприятливі обставини (можливості) у зовнішньому середовищі та сильні сторони економічної системи.

4. Інтегруючою властивістю, яка виконує роль сполучної ланки між ризиком і шансом, є ефективність. Перебуваючи в одній площині з шансом і ризиком, ефективність не зводиться до них.

Таким чином, з точки зору розглянутої концепції перспективна або прогнозована, тобто на передінвестиційній стадії, економічна ефективність інвестиційного проекту, якщо передбачається невизначеність його фінансово-економічних параметрів, може бути інтерпретована як співвідношення шансів на позитивні економічні результати і ризику неуспіху за фактом його реалізації. При цьому економічно ефективним слід вважати інвестиційний проект, для якого шанси успіху оцінюються як такі, що з достатнім запасом перевищують ризик невдачі.

Висновки. В цілому результати проведеного дослідження дозволяють сформулювати набір положень (постулатів), які фіксують

базові властивості феномена невизначеності та настанови з оперування нею в ході економічної оцінки інвестиційних проектів.

1. Постулат всеосяжності – оцінювання економічної ефективності (привабливості) будь-якого інвестиційного проекту обтяжене невизначеністю, що в загальному випадку зумовлене як об'єктивними, так і суб'єктивними факторами.

2. Постулат негативного впливу (ефекту) – невизначеність, якою обтяжена економічна оцінка інвестиційного проекту, породжує відповідний ризик, актуалізація якого проявляється у невідповідності (тією чи іншою мірою) одержаних економічних результатів їх цільовому (бажаному) або гранично припустимому (пороговому, критичному) рівню.

3. Постулат прийняття – конструктивне (раціональне) ставлення до невизначеності та породженого нею ризику під час економічної оцінки інвестиційного проекту передбачає їх моделювання за допомогою різноманітних засобів, постійне удосконалення та розвиток останніх.

4. Постулат двохаспектної структури економічної ефективності – в умовах невизначеності аналіз та оцінка економічних показників, сукупність яких втілює економічну ефективність інвестиційного проекту, має здійснюватися у двох розрізах або аспектах, де перший аспект відображає шанси, тобто позитивний потенціал стосовно економічних наслідків реалізації інвестиційного проекту, а другий – ризик.

5. Постулат різнорідності – невизначеність, яка виникає при оцінюванні економічної ефективності інвестиційного проекту, поряд з її імовірнісним варіантом може мати іншу, неймовірнісну (нестохастичну), природу, яка не відповідає правилам застосування теорії імовірностей і потребує звернення до інших підходів, всебічного удосконалення та розвитку інструментальних засобів на їх основі.

Слід також зауважити, що перспективним напрямом подальших наукових розвідок за порушеною в публікації проблематикою є вдосконалення і розвиток наявного методичного апарату для економічної оцінки реальних інвестицій в умовах невизначеності в напрямі підвищення рівня його повноти та внутрішньої узгодженості.

Список літератури:

1. Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов в условиях риска и неопределенности (теория ожидаемого эффекта)

[Электронный ресурс] / С.А. Смоляк. – М.: 2012. – 158 с. – Режим доступа: <https://ssrn.com/abstract=2097349>.

2. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві: монографія / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.

3. Недосекин А.О. Методологические основы моделирования финансовой деятельности с использованием нечетко-множественных описаний: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.13 / Алексей Олегович Недосекин; Санкт-Петербургский гос. ун-т экономики и финансов. – Санкт-Петербург, 2003. – 302 с.

4. Риск-менеджмент инвестиционного проекта / М.В. Грачева, А.Б. Секерин, А.М. Афанасьев [и др.]; под ред. М.В. Грачевой, А.Б. Секерина. – М.: Юнити, 2009. – 544 с.

5. Воронцовский А.В. Инвестиции и финансирование: Методы оценки и обоснования: учеб. пособие / А.В. Воронцовский. – СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 1998. – 526 с.

6. Алтунин А.Е. Расчеты в условиях риска и неопределенности в нефтегазовых технологиях: монография / А.Е. Алтунин, М.В. Семухин. – Тюмень: Изд-во ТГУ, 2004. – 296 с.

7. Чернов В.Г. Модели поддержки принятия решений в инвестиционной деятельности на основе аппарата нечетких множеств / В.Г. Чернов. – М.: Горячая линия–Телеком, 2007. – 312 с.

8. Петраков Н.Я. Русская рулетка: экономический эксперимент ценою 150 миллионов жизней / Н.Я. Петраков. – М.: Экономика, 1998. – 286 с.

9. Василькова В.В. Порядок и хаос в развитии социальных систем (синергетика и теория социальной самоорганизации) / В.В. Василькова. – СПб.: Лань, 1999. – 480 с.

10. Милованов В.П. Неравновесные социально-экономические системы: синергетика и самоорганизация / В.П. Милованов. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – 264 с.

11. Фабер В.О. Проблема неопределённости в структуре философского знания: Онтологический, гносеологический, антропологический аспекты: автореф. дис. ... канд. филос. наук: 09.00.01 / Владимир Олегович Фабер; Саратов. гос. ун-т им. Н.Г. Чернышевского. – Саратов, 2004. – 22 с.

12. Афанасьева В.В. Онтология научной неопределенности: учеб. пособ. / В.В. Афанасьева. – Саратов: ИЦ “Наука”, 2008. – 108 с.

13. Качалов Р.М. Управление хозяйственным риском / Р.М. Качалов. – Москва: Наука, 2002. – 192 с.

14. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки / Л.И. Лопатников. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва: Дело, 2003. – 520 с.

15. Виленский П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: учеб. пособ. / П.Л. Виленский, В.Н. Лившиц, С.А. Смоляк. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2002. – 888 с.

16. Моисеев Н.Н. Математические задачи системного анализа / Н.Н. Моисеев. – М.: Наука, 1981. – 488 с.
17. Вітлінський В.В. Ризикологія в зовнішньоекономічній діяльності: навч. посіб. / В.В. Вітлінський, Л.Л. Маханець. – К.: КНЕУ, 2008. – 432 с.
18. Модели принятия решений на основе лингвистической переменной / А.Н. Борисов, А.В. Алексеев, О.А. Крумберг [и др.]. – Рига: Зинатне, 1982. – 256 с.
19. Обработка нечеткой информации в системах принятия решений / А.Н. Борисов, А.В. Алексеев, Г.В. Меркурьева [и др.]. – М.: Радио и связь, 1989. – 304 с.
20. Ковальчук К.Ф. Методы интеллектуальной поддержки принятия экономических решений: дис. ... д-ра экон. наук: 08.03.02 / Константин Федорович Ковальчук; Гос. металлург. акад. Украины. – Днепрпетровск, 1995. – 441 с.
21. Вентцель Е.С. Теория вероятностей: учеб. для вузов / Е.С. Вентцель. – 6-е изд., стер. – М.: Высш. шк., 1999. – 576 с.
22. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли / Б. Селигмен; пер. с англ.; общ. ред. и вступ. статья акад. А.М. Румянцева [и др.]. – М.: Прогресс, 1968. – 600 с.
23. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке / В.С. Автономов. – СПб.: Экон. шк., 1998. – 229 с.
24. Недосекин А.О. Применение теории нечетких множеств к задачам управления финансами [Электронный ресурс] / А.О. Недосекин // Аудит и финансовый анализ. – 2000. – № 2. – Режим доступа: <http://www.auditfin.com/fin/2000/2/toc.php>.
25. Кравец А.С. Природа вероятности (философские аспекты) / А.С. Кравец. – М.: Мысль, 1976. – 173 с.
26. Алексеев О.А. Конфликтология и управление: учеб. пособ. / О.А. Алексеев. – Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2015. – 238 с.
27. Пискунова Л.П. Экономическая конфликтология: учеб. пособ. / Л.П. Пискунова. – Екатеринбург, 2007. – 150 с.
28. Ильенкова Н.Д. Методология исследования риска хозяйственной деятельности: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.12 / Наталья Дмитриевна Ильенкова; Финанс. акад. при Правительстве Рос. Фед. – Москва, 1999. – 32 с.
29. Ильенкова Н.Д. Развитие теории предпринимательского риска в трудах выдающихся ученых прошлого / Н.Д. Ильенкова // Транспортное дело России. – 2016. – № 3. – С. 47-49.
30. Історія економічних вчень: навч. посіб. / В.В. Кириленко [та ін.]; за ред. В.В. Кириленка. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 233 с.
31. Senior N.W. An outline of the science of political economy. – New-York: AMK Bookseller, 1965. – 250 p.
32. Милль Дж.С. Основы политической экономии: в 3 т. / пер. с англ.; общ. ред. чл.-кор. АН СССР А.Г. Милейковского. – М.: Прогресс, 1980. – Т. 2. – 480 с.

33. Камінський А.Б. Моделювання фінансових ризиків: монографія / А.Б. Камінський. – К.: Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка, 2006. – 303 с.
34. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: учеб. пособ / В.М. Гранатуров. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2002. – 160 с.
35. Козловский А.Н. Управление портфелем промышленных инноваций / А.Н. Козловский, А.О. Недосекин, З.И. Абдулаева. – СПб: Изд-во Политех. ун-та, 2016. – 131 с.

References:

1. Smoljak S.A. (2012). Ocenka jeffektivnosti investicionnyh proektov v uslovijah riska i neopredelennosti (teoriya ozhidaemogo jeffekta). Moscow, Russia. Retrieved from <https://ssrn.com/abstract=2097349> [in Russian].
2. Vitlins'kyj V.V. & Velykoivanenko G.I. (2004). Ryzykologija v ekonomici ta pidprijemnyctvi. Kyiv, Ukraine: KNEU [in Ukrainian].
3. Nedosekin A.O. (2003). Metodologicheskie osnovy modelirovanija finansovoj dejatel'nosti s ispol'zovaniem nechetko-mnozhestvennyh opisanij. Doctor's thesis. St. Petersburg State University of Economy and Finances, Russia [in Russian].
4. Gracheva M.V. & Sekerin A.B. (Eds.) (2009). Risk-menedzhment investicionnogo proekta. Moscow, Russia: JuNITI [in Russian].
5. Voroncovskij A.V. (1998). Investicii i finansirovanie: Metody ocenki i obosnovanija. St. Petersburg, Russia: Publ. House of St. Petersburg Univer. [in Russian].
6. Altunin A.E. & Semuhin M.V. (2004). Raschety v uslovijah riska i neopredelennosti v neftegazovyh tehnologijah. Tyumen, Russia: Тюмень: Publ. House of TSU [in Russian].
7. Chernov V.G. (2007). Modeli podderzhki prinjatija reshenij v investicionnoj dejatel'nosti na osnove apparata nechetkih mnozhestv. Moscow, Russia: Gorjachaja linija – Telecom [in Russian].
8. Petrakov N.J. (1998). Russkaja ruletka: jekonomicheskij jeksperiment cenoju 150 millionov zhiznej. Moscow, Russia: Jekonomika [in Russian].
9. Vasil'kova V.V. (1999). Porjadok i haos v razvitii social'nyh sistem (sinergetika i teoriya social'noj samoorganizacii). St. Petersburg, Russia: Lan' [in Russian].
10. Milovanov V.P. (2001). Neravnovesnye social'no-jekonomicheskie sistemy: sinergetika i samoorganizacija. Moscow, Russia: Jeditorial URSS [in Russian].
11. Faber V.O. (2004). Problema neopredeljonnosti v strukture filosofskogo znaniya: Ontologicheskij, gnoseologicheskij, antropologicheskij aspekty. Extended abstract of candidate's thesis. Saratov [in Russian].
12. Afanas'eva V.V. (2008). Ontologija nauchnoj neopredelennosti. Saratov, Russia: Publishing Center "Nauka" [in Russian].
13. Kachalov R.M. (2002). Upravlenie hozjajstvennym riskom. Moscow, Russia: Nauka [in Russian].

14. Lopatnikov L.I. (2003). Jekonomiko-matematicheskij slovar': Slovar' sovremennoj jekonomicheskoy nauki. Moscow, Russia: Delo [in Russian].
15. Vilenskij P.L., Livshic V.N. & Smoljak S.A. (2002). Ocenka jeffektivnosti investicionnyh proektov: Teorija i praktika. Moscow, Russia: Delo [in Russian].
16. Moiseev N.N. (1981). Matematicheskie zadachi sistemnogo analiza. Moscow, Russia: Nauka [in Russian].
17. Vitlins'kyj V.V. & Mahanec' L.L. (2008). Ryzykologija v zovnishn'oekonomichnij dijaj'nosti. Kyiv, Ukraine: KNEU [in Ukrainian].
18. Borisov A.N., Alekseev A.V., Krumberg O.A. & other (1982). Modeli prinjatija reshenij na osnove lingvisticheskoy peremennoj. Riga, Latvia: Zinatne [in Russian].
19. Borisov A.N., Alekseev A.V., Merkur'eva G.V. & other (1989). Obrabotka nechetkoj informacii v sistemah prinjatija reshenij. Moscow, Russia: Radio i Svjaz' [in Russian].
20. Koval'chuk K.F. (1995). Metody intellektual'noj podderzhki prinjatija jekonomicheskikh reshenij. Doctor's thesis. Dnepropetrovsk State Metallurgical Academy of Ukraine [in Russian].
21. Ventcel' E.S. (1999). Teorija verojatnostej: ucheb. dlja vuzov. Moscow, Russia: Vysshaja Shkola [in Russian].
22. Seligman B. (1968). Osnovnye tehnenija sovremennoj jekonomicheskoy mysli (A.M. Rumjancev, Trans). Moscow, Russia: Progress [in Russian].
23. Avtonomov V.S. (1998). Model' cheloveka v jekonomicheskoy nauke. St. Petersburg, Russia: Jekonomicheskaja Shkola [in Russian].
24. Nedosekin A.O. (2000). Primenenie teorii nechetkikh mnozhestv k zadacham upravlenija finansami. Audit and financial analysis, 2. Retrieved from <http://www.auditfin.com/fin/2000/2/toc.php>. [in Russian].
25. Kravec A.S. (1976). Priroda verojatnosti (filosofskie aspekty). Moscow, Russia: Mysl' [in Russian].
26. Alekseev O.A. (2015). Konfliktologija i upravlenie. Saratov, Russia: Aj Pi Jer Media [in Russian].
27. Piskunova L.P. (2007). Jekonomicheskaja konfliktologija. Ekaterinburg, Russia [in Russian].
28. Il'enkova N.D. (1999). Metodologija issledovanija riska hozjajstvennoj dejatel'nosti. Extended abstract of Doctor's thesis. Financial academy at Government of Russian Federacii. Moscow, Russia [in Russian].
29. Il'enkova N.D. (2016). Razvitie teorii predprinimatel'skogo riska v trudah vydajshhijh uchenyh proshlogo. Transport Business of Russia, 3, 47-49.
30. Kyrylenko V.V. (Ed.) (2007). Istorija ekonomichnyh vchen'. Ternopil', Ukraine: Ekonomichna dumka [in Ukrainian].
31. Senior N.W. (1965). An outline of the science of political economy. New-York: AMK Bookseller.
32. Mill J.S. (1980). Osnovy politicheskoy jekonomii (Vol. 2). Moscow, Russia: Progress [in Russian].

33. Kamins'kyj A.B. (2006). Modeljuvannja finansovyh ryzykiv. Kyiv, Ukraine: Kyiv national university of the name of Taras Shevchenko [in Ukrainian].

34. Granaturov V.M. (2002). Jekonomicheskij risk: sushhnost', metody izmerenija, puti snizhenija. Moscow, Russia: Delo i Servis [in Russian].

35. Kozlovskij A.N., Nedosekin A.O. & Abdulaeva Z.I. (2016). Upravlenie portfelem promyshlennyh innovacij. St. Petersburg, Russia: Izdatel'stvo Politehnicheskogo universiteta [in Russian].

УДК 339.9

***В.В. Тіпанов**, к. е. н, доцент
кафедри міжнародної торгівлі і маркетингу,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»,*

***С.І.Ткаленко** к. е. н, доцент
кафедри європейської інтеграції,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»,*

РОЗВИТОК БІОЕКОНОМІКИ ЯК УМОВА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

DEVELOPMENT OF BIOECONOMICS AS A CONDITION OF INVESTMENT-INNOVATIVE MODERNIZATION OF THE ECONOMY

Vladyslav Tipanov,

PhD in Economics, Associate Professor
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Svitlana Tkalenko,

PhD in Economics, Associate Professor
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

АНОТАЦІЯ. В статті обґрунтовано основні засади біоекономіки, виявлені позитивні сторони зростання біоекономіки на сучасному етапі розвитку світової економіки. Обґрунтований розвиток біотехнологій як найважливіший фактор зростання економіки і зайнятості, і як основна умова інвестиційно-інноваційної модернізації економік країн світу. Виокремленні тенденції розвитку біологічної науки як основи розвитку біоекономіки; фактори, які впливають на зростання біологічних компаній та їх особливості. Проаналізований інноваційний капітал у США та ЄС, побудований тренд інноваційного капіталу та наданий прогноз до 2020 року. На основі проведеного аналізу виявлені чинники, від яких залежить розвиток

біоекономіки на макро- і макрорівнях та доведено, що інноваційно-інвестиційна діяльність у секторі біотехнологій є поштовхом для подальшого розвитку біоекономіки.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: біоекономіка, біотехнології, біопродукти, інноваційний капітал, венчурне інвестування.

ABSTRACT. The article substantiates the basic principles of bioeconomy, reveals the positive aspects of the growth of bioeconomy at the present stage of development of the world economy. Substantiated of development of biotechnology as the most important factor in the growth of economy and employment, and substantiated of development of biotechnology as the main condition for investment and innovation modernization of economies in the world. The development of bioeconomy in developed countries such as the USA and Europe has been analyzed and shows its role in supporting innovation and attracting investment in biotechnology. The revealed the basic principles of economic analysis of development of bioeconomy in the developed countries. In the process of analysis the innovation activity in biological science shows the trends of its development as the basis for the growth of the role of bioeconomy. Disclose the factors that influence the growth of biological companies in developed countries and their features. These problems encountered by biotech companies over the past few years. The innovative capital in the USA and the EU has been analyzed, the innovation capital trend has been constructed, and the forecast has been provided by 2020. On the basis of the analysis, certain areas that are positively influenced by bioeconomy, we are revealed the factors on which its development depends on the macro and macro levels, and we are proved that innovation and investment activity in the biotechnology sector is an impetus for the further development of bioeconomy.

KEY WORDS: bioeconomics, biotechnology, bioproducts, innovation capital, venture capital investments.

Вступ. Основою сучасного етапу розвитку «інформаційного суспільства», «суспільства інформаційної економіки», розвитку «економіки, заснованої на знаннях» є інвестиції та інновації. Саме вони додають цінності товарам і послугам, використовуючи поновлювальні ресурси, нові досягнення науки, сприяючи розвитку тим самим розвитку біоекономіці.

Дослідженням розвитку біоекономіки на сучасному етапі та розвитку біотехнологічного сектору займається безліч відомих фахівців, вчених. Так, наприклад, С. Глазьев розглядає біоекономіку як основу розвитку інноваційної економіки, інші фахівці розглядають біоекономіку сьогодення як основу майбутнього розвитку економіки; Едгар Дж. Дасіла розглядає вплив біотехнологій на сучасний етап розвитку науки; Фріман К., Лундваль Б., Нельсон Р. приділяють увагу впливу інновацій на біоекономіку; Карлсон Р. досліджує вклад сектору біотехнологій в економіку країн, тощо.

Отже, проведений нами аналіз останніх публікацій засвідчує важливість і актуальність обраної тематики дослідження.

Метою статті є охарактеризувати сектор біотехнологій, що виступає основою розвитку біоекономіки, а саме темпи інвестування в НДДКР та інновації в біотехнологіях.

Результати. Термін «біоекономіка» вважають відносно новим, що обумовлено новим етапом розвитку світової економіки та підтримки конкурентоспроможності країн, що особливо помітно у високо розвинених економіках світу, і його визначення поки що залишається предметом дискусій. Складність у визначенні біотехнології випливає з того, що вона являє собою різноманітний набір заходів у різних секторах економіки. Сьогодні, найчастіше використовують одне загальноприйняте визначення — це те, що запропоновано ОЕСР, яке розроблено Спеціальною групою статистики біотехнологій: біоекономіка це застосування науки та технологій до живих організмів, а також їх частин, виробів, для зміни живих або неживих матеріалів з метою виробництва знань, товарів та послуг [1, с.9].

Біоекономіка пов'язана з винаходами, розробками, виробництвом і використанням товарів, продуктів на основі біотехнологій. Біотехнології та біопродукти становлять основу біоекономіки. Позитивними сторонами розвитку «біоекономіки» є покращення екологічної стійкості, підвищення якості життя населення, забезпечення альтернативних джерел чистої енергії, підвищення продуктивності господарства, й в першу чергу сільського.

Сьогодні біотехнологічна промисловість є пріоритетним сектором розвитку економік країн світу і ключовим чинником конкурентоспроможності економіки. Високий потенціал для інновацій у біологічній промисловості сприяє їх поширенню й у інші сектори економіки, що за рахунок ефекту масштабу призводить до економічного зростання. Біотехнологія розглядається на міжнародному рівні як найважливіший фактор зростання економіки та зайнятості [4, с.249].

Високорозвинені країни, у першу чергу такі як США, Європейський Союз визнають важливість біоекономіки як через свій внесок у стале виробництво та експлуатацію біологічних ресурсів, так і через вплив на економічне зростання та створення нових додаткових робочих місць. Так, відповідно до документа Європейської Комісії «Інновації в інтересах сталого зростання: біоекономіка для Європи» (2012 рік), зазначається, що щорічний оборот на біоекономіку становить близько 2 трлн євро та налічує близько 22 мільйонів людей у цій сфері [5]. Для ЄС біоекономіка

є одним із найбільших та найважливіших напрямків діяльності, що охоплює сільське господарство, лісове господарство, промисловість, харчування та хімічний сектор [7, с.7]. Отже, біоекономіка відіграє важливу роль у підтримці інновацій та залучення інвестицій в біотехнології і стає основною умовою інноваційно-інвестиційної модернізації економік країн.

Досвід розвинених країн світу свідчить про зростання інвестицій у дослідження та розробки, і особливо про значне зростання інвестицій до біотехнологічної галузі. Так, зокрема, середні витрати на НДДКР у всіх середніх біотехнологічних компаніях зросли приблизно на 18% з 2015 до 2016 р., ріст становив приблизно з 65,9 млн доларів США до 80,6 млн доларів [3]. Крім цього, у США протягом останніх п'яти років спостерігається підвищення рівня зайнятості у галузі біологічних наук, при цьому ріст зайнятості становить майже 10% в порівнянні з 2001 роком; зростання індустрії біологічних наук на 2,2% в порівнянні з 2012 роком [6].

Компанія Ernst&Young доводить, що сектор біотехнологій досяг свого максимуму у 2015 році. Венчурна діяльність, вартість нових біотехнологічних пропозицій продовжує стрімко зростати. У 2015 році венчурне фінансування на ринку біотехнологій досягло рекордних 11,8 млрд доларів США [2, с.8]. Більша частина, а саме 79% припадає на американські компанії. Інноваційний капітал у США та Європі перевищив 40 мільярдів доларів США у 2015 році (див. рис.1)

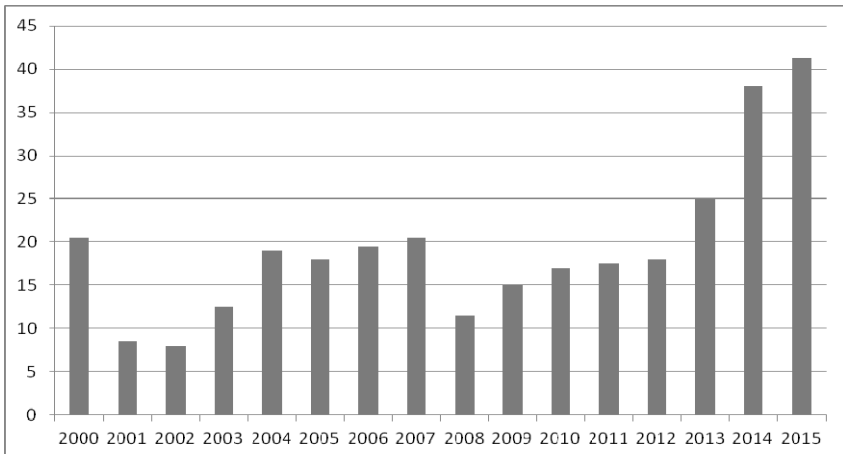


Рис. 1. Інноваційний капітал у США та Європі, млрд. дол. США

Джерело: [2, с.8]

Отже, наш аналіз розвитку біоекономіки, особливо у високо розвинутих країнах засвідчує її цінність, стимулюючи економічне зростання країн за допомогою інновацій. Основними засадами економічного аналізу розвитку біоекономіки в країнах світу є:

- збільшення загального рівня зайнятості (так, наприклад, завдяки сильному впливу економічного мультиплікатора, кожна робота в галузі біологічної науки дає ще 4,5 робочих місць в економіці США [6]; в Європейському Союзі п'ять країн зосереджують 79% робочих місць та 56% від кількості фірм: Великобританія, Німеччина, Франція, Швейцарія і Нідерланди, які займаються біотехнологіями [7, с. 4]);

- зростання промисловості завдяки біотехнологій, інновацій в новітні біотехнології;

- зростання промисловості, що виступає основним економічним фактором зростання економіки загалом;

- зростання робочих місць у галузі біологічних наук.

У США венчурні інвестиції в компанії, пов'язані з біологією, значно зросли з 10 млрд дол. США на рік в середньому за 2012-13 роки до 14,4 млрд дол. США на рік в середньому за 2014-15 років; спостерігалось більше 100 тис. патентів на біологію з 2012 по 2015 рр.; темпи витрат на НДДКР в наукових сферах, пов'язаних з біоекономікою зросли на 7% за 2005-2015 роки [6].

Проведений нами аналіз інноваційної діяльності в біологічній науці дозволяє виокремити наступні тенденції:

- (1) зростання венчурного інвестування. Рівень інвестицій, досягнутий за 2015-2016 роки, є новим максимумом для венчурного капіталу, пов'язаного з біологією;

- (2) зростання кількості патентування. Патенти стали найважливішою формою захисту інтелектуальної власності більшості біотехнологічної галузі. У всьому світі видаються тисячі патентів на біотехнології, що призводить до успішного розвитку нових продуктів та послуг, в першу чергу у таких галузях, як сільське господарство, фармацевтика, охорона навколишнього середовища, промислові товари та біотехнології. До збільшення кількості патентів призвели інновації в біотехнології. Протягом наступних років обсяги патентів продовжують зростати;

- (3) зростання темпів витрат на НДДКР в наукових сферах, пов'язаних з біоекономікою.

Наведені глобальні тенденції та проведений аналіз існуючих досліджень (з 2006 по 2014 рік в біотехнології було 407 публікацій – 0,5% від загальної кількості для ЄС-28; у цей же період було 87 грантів [7, с. 5]) вказує на перспективне майбутнє, напов-

нене новими можливостями для розвитку біотехнологічних компаній. На рисунку 2 представлені фактори, які впливають на зростання кількості компаній у секторі біоекономіки та зростання масштабів їх діяльності.

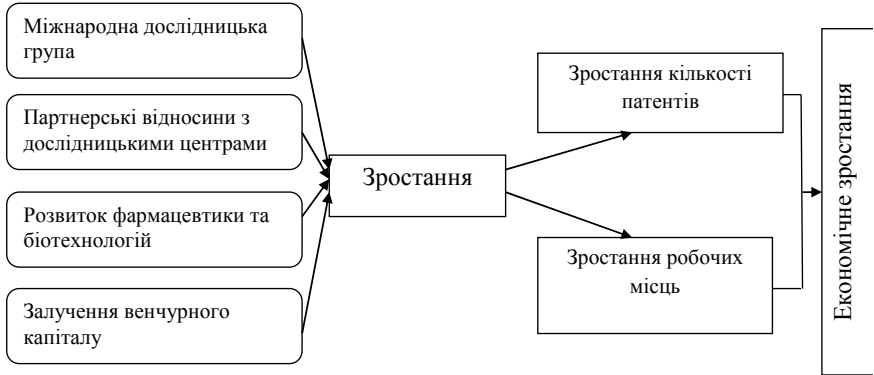


Рис. 2. Фактори, які впливають на зростання «чистих біотехнологічних» компаній

Отже, зростання кількості компаній у сфері біоекономіки, не лише сприяє зростанню кількості патентів і створенню нових робочих місць, але й економічному зростанню держави. Особливостями біокомпаній є те, що:

по-перше, ці компанії попрацюють в галузі, яка залежна від науки та стану її розвитку;

по-друге, продають продукти на основі використання біомаси і біотехнологій;

по-третє, продукують біотехнологічну підприємницьку модель, тобто зосереджені не лише на прогресивних технологіях, але й на отримання прибутку;

по-четверте, зосереджені на ризикових НДДКР, і вимагають дифузії венчурного капіталу в біоекономіці;

по-п'яте, переважно це малі компанії (більшість починає працювати зі штатом менше за 50 осіб).

Також слід зазначити, що у 2016 році біотехнологічні компанії зіткнулися зі скороченням державного капіталу для фінансування досліджень та розробок на ключових ринках США та Європи, тому відбувся незначний спад у фінансуванні. Крім того, біотехнологічна промисловість США та Європи продовжує стикатися й з небувалою стратегічною та політичною невизначеністю. Але,

незважаючи на ці виклики біоекономіка в основному залишила тенденції подальшого свого розвитку у 2016-2017 рр. і досягла позитивних результатів. Хоча фінансування й скоротилося біотехнологічні компанії влили рекордні обсяги капіталу в НДДКР у 2016 році. Збільшення ефективності НДДКР відбулося частково за рахунок використання нових технологій, у тому числі цифрового та штучного інтелекту, частково за рахунок використання креативних бізнес-моделей; це необхідно для того, щоб біотехнології збільшили віддачу від інвестицій.

На рисунку 3 нами побудований тренд інноваційного капіталу у США та Європі. Тренд підтверджує тенденцію зростання обсягів інноваційного капіталу, а також обсяги зростання й у секторі біотехнології двох потужних регіонів – США та Європи. Приблизні прогнозні дані ми вирахувати за допомогою лінійної лінії тренду, яка зображена на рисунку та проаналізували поліноміальну лінію тренду 3 ступеня. Це дає надійні результати з величиною вірогідності апроксимації близькою до одиниці ($R^2=0,7646$), що свідчить про високу ступінь співпадіння лінії тренду з даними на графіку.

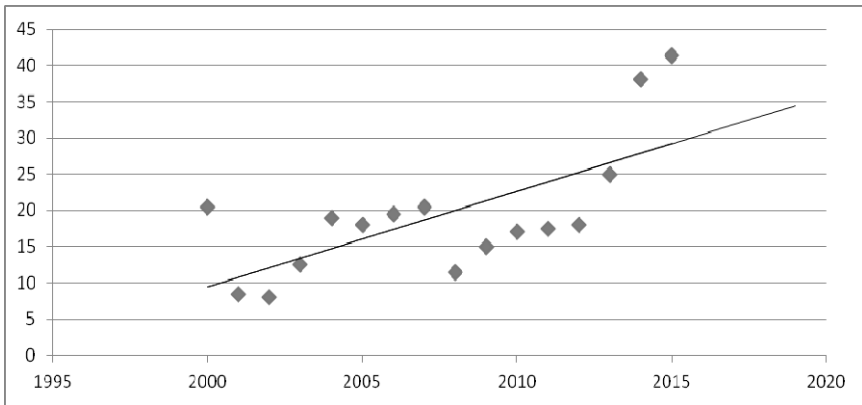


Рис. 3. Тренд інноваційного капіталу у США та Європі за період 2000-2015 та прогнозу на 2016-2020 рр.

Такий прогноз має високу ймовірність – 76%, й якщо у США та Європі не відбудеться протягом найближчих п’яти років економічних та/або фінансових криз, то такий прогноз виправдається. З огляду на 2018-2020 роки зростання біотехнологічної промисловості стає все більш глобальним, й буде охоплювати не

лише найбільші сегменти розвитку біоекономіки – США та ЄС, а й інші економіки країн світу, які будуть використовувати передовий досвід інвестиційно-інноваційної модернізації економіки.

Висновки. Біоекономіка сприяє покращенню екологічної стійкості, підвищенню якості життя населення, підвищенню продуктивності господарства, економічному та сталому розвитку зростанню національних економік.

Основою біоекономіки є біотехнології, які виступають найважливішим фактором зростання економіки та зайнятості. Розвиток біоекономіки та зростання кількості компаній, які займаються біотехнологіями залежить наступних чинників: (1) на макрорівні – від інвестицій у фундаментальні дослідження, ефективності системи інтелектуальної власності, суспільної та політичної підтримки, залучення і зосередження венчурного капіталу, взаємодії промисловості з наукою (зокрема з університетами), наявності великих компаній зацікавлених у біотехнологіях та промислових кластерів; (2) на мікрорівні – від співпраці з міжнародними дослідницькими центрами, інтенсивна співпраця з університетами, громадськими організаціями тощо, налагодження відносин з науковими парками

Значення інновацій в галузі біологічних наук проявляється в поліпшенні якості життя, досягнутих протягом останніх трьох десятиліть. Інновацій у сфері біотехнологій мають розвиток завдяки збільшенню витрат на НДДКР. Сьогодні біотехнологічна галузь продовжує користуватися значним зростанням завдяки збільшенню інвестицій у дослідження та розробки. Зростання витрат на НДДКР є одним з чинників, який може пояснити недавнє зростання інновацій у всіх галузях біотехнологічної галузі. Результати проведеного дослідження засвідчують й подальше зростання витрат на НДДКР у секторі біотехнологій. Отже, інноваційно-інвестиційна діяльність у секторі біотехнологій є поштовхом для подальшого розвитку біоекономіки.

Список літератури:

1. A Framework for Biotechnology Statistics. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development. – OECD, 2005 – 52 p.
2. Beyond borders 2016: Biotech financing – EY, 2016 – 32 p.
3. Boosts in R&D Spending Drive Biotech Innovation, BDO USA Analysis Finds, 2017 [Electronic resource] – Access mode: <https://www.businesswire.com/news/home/20170712005803/en/Boosts-Spending-Drive-Biotech-Innovation-BDO-USA>

4. Carlson R. Estimating the biotech sector's contribution to the US economy / R. Carlson // *Nature biotechnology*, 2016– № 34(3) – 247-255 p.

5. European Commission. Innovating for Sustainable Growth: a Bioeconomy for Europe / European Commission // Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2012 [Electronic resource] – Access mode: <http://ec.europa.eu/research/bioeconomy/pdf>

6. National Bioscience Report Shows Industry Creating Jobs and Driving Innovation – Bionational Innovation Organization [Electronic resource] – Access mode: <https://www.bio.org/press-release/national-bioscience-report-shows-industry-creating-jobs-and-driving-innovation>

7. The Portuguese Biotechnology Industry: firms, labour market and innovation indicators / João Cerejeira, Miguel Portela, Elisabete Sá // EEG / Minho University – Report №1, December 2016 – 32 p.

References:

1. A Framework for Biotechnology Statistics. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development. – OECD, 2005 – 52 p. [in English]

2. Beyond borders 2016: Biotech financing – EY, 2016 – 32 p. [in English]

3. Boosts in R&D Spending Drive Biotech Innovation, BDO USA Analysis Finds, 2017 [Electronic resource] – Access mode: <https://www.businesswire.com/news/home/20170712005803/en/Boosts-Spending-Drive-Biotech-Innovation-BDO-USA>

4. Carlson R. Estimating the biotech sector's contribution to the US economy / R. Carlson // *Nature biotechnology*, 2016– № 34(3) – 247-255 p. [in English]

5. European Commission. Innovating for Sustainable Growth: a Bioeconomy for Europe / European Commission // Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2012 [Electronic resource] – Access mode: <http://ec.europa.eu/research/bioeconomy/pdf>

6. National Bioscience Report Shows Industry Creating Jobs and Driving Innovation – Bionational Innovation Organization [Electronic resource] – Access mode: <https://www.bio.org/press-release/national-bioscience-report-shows-industry-creating-jobs-and-driving-innovation>

7. The Portuguese Biotechnology Industry: firms, labour market and innovation indicators / João Cerejeira, Miguel Portela, Elisabete Sá // EEG, Minho University – Report №1, December 2016 – 32 p. [in English]

Льсько А.В.,

*асистент кафедри управління персоналом та економіки праці,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»*

Хасіна О.М.,

*студентка 4 курсу, спец.6505,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»*

**ПОКОЛІННЯ Y : КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ВИПУСКНИКА
СПЕЦІАЛЬНОСТІ «УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ
ТА ЕКОНОМІКА ПРАЦІ» ДВНЗ КНЕУ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА НА РИНКУ ПРАЦІ**

**GENERATION Y: COMPETITIVE ADVANTAGES
OF A GRADUATE OF THE SPECIALTY "HRM AND LABOR
ECONOMICS" KYIV NATIONAL ECONOMIC UNIVERSITY NAMED
AFTER VADYM HETMAN ON THE LABOR MARKET**

Pyenko A.V.,

Assistant of Professor of Personnel Management and Labor Economics
Department, State Higher Educational Establishment «Kyiv National
Economic University Named After Vadym Hetman »

Khasina O.M.,

student of 4th year, special.6505, State Higher Educational Establishment
«Kyiv National Economic University Named After Vadym Hetman»

АНОТАЦІЯ. У статті розкрито особливості покоління Y відповідно до теорії поколінь XYZ. Розглянуто відповідність поколінню Y студентів спеціальності «Управління персоналом та економіка праці» за результатами соціологічного дослідження, а саме особливості використання ними соціальних мереж та фахових програм, прагнення бачити залежність між результатами роботи та винагородою за працю. Обґрунтовано конкурентні переваги випускника спеціальності 6505 через набуті фахові знання. Запропоновано напрямки підвищення конкурентоспроможності для майбутніх HR-ів КНЕУ ім.В.Гетьмана з метою покращення співпраці між роботодавцями та провайдерами освітніх послуг на ринку праці.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: покоління Y, конкурентоспроможність випускника, ринок праці, спеціалізація «Управління персоналом та економіка праці».

ANNOTATION. In the article the features of generation Y are disclosed in accordance with the theory of generations XYZ. The compliance among the Y- generation and students with the specialty "Human Resources Management and Labor Economics" are acquired according to the results of the sociological research, that is, firstly, the

specifics in the using of social networks (types, content, duration of use) and professional programs, which are used in HR sphere in Ukraine, and secondly, the desire to see the relationship between the results of work and the remuneration for work (experience and expectations of the salary received in the labor market).

The competitive advantages of a graduate of the specialty 6505 due to the acquired professional knowledge in KNEU are substantiated by assessing their necessity for the labor market and their availability. The directions of increasing competitiveness for future HR-specialists of KNEU named after V.Getyman are proposed in order to improve cooperation between employers and providers of educational services in the labor market.

KEY WORDS: Generation Y, graduate competitiveness, labor market, specialization "HRM and Labor Economics".

Вступ. В умовах нестабільної економіки ринок праці має швидко реагувати на зміни, щоб готувати якісних фахівців та швидко асимілюватися на ринку. Основною робочою силою, що буде домінувати на ринку праці й створювати ВВП найближчі 30-40 років буде покоління Y.

Основними дослідниками теорій XYZ (1991 рік) із США, що запропонували цю теорію, є Нейл Хоув Уілям Штраус[1]. Серед вітчизняних та зарубіжних дослідників, що займалися вивченням поколінь належать Бродбридж А.М., Максвелл Г.А., Огден С.М. [2], Ейснер С.П. [3], Упрович М.Л., Стефенс П.С.[4], Русаков С. С. [5], Бондар К. М. [5] та інші. На практиці вивчалися різні аспекти покоління Y (міленіалів), проте дослідження про майбутніх HR-ів- міленіалів, що будуть підбирати персонал й виконувати інші функції управління людськими ресурсами відсутні, що передбачає необхідність дослідження цього питання на прикладі спеціалізації 6505 КНЕУ ім.В.Гетьмана.

Метою статті. Дослідити належність випускника спеціальності «Управління персоналом та економіка праці» ДВНЗ КНЕУ імені Вадима Гетьмана поколінню Y, виявити наявність їх конкурентних переваг на ринку праці та сформулювати рекомендації по покращенню підготовки фахівців HR для покращення співпраці між провайдерами освітніх послуг та роботодавцями.

Викладення основного матеріалу. Відповідно до визначення конкурентоспроможність працівника – це «здатність працівника успішно конкурувати на ринку праці з працівниками, які мають аналогічну професію, спеціальність, кваліфікаційний рівень, що забезпечуються високим рівнем професіоналізму особистими якостями, мотивацією та інноваційним потенціалом»[7]. Щоб її забезпечити вищі навчальні заклади мають враховувати

кон'юнктуру ринку праці та особливості сучасного покоління. Особливо це актуально при підготовці майбутніх HR-фахівців.

Відповідно до джерел 1-4, нами було виділено основні особливості покоління міленіалів. Покоління Y, народжені з 1983 по 2003 роки, мають такі сильні сторони: 1) вірять у власну вдачу та розраховують на швидкий успіх; 2) бачать зв'язок результатів праці та матеріальної винагороди; 3) основні мотиватори до праці - матеріальний чи побудова кар'єри;

5) володіють сучасними технологіями; 6) мультизадачні в виконанні роботи, швидко навчаються та люблять навчатися; 7) добре навчаються з ментором\наставником та при використанні гейміфікації чи онлайн технологій. До недоліків міленіалів відносять: 1) не вміння чекати чогось дуже довго, хочуть все і відразу; 2) не стійкі до поразок та дуже залежні від похвали й критики; 3) швидко кидають роботу\навчання при відсутності мотиваторів; 4) не можуть працювати без винагороди за ідею; 5) не хочуть починати кар'єру з низів, проте прагнуть швидкого зростання; 6) працюють добре тільки при чітко поставлених короткозадачних цілях; 7) вимагають гнучкого графіку роботи.

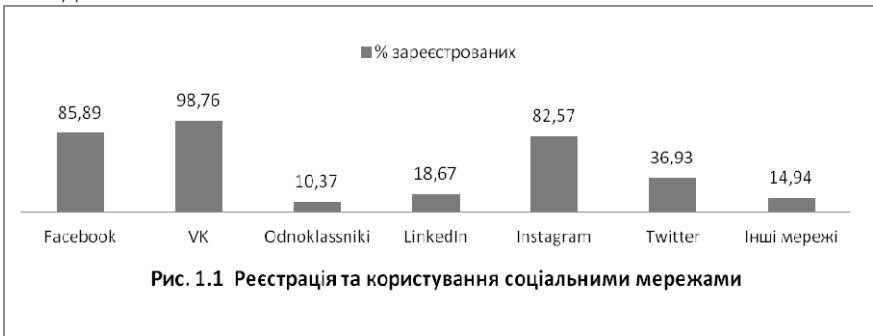
Наступні 30-40 років міленіали будуть домінуючою робочою силою на ринку праці, а спеціалізація 6505 КНЕУ ім. В. Гетьмана випускає майбутніх HR-ів, що будуть з одного боку, робочою силою на ринку праці, а з іншого, як фахівці, формувати попит на робочу силу, виникає необхідність дослідження основних мотивів для випускника, що впливають на конкурентоздатність

Основними завданнями статті на проведеного нами дослідження є дослідження гіпотез щодо: 1) конкурентних переваг випускника спеціальності 6505 через фахові компетенції (в т.ч. знання іноземної мови); 2) володіння фаховими ІТ; 3) активного використання соціальних мереж (контент, час використання тощо), що є необхідним в сучасних умовах; 5) залежність досвіду роботи та заробітної плати.

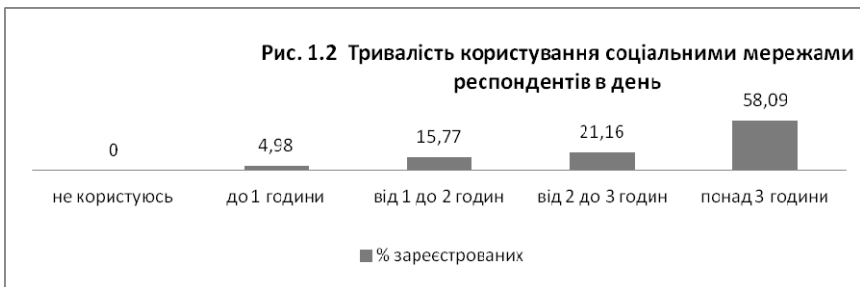
З метою виявлення конкурентних переваг випускника спеціальності «Управління персоналом та економіка праці» КНЕУ імені Вадима Гетьмана покоління на ринку праці нами було проведено соціологічне дослідження та опитано 241 студентів даної спеціальності (1-6 курси денної та заочної форми навчання). Вибірка є репрезентативною, бо становить 68,27% від генеральної сукупності (253 чоловіки). Необхідно зазначити, що 100% опитаних народилися в період з 1983 року по 2004 рік, та відносяться до покоління Y.

В результаті проведеного дослідження на прикладі спеціальності «Управління персоналом та економіка праці» КНЕУ ім.В.Гетьмана були підтверджені такі гіпотези в межах вибірки:

1) Покоління Y надає перевагу соціальним мережам. Для підтвердження гіпотези розглянемо результати нашого дослідження. З рис.1.1, ми можемо побачити, що більшість респондентів покоління Y (враховуючи множинність вибору) надають трьом соціальним мережам таким, як Facebook, VK та Instagram. Це понад 82% опитаних. Менш популярними мережами є Twitter, фахова мережа LinkedIn та інші мережі названі респондентами (Viber, WhatsApp, Google, Mail.ru, Gmail тощо). Найменш популярною є мережа Однокласники. Її використання є більш характерним для покоління X.

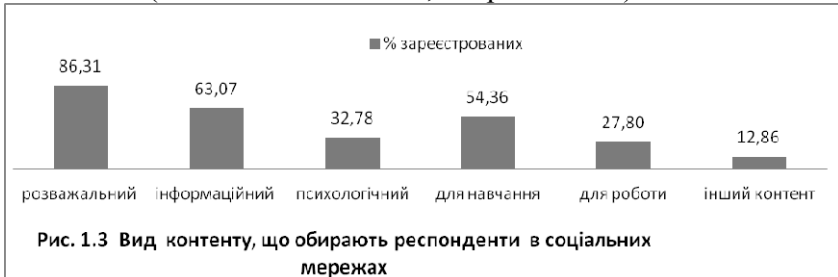


Тривалість користування соціальними мережами респондентів в день наведена на рис.1.2 свідчить, що більше половини респондентів (58,09%) проводять тільки в соцмережах понад 3 години та всі респонденти користуються ними.



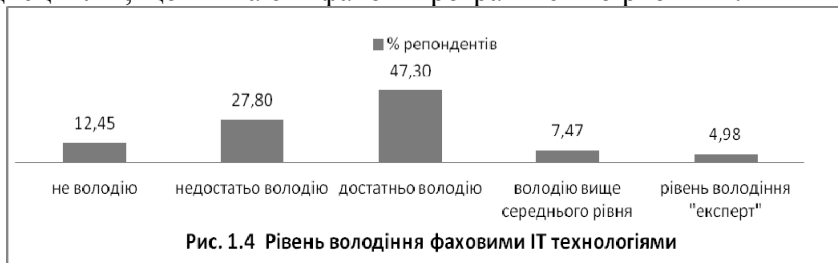
Аналіз контенту, яким користуються респонденти на основі рисунку

1.3 показав, що домінує при множинному виборі розважальний(фільми, ігри, музика тощо) -86,31%, інформаційний(новини, спорт, історія) -63,07% та для навчання – 54,36%. Найменше використовують контент для роботи – тільки 27,8% опитаних та для інших цілей(особисті захоплення, потреби тощо).



Отже, більшість респондентів проводять не менше 3 годин у різних соцмережах використовуючи інформаційних, розважальний та для навчання контент.

2) Покоління Y володіє сучасними фаховими технологіями. Ця гіпотеза частково підтвердилася. На рис. 1.4, ми можемо бачити рівень володіння фаховими ІТ технологіями. Лише 43,7% достатньо володіють фаховими ІТ технологіями, 7,48% володіють вище середнього рівня та 4,98% є експертами в цих програмах. Такі результати дослідження пов'язані з тим, що студенти починають опановувати фахові програми з 3-4 курсу, а в опитуванні брали участь і студенти й 1,2 курсів. Експертами себе вважають переважно ті студенти, які працюють за фахом та використовують вказані програми щоденно. Крім того, частина дисциплін, що вивчають фахові програми є вибірковими.



З рис.1.5, ми можемо бачити, що найпоширенішими фаховими програмами є програми ІС «Кадри, зарплата», E-staff та Experium, проте респонденти також надають перевагу й іншим

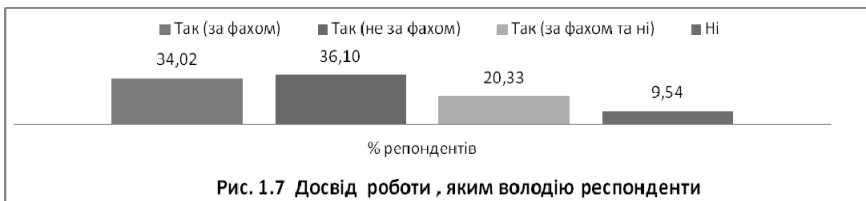
програмам (56,85%), що є онлайн доступними для підбору персоналу чи виконання інших функцій в сфері HR.



Аналіз знання аналітичних програм показав наступні результати. Переважна більшість володіє Excel (98,76%), в однаковій мірі по 26% респондентів використовують Statistica та Project.

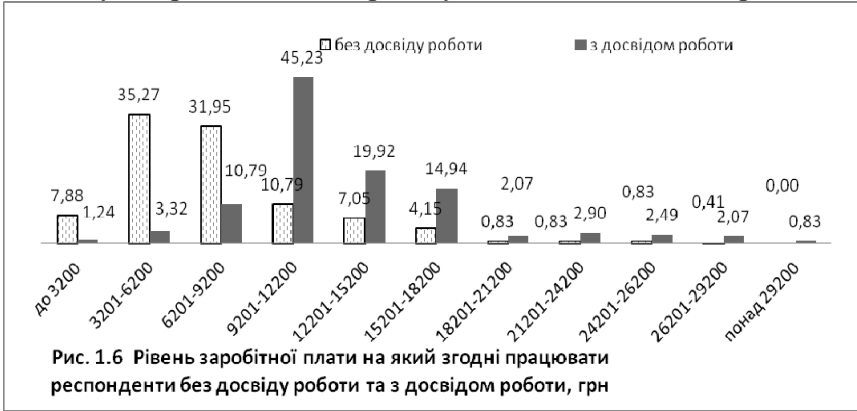


3) Покоління Y прагне бачити реальні результати роботи та бажано у грошовому еквіваленті. Відповідно до результатів опитування на рис. 1. досвід роботи не мають тільки 9,54%. Це переважно студенти 1-2 курсу денної форми навчання. 34,02% опитаних мають досвід роботи за фахом, 20,33% мають досвід роботи, як за фахом, так і не за фахом та 36,1% респондентів мають інший досвід років. Отже, 90% опитаних мають досвід роботи.



Порівнюючи очікування респондентів щодо зарплатного рівня без досвіду роботи та з досвідом роботи, необхідно зазначити, що без досвіду роботи переважна більшість студентів готові працювати з зарплатою у діапазоні 3201- 6200 грн – це 35,27% та з зар-

платою від 6201 до 9200 грн – це 31,95%. Лише 7,88% студентів готові були працювати на зарплату нижче мінімального рівня.



Очікування студентів з досвідом роботи різняться. Так, 45, 23% згодні працювати з зарплатою від 3 до 4 мінімальних зарплат, для 19,92% - це від 4 до 5 мінімальних зарплат, для 14, 94% - це від 5 до 6 мінімальних зарплат. Лише 1,24% згодні працювати на розмір зарплати, що нижчий за мінімально встановлений державою. Необхідно зазначити, що такі розміри заробітної плати, що обрала більшість опитаних відповідають ринковим очікуванням.

Тобто студенти, отримуючи досвід роботи під час навчання, чітко розуміють, що зростає їх вартість, та прагнуть найшвидше стати конкурентоспроможними, що підвищить їх ціну.

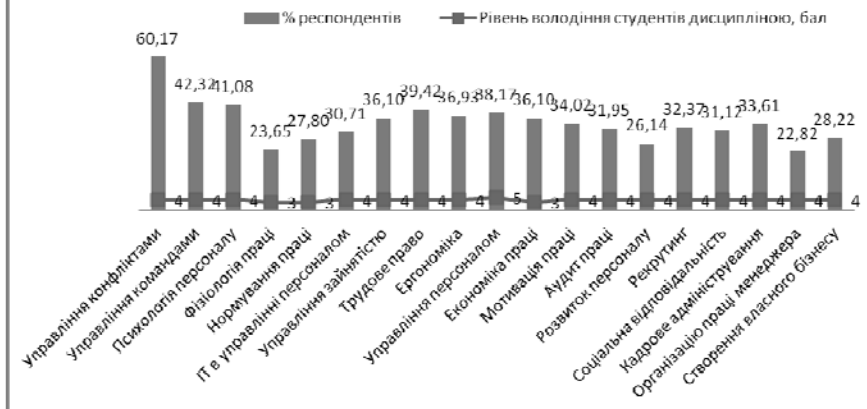
4) Покоління Y є конкурентоспроможними на ринку праці. На рис. 1.7 та рис.1.8, ми можемо побачити результати дослідження оцінки власного рівня знань респондентами спеціальності «Управління персоналом та економіка праці» та оцінку необхідності знань на ринку праці за шкалою: 1

– не володію, 2-незадовільний, 3-середній, 4- добрий, 5- відмінний. На рисунках показані домінуючі значення серед опитаних.

Найнижчий рівень володіння студентів є середнім був оцінений по дисциплінам «Фізіологія праці», «Нормування праці» та «Економіка праці».

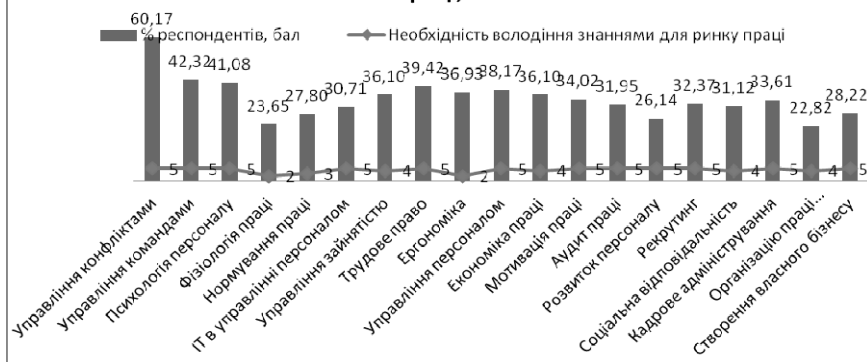
На нашу думку, це пов'язано з аналітичним характером дисциплін. Найвищий рівень має дисципліна «Управління персоналом», тобто відмінний рівень, що пов'язано з акумулятивним ефектом від вивчення

Рис. 1.7 Оцінка власного рівня знань респондентами спеціальності «Управління персоналом та економіка праці», %



інших дисциплін. Всі іншими дисциплінами студенти володіють добре за даними опитування. Відсоток опитаних з певним балом по дисципліні

Рис. 1.8 Оцінка необхідності знань зі спеціальності «Управління персоналом та економіка праці» на ринку праці, %

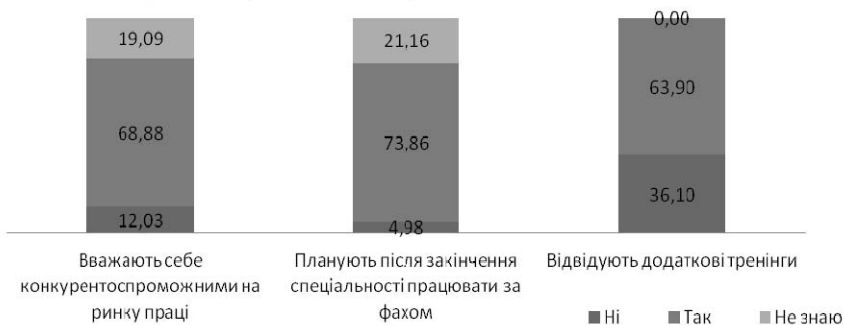


залежить від того на якому курсі викладається дисципліна, а не її значення. Більшість фахових дисциплін починають викладати з 3-4 курсів, інші – на 5 курсі, отже відсоток охоплених щодо рівня знань буде меншим. Крім того, деякі з дисциплін є вибірковими.

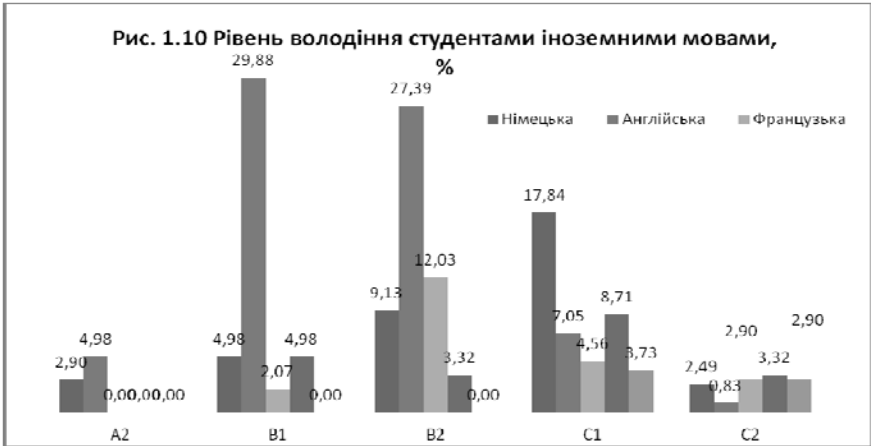
Аналіз оцінки необхідності знань зі спеціальності «Управління персоналом та економіка праці» на ринку праці на даних рис 1.8 показує, що найбільш цінними для опитаних в сфері HR є «Управління конфліктами», «Психологія праці», «Управління командами», «ІТ в управлінні персоналом», «Трудове право», «Управління персоналом», «Мотивація праці», «Аудит персоналу», «Розвиток персоналу», «Рекрутинг», «Створення власного бізнесу», «Кадрове адміністрування». Найменш цінними в опитуванні є «Ергономіка» та «Фізіологія праці», що пояснюється більш вузькою сферою застосування та необхідністю цих знань при НДКР. У інших випадках підприємства в Україні не вважають за потрібне застосовувати ці знання на практиці, крім вимог, що передбачені законодавчо.

Отже, рівень знань студента випускника дозволяє йому бути конкурентоспроможним на ринку праці, оскільки за власними оцінками 68,88% опитаних вважають себе такими, що зображено на рис 1.9. Крім того, 63,9 % опитаних відвідують додаткові тренінги, та 73,86% планують працювати за фахом.

Рис. 1.9 Оцінка власної конкурентоспроможності респондентами, відвідування додаткових тренінгів та планування працювати за фахом після закінчення ВНЗ, %



Аналізуючи рис 1.10 можна зазначити, що більшість студентів вивчають англійську мову та мають рівень B1 та B2. Популярною є німецька мова з рівнем володіння C1 та B2. Необхідно зазначити, що близько 23,65% респондентів вивчають 2 мови. На нашу думку, такий рівень знання мов є середнім, проте відповідає вимогам сучасного ринку праці.



Висновки. В результаті проведеного дослідження можна зазначити, що випусник спеціальності 6505 є типовим представником покоління Y є конкурентоспроможним на ринку праці, оскільки має досвід роботи, добре володіє фаховими знаннями й ІТ, на середньому рівні знає іноземну мову, відвідує додаткові тренінги, активно користується соцмережами та бачить чітку залежність між власним досвідом роботи та зростанням зарплати.

Основними рекомендаціями для провайдерів освітніх послуг при підготовці випусників спеціалізації 6505 можуть стати: 1) підвищення якості освітніх послуг при вивченні ІТ фахових технологій та аналітичних програм; 2) посилення вивчення іноземних мов (бажано з 1 до 2-3); 3) використання соціальних мереж для навчання майбутніх фахівців; 4) посилення зв'язку з роботодавцями з метою розробки спільних тренінгів та набуття практичних навичок; 5) запрошення сторонніх бізнес-тренерів для покращення підготовки фахівців; 6) формування мультизадачних завдань з використанням ІТ технологій й посилення гейміфікації процесу навчання.

Основними рекомендаціями для роботодавців при мотивації HR-ів покоління Y можуть стати: 1) мотивація через навчання (гейміфікація\ ІТ тощо) та ефективне наставництво; 2) встановлення мультизадачних завдань з розбивкою на короткострокові цілі з видимим результатом; 3) розробка системи мотивації, що передбачає чіткий зв'язок між результатом та оплатою чи іншим видом стимулювання, що є актуальним для міленіала; 4) моніторинг раз на квартал мотивів міленіалів до праці.

Список літератури:

1. Strauss W., Howe N. Generations: The history of America's future, 1584 to 2069 // New York. – 1991.
2. Broadbridge A. M., Maxwell G. A., Ogden S. M. Selling retailing to Generation Y graduates: recruitment challenges and opportunities //The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research. – 2009. – Т. 19. – №. 4. – С. 405- 420.
3. Eisner S. P. Managing generation Y //SAM Advanced Management Journal. – 2005. – Т. 70. – №. 4. – С. 4.
4. Upcraft, M. L., & Stephens, P. S. (2000). Academic advising and today's changing students. In V. N. Gordon & W. R. Habley (Eds.), Academic advising: A comprehensive handbook (pp. 73–83). San Francisco: Jossey-Bass.
5. Русаков С. С. Нові тенденції молодіжної культури в контексті розвитку креативної індустрії //Гілея: науковий вісник. – 2016. – №. 110. – С. 276-280.
6. Бондар К. М. Цінності та життєві смисли юнацтва українського відлуння- покоління Y //України, 2016© Інститут соціальної та політичної психології НАПН України, 2016. – С. 192.
7. Кибанова А. Я. Управление персоналом: конкурентоспособность выпускников вузов на рынке труда: моногр. / А. Я. Кибанов, Ю. А. Дмитриева; Гос. ун-ту правления. – М. : ИНФРА, 2011. – 229 с.

References

1. Strauss W., Howe N. Generations: The history of America's future, 1584 to 2069 // New York. – 1991.
2. Broadbridge A. M., Maxwell G. A., Ogden S. M. Selling retailing to Generation Y graduates: recruitment challenges and opportunities //The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research. – 2009. – Т. 19. – №. 4. – С. 405-420.
3. Eisner S. P. Managing generation Y //SAM Advanced Management Journal. – 2005. – Т. 70. – №. 4. – С. 4.
4. Upcraft, M. L., & Stephens, P. S. (2000). Academic advising and today's changing students. In V. N. Gordon & W. R. Habley (Eds.), Academic advising: A comprehensive handbook (pp. 73–83). San Francisco: Jossey-Bass.
5. Rusakov S. S. Novi tendentsii molodizhnoi kultury v konteksti rozvytku kreatyvnoi industrii //Hileia: naukovyi visnyk(Gileya: scientific Herald.). – 2016. – №. 110. – С. 276-280.[in Ukraine]
6. Bondar K. M. Tsinnosti ta zhyttievi smysly yunatstva ukrainskoho vidlunnia-pokolinnia Y //Ukrainy, 2016© Instytut sotsialnoi ta politychnoi psykholohii NAPN Ukrainy, 2016. – S. 192. [in Ukraine]

7. Kybanov A. Ia. Upravlenye personalom: konkurentosposobnost vypusknikov vuzov na rynke truda: monohr. / A. Ia. Kybanov, Yu. A. Dmytryeva; Hos. un-tu pravleniya. – M. : YNFRA, 2011. – 229 s. [in Russian]

УДК 330

Сердюк І.Г.

*к. е. н., доцент кафедри міжнародної економіки
Київського національного економічного
Університету імені Вадима Гетьмана*

**ПЛАТА ЗА ДІЇ, ПОВ'ЯЗАНІ З ОХОРОНОЮ ПРАВ
НА ОБ'ЄКТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ:
ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ**

**OFFICIAL FEES FOR ACTIONS RELATED TO INTELLECTUAL
PROPERTY OBJECTS: THEORETICAL
AND PRACTICAL CHALLENGES**

I. Serdyuk,

PhD in Economics, Associate Professor
Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman

АНОТАЦІЯ: У даній статті порушені теоретичні та практичні питання визначення розмірів зборів за дії з об'єктами права інтелектуальної власності в Україні, досліджено зарубіжний досвід у цій сфері, розроблено рекомендації щодо вдосконалення існуючої системи зборів за дії з об'єктами права інтелектуальної власності та їх інтеграції в існуючу систему адміністративних послуг в Україні.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: інтелектуальна власність, об'єкти права інтелектуальної власності, винаходи, корисні моделі, промислові зразки, торговельні марки, інновації, адміністративні послуги.

ABSTRACT: The present paper addresses topics concerning theoretical and practical challenges of determining fees for actions related to the protection of intellectual property rights in Ukraine, analyzes international experience in this field, develops recommendations concerning optimization of the existing system of fees for actions related to the protection of intellectual property rights and its integration into the present system of administrative services in Ukraine.

KEY WORDS: intellectual property, IP objects, inventions, utility models, industrial designs, trademarks, innovations, administrative services.

Постановка проблеми. Питання про активізацію інноваційних процесів в економіці були та залишаються в центрі уваги економістів-науковців та практиків. У наш час вони не втрачають своєї актуальності як для країн з перехідною економікою, так і для країн з ринковою економікою, досвід яких підтверджує визначальну роль інноваційних факторів в досягненні прийнятних показників економічного зростання. Як відомо, глибинною сутністю інноваційної діяльності є набуття при її здійсненні прав на об'єкти права інтелектуальної власності (далі – «ОПВ»), розпорядження цими правами, а також здійснення захисту прав інтелектуальної власності. Роль держави при цьому полягає, зокрема, у встановленні зборів та мита за дії, пов'язані з охороною та захистом прав на ОПВ, передбаченні фінансування витрат суб'єктів господарювання на міжнародне патентування винаходів, чіткій регламентації порядку оподаткування операцій з ОПВ тощо. На превеликий жаль, питання визначення розмірів зборів за дії з ОПВ, особливо в контексті прийнятого в Україні курсу на розвиток інноваційної діяльності та стимулювання охорони прав інтелектуальної власності, розбудови «сервісної держави» та запровадження адміністративної реформи, залишилися недостатньо вивченими. Єдине дослідження питання адміністративних послуг у сфері інтелектуальної власності висвітлено в працях Саєнка А.І. [1-4].

Метою даної статті є розроблення, на підставі аналізу та узагальнення зарубіжного досвіду, рекомендацій щодо вдосконалення існуючої системи зборів за дії з ОПВ та їх інтеграції в існуючу систему адміністративних послуг в Україні з урахуванням прийнятих Україною зобов'язань за міжнародними угодами.

Виклад основного матеріалу. Однією з визначних подій в історії міжнародного співробітництва нашої країни, що відбулася протягом останнього часу, слід назвати прийняття Закону України «Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони» [5], яким було ратифіковано Угоду про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони (далі – «Угода про асоціацію»). Відповідно до положень ст. 157 Угоди про асоціацію, метою її підписання у сфері інтелектуальної власності є спрощення створення і комерційного використання інноваційних продуктів та продуктів творчої діяльності на території Сторін, а також досягнення нале-

жного та ефективного рівня охорони і захисту прав інтелектуальної власності.

Особливу увагу слід звернути на положення ст. 230 Угоди про асоціацію відповідно до якої сторони зазначеної угоди мають забезпечити подальші додаткові заходи, процедури та засоби захисту, необхідні для забезпечення дотримання охорони прав інтелектуальної власності. Ці заходи, процедури та засоби захисту мають бути добросовісними і справедливими та не повинні бути надмірно чи складними чи дорогими або спричиняти необґрунтовані строки невиправдані затримки. Крім того, у абз. 2 цієї ж статті Угоди про асоціацію зазначено, що ці заходи та засоби захисту мають також бути ефективними, співрозмірними і стримуючими та мають застосовуватись таким чином, щоб уникнути створення перешкод законній торгівлі та забезпечити їх захист від зловживань [5].

З огляду на зазначене, а також беручи до уваги внесення змін до низки нормативно-правових актів, що регулюють питання зборів за дії з ОПВ, що можуть мати місце у майбутньому [6], цікавим представляється проведення дослідження перспективних розмірів зборів з точки зору їх обґрунтованості та відповідності прийнятим Україною зобов'язанням у сфері розвитку інноваційної діяльності та охорони і захисту інтелектуальної власності відповідно до міжнародних угод.

Основними аргументами на користь суттєвого підвищення розмірів зборів за дії з ОПВ в Україні є такі:

Позитивна динаміка номінального ВНД та зростання мінімальної заробітної плати за минулі 10 років. Динаміка номінального ВНД на душу населення не може бути прийнятним макроекономічним показником для обґрунтування необхідності збільшення розмірів зборів з наступних причин: (1) номінальний ВНД на душу населення не враховує дію інфляційного чинника; (2) збільшення показника ВНД на душу населення протягом досліджуваного періоду є також наслідком зміни валютного курсу та скорочення чисельності населення України; (3) ВНД – це сумарна вартість всіх товарів та послуг, створених вітчизняними виробниками за вирахуванням амортизаційних відрахувань, однак згідно положень Цивільного кодексу України, обмеження щодо резидентності суб'єктів права інтелектуальної власності відсутні. Отже, макроекономічним показником, який доцільно брати до уваги для обґрунтування необхідності зміни розмірів зборів за дії з ОПВ є ВВП країни.

За даними Світового Банку [7], починаючи з 2007 р. максимальний темп росту реального ВВП нашої країни становив 7,9% (у

2007 р.), а протягом останніх п'яти років – 2,3%, при цьому прогностичні значення не перевищують 4,0%. У аналітичних записках Світового Банку зазначається, що економічне зростання в нашій країні залишається помірним, що обумовлено, зокрема, незавершеними структурними реформами. Звісно, позитивною тенденцією є відновлення росту ВВП, однак цей показник є доволі слабким, оскільки зростання відбувається після загального падіння рівня реального ВВП в період 2014 та 2015 років [8].

На користь показника ВВП як макроекономічного індикатора для встановлення рівня зборів за дії з ОПВ свідчать також дані рис. 1. Як видно з наведеного рисунку, спостерігається зв'язок між щорічними темпами приросту кількості поданих заявок на винаходи, корисні моделі, промислові зразки та знаки для товарів і послуг в Україні та динамікою реального ВВП в Україні. За офіційними даними ВОІВ, подібна ситуація спостерігається і в зарубіжних країнах із розвинутою системою охорони інтелектуальної власності та високою часткою інноваційно активних підприємств [12; 13].

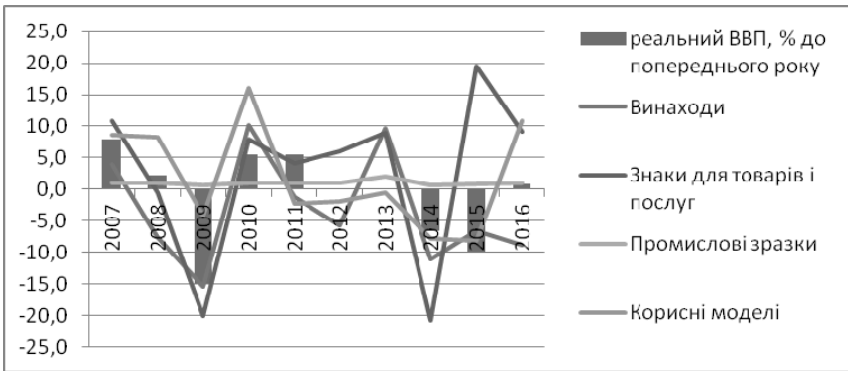


Рис. 1 Динаміка реального ВВП, % до попереднього року та темпи приросту поданих заявок на ОПВ

Джерело: складено автором за даними [7; 9-11]

У пояснювальній записці зазначено також, що внаслідок браку коштів в Україні втрачаються стимули для залучення до державної системи правової охорони інтелектуальної власності кваліфікованих кадрів. Як відомо, у 2013 році ДП «Український інститут інтелектуальної власності» (УКРПАТЕНТ) було надано статус Міжнародного пошукового органу (МПО) та Органу міжнародної

попередньої експертизи (ОМПЕ). У травні 2017 року Комітет з технічної співпраці РСТ рекомендував Асамблеї Союзу РСТ продовжити призначення УКРПАТЕНТу органом МПО/ОМПЕ на десять років, починаючи з 2018 року. УКРПАТЕНТ було визнано таким, що повністю відповідає вимогам РСТ для продовження такого призначення. Крім того, у 2012 році УКРПАТЕНТом отримано сертифікат відповідності системи менеджменту якості вимогам міжнародного стандарту ISO 9001:2008.

Не викликає сумніву твердження про необхідність підвищення розмірів зборів, однак, очевидно, що вихідним положенням має стати саме невідповідність між обсягами надходжень зборів та рівнем витрат на проведення експертизи ОПІВ, ведення реєстрів, запровадження електронних інформаційних технологій, оплату членських внесків тощо. Важливо, щоб суб'єкти господарювання, які є споживачами послуг у сфері інтелектуальної власності, мали гарантії того, що збільшені розміри зборів призведуть до підвищення рівня якості та скорочення термінів проведення експертизи ОПІВ.

Виходячи з теорії адміністративного права, державні збори є платою за отримання державних послуг. При цьому при ціноутворенні слід керуватись рівнем понесених витрат на надання цих послуг, що цілком відповідає принципам, покладеним в основу адміністративної реформи, що відбувається в Україні, а також діючому законодавству у сфері ціноутворення [14; 15]. Визначаючи розмір плати за послуги, треба також враховувати недопустимість обмеження реалізації прав і свобод громадян через надмірну плату за адміністративні послуги.

Політика у сфері інтелектуальної власності загалом та встановлення розмірів зборів за дії з ОПІВ зокрема, має відповідати: по-перше, Концепції реформування державної системи правової охорони інтелектуальної власності в Україні [16]; по-друге, засадам формування та реалізації економічної політики в країні; по-третє, засадам державної інноваційної політики України. В останньому випадку мова йде, у тому числі, про Національну доповідь 2017 «Цілі сталого розвитку: Україна» на період до 2030 року та Стратегію сталого розвитку «Україна-2020» [17; 18].

В обґрунтуванні перспективних розмірів зборів відсутній детальний аналіз міжнародного досвіду у цій сфері, були використані лише абсолютні показники розмірів зборів на реєстрацію торговельної марки в Республіці Молдова. Однак, як свідчить аналіз наукових публікацій, ринку інтелектуальної власності Ре-

спубліки Молдови притаманна низка негативних факторів [19]. За даними Глобального інноваційного індексу 2018, Республіка Молдова займає 49 місце в рейтингу, у той же час наша країна посіла в ньому 43 місце, піднявшись на 7 позицій порівняно з попереднім роком [20; 21].

Перспективи підвищення розмірів зборів, звісно, викликали жваву дискусію у професійних колах. Так, під час круглого столу, який проводився Всеукраїнською громадською організацією «Асоціація правників України» 5 березня 2018 р., на розгляд громадськості була представлена порівняльна характеристика зборів за дії з ОПІВ в Україні та у країнах Вишеградської групи [22]. За даними представлених розрахунків, показники співвідношення рівня прожиткового мінімуму та ВВП на душу населення в Україні до вартості реєстрації торговельної марки і витрат на патентування винаходів (корисних моделей) в Україні є значно нижчим порівняно з аналогічними показниками європейських країн.

Істотне зростання розмірів зборів, на нашу думку, матиме наступні негативні наслідки:

- прийняття власниками патентів та свідоцтв рішень не здійснювати охорону прав інтелектуальної власності та не підтримувати чинність/не продовжувати строки дії охоронних документів. Оскільки такі рішення ґрунтуватимуться не на чинниках маркетингового та/або господарського характеру, а будуть зумовлені саме значними розмірами витрат на сплату відповідних зборів, рівень захисту прав інтелектуальної власності в країні буде знижуватися;

- альтернативним варіантом розвитку подій стане включення витрат, пов'язаних з набуттям майнових прав інтелектуальної власності та підтриманням чинності охоронних документів до собівартості продукції (робіт, послуг), що призведе до зростання цін на товари та послуги;

- беручи до уваги нещодавні зміни до Господарського процесуального кодексу України, актуальним стане питання відшкодування збитків (витрат), пов'язаних із набуттям та підтриманням чинності майнових прав інтелектуальної власності, у випадку визнання охоронних документів недійсними. Відтак, прогнозовано є можливість покладання на УКРПАТЕНТ зобов'язань по відшкодуванню понесених суб'єктами права інтелектуальної власності достатньо великих розмірів зборів та судових витрат за вищезазначені дії.

На нашу думку, існуюча система зборів за дії з ОПІВ вимагає перегляду і повинна ґрунтуватися на наступному.

По-перше, у формально-організаційному плані, збори за дії з ОПІВ повинні бути включені до вітчизняної системи адміністративних послуг, а ті з них, які за своєю сутністю не є адміністративними послугами, повинні адмініструватися як платні послуги закладу експертизи. Очевидними перевагами повноцінного включення зборів за дії з ОПІВ до вітчизняної системи надання адміністративних послуг є:

(i) встановлення граничних термінів надання кожної конкретної послуги (на сьогодні саме відсутність законодавчо передбачених термінів проведення експертизи є однією із нагальних проблем, притаманних вітчизняній сфері інтелектуальної власності);

(ii) дотримання принципу раціональної мінімізації кількості документів та процедурних дій, що вимагаються для отримання адміністративних послуг (наприклад, на виконання положень ч. 9 ст. 9 Закону України «Про адміністративні послуги» від 6 вересня 2012 року № 5203-VI (далі – «Закон про адмінпослуги») [23], УКРПАТЕНТ може отримати доступ до відповідних баз даних, тому відпаде необхідність у наданні суб'єктами права інтелектуальної власності-резидентами України документів, що підтверджують зміну їх найменування та/або адреси);

(iii) дотримання вимог щодо якості надання адміністративних послуг. Зупинимось більш детально на цьому моменті.

Наразі якість проведення експертизи не задовольняє професійних учасників ринку інтелектуальної власності. Законом про адмінпослуги встановлено, що у передбачених законодавством випадках плата за надання адміністративних послуг зараховуватиметься не до державного або місцевого бюджетів. Отже, законодавством передбачена можливість використання надходжень від справляння плати за надання адміністративних послуг на розвиток вітчизняної системи охорони прав інтелектуальної власності, що включатиме підготовку та перепідготовку фахівців, оплату доступу до комерційних пошукових баз, розробку та запровадження повноцінного електронного документообігу тощо.

Законом про адмінпослуги також передбачена можливість видання суб'єктом надання адміністративних послуг організаційно-розпорядчих актів про встановлення власних вимог щодо якості надання адміністративних послуг. Отже, потенціал підвищення якості надання послуг щодо проведення експертизи ОПІВ також залежить від взаємодії державного органу виконавчої влади у сфері інтелектуальної власності та УКРПАТЕНТу як закладу експертизи. Така взаємодія дасть можливість здійснювати надання адмінпослуг у сфері інтелектуальної власності із дотриманням

принципів відкритості та прозорості та дозволить громадськості здійснювати моніторинг вартості надання послуг експертизи ОПВ.

По-друге, зміни мають стосуватися і підходів до визначення контингенту отримувачів пільг зі сплати адміністративних послуг. Насамкінець, зміни мають стосуватися переліку та розмірів зборів за дії з ОПВ з дотриманням наступних підходів, покликаних стимулювати інноваційну активність в країні та забезпечити належний та ефективний рівень охорони і захисту прав інтелектуальної власності: (i) мінімізація та оптимізація переліку адміністративних послуг та приведення їх у відповідність до вимог ст. 11 Закону про адмінпослуги; (ii) плата за однакові за сутністю адміністративні послуги для різних об'єктів повинна бути однаковою; (iii) адміністративна плата має бути однаковою для всіх суб'єктів інтелектуальної власності незалежно від їх статусу та резидентної приналежності; (iv) встановлення справедливого співвідношення між розмірами плати за адміністративні послуги, що стосуються винаходів з аналогічними адміністративними послугами, що стосуються корисних моделей.

Вищі рівні зборів за дії з набуття прав на корисні моделі не відповідає сутності даного об'єкту порівняно з винаходами, адже до корисних моделей застосовуються нижчі вимоги до їх охороноспроможності, а патенти на корисні моделі мають коротші строки дії. Тобто, за набуття прав на більш «слабкі» за своєю суттю об'єкти потрібно сплачувати більші розміри зборів. Як наслідок, це призведе до зниження у сумлінних заявників (особливо представників малого і середнього бізнесу) мотивації у розробці та реалізації інновацій через неспівставно високі витрати на охорону прав інтелектуальної власності;

(iv) встановлення розмірів зборів за дії з ОПВ залежно від рівня економічного розвитку та зростання економіки нашої країни. На рис. 2 представлена інформація стосовно співвідношення поточного та перспективного рівня витрат суб'єктів господарювання, пов'язаних з набуттям прав власності на винаходи, корисні моделі та промислові зразки (у % до ВВП (ПКС) на душу населення у 2016 р.). Як видно з представлених розрахунків, із затвердженням нових розмірів зборів за дії з ОПВ, для України будуть характерні більші відношення рівня витрат на набуття прав на об'єкти промислової власності порівняно з країнами, що посідають вищі позиції у рейтингу Глобальний інноваційний індекс-2018. Аналогічна ситуація характерна і для витрат на подання, експертизу та реєстрацію знаків для товарів і послуг.

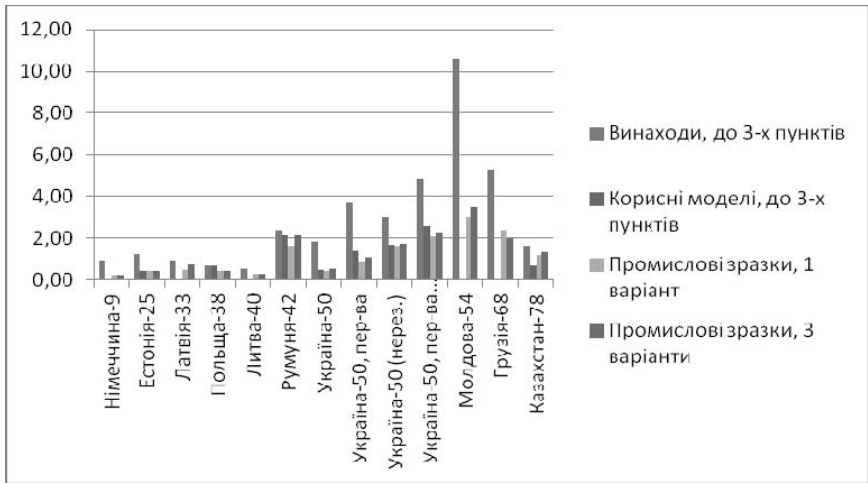


Рис. 2: Відношення витрат на набуття прав на винаходи, корисні моделі та промислові зразки, у % до ВВП (ПКС) на душу населення у 2016 р.

Джерело: розраховано автором за даними [7; 9-11; 24; 25]

(vi) встановлення розміру адміністративної плати за дії за підтримання чинності патентів на винаходи та корисні моделі з урахуванням життєвого циклу інновацій. Покажемо досвід Польщі, в якій плата за підтримання чинності патентів на винаходи та корисні моделі за 4-8 роки є нижчою, ніж за попередні та наступні періоди. На рис. 3 наведені показники показника ковзної середньої відносних розмірів зборів за підтримання чинності патентів на винаходи в Україні та в країнах з вищим рейтингом інноваційної активності. Можна побачити, що в Україні перспективні розміри зборів за підтримання чинності патентів на винаходи в цілому будуть суттєво вищими порівняно з усіма досліджуваними країнами і не відповідатимуть ані життєвому циклу інновацій, ані рівню розвитку економіки нашої країни. Так, на ранніх стадіях життєвого циклу інновацій (1-3 роки підтримання чинності патентів) зазначений розмір зборів є більшим за аналогічний показник у Німеччині у 6 разів. Серед досліджуваних зарубіжних країн найменше значення показника ВВП (ПКС) на душу населення має Румунія (перевишуючи при цьому в 2,78 рази його значення для України). При цьому в Україні відносний показник витрат на підтримання чинності патентів за 7-9 роки знаходиться на одному рівні з Румунією, а в інші періоди – перевищує їх значення на 23,9-51,4%.

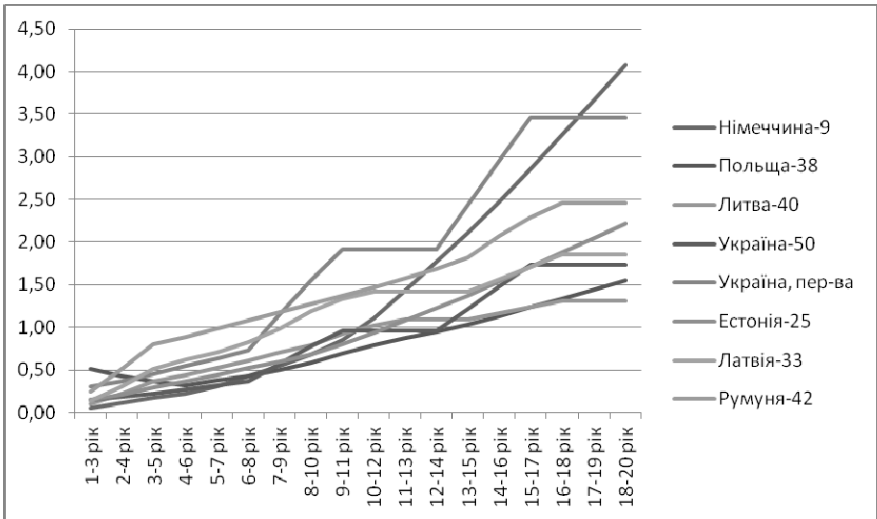


Рис. 3. Ковзна середня зборів за підтримання чинності патентів на винаходи, % до ВВП (ПКС) на душу населення

Джерело: розраховано автором за даними [7; 9-11; 24; 25]

Додатковим підтвердженням невідповідності розмірів зборів за підтримання чинності патентів життєвому циклу інновацій та рівню розвитку економіки країни в цілому є дані Табл. 1, де представлені абсолютні та відносні значення сумарної вартості витрат суб'єктів господарювання на підтримання чинності патентів на винаходи і корисні моделі. Як видно з представлених розрахунків, для нашої країни характерні зависокі відносні значення показника, що досліджується. Так, незважаючи не те, що ВВП (ПКС) на душу населення в Україні становив менше 1/5 значення цього показника для Німеччини, відношення досліджуваного показника до середньодушового значення ВВП (ПКС) для винаходів в перспективі (після підвищення) перевищуватиме на 5,95 п.п. аналогічний показник для Німеччини. Що стосується корисних моделей, то навіть чинний показник відношення сумарних витрат на підтримання чинності патенту на корисну модель в Україні є більшим на 1,45 п.п. порівняно з аналогічним показником у Німеччині, а в перспективі розрив між цими показниками становитиме 4,74 рази. Однак в Німеччині вимоги до патентоспроможності даного об'єкту є вищими, ніж в нашій країні.

Таблиця 1

**ВІДНОСНІ ТА АБСОЛЮТНІ ПОКАЗНИКИ ПІДТРИМАННЯ
ЧИННОСТІ ПАТЕНТІВ НА ВИНАХОДИ ТА КОРИСНІ МОДЕЛІ**

Показник	Німеччина	Естонія	Латвія	Польща	Литва	Румунія	Україна	Україна, перспектива	Молдова	Грузія	Казахстан
ВВП (ПКС) на душу населення у 2016 р.	48861,00	29743,00	25587,00	27383,00	29838,00	23023,00	8270,00		5332,00	10005,00	25286,00
Сумарна вартість підтримання чинності патенту на винахід											
дол. США	14882,10	6100,87	5876,00	4571,85	4964,09	6689,60	1505,66	3011,32	9040,00	4020,00	5475,60
<i>1-5 роки</i>	259,90	326,57	395,50	583,58	325,44	553,70	79,25	158,49	565,00	150,00	404,10
<i>6-10 роки</i>	1344,70	898,35	1299,50	703,81	1045,25	1356,00	249,06	498,11	1695,00	550,00	864,80
<i>11-15 роки</i>	4316,60	1824,95	1808,00	1304,99	1632,85	1954,90	460,38	920,75	2825,00	1220,00	1738,70
<i>16-20 роки</i>	8960,90	3051,00	2373,00	1979,47	1960,55	2825,00	716,98	1433,96	3955,00	2100,00	2468,00
% до ВВП (ПКС) на душу населення у 2016 р.	30,46	20,51	22,96	16,70	16,64	29,06	18,21	36,41	169,54	40,18	21,65
Сумарна вартість підтримання чинності патенту на корисну модель											
дол. США	1231,70	514,15	--	1287,39	--	565,00	328,30	984,91	--	--	961,90
<i>1-5 роки</i>	237,30	220,35	--	583,58	--	0,00	79,25	237,74	--	--	483,40
<i>6-10 роки</i>	994,40	293,80	--	703,81	--	565,00	249,06	747,17	--	--	478,50
% до ВВП (ПКС) на душу населення у 2016 р.	2,52	1,73	--	4,70	--	2,45	3,97	11,91	--	--	3,80

Джерело: розраховано автором за даними [7; 9-11; 24; 25]

(vii) перегляд та наближення до практики зарубіжних країн підходів до встановлення розмірів зборів за підтримання чинності патентів на промислові зразки.

Проведений нами порівняльний аналіз розмірів зборів за підтримання чинності промислових зразків в Україні та зарубіжних країнах свідчить про те, що у досліджуваних країнах підтримання чинності патентів на зазначений об'єкт провадиться не щорічно, а одноразово за п'ятирічний період. На рис. 4 наведено абсолютні показники розмірів зборів за підтримання чинності патентів на промислові зразки в Україні та зарубіжних країнах. Як видно з даного рисунку, Україна характеризується відносно високим показником загальної вартості підтримання чинності патенту на промисловий зразок: на рівні 783,02 дол. США, а після запланованого зростання розмірів зборів зазначений показник сягне 2777,36 дол. США та буде найвищим серед досліджуваних країн.

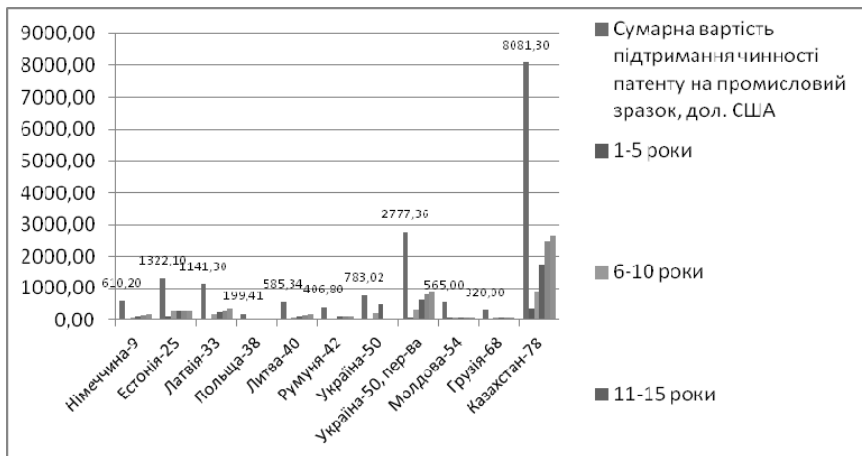


Рис. 4 Сумарна вартість витрат на підтримання чинності патенту на промисловий зразок

Джерело: розраховано автором за даними [7; 9-11; 24; 25]

Розрахований нами відносний показник вартості витрат на підтримання чинності патенту на промисловий зразок також свідчить про несприятливу ситуацію для суб'єктів господарювання в Україні. Дані розрахунків свідчать про те, що відношення перспективних розмірів зборів за підтримання чинності патенту на промисловий зразок до ВВП (ПКС) на душу населення для Укра-

їни становитиме 33,58%. У країнах Європи цей показник коливається від 1,25% (Німеччина) до 4,46% (Латвія). В Україні поточні розміри відносних витрат суб'єктів права промислової власності на підтримання чинності патентів на промислові зразки є суттєво вищими за аналогічний показник у досліджуваних зарубіжних країнах.

(viii) плата за подання заявки на знаки для товарів і послуг має бути єдиною у випадку, якщо заявка стосується товарів і/або послуг в одному-трьох класах МКТП. Проведений нами аналіз дає підстави стверджувати про те, що питома вага заявок, поданих в одному-трьох класах МКТП становить близько 90% від загальної їх кількості. Це є додатковим свідченням того факту, що діяльність середньостатистичного заявника «покривається» трьома класами МКТП. Це підтверджується і підходами до подання міжнародних заявок за Мадридською угодою та протоколом до неї, і також практикою запровадження національних зборів у таких країнах як Німеччина, Словаччина, Угорщина, Чехія та ін. На аналогічних засадах має базуватися і плата за надання адміністративних послуг за продовження строку дії свідоцтв на знаки для товарів і послуг із можливістю у власника свідоцтва обрати для продовження певні класи товарів і/або послуг, при цьому розмір плати за продовження строку дії свідоцтва не повинен перевищувати розмір плати за подання та реєстрацію заявки з аналогічним обсягом прав.

(ix) адміністративна плата за поновлення та продовження пропущених строків має встановлюватися виходячи із єдиних підходів (наприклад, шляхом запровадження його підвищеного розміру (у %) до плати за дії, строк оплати якої продовжується або поновлюється);

(x) адміністративна плата за внесення до відповідних реєстрів відомостей про розпорядження майновими правами інтелектуальної власності має виконувати статистичну функцію та сприяти збору інформації щодо розмірів винагороди за розпорядження майновими правами інтелектуальної власності. Як приклад, у Латвії офіційний збір за реєстрацію договору щодо розпорядження майновими правами інтелектуальної власності для різних ОПВ складає 40,00-45,00 євро, в Естонії – 32,00 євро, у сусідній Польщі – 70,00 злотих (близько 18,00 євро). В Україні ж планується збільшити розмір зборів за внесення до відповідних реєстрів відомостей про розпорядження майновими правами інтелектуальної власності до 2400,00 грн (тобто до рівня 80,00 євро).

(xi) на подібних засадах має встановлюватися плата за адміністративні послуги по внесенню змін в найменування та/або адресу заявника/власника охоронного документу;

(xii) плата за досудове врегулювання спорів не повинна бути вищою, ніж розмір збору за подання позову до суду з аналогічною вимогою, адже в протилежному випадку такий стан справ можна розглядати як обмеження права суб'єктів господарювання на досудовий розгляд спорів. У передбаченій проектом Постанови КМУ редакції розмір збору за визнання знаку добре відомим становить 24000,00 грн, а розмір судового збору за подання аналогічної заяви в суд орієнтовно складатиме 3500,00-8900,00 грн.

Висновки: Підсумовуючи вищевикладене, слід констатувати, що чинні розміри зборів за дії з ОПІВ в Україні встановлені без врахування рівня розвитку національної економіки. Перспективні розміри зборів вимагають ґрунтовного перегляду. Державна політика у сфері інтелектуальної власності має бути спрямована на забезпечення належного та недискримінаційного доступу суб'єктів господарювання до охорони та захисту прав на ОПІВ, через яку досягається підвищення їх конкурентоспроможності. Забезпечення такого доступу може здійснюватися через повноцінне включення зборів за дії з ОПІВ в систему надання адміністративних послуг, що відповідатиме світовому досвіду, принципам, покладеним в основу адміністративної реформи в Україні, а також взятим Україною зобов'язанням за Угодою про асоціацію з паралельним вдосконаленням національного законодавства у сфері інтелектуальної власності та завершенням реформи системи інтелектуальної власності, курс на реалізацію якої було взято у 2016 р.

Список літератури:

1. Саєнко А.І. Види адміністративних послуг, о надаються у сфері інтелектуальної власності в Україні // Право і суспільство. – 2014. — № 3. – С. 224-228;

2. Саєнко А.І. Особливості правового регулювання платності адміністративних послуг у сфері інтелектуальної власності // Науковий вісник Ужгородського національного університету. — Сер.: ПРАВО. – Випуск 30, Т. 2 – 2015. — С. 69-72;

3. Саєнко А.І. Класифікація адміністративних послуг, що надаються у сфері інтелектуальної власності // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Сер.: Юриспруденція. – 2014. — № 10-2, Т. 1. – С. 135-137;

4. Сасенко А.І. перспективи розвитку адміністративних послуг у сфері інтелектуальної власності // науковий вісник Херсонського державного університету. – Сер.: Юридичні науки. – Випуск 3. Т. 2 – 2016. – С. 19-23;

5. Закон України «Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони» № 1678-VII від 16.09.2014 року // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2014, № 40, ст. 2021;

6. Пояснювальна записка до проекту Постанови Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до постанов Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2001 р. № 1756 і від 23 грудня 2004 р. № 1716» (режим доступу: <http://me.gov.ua/Documents/Download?id=45a0eadb-44ea-46ee-a358-2b8dbe8fc72b>)

7. THE WORLD BANK — GDP GROWTH (ANNUAL %) (РЕЖИМ ДОСТУПУ: [HTTP://WWW.WORLDBANK.ORG/EN/COUNTRY/UKRAINE](http://www.worldbank.org/en/country/ukraine) TA

<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2016&locations=UA&start=2007>);

8. The World Bank, Ukraine Economic Update – April 2017 (режим доступу: <http://www.worldbank.org/en/country/ukraine/publication/economic-update-spring-2017>);

9. Державний департамент інтелектуальної власності України: Річний звіт за 2007 р. – 65 с.

10. Державна служба інтелектуальної власності України: Річний звіт за 2011р. — 65 с.

11. Державна служба інтелектуальної власності України: Річний звіт за 2016 р. — 74 с.

12. World Intellectual Property Organization – Statistical Country Profiles (режим доступу: http://www.wipo.int/ipstats/en/statistics/country_profile/).

13. Стратегії економічного розвитку у глобальній економіці: монографія / [А.М. Поручник, Я.М. Столярчук, А.М. Колот та ін.]: за заг. ред. А.М. Поручника та Я.М. Столярчука. – К.: КНЕУ, 2016. – 331, [5] с.

14. Писаренко Г.М. Адміністративні послуги в Україні: організаційно-правові аспекти: дис. на здобуття наук, ступеня канд.юрид.наук: спец. 12.00.07 Адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право – 2006. – 196 с.

15. Закон України «Про ціни і ціноутворення» № 5007-VI від 21 червня 2012 р. // (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2013, № 19-20, ст.190).

16. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 01 червня 2016 року № 402-р «Про затвердження Концепції реформування державної системи правової охорони інтелектуальної власності в Україні» // Офіційний вісник України від 14.06.2016 — 2016 р., № 44, стор. 48, стаття 1625, код акта 82089/2016.

17. Національна доповідь 2017 «Цілі сталого розвитку: Україна» на період до 2030 року (режим доступу: http://www.un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf).

18. Указ Президента України від 12 січня 2015 р № 5/2015 «Про затвердження Стратегії сталого розвитку «Україна-2020» // Офіційний вісник України від 23.01.2015 — 2015 р., № 4, стор. 8, стаття 67, код акта 75358/2015;

19. Перчинская, Наталья. Рынок объектов интеллектуальной собственности Молдовы: теоретические и практические аспекты // Vector European: Revista de cercetări socio-umanistice. 2014, nr.2, p.p. 84-95.

20. Global innovation index 2017 (режим доступу: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2017.pdf);

21. Global innovation index 2018 (режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/Home>).

22. Матеріали круглого столу на тему: «Чи є підстави та потреба у підвищенні зборів за дії, пов'язані з охороною прав на об'єкти ІВ?» // Офіційний сайт Всеукраїнської громадської організації «Асоціація правників України» // режим доступу: <http://uba.ua/documents/events/%D0%90%D1%82%D0%B0%D0%BC%D0%B0%D0%BD%D1%87%D1%83%D0%BA%20%D0%90%D0%BD%D0%B4%D1%80%D1%96%D0%B9%20%D0%A0%D0%B5%D1%94%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F%20%D0%9E%D0%86%D0%92.pdf>).

23. Закон України «Про адміністративні послуги» від 6 вересня 2012 року № 5203-VI // Відомості Верховної Ради України від 09.08.2013 — 2013 р., № 32, стор. 1705, стаття 409.

24. Migration and Mobility / Europe and Central Asia Economic Update, WORLD BANK ECA ECONOMIC UPDATE, October 2017. — 105 p. (режим доступу: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/28534/9781464812194.pdf>).

25. DZIENNIK USTAW RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ Warszawa, dnia 6 października 2016 r., Rozporządzenie Rady Ministrów dotyczące opłat z 2016 r. poz. 1623 (режим доступу: https://www.uprp.pl/uprp/_gALLERY/79/19/79191/Rozporzadzenie_Rady_Ministrow_dotyczace_oplat_z_2016_r_poz_1623.pdf).

References:

1. Saienko A.I. Vydy administratyvnykh posluh, o nadaiutsia u sferi intelektualnoi vlasnosti v Ukraini // Pravo i suspilstvo. — 2014. — № 3. — S. 224-228.

2. Saienko A.I. Osoblyvosti pravovoho rehuliuвання platnosti administratyvnykh posluh u sferi intelektualnoi vlasnosti // Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. — Ser.: PRAVO. — Vypusk 30, T. 2 — 2015. — S. 69-72.

3. Saienko A.I. Klasyfikatsiia administratyvnykh posluh, shcho naidutsia u sferi intelektualnoi vlasnosti // Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Ser.: Yurysprudentsiia. – 2014. — № 10-2, T. 1. – S. 135-137.

4. Saienko A.I. perspektyvy rozvytku administratyvnykh posluh u sferi intelektualnoi vlasnosti // naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. – Ser.: Yurydychni nauky. – Vypusk 3. T. 2 – 2016. – S. 19-23.

5. Zakon Ukrainy «Pro ratyfikatsiiu Uhody pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu, z odniiei storony, ta Yevropeiskym Soiuzom, Yevropeiskym spivtovarystvom z atomnoi enerhii i yikhnyimy derzhavamy-chlenamy, z inshoi storony» № 1678-VII vid 16.09.2014 roku // Vidomosti Verkhovnoi Rady (VVR), 2014, № 40, st. 2021.

6. Poiasniuvalna zapyska do proektu Postanovy Kabinetu Ministriv Ukrainy «Pro vnesennia zmin do postanov Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 27 hrudnia 2001 r. № 1756 i vid 23 hrudnia 2004 r. № 1716» (rezhym dostupu: <http://me.gov.ua/Documents/Download?id=45a0eadb-44ea-46ee-a358-2b8dbe8fc72b>).

7. The World Bank — GDP growth (annual %) (rezhym dostupu: <http://www.worldbank.org/en/country/ukraine> ta

<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2016&locations=UA&start=2007>).

8. The World Bank, Ukraine Economic Update – April 2017 (rezhym dostupu: <http://www.worldbank.org/en/country/ukraine/publication/economic-update-spring-2017>);

9. Derzhavnyi departament intelektualnoi vlasnosti Ukrainy: Richnyi zvit za 2007 r. – 65 s.

10. Derzhavna sluzhba intelektualnoi vlasnosti Ukrainy: Richnyi zvit za 2011r. — 65 s.

11. Derzhavna sluzhba intelektualnoi vlasnosti Ukrainy: Richnyi zvit za 2016 r. — 74 s.

12. World Intellectual Property Organization – Statistical Country Profiles (rezhym dostupu: http://www.wipo.int/ipstats/en/statistics/country_profile/)

13. Stratehii ekonomichnoho rozvytku u hlobalnii ekonomitsi: monohrafiia / [A.M. Poruchnyk, Ya.M. Stoliarchuk, A.M. Kolot ta in.]: za zah. red. A.M. Poruchnyka ta Ya.M. Stoliarchutsk. – K.: KNEU, 2016. – 331, [5] c.

14. Pysarenko H.M. Administratyvni posluhy v Ukraini: orhanizatsiino-pravovi aspekty: dys. na zdobuttia nauk, stupenia kand.iuryd.nauk: spets. 12.00.07 Administratyvne pravo i protses; finansove pravo; informatsiine pravo – 2006. – 196 s.;

15. Zakon Ukrainy «Pro tsiny i tsinoutvorennia» № 5007-VI vid 21 chervnia 2012 r. // (Vidomosti Verkhovnoi Rady (VVR), 2013, № 19-20, st.190);

16. Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 01 chervnia 2016 roku № 402-r «Pro zatverdzhennia Kontseptsii reformuvannia derzhavnoi

systemy pravovoi okhorony intelektualnoi vlasnosti v Ukraini» // Ofitsiinyi visnyk Ukrainy vid 14.06.2016 — 2016 r., № 44, stor. 48, stattia 1625, kod akta 82089/2016;

17. Natsionalna dopovid 2017 «Tsili staloho rozvytku: Ukraina» na period do 2030 roku (rezhym dostupu: http://www.un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf)

18. Ukaz Prezydenta Ukrainy vid 12 sichnia 2015 r № 5/2015 «Pro zatverdzhennia Stratehii staloho rozvytku «Ukraina-2020» // Ofitsiinyi visnyk Ukrainy vid 23.01.2015 — 2015 r., № 4, stor. 8, stattia 67, kod akta 75358/2015;

19. Perchynskaia, Natalia. Рынок объектов интеллектуальной собственности Молдовы: теоретические у практические аспекты // Vector European: Revista de cercetări socio-umanistice. 2014, nr.2, p.p. 84-95.

20. Global innovation index 2017 (rezhym dostupu: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2017.pdf);

21. Global innovation index 2018 (rezhym dostupu: <https://www.globalinnovationindex.org/Home>);

22. Materialy kruhloho stolu na temu: «Chy ye pidstavy ta potreba u pidvyshcheni zboriv za dii, poviazani z okhoronoiu prav na obiekty IV?» // Ofitsiinyi sait Vseukrainskoi hromadskoi orhanizatsii «Asotsiatsiia pravnykiv Ukrainy» // rezhym dostupu: <http://uba.ua/documents/events/%D0%90%D1%82%D0%B0%D0%BC%D0%B0%D0%BD%D1%87%D1%83%D0%BA%20%D0%90%D0%BD%D0%B4%D1%80%D1%96%D0%B9%20%D0%A0%D0%B5%D1%94%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F%20%D0%9E%D0%86%D0%92.pdf>);

23. Zakon Ukrainy «Pro administratyvni posluhy» vid 6 veresnia 2012 roku № 5203-VI // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy vid 09.08.2013 — 2013 r., № 32, stor. 1705, stattia 409;

24. Migration and Mobility / Europe and Central Asia Economic Update, WORLD BANK ECA ECONOMIC UPDATE, October 2017. — 105 p. (rezhym dostupu: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/28534/9781464812194.pdf>)

25. DZIENNIK USTAW RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ Warszawa, dnia 6 października 2016 r., Rozporządzenie Rady Ministrów dotyczące opłat z 2016 r. poz. 1623 (rezhym dostupu: https://www.uprp.pl/uprp/_gALLERY/79/19/79191/Rozporzadzenie_Rady_Ministrow_dotyczace_oplat_z_2016_r_poz._1623.pdf)

ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 657.1

Олійник Яна Вікторівна
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ АРХЕТИПУ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

FEATURES OF FORMATION OF ARCHETYPE OF THE ORGANIZATION OF ACCOUNTING

Oliinyk Yana

doctor of economic Sciences, associate Professor,
Professor, Department of accounting Kyiv National Economics University
(named after Vadym Hetman)

АНОТАЦІЯ. Актуальним питанням усвідомлення організації бухгалтерського обліку як науки є формування її архетипу. Архетип наукового мислення складається із сукупності принципів наукового пізнання. У статті принципи організації бухгалтерського обліку поділяються на дві групи. До першої з них належать сформовані уявлення про принципи організації бухгалтерського обліку. До другої групи включені специфічні принципи наукового пізнання організації бухгалтерського обліку. Осмислення архетипу організації бухгалтерського обліку сприяє розвитку методології організації бухгалтерського обліку та становленню її сучасної парадигми, котра враховує вплив змін, що відбуваються у політичній, економічній, соціальній сферах.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: архетип наукового мислення, принципи, організація бухгалтерського обліку.

ABSTRACT. Topical issue of understanding of the organization of accounting as sciences is formation of its archetype. The archetype of scientific thinking consists of set of the principles of scientific knowledge. In article modern approaches to structure of the principles of scientific knowledge of the organization of accounting are estimated. During the research it is revealed limitation of the developed ideas of structure of the principles of the organization of accounting. It was reached by inclusion in a circle of research priorities of processes of creation, streamlining and improvement of national system of accounting at the nation-wide level. It allowed to prove an author's position on an archetype of the organization of accounting. In work the principles of the organization of accounting are divided into two groups. The developed ideas of the principles of the organization of accounting con-

cern to the first of them. The second group included the specific principles of scientific knowledge of the organization of accounting: historicism, methodological individualism, subsidiarity, hierarchy, nonlinearity. Observance of cross-disciplinary approach and inclusion in a circle of research priorities of processes of streamlining of national system of accounting at the nation-wide level allowed to comprehend an archetype of the organization of accounting. It promotes development of methodology of the organization of accounting and formation of its modern paradigm which considers influence of changes which happen in political, economic, social spheres.

KEY WORDS: archetype of scientific thinking, principles, organization of accounting.

Вступ. Осмислення загальних фундаментальних припущень про економічне буття та категоріальну будову науки є визначальним на етапі становлення її наукового статусу. Розкриття цієї проблематики дає можливість не тільки порушити питання онтології, пояснити економічні явища та процеси, але й встановити адекватність наукової рефлексії сучасним викликам та проблемам.

Для організації бухгалтерського обліку онтологічні питання мають вирішальне значення, тому як вона перебуває в процесі переорієнтації та формування сучасної парадигми. Починаючи з кінця ХХ століття відбувається зміна парадигми теоретичних основ та головних принципів облікової науки. Тому врахування головних факторів самовизначення організації бухгалтерського обліку як науки виводить онтологічний вимір на авансцену окреслення її предметного поля.

Онтологічним каркасом організації бухгалтерського обліку є принципи (від лат. *principium* — основа, начало, засади) наукового пізнання, сукупність яких складає її архетип теоретичного мислення. Методологічні принципи визначають призначення організації бухгалтерського обліку та є відображенням її предметної специфіки. Принципи організації бухгалтерського обліку виступають як **керівні ідеї, що характеризують її зміст, сутність, призначення** та є методологічною основою подальшого вдосконалення. Вони є найбільш загальними основами, засадами, що діють на всіх рівнях організації та поширюються на всіх суб'єктів. В них у концентрованому вигляді визначені основи організаційної побудови національної системи бухгалтерського обліку.

Принципи організації бухгалтерського обліку, на відміну від принципів бухгалтерського обліку, не сформульовані в нормативному полі. Закріплення принципів бухгалтерського обліку в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в

Україні» забезпечує єдність правил ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, що є обов'язковими для всіх підприємств [3]. Водночас, принципи організації бухгалтерського обліку не мають визначення на рівні парадигми та довільно трактуються вченими та практиками [1, с. 46-47; 4, с. 13; 6, с. 24-27].

Грунтовний аналіз принципів організації бухгалтерського обліку, що базується на здобутках вітчизняної школи бухгалтерського обліку (Кузьмінського А. М., Сопка В. В., Завгороднього В. П., Білухи М. Т. та інших), містить наукова праця Свірко С. В. Вона узагальнює та наводить характеристику головних принципів організації бухгалтерського обліку, а саме «принципів безперервності, пропорційності, прямоточності, ритмічності, цілісності, всебічності, субординації, динамічності, випереджувального відображення, системотворчих відносин, адаптивності, паралелізму, паралельності, спеціалізації та кооперування» [7, с. 202-207].

На тлі стислого огляду головних принципів організації бухгалтерського обліку та віддаючи належне надбанням попередників, маємо відмітити їх спрямованість на встановлення характерних рис організації бухгалтерського обліку з обмеженням локальним рівнем суб'єкта господарювання. Втім національна система бухгалтерського обліку як відкрита система піддається визначальному впливу широкомасштабних змін в політиці, економіці та суспільстві. Це постулює необхідність постійної роботи з перегляду принципів у напрямку забезпечення повноти їх змісту та встановлення нових задля формування сучасної парадигми організації бухгалтерського обліку. При цьому слід виходити з того, що стосовно процесу установа принципів обліку існують труднощі. Це можна прокоментувати словами Хендриксен Э. С. та Ван Бреда М. Ф., що «облік – створення людини. Не існує ніяких «правильних» шляхів його розвитку, оскільки він не є породженням фундаментальних істин... Це просто зручний спосіб здійснення порядку речей, відповідний безлічі правил, які і повинні бути описані» [8, с. 74].

Мета статті (постановка проблеми). Метою дослідження є формування сучасного архетипу організації бухгалтерського обліку через розгляд її принципів. Задля цього вирішуються завдання: оцінити архетип наукового мислення на предмет подолання обмеженості сформованих уявлень про сукупність принципів наукового пізнання організації бухгалтерського обліку та обґрунтувати авторську позицію щодо архетипу організації бухгалтерського обліку.

Поступування розгляду принципів організації бухгалтерського обліку полягатиме в реконструкції їх складу в контексті подолання панівних упереджень щодо сутності організації бухгалтерського обліку.

Результати (викладення основного змісту). У рамках представленого дослідження вихідним положенням формування сучасного архетипу організації бухгалтерського обліку є теза, що головне призначення організації бухгалтерського обліку як галузі наукового знання полягає у тому, щоб на підґрунті теоретичного пізнання і усвідомлення різноманітних процесів, які відбуваються у національній системі бухгалтерського обліку під впливом різноманітних факторів та явищ, бути науковим орієнтиром для практики її впорядкування та удосконалення [5, с. 37]. Основним завданням організації бухгалтерського обліку є створення умов вироблення об'єктивних, достовірних, всебічних наукових знань про національну систему бухгалтерського обліку.

Зазначений підхід до сутності організації бухгалтерського обліку базується на розумінні національної системи як складної цілісної відкритої системи, на яку впливають не лише економічні фактори, але й соціально-культурне та політичне середовище. Відповідно, у коло дослідницьких пріоритетів входить процес створення, впорядкування та удосконалення національної системи бухгалтерського обліку на загальнодержавному та локальному рівнях.

Такий підхід не є традиційним. У більшості робіт, присвячених дослідженню організації бухгалтерського обліку, виводяться характерні ознаки національної системи бухгалтерського обліку з властивостей її економічних елементів у межах системи управління суб'єктом господарювання без урахування історичних, соціально-культурних та політичних факторів оточуючого середовища. Тобто національна система бухгалтерського обліку розглядається вирваною із контексту історичного існування суб'єктів господарювання в умовах певної економічної формації.

Водночас необхідним є не тільки оцінка стану національної системи бухгалтерського обліку на певному етапі розвитку, але й визначення змін та оцінки наслідків. Різноманітні зміни у суспільному житті та численні політичні, економічні та соціальні фактори, які впливають на національну систему бухгалтерського обліку вимагають проектування загальних етапів розвитку із визначенням об'єктивних взаємозв'язків між ними. Розгляд предмету організації бухгалтерського обліку через призму історичного шляху її становлення як науки з пошуком рушійних чинників

уможливило об'єктивну значливість застосування до неї принципу історизму.

Принцип історизму є базовим методологічним принципом, що враховує взаємозалежність причин та наслідків у характеристиці стану та розвитку організації бухгалтерського обліку. Він дозволяє наводити до висновків відповідні докази та визначати причини, які призвели до тих чи інших результатів. За принципом історизму існує можливість розглядати організаційні аспекти бухгалтерського обліку з урахуванням змін економічних формацій, еволюції соціально-культурного середовища, які формують вимоги до національної системи бухгалтерського обліку, стану її регулювання та контролю з боку суспільства та держави.

Оцінити необхідність, доцільність та форми впливу держави та суспільства на систему бухгалтерського обліку підприємства з метою організації та забезпечення її розвитку та підконтрольності дозволяє принцип оптимального поєднання державного та локального регулювання бухгалтерського обліку. Він визначає встановлення порядку організації бухгалтерського обліку на різних рівнях організації. Його зміст зводиться до того, що основні вимоги до організації бухгалтерського обліку визначаються нормативно-правовими актами, а значна частина норм, що регулюють ведення бухгалтерського обліку та діяльність облікової служби підприємства встановлюються суб'єктами, які формують політику у сфері бухгалтерського обліку підприємства.

В умовах постіндустріального суспільства компетенція державного управління національною системою бухгалтерського обліку не може поширюватися на всі рішення щодо її регулювання, що обумовлює розгляд наступного принципу методологічного індивідуалізму, або як його ще визначають — принципу суверенітету індивідуума.

Досвід країн з розвинутою економікою, для яких характерне спрямування не тільки на задоволення загальнодержавних потреб, але й турбота про окремого громадянина, показав неефективність жорстких централізованих державних систем. Застосування стосовно організації бухгалтерського обліку принципу методологічного індивідуалізму постулює синергетичний підхід до національної системи бухгалтерського обліку. Необхідність дотримання синергетичного підходу виходить з відкритості облікової системи. В процесі взаємодії (як на загальнодержавному рівні, так й на локальному рівні) з зовнішнім та внутрішнім середовищем задовольняються інформаційні потреби користувачів облікової інформації й відбувається забезпечення соціально-

економічних інтересів всіх учасників облікового процесу: індивідумів (облікових працівників, керівництва, фахівців), підприємств, держави та суспільства загалом. По суті кожен актор самостійно визначає власні потреби та цілі.

По відношенню до організації бухгалтерського обліку принцип методологічного індивідуалізму передбачає, що саме діяльність окремого індивідуума у його взаємодії із зовнішнім та внутрішнім середовищем мають формувати процеси, які відбуваються на мікро- та макрорівні організації бухгалтерського обліку. Тобто процеси та явища у сфері бухгалтерського обліку можуть бути досліджені та знайти пояснення через аналіз цілеспрямованої поведінки індивідумів, які є головними реально діючими особами цих процесів та явищ. Це пояснюється тим, що діяльність підприємств, організацій, держави як соціальних об'єднань індивідів не може здійснюватися без їх членів.

Проте слід враховувати обмеженість людського інтелекту, що пояснює той факт, що соціальні об'єднання індивідів не завжди є результатом свідомого планування, а виникають у результаті спонтанних дій індивідуальних агентів, які реалізують власні цілі. Внаслідок цього приймаються не завжди ефективні та оптимальні рішення, а ті, які задовольняють індивідів, виходячи з наявної та часто обмеженої інформації.

Задля запобігання цього призначений принцип субсидіарності. Він розглядає розподіл повноважень різних рівнів влади у державі. Субсидіарність «забезпечує узгодження інтересів держави та суспільства й наближує індивідумів, добровільні об'єднання учасників, що займаються певною економічною діяльністю, громадські професійні об'єднання до прийняття рішень щодо управління обліковою системою» [2, с. 125].

Принцип субсидіарності пов'язаний з принципом ієрархічності, тому як може застосовуватися лише до ієрархічних структур, якою є національна система бухгалтерського обліку. Принцип ієрархічності розглядає системи як багаторівневі, що потребують поділу на елементи. Необхідність врахування та узгодження інтересів держави та громадськості у процесі прийняття рішень щодо регулювання бухгалтерського обліку вимагає необхідність закласти у нормативно-правову базу принцип субсидіарності задля вирішення проблеми взаємодії та координації дій чинної системи державного регулювання із недержавними його формами.

Національна система бухгалтерського обліку як відкрита система перебуває в умовах визначального значення (з тенденцією до зростання) державного управління, яке має ієрархічну струк-

туру. Нормативні акти, які регулюють бухгалтерський облік мають характер формальних вимог та задають параметри ведення бухгалтерського обліку та складання звітності. Проте підприємства можуть обирати варіанти методів обліку, оцінки та процедур у процесі формування облікової політики. Тому в основу самоорганізації системи бухгалтерського обліку підприємства покладено принцип нелінійності, який пояснює наявність спектру можливих варіантів дій замість єдиного рішення. Система бухгалтерського обліку є складною, що унеможлиблює побудову її єдиної теоретичної схеми. Тому нелінійність системи бухгалтерського обліку має бути врахована при управлінні.

Водночас, у будь-якій сучасній країні регулювання бухгалтерського обліку не може бути ефективним без поєднання принципів централізації та децентралізації. Принцип демократичного централізму націлює на необхідність широкої участі громадськості та професійної спільноти у прийнятті управлінських рішень щодо регулювання бухгалтерського обліку. Дія принципу демократичного централізму реалізується на державному рівні у розробці програм залучення професійної спільноти та окремих зацікавлених громадян до регулювання національною системою бухгалтерського обліку держави, делегування певних повноважень формування та реалізації загальнодержавної політики у сфері бухгалтерського обліку, а також представлення інтересів професійної громадськості.

Перелік наведених принципів не є вичерпним. Результативність їх реалізації залежить від розвитку суспільних відносин, рівня організації бухгалтерського обліку, розмаїття зв'язків елементів національної системи бухгалтерського обліку, професійної підготовки облікових кадрів, інших факторів, що впливають на організацію бухгалтерського обліку в сучасному світі.

Висновки. Кожна галузь наукових знань, виходячи із специфіки свого предмету, розставляє свої акценти щодо принципів наукового пізнання. Це дає підстави зробити висновки про їх міждисциплінарний характер та відсутність загального їх розуміння. Методологія організації бухгалтерського обліку, будучи сукупністю пізнавальних методів та прийомів вивчення національної системи бухгалтерського обліку, закономірностей її стану та розвитку, базується на певних принципах. Деякі з них застосовуються в інших науках (безперервності, прямоточності, ритмічності, цілісності, динамічності, адаптивності, спеціалізації, кооперування тощо). Водночас існує ряд специфічних принципів, які стосуються суто організації бухгалтерського обліку в контексті

наукового пізнання сучасних явищ та вирішення проблем. Серед них слід виділити принципи історизму, методологічного індивідуалізму, субсидіарності, ієрархічності, нелінійності. Відображення в науковому пізнанні загальних та специфічних принципів організації бухгалтерського обліку в єдності визначає її архетип теоретичного мислення. Його вивчення дозволяє розвинути наукове знання про організацію бухгалтерського обліку, визначити сучасні методологічні засади, виявити головні тенденції та закономірності розвитку національної системи бухгалтерського обліку.

Список літератури:

1. Бутинець Ф. Ф. Організація бухгалтерського обліку / Ф. Ф. Бутинець, О. П. Войналович, І. Л. Томашевська; за ред. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир: Рута, 2005. – 528 с.
2. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: Монографія / за ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 820 с.
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996–XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу:// [http:// zakon.rada.gov. ua/go/996-14](http://zakon.rada.gov.ua/go/996-14)
4. Кудря-Висоцька О. П. Організація обліку / О. П. Кудря-Висоцька. – К., 2007. – 223 с.
5. Олійник Я.В. Організація бухгалтерського обліку в умовах міжнародної інтеграції: дис... д-ра екон. наук: 08.00. 09 / Я.В. Олійник [Електронний ресурс]. – Режим доступу://https://kneu.edu.ua/userfiles/d-26.006.06/2016/Oliinyk_dis.pdf
6. Островерха Р. Е. Організація обліку / Р. Е. Островерха – К. : «Центр учбової літератури», 2012. – 568 с.
7. Свірко С. В. Розвиток принципів організації бухгалтерського обліку: світовий історичний досвід та вітчизняні напрацювання сучасності / С. В. Свірко // Вчені записки. Науковий збірник. – К.: КНЕУ, 2008. — Вип. 10. – С. 202-207.
8. Хендриксен Э. С., Ван Бреда М. Ф. Теория бухгалтерского учёта / Э. С. Хендриксен, М. Ф. Ван Бреда; [пер. с англ. под ред. проф. Я. В. Соколова] / М.: Финансы и статистика, 1997. – 567 с.

References:

1. Butynets F. F. Orhanizatsiia bukhhaltenskoho obliku / F. F. Butynets, O. P. Voinalovych, I. L. Tomashevskya; za red. F. F. Butyntsia. – Zhytomyr: Ruta, 2005. – 528 s. [in Ukrainian]

2. Derzhavna rehionalna polityka Ukrainy: osoblyvosti ta stratehichni priorytety: Monohrafiia / za red. Z.S. Varnaliia. – K.: NISD, 2007. – 820 s. [in Ukrainian]

3. Zakon Ukrainy «Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini» vid 16.07.1999 r. № 996–XIV [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu:// <http://zakon.rada.gov.ua/go/996-14> [in Ukrainian]

4. Kudria-Vysotska O. P. Orhanizatsiia obliku / O. P. Kudria-Vysotska. – K., 2007. – 223 s. [in Ukrainian]

5. Oliinyk Ya.V. Orhanizatsiia bukhhalterskoho obliku v umovakh mizhnarodnoi intehratsii: dys.... d-ra ekon. nauk: 08.00. 09 / Ya.V. Oliinyk [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu://https://kneu.edu.ua/userfiles/d-26.006.06/2016/Oliinyk_dis.pdf [in Ukrainian]

6. Ostroverkha R. Ė. Orhanizatsiia obliku / R. E. Ostroverkha – K. : «Tsentr uchbovoi literatury», 2012. – 568 s. [in Ukrainian]

7. Svirko S. V. Rozvytok pryntsyviv orhanizatsii bukhhalterskoho obliku: svitovyi istorychnyi dosvid ta vitchyzniani napratsiuвання suchasnosti / S. V. Svirko // Vcheni zapysky. Naukovyi zbirnyk. – K.: KNEU, 2008. — Vyp. 10. – S. 202-207. [in Ukrainian]

8. Khendryksen Ė. S., Van Breda M. F. Teoriia bukhhalterskoho uchĕta / Ye. S. Khendryksen, M. F. Van Breda; [per. s anhl. pod red. prof. Ya. V. Sokolova] / – M.: Fynansy y statystyka, 1997. – 567 s. [in Ukrainian]

УДК 657.1

***Бондар Т.А., к.е.н., доцент**
кафедри бухгалтерського обліку
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

МІЖНАРОДНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ІМПЕРАТИВИ РОЗКРИТТЯ У ЗВІТНОСТІ НЕФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

INTERNATIONAL AND NATIONAL IMPERATIVES OF DISCLOSURE IN THE REPORTING OF NON-FINANCIAL INFORMATION

Bondar T.A. Ph.D. in Economics,
Associate Professor of Department of Accounting,
SHEE “Kyiv National Economic
University named after Vadym Hetman”

АНОТАЦІЯ. Якість складання нефінансової звітності та ефективність використання такої звітної інформації в Україні зацікавленими особами є основними складовими успішного соціально відповідального управління підприємством. Вітчизняна практика

регламентування складання нефінансової звітності повинна ґрунтуватися на досвіді зарубіжних країн, що сприятиме контролю ефективності соціальної відповідальності та інтеграції показників діяльності українських підприємств у міжнародну спільноту.

У даній публікації розкриті основні напрямки нормативно-правового регламентування нефінансової звітності міжнародною спільнотою у XXI сторіччі з метою ефективно оцінки фінансової стабільності підприємств. Висвітлені особливості розкриття нефінансової інформації окремими європейськими країнами та регламентації складання звіту про управління у рамках ЄС і ООН, яка ґрунтується на консолідації різних ініціатив. Представлена інформація про стан та розробку стандартів складання нефінансової звітності в Україні на основі імплементації положень міжнародних документів, визначені напрямки удосконалення регулювання бухгалтерського обліку та складання звіту про управління.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: нефінансова звітність, соціальна відповідальність, звіт про управління, нормативно-правове регулювання

ABSTRACT. The quality of analysis of non-financial reporting and the effectiveness of the use of such reporting information in Ukraine by stakeholders are key components of a successful socially responsible enterprise management. The domestic practice of regulating of non-financial reporting should be based on the experience of foreign countries, which will help to control the effectiveness of social responsibility and integrate the performance indicators of Ukrainian enterprises into the international community.

This publication uncovers the main directions of the regulatory and legal regulation of non-financial reporting by the international community in the 21st century in order to effectively assess the financial stability of enterprises. The peculiarities of the disclosure of non-financial information by individual European countries and the preparation of a report on management in the framework of the EU and the UN, based on the consolidation of various initiatives are highlighted. The information on the status and development of standards for the preparation of non-financial reporting in Ukraine is presented based on the implementation of the provisions of international documents, directions for improving accounting regulation and drawing up a management report.

KEY WORDS: non-financial reporting, social responsibility, management report, regulation.

Звіттування підприємства про свій стан з метою виявлення ризиків, які загрожують його стійкості, та підвищення довіри стейкхолдерів, забезпечує ефективне управління змінами щодо побудови стійкої економіки шляхом поєднання довгострокової прибутковості із соціальною справедливістю та захистом навколишнього середовища. Відповідно до Директиви 2013/34/ЄС [1] про річну фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність та пов'язану звітність певних типів підприємств та Директиви

2014/95/ЄС [2] про розкриття нефінансової та диверсифікованої інформації окремими великими компаніями та групами нефінансова інформація повинна бути розкрита у Звіті про управління.

Звіт про управління – це інструмент роботи підприємства у зовнішньому середовищі щодо інформування стейкхолдерів про діяльність, яка гармонічно вплетена у загальну стратегію підприємства; про підвищення якості управління та менеджменту, корпоративну культуру та згуртованість колективу співробітників, залучення інвесторів, зниження адміністративного тиску, конкурентні переваги, зростання довіри громадськості тощо.

Вивченню питань розкриття у звітності нефінансової інформації присвячені праці К. Безверхого, Ф. Бутинця, О. Герасименко, О. Макаренка, С. Левицької, Н. Лоханової, О. Даниленка, А. Колота, Р. Костирка, Р. Мацьківа В. Шаповал та інших учених. Дослідження науковців дозволяють сформуувати уявлення щодо значення, сутності, місця нефінансової інформації у загальній системі звітності. Разом з тим, вимагають подальшого дослідження питання взаємодії та інтеграції показників звіту про управління, забезпеченості порівнянності звітів різних підприємств, імплементація міжнародних вимог при розробці та впровадженні нормативно-правових документів щодо регламентування складання такого звіту тощо. Усе вищевказане обумовило необхідність подальшого дослідження у даному напрямку.

Метою даної публікації є дослідження міжнародного досвіду складання нефінансової звітності, узагальнення вимог міжнародних нормативно-правових актів та обґрунтування на цій основі рекомендацій щодо регламентування складання звіту про управління в Україні, шляхів їх імплементації та новацій вітчизняного законодавства.

У ЄС процес розробки нормативної бази щодо регламентації корпоративної соціальної відповідальності (далі – КСВ) був розпочатий у 2001 із публікації Зеленої книги «Створюючи Європейську систему Корпоративної Соціальної Відповідальності» (Green Paper «Promoting European Framework for corporate social responsibility») [3]. Цією публікацією була започаткована дискусія щодо концепції корпоративної соціальної відповідальності та форм співробітництва між Європейською Комісією та компаніями для просування принципів КСВ.

У 2002 році Європейська Комісія розробила та оприлюднила стратегію ЄС щодо соціальної відповідальності бізнесу «Повідомлення Європейської Комісії з Корпоративної Соціальної Відповідальності: Внесок бізнесу у Сталий Розвиток» («Communication

from the Commission concerning Corporate Social Responsibility: A business contribution to Sustainable Development»).

До того ж у рамках розкриття інформації про КСВ були прийняті у 2003 р. Директива щодо модернізації [4] (відповідно до якої великі підприємства включають в свої річні звіти найважливіші нефінансові показники діяльності компанії щодо екологічних та соціальних аспектів діяльності, розвитку свого бізнесу та фінансового становища) та поправки до Четвертої і Сьомої Директив з бухгалтерського обліку щодо публікації «Звіту про корпоративне управління» (який повинен містити посилання на кодекс корпоративного управління, причини відхилення від нього, опис системи внутрішнього контролю та управління ризиками). [5]

У 2004 році в ЄС було прийнято європейські директиви 2004/17 і 2004/18, які заохочують споживачів до придбання товарів саме у соціально спрямованих структур бізнесу. У 2009 році був прийнятий регуляторний акт Європарламенту та комісії № 1221/2009 з питань добровільної участі організацій у звітності щодо екоменеджменту та аудиту (EMAS).

Загалом, після фінансової кризи 2008 року питання КСВ стали політичними, оскільки виникла очевидна потреба у відновленні довіри інвесторів та споживачів через представлення інформації, яка стосується управління ризиками та стабільності, що забезпечує підвищення конкурентоспроможності та інновацій європейського бізнесу [6]. Постала проблема щодо цінності розкритої звітної інформації. Життєво важливе значення нефінансової інформації для щорічних звітів полягає у представленні відомостей про внутрішню і зовнішню політику підприємства, його цінності, управління ризиками та перспективи. Вона висвітлює стабільність і надійність підприємства та його здатність бути прибутковими в майбутньому [7]. У цілому, як зазначено у Доповіді про глобальні ризики 2016 (The Global Risks Report 2016) Всесвітнього економічного форуму [8], більшість макропоказників та ризиків, які можуть вплинути на компанію в майбутньому, є нефінансовими.

Тому, з метою підвищення прозорості соціальної та екологічної інформації Європейська Комісія представила Повідомлення: «Закон про Єдиний ринок – Дванадцять важелів для стимулювання зростання і зміцнення довіри, співпраця для створення нового зростання» (від 13.04.2011 р.) та «Оновлена стратегія ЄС 2011-2014 корпоративної соціальної відповідальності» (від 25.10.2011 р.). Важливість розголошення підприємствами інформації про їх стан (зокрема соціальні та екологічні аспекти, з метою виявлення ризиків, які загрожують стійкості підприємств-

ва, і підвищення довіри інвесторів і споживачів) Європейський парламент визнав у резолюціях від 6 лютого 2013 року «Корпоративна соціальна відповідальність: підзвітна, прозора і відповідальна підприємницька поведінка та стале зростання» і «Корпоративна соціальна відповідальність: просування інтересів суспільства і шлях до сталого та інклюзивного відновлення».

На довершення розпочатого законотворчого процесу протягом 2013 та 2014 років для покращення якості та відповідності звітності в ЄС були прийняті Директиви 2013/34/ЄС «Про річну фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність і зв'язані з ними звіти окремих типів компаній» від 26.06.2013 року та 2014/95/ЄС «Про розкриття нефінансової та диверсифікованої інформації окремими великими компаніями та групами», відповідно до яких обрані компанії повинні будуть складати звіт про управління з 2018 р. щодо інформації, яка стосується фінансового 2017 року. До обраних увійшли компанії, які мають більш ніж 500 співробітників або акції яких котуються на біржі, або це страхова компанія або банк. Єврокомісія підрахувала, що Директива торкнеться 6000 компаній, а вартість підготовки такого звіту коштуватиме 5000 євро. До грудня 2016 року країни мали закінчити транспонування Директиви в національні законодавства, але це зробили не всі члени ЄС. Тим не менше, в деяких країнах, наприклад, Італії, запропоновані дуже суттєві штрафи – від 25 000 євро до 100 000, що можуть покладатися на керівництво компанії, а також аудиторів [9].

У той же час, до 2015 року деякі країни запровадили додаткові вимоги щодо розкриття нефінансової інформації.

З 2001 року законодавство NRE (Nouvelles Régulations Économiques) [10] Франції зобов'язало певні компанії надавати соціальну та екологічну інформацію у своїй щорічній звітності, а з 2010 року закон Grenelle увів додаткові вимоги:

- нефінансова звітність є обов'язковою для всіх лістингових компаній, а також для компаній, які досягають певних граничних розмірів (500 працівників та 100 млн € чистого товарообороту або загальних активів);

- нефінансова звітність має вирішувати 42 конкретні питання (29 тільки для компаній, які не належать до списку), з передбачуваною кількісною або якісною інформацією;

- основне правило розкриття інформації: "дотримуватися чи пояснити";

- нефінансова звітність повинна бути зовнішньо підтверджена "акредитованим аудитором";

- процес акредитації аудиторів здійснює французький акредитаційний комітет — COFRAC. Атестація повинно здійснюватися за двома напрямками: атестація щодо повноти інформації про КСВ і висновок про справедливість інформації про КСВ.

Швеція вимагала, щоб державні компанії представляли незалежний звіт про стійкість відповідно до правил GRI.

У Великобританії Закон про товариства 2006 року був змінений у 2013 році, який зобов'язав складати Стратегічний звіт більшість компаній, крім тих, що класифікуються як невеликі. Цей звіт повинен розкривати опис основних ризиків та невизначеностей, що стоять перед підприємством, та основні показники ефективності стосовно екологічних та соціальних аспектів (у тому числі ті, що стосуються прав людини та спільноти), а також інформацію про працівників, включаючи політику зазначених питань та інформацію про ефективність цієї політики [11].

Данія звітує про екологічні, соціальні та громадські питання з 2009 року [12]. Вимоги такого звітування застосовувалися до великих компаній, лістингових компаній та державних, якщо вони мали понад 250 працівників. 21 травня 2015 року Данія стала першою країною, яка ввела в дію положення Директиви 2014/95/ЄС. З 2016 року новий закон застосовують приблизно до 50 державних компаній та компаній, які перелічені на данській фондовій біржі. З 2018 року правила застосовуватимуться до всіх данських компаній, які мають більш ніж 250 працівниками, що вплине на 1050 додаткових зобов'язань.

На даний час, у Європі проблемами розкриття нефінансової інформації, її уніфікації та стандартизації опікуються ряд міжнародних організацій.

Так, 25 вересня 2015 року Генеральна Асамблея ООН прийняла резолюцію 70/1. «Перетворення нашого світу: Порядок денний на 2030 рік для сталого розвитку» (70/1. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development), яка передбачає 17 цілей сталого розвитку та 169 завдань. У резолюції 70/1 [13] зазначено, що подальша діяльність щодо цих цілей і завдань, а також їх огляд, будуть проводитися з використанням набору глобальних показників, які дають можливість оцінити результати діяльності. Для розробки системи глобальних показників цілей в сталого розвитку була створена Міжурядова група експертів. Разом з тим, держави-члени можуть розробляти свої національні показники відповідно до принципів, які закладені в основі «Порядку денного на період до 2030 року». При чому національні

показники повинні базуватися на глобальних принципах, але враховувати національні умови (особливості).

Відповідно до виконання Резолюції 70/1 Міжурядова робоча група експертів з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та звітності ЮНКТАД провела ряд сесій. Тридцять друга (2015 р.) [14] та тридцять третя (2016р.) [15] сесії були присвячені обговоренню змісту, принципів та загальних підходів до розробки комплексу основних показників для компаній.

Тридцять четверта сесія (2017р.) була присвячена обговоренню питань про відбір основних показників досягнення Цілей сталого розвитку. У записці секретаріату ЮНКТАД [16] зазначається про відбір обмеженого числа основних кількісних показників, які повинні бути універсальними та сприяти підвищенню сумісності звітності з питань стійкості між підприємствами, галузями і географічними районами. ЮНКТАД і Програма Організації Об'єднаних Націй по навколишньому середовищі займаються складанням Керівництва по метаданих для показника 12.6.1 Цілей сталого розвитку. Мета цієї роботи полягає в тому, щоб дати країнам можливість розраховувати цей показник, а також збирати зіставимі і послідовні дані про стійкість і вплив діяльності компаній.

Наразі Консультаційна група Міжурядової групи експертів з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та звітності ЮНКТАД працює над проектом керівного документу «Основні показники для звітності компаній про внесок у досягнення Цілей сталого розвитку» («Core indicators for company reporting on the contribution towards the attainment of the Sustainable Development Goals»). Планується, що даний проект буде завершений та представлений на 35 Сесії Міжурядової робочої групи експертів з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та звітності ЮНКТАД, яка відбудеться 24-26 жовтня 2018 року у м. Женева (Швейцарія).

Розкриттю фінансової інформації, пов'язаної зі зміною клімату, присвячені Рекомендації, які містяться в заключній доповіді Цільовий групи по розкриттю створеної при Раді з фінансової стабільності (Financial Stability Board (FSB), створеній країнами Великої індустріальної двадцятки (червень 2017 року). У доповіді Цільовий групи [17] міститься ряд рекомендацій щодо того, як можна сприяти розкриттю інформації з питань зміни клімату, в тому числі завдяки використанню, коли це доречно і може бути застосовано, інформації про ризики, які мають відношення до водних ресурсів, енергетики, землекористування та утилізації відходів.

Слід звернути увагу і на випуск у липні 2017 року остаточного варіанту публікації: «Ділова звітність про цілі сталого розвитку: аналіз цілей та завдань» («Business Reporting on the Sustainable Development Goals: An Analysis of the Goals and Targets») [18]. Доповідь була підготовлена фахівцями Глобальної ініціативи зі звітності (Global Reporting Initiative) та Глобального договору ООН (the United Nations (UN) Global Compact) за підтримки фірми «Прайсуотерхаускупер», і стала результатом широких консультацій, у тому числі в рамках багатостороннього консультативного комітету. У даному документі представлена широка палітра прикладів розкриття інформації з огляду на поставлені завдання і показники Цілей сталого розвитку, а також аналізуються потенційні прогалини в інформації, яка розкривається.

Разом з тим, у липні 2017 Європейською Комісією розроблено та рекомендовано до застосування країнам – членам ЄС «Керівництво з нефінансової звітності (методологія звітності нефінансової інформації)» (2017/C215/01) ("Guidelines on non-financial reporting (methodology for reporting non-financial information)») [19] (далі – Керівництво 2017/C215/01), яке стало логічним продовження положень Директив 2014/95/ЄС та 2013/34/ЄС. Прийняття Керівництва 2017/C215/01 передували масштабні консультації Експертної групи з громадськістю, включаючи широку громадську консультацію в Інтернеті. Також консультаційний процес включав експертні інтерв'ю, семінари з зацікавленими сторонами та консультації з членами Цільової групи по розкриттю, створеної при Раді з фінансової стабільності (Financial Stability Board (FSB)). Керівництво 2017/C215/01 містить ключові принципи розкриття нефінансової інформації; ключові показники ефективності. Наголошується на доцільності представлення кількісної інформації, оскільки вона допомагає оцінювати прогрес, контролювати послідовність періодів діяльності, здійснювати динамічний та порівняльний аналіз. Разом з тим, акцентується увага на описовій інформації, яка роз'яснює показники, і може стати корисним доповненням до нефінансової звітності.

Таким чином, як свідчить вищевказана інформація, міжнародна спільнота опікується проблемами розкриття нефінансової інформації у звітності підприємств. Міжнародні, міжурядові та експертні ради розробляють рекомендації, здійснюють обговорення, проводять засідання та наради тощо. Така масштабна робота в основному зводиться до розробки, впровадження і застосування рекомендацій щодо складання нефінансових звітів компаніями, які зможуть забезпечити потреби стейкхолдерів.

При чому, методологія оцінки основних показників такої звітності базується на кращій міжнародній практиці держав, розробників стандартів, галузевих органів і т. д.

У той же час, на фоні значної міжнародної роботи (розпочатої у 2001 році), Україною було взято на себе зобов'язання щодо поступового наближення власного законодавства до законодавства ЄС впродовж 3 років шляхом прийняття додатку XXXV до Глави 13 Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони від 27.06.2014 [20].

На даний час, в Україні розкриття нефінансової інформації у звітності знаходиться на стадії становлення та розробки стандартизації. Найбільші вітчизняні підприємства та представництва іноземних компаній застосовують сучасні світові практики, принципи і стандарти у сфері розкритті нефінансової інформації, а тому можуть складати такі види звітів: «Соціальний звіт» (Social reporting), «Звіт із корпоративної соціальної відповідальності» (Corporate Social Responsibility Reporting), «Звіт із корпоративної відповідальності» (Corporate Responsibility Report), «Звіт із прогресу» (Progress Report), «Звіт зі сталого розвитку» (Sustainable Development Reporting) та ін. Корпоративна соціальна відповідальність бізнесу на рівні підприємств реалізується через добровільне дотримання принципів сталого розвитку (екологічних і соціальних) та взаємодію із зацікавленими особами (стейкхолдерами).

Найбільшого визнання на сьогодні одержали такі нефінансові звіти: Звіт про прогрес (про виконання принципів Глобального Договору ООН); Звіт за GRI-стандартом (Global Reporting Initiative); Звіт за стандартом AA1000.

Дедалі більшої популярності у світі набуває стандарт звітності, розроблений Міжнародною радою з питань інтегрованої звітності (International Integrated Reporting Council — IIRC). Особливість інтегрованої звітності полягає в тому, що, концентруючись на шести типах капіталу компанії (фінансовому, виготовленому, інтелектуальному, людському, соціально-репутаційному та природному), вона холістично презентує як фінансові, так і нефінансові показники своєї діяльності.

Дослідженнями у сфері становлення і розвитку принципів КСВ в Україні опікується Центр «Розвиток КСВ» – експертна організація з відповідального ведення бізнесу та розвитку корпоративної соціальної відповідальності в Україні. Починаючи з 2011

року Центр «Розвиток КСВ» складає Індекс прозорості сайтів 100 найбільших українських компаній, за допомогою якого оцінюється інформація щодо політик та результатів з різних аспектів КСВ, яка розміщена на корпоративних веб-сайтах. На сьогоднішній день, Індекс є єдиним інструментом моніторингу розвитку корпоративної соціальної відповідальності в Україні з 2011 року, який щорічно здійснює моніторинг ставлення до КСВ 100 найбільших компаній України.

Законотворчі ініціативи України у сфері розкриття нефінансової інформації у звітності українських підприємств та імплементації положень Директив 2013/34/ЄС та 2014/95/ЄС були означені прийняттям Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (щодо удосконалення деяких положень) № 2164-VIII від 05.10.2017 (далі — Закон № 2164-VIII), який набрав чинності з 01.01.2018 р.

Законом № 2164-VIII визначені основні положення складання Звіту про управління (далі – звіт), який містить фінансову та нефінансову інформацію, що характеризує стан і перспективи розвитку підприємства та розкриває основні ризики і невизначеності його діяльності [21]. За 2018 році обрані підприємства України уже повинні скласти та представити (оприлюднити) указаний Звіт. До обраних увійшли великі та середні підприємства, а також підприємства, які становлять суспільний інтерес, а саме: емітенти цінних паперів, цінні папери яких допущені до біржових торгів; банки; страховики; недержавні пенсійні фонди; інші фінансові установи (крім інших фінансових установ та недержавних пенсійних фондів, що належать до мікропідприємств та малих підприємств) та підприємства, які належать до великих підприємств. Мікро- та малі підприємства звільнено від подання Звіту, середні підприємства мають право не відображати нефінансову інформацію. У цілому, до українських підприємств будуть застосовані ті ж самі вимоги щодо складання звіту про управління, що й до компаній ЄС.

Законом № 2164-VIII фактично імплементовані вимоги Директиви 2013/34/ЄС. У той же час, станом на 01.08.2018 р. в Україні не затверджено єдиного нормативного документа, який регламентує порядок та методику складання звіту про управління. Разом з тим, національним підприємствам повинна бути надана гнучкість у виборі дотримання певної системи звітування, як це існує у міжнародній практиці. Звіт повинен розкривати характер і умови обраної системи.

Вважаємо, що ключові методичні та організаційні аспекти складання звіту про управління в Україні повинні враховувати досвід розробки, впровадження і застосування міжнародних рекомендацій, які зможуть забезпечити потреби стейкхолдерів. Методологія оцінки основних показників такого звіту повинна базуватися на існуючій кращій міжнародній практиці держав, розробників стандартів, галузевих органів і т. д.

Положення національного нормативного документа, який регламентує порядок та методику складання звіту про управління, повинні ґрунтуватися на вимогах Закону № 2164-VIII, Постанови КМУ від 28.02.2000 N 419 «Про затвердження Порядку подання фінансової звітності» та інших нормативних документів, що регулюють питання складання та подання звітності підприємств, Директив 2013/34/ЄС та 2014/95/ЄС. Разом з тим, повинні бути враховані ключові положення «Керівництва з нефінансової звітності (методологія звітності нефінансової інформації)» (2017/C215/01), матеріали роботи Міжурядової групи експертів з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та звітності ЮНКТАД щодо розробки документу «Основні показники для звітності компаній про внесок у досягнення Цілей сталого розвитку», а також положення різних міжнародних документів, які регламентують складання нефінансових звітів.

Список літератури:

1. Directive 2013/34/EU of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32013L0034>

2. Directive 2014/95/EU of the European Parliament and of the Council of 22 October 2014 amending Directive 2013/34/EU as regards disclosure of non-financial and diversity information by certain large undertakings and groups. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0095&from=en>

3. Зелена книга Європейського Союзу. URL: http://www.rspenergy.ru/main/static.asp?art_id=1552

4. Directive 2003/51/EC of the European Parliament and of the Council of 18 June 2003 amending Directives 78/660/EEC, 83/349/EEC, 86/635/EEC and 91/674/EEC on the annual and consolidated accounts of certain types of companies, banks and other financial institutions and insurance undertakings, URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32003L0051&from=en>

5. Directive 2006/46/EC amending Council Directives 78/660/EEC on the annual accounts of certain types of companies, 83/349/EEC on consoli-

dated accounts, 86/635/EEC on the annual accounts and consolidated accounts of banks and other financial institutions, and 91/674/EEC on the annual accounts and consolidated accounts of insurance undertakings. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32006L0046&from=EN>

6. Ловінська Л. Г., Олійник Я.В., Бондар Т.А. Нормативно – правове забезпечення звіту про управління підприємств в Україні. *Фінанси України*. 2018. № 6. С. 19-44.

7. Олійник Я.В. Інституціональні чинники запровадження нефінансової звітності. *Фінанси України*. 2017. № 9. С.112-128.

8. The Global Risks Report 2016. URL: <http://www3.weforum.org/docs/Media/TheGlobalRisksReport2016.pdf>

9. Нефінансова звітність в ЄС за 2017 рік. URL: <http://csr-ukraine.org/article/нефінансова-звітність-в-єс-за-2017-рік/>

10. Full legal text (in French) can be found. URL: <http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000000223114>

11. The Companies Act 2006 (Strategic Report and Directors' Report) Regulations 2013. URL: <http://www.legislation.gov.uk/ukdsi/2013/9780111540169/contents>

12. Denmark transposes EU NFR Directive. URL: <https://www.globalreporting.org/information/news-and-press-center/Pages/DENMARK-TRANPOSES-EU-NFR-DIRECTIVE.aspx>

13. 70/1. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development. URL: http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/generalassembly/docs/globalcompact/A_RES_70_1_E.pdf

14. Доклад Межправительственной рабочей группы экспертов по международным стандартам учета и отчетности о работе ее тридцать второй сессии. URL: http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ciisard75_ru.pdf

15. Повышение роли отчетности в достижении целей в области устойчивого развития: включение экологической, социальной и управленческой информации в отчетность компаний URL: <http://docplayer.ru/31032274-Td-b-c-ii-isar-78-konferenciya-organizacii-obedinennyh-naciy-po-torgovle-i-razvitiyu-organizaciya-obedinennyh-naciy.html>

16. Повышение сопоставимости отчетности по вопросам устойчивости: выбор основных показателей для отчетности компаний о вкладе в достижение Целей устойчивого развития URL: <http://docplayer.ru/66870730-Td-b-c-ii-isar-81-konferenciya-organizacii-obedinennyh-naciy-po-torgovle-i-razvitiyu-organizaciya-obedinennyh-naciy.html>

17. TCFD Recommendations Report Launch [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.fsb-tcfid.org/>

18. Business Reporting on the SDGs: An Analysis of the Goals and Targets. URL: <https://www.unglobalcompact.org/library/5361>

19. Guidelines on non-financial reporting (methodology for reporting non-financial information). URL: https://ec.europa.eu/info/publications/170626-non-financial-reporting-guidelines_en

20. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, ратифікована Україною Законом № 1678-VII від 16.09.2014. URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/984_011

21. Про внесення змін до Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” щодо удосконалення деяких положень : закон України від 05.10.2017 № 2164-VIII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2164-19>

References:

1. Directive 2013/34/EU of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32013L0034>

2. Directive 2014/95/EU of the European Parliament and of the Council of 22 October 2014 amending Directive 2013/34/EU as regards disclosure of non-financial and diversity information by certain large undertakings and groups. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0095&from=en>

3. Green Book of the European Union. URL: http://www.rspenergy.ru/main/static.asp?art_id=1552

4. Directive 2003/51/EC of the European Parliament and of the Council of 18 June 2003 amending Directives 78/660/EEC, 83/349/EEC, 86/635/EEC and 91/674/EEC on the annual and consolidated accounts of certain types of companies, banks and other financial institutions and insurance undertakings, URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32003L0051&from=en>

5. Directive 2006/46/EC amending Council Directives 78/660/EEC on the annual accounts of certain types of companies, 83/349/EEC on consolidated accounts, 86/635/EEC on the annual accounts and consolidated accounts of banks and other financial institutions, and 91/674/EEC on the annual accounts and consolidated accounts of insurance undertakings. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32006L0046&from=EN>

6. Lovinska, L.G., Oliinyk, Y.V., Bondar, T.A. (2018). Normatyvno – pravove zabezpechennja zvituv pro upravlinnja pidpry'emstv v Ukrainy. *Finansy` Ukrainy`* [Finance of Ukraine], 6, 19-44 [in Ukraine].

7. Oliinyk, Y.V. (2017), Insty`tuzionalni cshynnyky` zaprovadzenja nefinansovoji zvitnosti`. *Finansy` Ukrainy`* [Finance of Ukraine], 9, 112-128 [in Ukraine].

8. The Global Risks Report 2016. URL: <http://www3.weforum.org/docs/Media/TheGlobalRisksReport2016.pdf>

9. Non-financial reporting in the EU in 2017. URL: <http://csr-ukraine.org/article/нефінансова-звітність-в-єс-за-2017-рік/>

10. Full legal text (in French) can be found. URL: <http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT00000223114>
11. The Companies Act 2006 (Strategic Report and Directors' Report) Regulations 2013. URL: <http://www.legislation.gov.uk/ukdsi/2013/9780111540169/contents>
12. Denmark transposes EU NFR Directive. URL: <https://www.globalreporting.org/information/news-and-press-center/Pages/DENMARK-TRANSPPOSES-EU-NFR-DIRECTIVE.aspx>
13. 70/1. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development. URL: http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/generalassembly/docs/globalcompact/A_RES_70_1_E.pdf
14. Report of the Intergovernmental Working Group of Experts on International Standards of Accounting and Reporting on its thirty-second session. URL: http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ciisard75_ru.pdf
15. Increasing the role of accountability in achieving sustainable development goals: Inclusion of environmental, social and managerial information in the reporting of companies. URL: <http://docplayer.ru/31032274-Td-b-c-ii-isar-78-konferenciya-organizacii-obedinennyh-naciy-po-torgovle-i-razvitiyu-organizaciy-obedinennyh-naciy.html>
16. Improving the comparability of sustainability reporting: selecting key indicators for companies to report on their contribution to achieving the goals of sustainable development/ URL: <http://docplayer.ru/66870730-Td-b-c-ii-isar-81-konferenciya-organizacii-obedinennyh-naciy-po-torgovle-i-razvitiyu-organizaciy-obedinennyh-naciy.html>
17. TCFD Recommendations Report Launch [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fsb-tcfid.org/>
18. Business Reporting on the SDGs: An Analysis of the Goals and Targets. URL: <https://www.unglobalcompact.org/library/5361>
19. Guidelines on non-financial reporting (methodology for reporting non-financial information). URL: https://ec.europa.eu/info/publications/170626-non-financial-reporting-guidelines_en
20. The Association Agreement between Ukraine, on the one hand, and the European Union, the European Atomic Energy Community and their Member States, on the other hand, has been ratified by Ukraine by Law No. 1678-VII of 16.09.2014. URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/984_011
21. On Amendments to the Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine" regarding the improvement of some provisions: the Law of Ukraine of 05.10.2017 № 2164-VIII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2164-19>

**THE ASSESSMET OF ECONOMIC EFFICIENCY OF
IMPLEMENTATION OF CONSUMERS' LOYALTY PROGRAMS**

**ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ
ПРОГРАМ ЛОЯЛЬНОСТІ СПОЖИВАЧІВ**

V. Mysyliuk,

Intern in the Audit Department, PJSC «KPMG Audit»

АНОТАЦІЯ. У статті узагальнено основні підходи до визначення поняття «лояльність споживача» та «програми лояльності». Автором обґрунтовано важливість упровадження програм лояльності споживачів з метою утримання вже наявних споживачів та заохочення нових, що дозволить укріпити конкурентні позиції підприємства на ринку та забезпечити стабільний грошовий потік. Наведено систему показників для оцінки економічної ефективності програм лояльності.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: лояльність, програми лояльності, управління відносинами з клієнтами, економічна ефективність програм лояльності.

ABSTRACT. The article represents main approaches to the definition of «consumer loyalty» and «loyalty program». The author substantiates the importance of the implementation of consumers' loyalty programs for the purpose of retaining existing consumers and encouragement new ones. These measures are aimed at strengthen the competitive position of the company at the market and provide a stable cash flow. The system of performance indicators for assessment the economic efficiency of loyalty programs is presented.

KEY WORDS: loyalty, loyalty programs, customer relationship management, economic efficiency of loyalty programs.

Introduction. Modern companies are operating in the situation of tough competition, so the tendency of focusing on consumer preferences is typical. Earlier the focus was put on the product itself, the development of its functionality and other competitive advantages, but now enterprises concentrate on the building long-term relationships with customers. It is clear that technical characteristics of products and their prices create only short-term effect, due to the possibility of rapid copying by competitors. Thus, the ineffectiveness of price competition methods served as a powerful driver for revising previously applied business strategy aimed at the product and development a cli-

ent-oriented approach. Long-term relationships with customers are economically viable, as they guarantee regular purchases and require lower marketing expenses. Loyalty programs are considered as an effective marketing tool, because the volume of company sales is determined by the level of customer satisfaction and loyalty, their commitment to the service or brand.

Formulation of the problem. It is important for managers to understand the nature of the customer loyalty and how they can influence on the behavior of clients through step-by-step implementation of loyalty programs. Implementation of loyalty program can lead to the increase of company profitability for such reasons: 1) loyalty program focuses on attracting and retaining the most valuable customers, because of greater concentration on target audiences and more specific offers for clients; 2) these measures ensure active communication campaign aimed at the increasing of volume and frequency of purchases.

The assessment of economic feasibility and efficiency of loyalty programs is extremely important, because money spent on this measures are considered as investments, thus, payback and the change in client loyalty should be under attention. These problems are investigated in the works of Starov S., Reicheld F., Dymshits M., Vasin Y., Butcher S. and Lamben Jean-Jacques. However, the economic efficiency of consumers' loyalty programs is not researched deeply in Ukrainian companies, so the article is devoted to this problem.

Results. Loyalty is a positive attitude of consumers towards everything related to the organization activities, products and services, company personnel, organization image, trade mark and logo. Loyal ones can be called those consumers who have a long time (in comparison with the term of the product operation) stay with the company and make re-purchases. Loyalty is characterized by a high level of client trust in a particular organization, which results in disregarding offers from competitor organizations [1].

Loyalty means building long-term relationships in which the consumer relies heavily on the products of the company, brand or shop and becomes its regular customer. The theoretical content of loyalty contains three elements: trust; commitment to values; long-term relationship. Consumer loyalty is defined as consumer preference for a product, service, service/trade mark, logo, appearance, personnel, and service system of a particular enterprise. Loyalty program is a marketing tool which is aimed at formation of the loyalty of selected target group in order to establish and maintain long-term relationships with them. It is characterized by a systematic approach. [2, p. 116-121].

According to results of a survey of top managers, the implementation of customer-oriented strategies allowed to achieve (as a percentage of the total number of respondents):

- increase in the number of repeated purchases — 66%;
- cost reduction — 81%;
- reduction of customer losses for the reason of dissatisfaction — 77%;
- attraction of new clients — 51%;
- increase in productivity — 80%;
- acceleration of the output of new products and risk reduction — 46%.

According to the IDC Research Group, a decrease in the number of consumers moving to competitors by 5% a year leads to an increase in profits by 25-55% depending on the industry. Most of the companies on the Fortune 500 list lose up to 50% of their clients every 5 years, taking into account ineffective interaction with them [1].

Consumer loyalty creates additional competitive advantages for the company:

- reduces marketing costs;
- provides premium prices;
- holds the majority of consumers when macroeconomic situation deteriorates;
- reduces the risks of consumer losing associated with mistakes of the company operations or with a new offer of competitors [2, p. 113-115].

First of all, consumer loyalty contributes to reduction of marketing costs. Advertising and promotion, aimed at attracting new consumers, require higher costs compared to holders of existing consumers. According to some studies, «the conquest of new consumers costs six times more than the maintenance of already existing». There is also evidence that a 5% increase in loyalty can lead to a 100% increase in company profits; in some market segments, loyalty increase of 2% equals cost reduction by 100% [3, p. 105 — 111].

Secondly, consumer loyalty allows companies to set premium prices. Price elasticity growth is observed with the increase of consumer loyalty. Loyal consumers are willing to pay a higher (premium) price for provision of additional unique value that the company offers them.

Thirdly, consumer loyalty allows the company to retain more than a half of consumers when the macroeconomic situation is worsening. A strong brand can maintain its strong positions for a long period of time (6-10 cycles of purchase) without advertising support. [4, p. 29-57].

Enterprises with a big amount of loyal customers are better in managing with risks associated with mistakes of the enterprise operations and new offers of competitors.

Many Ukrainian and foreign companies have begun to build their strategy of increasing customer satisfaction and loyalty. Within the framework of the implementation of such a strategy, they began to develop and implement consumer loyalty programs, to build CRM (customer relationship management) systems, to conduct consumer surveys. Loyalty programs are designed to establish an emotional relationship between a client and a company in the long run to provide a positive financial flow that will shape the company's profit base.

Richard Barlow, the founder and executive director of the company providing loyalty advertising and marketing services, outlined the relationship that the company should strive for in its work with clients: «Voluntary information exchange and other useful interactions between buyer and seller with mutual expectations of benefits.» The greatest value of the regular customer card for the firm is that it allows you to get data that helps to understand the behavior of clients. The information, that is provided by customers, increases knowledge of them, allowing managers make more successful decisions in many areas of the company [5, p.102-114].

There are some definitions of «customers' loyalty programs» given by executives of different companies.

Loyalty programs are long-term programs of mutually beneficial cooperation between customers and the company. It is a business process for identifying, supporting and increasing the «returns» from the best customers, using interactive relationships and building an emotional relationship between customers and business. They provide an opportunity to choose for each group of clients the most important and appropriate measures for development of relations and maintenance of these clients in the database. It is easier to maintain relationships with customers than to crowd out competitors from the market. The strategic goal of such programs is to increase the profitability of key segments of customers and extend the period of their lives.

The company hierarchy of goals may look like this (table 1). The key goal of any marketing program is to increase revenue, profit and market share.

It is worth noting that goals may differ in different companies, depending on their specialization [6, p. 400-412].

*Table 1***THE LIST OF GOALS FOR THE LOYALTY PROGRAM**

The main objectives of the loyalty program	Additional loyalty program goals
1. To build relationships with customers for a long time; to gain their loyalty by a lifelong satisfaction of their needs	1. Improving the image of the brand and company
2. Attracting new customers due to valuable (attractive) offers or with the help of recommendations of existing customers	2. Increasing the frequency of visiting retail shops
3. To create an opportunity for communication with customers (indirectly and personally)	3. To increase frequency of purchases
4. Creating a customer database (benefits and frequency of purchases)	4. Solution of company problems
5. To provide other departments of the company with the information for product research and development	5. Public relations support

The loyalty program is the formation of long-lasting mutually beneficial relationships between the company and the client. Loyalty programs are a wide area for creativity and activity of the company employees, not only marketers and advertisers, but all personnel without exception.

Nevertheless, it should be noted that these definitions describe loyalty programs as a process. Each process must have its own algorithm, which will shape the activities aimed at the development of a customers' incentive programs in the future. Therefore, we may give the following definition: «Consumers' loyalty programs include a certain set of privileges to stimulate customers make additional purchases and to increase the number of re-sales of services and goods in the future. These programs strive at creating and maintaining customer loyalty for building long-term relationships with customers».

The key components of loyalty programs are as follows:

1. Customer database (customer identification).
2. Complex of communication with clients (customer retention).
3. A package of privileges (tangible and intangible stimulation of the client's desired behavior).
4. Analytical kernel, which allows company predict client behavior tomorrow, and how his behavior will affect the indicators of business performance. [7, p.187]

The money spent on creating loyalty programs should be considered as investments: the company contributes monetary resources to strengthen relationships with its customers.

The main difficulty in assessing the effectiveness of loyalty programs is that it is not easy to determine the direct dependence of sales growth from activities associated with these programs. It is difficult to eliminate the effect of loyalty programs from the influence of advertising, product quality and personal sales.

In practice, there are no universal methods for evaluation of the effectiveness of loyalty programs. The first approach allows to calculate the economic efficiency, since investing in loyalty programs can be defined as marketing investments that should bring additional sales through repeated purchases of loyal consumers. The indicators of changes in sales volume, payback period, growth of the profit rate per customer will show the impact of implementation of loyalty program. Boyko M., Starov S. and Reicheld F. are representatives of this approach. The second approach shifts the focus to an assessment of the non-economic effectiveness of the loyalty program (intangible assets, such as the formation of a detailed client database or growth of reputation). Arenkov I. and Butcher S. investigate this direction of research. Despite the fact that intangible assets are difficult to measure quantitatively, their role is extremely important. In a short period of time profitability is expressed in increasing sales volumes of sales, but from the strategic point of view the success of loyalty programs can be measured by the increase in the number of potential consumers and formation of positive image of the brand (goodwill).

The economic feasibility of conducting loyalty programs is expressed by payback. With a high payback, investments in the loyalty program will bring a significant profit, exceeding the money invested in the project.

Payback of the loyalty program can be calculated by the following formula:

$$\text{Payback} = (S_{lp} \times P) - PE - (S \times P) - AC, \quad (1)$$

where S_{lp} is the volume of sales after the introduction of the loyalty program; S — sales volume before the introduction of the loyalty program; P — price per unit of branded products; PE — «the price of encouragement» (money spent for or did not received as a result of implementation of measures of purchase encouragement like coupons or discounts); AC — administrative costs of implementation the loyalty program [2, p. 130-131].

It should be noted that the effectiveness of the loyalty program cannot be determined only by subtracting the costs of implementation of the program from the company's total profit. Such simplified approach does not take into account long-term investments in the expan-

sion of the segment of potential buyers and the formation of a positive image of the company and its branded products. This model also does not take into account the funds spent on remuneration of those customers whose consumption has not changed. They bought and will buy goods without any lotteries, coupons and discounts. At the same time, the introduction of loyalty programs helped to prevent their transition to the products of another manufacturer.

It is worth noting that the question of assessment of the economic feasibility and efficiency of the implementation of consumers' loyalty programs is complex. Taking into account the variety of factors which influence on the loyalty, we can conclude that it is difficult to express the impact of the loyalty program on company profitability in numerical value. In the practice, there are a number of methods that allow assessing the level of loyalty to the company products/services, but all of them have their disadvantages and do not always reflect real picture. Thus, there are some performance indicators of the loyalty program that can be used in a complex, supporting the proposals of Boyko M., Starov S. and Reicheld F. The first indicator is the coefficient of consumer fluidity, which reflects the proportion of consumers who did not buy products of the enterprise within the year in the total amount of consumers at the beginning of the year. The formula is as follows:

$$C_{cf} = N_{nl} / N_t, \quad (2)$$

where N_{nl} is the number of consumers who did not buy products of certain brand during the year, N_t — the total number of consumers at the beginning of the year.

The critical value of this index is 0, 7, which is proved by the practice of companies that were in a state of bankruptcy or financial difficulties.

The loyalty index represents the ratio of consumers who repurchase product to the total number of consumers within the year:

$$LI = N_l / N_t, \quad (3)$$

The consumer retention ratio describes the proportion of consumers who remained loyal to the company during the year in the total number of consumers at the beginning of the year:

$$CRR = \frac{N_i^1}{N_i^0 + N_i^t}, \quad (4)$$

where N_i^0 is the number of consumers at the beginning of the year, N_i^1 — the number of consumers at the end of the year, N_i^t — the number of customers involved during the year.

Enis-Paul Index is used for the calculation of profit from implementation of the loyalty program:

$$L_i = \sqrt[3]{b_i - s_i(n+1)/(k+n) - p_i/m} , \quad (5)$$

where L_i — consumer loyalty towards the enterprise, b_i — the proportion of the consumer budget for the purchase of products in a particular enterprise, s_i — the number of switches from the enterprise to other enterprises during a certain period of time, p_i — the number of enterprises in which the consumer bought certain products/received services, n — the number of possible visits of other competitors to buy the product/receive service, m — the total number of visits to all enterprises for a certain period, $k = m-1$ — the number of opportunities to switch enterprises [7, p.190-192].

The average annual profitability of one consumer reflects the value of the client in terms of all current and future revenues received during the period of consumer cooperation with the enterprise:

$$P_i = \sum_{j=1}^t \frac{\sum_{l=1}^{N_i} (I_{jl} - E_{jl})}{N_t} , \quad (6)$$

where I_{jl} is the operating income received from the l -th consumer by the j -th product, E_{jl} — operating expenses for the l -th consumer by the j -th product, N_t — the total number of consumers [8, p. 72-85].

The cost of maintaining a loyal customer and engaging new to a certain extent depends on the type of product and loyalty program used by the company. These costs should be compared to the "value of loyalty" (VL) constantly. We propose to define "value of loyalty" as the difference between the amount of profit that brings a completely loyal client for a certain period of time (P_{lc}) and the profit that brings a new client for the same period of time (P_{nc}) [9, p. 95-115].

We can describe this by the formula:

$$VL = P_{lc} - P_{nc} , \quad (7)$$

In general, the measurement of loyalty is a very complex process, since it is difficult to relate financial costs to non-financial results. Despite the fact that loyalty has its qualitative characteristics (behavior and attitude of the buyer to the product or brand), it can be measured by quantitative indicators.

Conclusions. The introduction of loyalty program leads to encouragement of the most valuable consumers and expanding of the market share. Company constantly tries to offer consumers a unique value and, in this way, it can afford choosing the most beneficial consumers and invest in the most cost-effective and potentially renewable orders. The implementation of loyalty programs effect different aspects of company activities. It is clear that such efforts will lead to the increase of company value for all stakeholders: from usual customer to investors. The main task of the loyalty program is motivation of customers to make an additional purchase, which leads to increase of sales turnover and provides stable cash flow.

It was identified that there is no universal methodology for assessment of efficiency of implementation of consumers' loyalty programs. Some of them concentrate on the economic «returns» and measurement of the efficiency through specified indicators (payback, changes in profit and sales volumes, profitability of one customer). Other approaches focus on assessment of non-economic effectiveness and changes in intangible assets of the company. As a consequence, further research should be aimed at investigation of methodologies and indicators for measurement of feasibility of consumers' loyalty programs.

Список літератури:

1. Жучкова Ю. А. Потребительская лояльность в системе маркетинга партнерских отношений [Электронный ресурс] / Ю. А. Жучкова // Экономические науки/ Маркетинг и менеджмент – Режим доступа до ресурсу: http://www.rusnauka.com/25_DN_2008/Economics/29151.doc.htm.

2. Старов С. А. Лояльность бренду: классификация, методы оценки и программы формирования марочной приверженности / С. А. Старов. // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2007. – №2. – С. 112–133.

3. Райхельд Ф. Искренняя лояльность: ключ к завоеванию клиентов на всю жизнь / Ф. Райхельд при участии Р. Марки; перевод с английского С. Филина. – Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 347 с.

4. Дымшиц М. Потребительская лояльность: механизмы повторной покупки / М. Дымшиц. – Москва: Вершина, 2007. – 200 с.

5. Васин Ю. В. Эффективные программы лояльности / Ю. В. Васин, Л. Г. Лаврентьев, А. В. Самсонов. – Москва: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 152 с.

6. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. 2-е изд. / Ж.-Ж. Ламбен, Р. Чумпитас, И. Шулинг; пер. с англ. под ред. В.Б. Колчанова.– Питер, 2010. – 720 с. – (Серия «Классика МВА»).

7. Бойко М. Г. Управління лояльністю споживачів туристичних продуктів / М. Г. Бойко. // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – №2. – С. 188–192.

8. Малькова І. В. Лояльность потребителей как конкурентное преимущество компании / І. В. Малькова. // Вестник Московского университета. Серия 21. "Управление (государство и общество)". – 2008. – №3. – С. 72–85.

9. Тарнавський В. Керівництво компанією: Як утримати клієнтів? / В. Тарнавський. // Інформаційно-аналітичний журнал. – 2004. – №6. – С. 95–115.

References:

1. Zhuchkova Ju. A. Potrebitel'skaja lojal'nost' v sisteme marketinga partnerskih otnoshenij. http://www.rusnauka.com/25_DN_2008/Economics/29151.doc.htm. [in Russian]

2. Starov S. A. Lojal'nost' brendu: klassifikacija, metody ocenki i programmy formirovanija marochnoj priverzhennosti / S. A. Starov. // Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. – 2007. – №2. – P. 112–133. [in Russian]

3. Rajhel'd F. Iskrennjaja lojal'nost': ključ k zavoevaniju klientov na vsju zhizn' / F. Rajhel'd pri uchastii R. Marki; trans. with English. S. Filina. – M. : Mann, Ivanov i Ferber, 2013. – 347 p. [in Russian]

4. Dymshic M. Potrebitel'skaja lojal'nost': mehanizmy povtornoj pokupki / M. Dymshic. – M. : Vershina, 2007. – 200 p. [in Russian]

5. Vasin Ju. Jefferktivnye programmy lojal'nosti / Ju. Vasin, L. Lavrent'ev, A. Samsonov., 2007. – 152 p. – (Al'pina Biznes Buks). [in Russian]

6. Lamben Zh.-Zh. Menedzhment, orientirovannyj na rynek / Lamben Zh. – Zh., Chumpitas R., Shuling I.; [trans. with English. Ed. V.B. Kolchanova] – [2 nd ed. — St. Petersburg: Peter, 2010. – 720 p. — (Series "Classics of MBA")]. [in Russian]

7. Bojko M. G. Upravlinnja lojal'nistju spozhivachiv turistichnih produktiv / M. G. Bojko. // Ekonomika. Upravlinnja. Innovacii. – 2013. – №2. – S. 188–192. [in Ukrainian]

8. Mal'kova I. V. Lojal'nost' potrebitelej kak konkurentnoe preimushhestvo kompanii / I. V. Mal'kova. // Vestnik Moskovskogo universiteta. Serija 21. "Upravlenie (gosudarstvo i obshhestvo)". – 2008. – №3. – S. 72–85. [in Russian]

9. Tarnavs'kij V. Kerivnictvo kompanieju: Jak utrimati klientiv? / V. Tarnavs'kij. // Informacijno-analit zhurnal. – 2004. – №6. – P. 95–115. [in Ukrainian]

ПІДПРИЄМНИЦЬКЕ ПРАВО ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА БІЗНЕСУ

УДК 331.52

*Василик А.В.,
канд. екон. наук, доцент кафедри
управління персоналом та економіки праці,
Данилевич Н. С.,
канд. техн. наук, доцент кафедри
управління персоналом та економіки праці,
Сікорська А. С.,
студентка,
ДВНЗ «Київський національний
економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УДОСКОНАЛЕННЯ РЕЖИМІВ ПРАЦІ І ВІДПОЧИНКУ ПРАЦІВНИКІВ

MODERN APPROACHES TO IMPROVING THE EMPLOYEES WORK AND REST SCHEDULES

A.V. Vasylyk,
PhD in Economics,
Associate Professor of Personnel
Management and Labour Economics Department,
N.S. Danylevych,
PhD in Tecnics,
Associate Professor of Personnel
Management and Labour Economics Department,
A.S. Sikorska,
Student,
SHEI «Kyiv National Economic
University named after Vadym Hetman»

АНОТАЦІЯ. У статті досліджуються соціальні аспекти застосування режимів праці та відпочинку, проаналізовано їх недоліки та переваги в сучасних умовах, досліджено шляхи удосконалення режимів праці та відпочинку. Здійснене дослідження показало, що головною проблемою в цій сфері є диспропорції між часом праці та часом відпочинку, необґрунтовано великі обсяги робіт, додаткових доручень, терміновість виконання завдань, натомість час відпочинку недостатній і не досягає своєї основної мети. Для удосконалення режимів праці та відпочинку в Україні підприємствам запропоновано залучати зарубіжний досвід, раціонально розподіляти роботу між працівниками, користуватись можливостями аутсорсингу тощо.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: режим праці та відпочинку, задоволеність, робочий час, обсяг робіт, втома.

ABSTRACT. The authors of the article analyze the social aspects of the application of work and rest schedules, analyze their disadvantages and advantages in modern conditions, and investigate ways of improving work and rest schedules. A sociological study was carried out in order to address the disadvantages and advantages of work and rest schedules of Ukrainian enterprises. More than half of respondents want to change their work and rest schedules, which is a negative trend that indicates the imperfection of modern labor regimes in Ukraine. The research showed that the main problem in this area is the disproportions between the time of work and the time of rest, unreasonably large volumes of work, additional tasks, urgency of the tasks, while the time of rest is insufficient and does not reach its main goal. In order to improve work and rest schedules in Ukraine, companies are advised to apply foreign experience, rationally distribute work among employees, use outsourcing capabilities, etc

KEY WORDS: work and rest schedules, satisfaction, working hours, amount of work, production fatigue.

Вступ. Раціональне використання робочого часу в економіці є досить актуальною проблемою і потребує особливої уваги. Від правильності встановлення режиму праці та відпочинку залежить ефективність виконання працівниками роботи, продуктивність праці персоналу, а нераціональне використання робочого часу може призвести до негативних наслідків. Зокрема, нераціонально встановлені режими праці та відпочинку можуть спричинити зниження працездатності, перенапруження, швидке наростання втоми та й, загалом, погіршення функціонального стану працівника.

Тому раціональність режимів праці та відпочинку обов'язково має враховуватися при плануванні трудової діяльності, адже окрім описаних вище наслідків при неефективному використанні робочого часу можуть погіршитися кількісно-якісні показники виробництва продукції або надання послуг.

Метою статті є дослідження сучасних підходів до удосконалення режимів праці та відпочинку, впливу стандартних та нестандартних режимів праці на працівників, аналіз переваг та недоліків сучасних режимів праці та рівня задоволеності працівників ними.

Результати дослідження. Серед факторів підвищення ефективності праці особливе місце належить раціональному режиму праці і відпочинку. Від його структури залежить динаміка втоми, відновлюваність функцій організму, працездатність і здоров'я,

надійність і продуктивність праці. Під режимом праці і відпочинку розуміють загальну тривалість трудової діяльності протягом доби, тижня, місяця, року, частоту і тривалість періодів трудової активності і перерв у процесі цієї активності, співвідношення і чергування цих періодів [2].

Розрізняють загальний та спеціальний режими праці. Загальний режим робочого часу класифікується на такі види: а) п'ятиденний і шестиденний робочий тиждень; б) сумований облік робочого часу та отримання відомостей про фактично відпрацьований час кожним працівником. Спеціальний режим робочого часу поділяється на такі види: а) ненормований робочий день; б) перервний робочий день; в) гнучкий графік роботи [3].

Вже кілька десятиріч на Заході продовжуються експерименти щодо розроблення та впровадження нових режимів праці. Деякі варіанти супроводжуються серйозними змінами традиційного порядку роботи (змінний або гнучкий графік роботи); інші передбачають більш чи менш значне коректування тих або інших елементів режиму денного або тижневого робочого часу («стиснутий робочий тиждень», багатоступеневий порядок початку та закінчення робочого дня, «стислий робочий день», тобто робота з максимальною недовгою перервою для відпочинку та харчування). Найбільш поширеними у США є «стиснутий робочий тиждень», а в європейських країнах — змінний (гнучкий) графік роботи [8, 115].

Одним із видів нетипових трудових договорів є договір, який опосередковує роботу за викликом. Перший вид такого договору — «договір нуль годин» (zero-hours contracts), сутність якого полягає в тому, що за її умовами роботодавець не зобов'язаний надати працівникові роботу та не несе відповідальності (наприклад, у вигляді виплати визначеної компенсації) за її ненадання. При цьому ні мінімальна тривалість робочого часу, ні режим роботи сторонами не узгоджуються. Можливо, робота не буде надана зовсім, що позбавляє працівника гарантій зайнятості та отримання заробітної плати. Другим видом є так звані «договори мінімум-максимум» (min-max contracts). У такому договорі встановлюється нижча межа робочого часу, відпрацювання якої повинен забезпечити роботодавець, а також верхня межа робочих годин, яку зобов'язаний відпрацювати працівник за наявності виклику. У разі, якщо роботодавець притягує працівника до роботи, яка є меншою, ніж мінімальна межа, працівникові повинна

бути виплачена така винагорода, яка була б виплачена, якщо працівник відпрацював би встановлений мінімум часу [6, 111].

У цілому, з психофізіологічної точки зору, як зазначає Крушельницька Я.В., раціональний, фізіологічно обґрунтований режим праці і відпочинку повинен відповідати таким вимогам: запобігати ранньому і надмірному розвитку втоми працівників; сприяти збереженню високої працездатності і оптимального функціонального стану організму працівників протягом зміни; забезпечувати високу продуктивність праці; сприяти ефективному відновленню фізіологічних функцій під час відпочинку [2].

При визначенні часу на відпочинок протягом зміни необхідно враховувати такі виробничі чинники: фізичні та розумові зусилля; нервово напруження, темп роботи, робочу позу, монотонність роботи; психологічний мікроклімат у колективі; умови праці (шум, вібрація, температура повітря, загазованість, запиленість, рівень освітлення тощо); міру відповідальності та можливі серйозні наслідки допущених помилок при виконанні функцій.

При організації праці офісних працівників, що пов'язана з використанням персональних комп'ютерів, для збереження здоров'я, запобігання професійним захворюванням і підтримки працездатності також слід передбачити регламентовані перерви для відпочинку. Режими праці і відпочинку мають передбачати додаткові нетривалі перерви в періоди, що передують появі об'єктивних і суб'єктивних ознак стомлення і зниження працездатності. За основну роботу з персональним комп'ютером слід вважати таку, що займає не менше 50% часу впродовж робочої зміни [7].

Відповідно до п. 5.3 ДСанПіН 3.3.2.007-98 протягом дня мають передбачатися: перерви для відпочинку і вживання їжі (обідні перерви); перерви для відпочинку і особистих потреб (згідно з трудовими нормами); додаткові перерви, що вводяться для окремих професій з урахуванням особливостей трудової діяльності.

Пунктом 5.8 ДСанПіН 3.3.2.007-98 встановлюються такі внутрішньозмінні режими праці та відпочинку при роботі з комп'ютером при 8-годинній денній робочій зміні залежно від характеру праці: для розробників програм слід призначати регламентовану перерву для відпочинку тривалістю 15 хвилин через кожну годину роботи за комп'ютером; для операторів комп'ютерів слід призначати регламентовані перерви для відпочинку тривалістю 15 хвилин через кожні дві години; для операторів комп'ютерного набору слід призначати регламентовані пе-

перви для відпочинку тривалістю 10 хвилин після кожної години роботи за персональним комп'ютером.

Як зауважують експерти HR-Ліги, за характером трудової діяльності виділено вищеперелічені три професійні групи згідно з чинним Класифікатором професій, проте більшість офісних працівників підпадають під визначення або розробників програм, або операторів електронно-обчислювальних машин згідно з п. 5.7 ДСанПіН 3.3.2.007-98 [7].

У всіх випадках, коли виробничі обставини не дозволяють застосувати регламентовані перерви, тривалість безперервної роботи з комп'ютером не повинна перевищувати 4 години. При 12-годинній робочій зміні регламентовані перерви повинні встановлюватися в перші 8 годин роботи аналогічно перервам при 8-годинній робочій зміні, а протягом останніх 4-х годин роботи, незалежно від характеру трудової діяльності, через кожну годину тривалістю 15 хвилин (п. 5.9 та п. 5.10 ДСанПіН 3.3.2.007-98). [7]

З метою зменшення негативного впливу монотонності є доцільним застосовувати чергування операцій обробки тексту і числових даних (зміна змісту роботи), чергування вводу даних та редагування текстів. Для зниження нервово-емоційного напруження, стомлення зорового аналізатора, поліпшення мозкового кровообігу, подолання несприятливих наслідків гіподинамії, запобігання втомі доцільні деякі перерви використовувати для виконання комплексу вправ, приклади яких також наведено в ДСанПіН 3.3.2.007-98.

В окремих випадках, при частих скаргах працівників на зорове стомлення, навіть при дотриманні вимог до режимів праці і відпочинку та застосуванні засобів локального захисту очей, допускається індивідуальний підхід до обмеження часу робіт з комп'ютером, зміни характеру праці, чергування з іншими видами діяльності, не пов'язаними з комп'ютером.

Для дослідження сучасного рівня задоволеності працівників режимом праці та відпочинку на ринку праці в Україні було проведено соціологічне опитування, в якому взяло участь 100 осіб, серед яких 61% жінок та 39% чоловіків, віком від 16 років і до 56 й старше.

Загалом, більшість опитаних працює в таких сферах як консалтингова діяльність (13%), наука та освіта (24%), торгівля (8%), промисловість (16%), сфера послуг (13%). 65% респондентів працює в офісі, 18% – на виробництві, 11% – на фрілансі та 6% – за межами офісу. За категоріями персоналу: 60% є фахівцями, 13% – керівниками та 27% – робітниками. Також варто зазначи-

ти, що більшість працює 1-5 днів на тиждень і лише невелика частка опитуваних працює 6-7 днів на тиждень, при тому, що у 40% опитаних стандартний графік роботи, ще у 40% – гнучкий та у 20% –індивідуальний.

Тож для того, аби зрозуміти на чому саме варто зосередити увагу при вдосконаленні режимів праці та відпочинку на сучасних українських підприємствах, було визначено, на скільки працівники задоволені своїм режимом праці, чим не задоволені та що їх тримає на роботі, якщо режим праці та відпочинку їх не задовольняє. Так, із 100 опитаних 31 особа повністю задоволена своїм режимом праці, 49 осіб зазначило, що вони скоріше задоволені, 19 респондентів сказали, що вони скоріше не задоволені, але є моменти, які перекривають незадоволеність режимом праці та відпочинку, і лише 1 людина зі 100 повністю не задоволена (Рис.1).

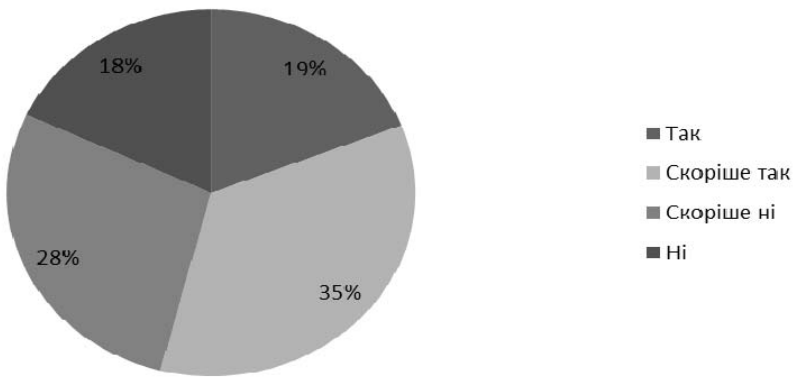


Рис.1. Задоволеність працівників їхнім режимом праці та відпочинку

Джерело: розроблено авторами на основі власного соціологічного дослідження

Більшість незадоволених або неповністю задоволених режимом праці і відпочинку респондентів зазначили, що їм не вистачає часу на відпочинок як протягом робочого дня, так і протягом робочого тижня. Тобто у них накопичується втома і вони приступають до роботи наступного робочого дня не повністю відпочивши. Чимало респондентів відмітили дисбаланс між виконанням роботи та відпочинком, а саме обсяг робіт значно більший,

ніж час відпочинку. Наприклад, при виконанні своєї основної роботи їм часто доводиться виконувати додаткові доручення керівника або допомагати колегам, що в свою чергу сприяє перевантаженню, зростанню інтенсивності роботи або працівники взагалі вимушені перепрацьовувати (Рис.2). Зазначене призводить до наростання проявів втоми, зниження продуктивності праці, а найголовніше, зростання незадоволеності працівників працею.

З-поміж чинників, що нівелюють незадоволеність опитаних режимами праці і відпочинку, ми виявили такі основні: висока заробітна плата, можливість кар'єрного розвитку, сприятливий соціально-психологічний клімат, стиль керівництва, престижність компанії та гарні умови праці. Можемо зробити висновок, що внаслідок невпевненості в майбутньому, бажання та необхідності задовольняти матеріальні потреби, більшість людей бояться звільнитися зі свого місця роботи, адже немає жодних гарантій, що вони зможуть швидко знайти нову роботу з гідним рівнем заробітної плати і задовільним режимом праці та відпочинку. Все це змушує працівників миритися із надмірними навантаженнями, незадовільними умовами праці, необґрунтованими режимами праці та відпочинку.

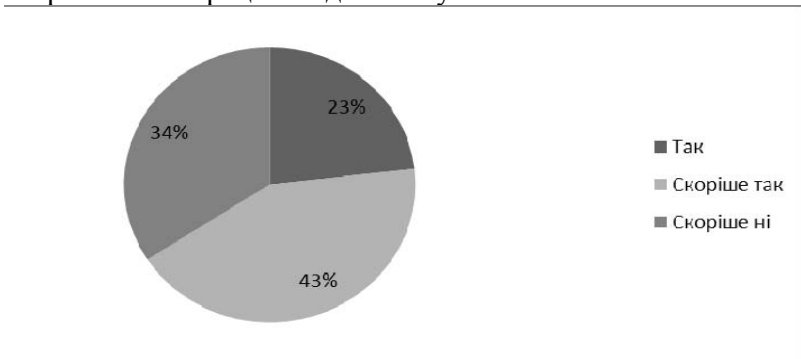


Рис.2 Розподіл респондентів за наявністю перепрацювань

Джерело: розроблено авторами на основі власного соціологічного дослідження

Аналізуючи відповіді респондентів стосовно причин понаднормової роботи, було отримано наступні результати: 45% опитаних зазначили, що причиною є великий обсяг робіт та додаткові доручення керівництва, 25% перепрацьовує тому, що від кількості відпрацьованого часу безпосередньо залежить розмір їхньої заробітної плати, тому вони готові працювати більше, ніж

обумовлено; 15% вказали, що причиною перепрацювання є власна ініціатива, бажання завершити розпочате завдання навіть, якщо його можна відкласти і завершити наступного робочого дня, або ж бажання набратися досвіду на початковому етапі своєї кар'єри. Варто зауважити, що працівники, які перепрацюють з власної ініціативи у більшості задоволені режимом праці та відпочинку. Ще 10% респондентів залишаються на роботі після завершення робочого дня для допомоги колегам і 5% — лише у форс-мажорних ситуаціях, коли потрібно приймати термінові рішення, а відкладання цих завдань може призвести до економічних збитків або простою.

Також при вдосконаленні режимів праці та відпочинку необхідно враховувати рівень втоми працівників (Рис.3), аби раціоналізувати режим праці. Адже як бачимо, у 54% людей при виконанні роботи почуття втоми виникає часто, із них 19% дуже часто втомлюється, що свідчить про досить негативну тенденцію. Ці результати є доказом того, що для роботи опитаних працівників дійсно характерне перенавантаження та нераціональність розподілу робочого часу з відпочинком.

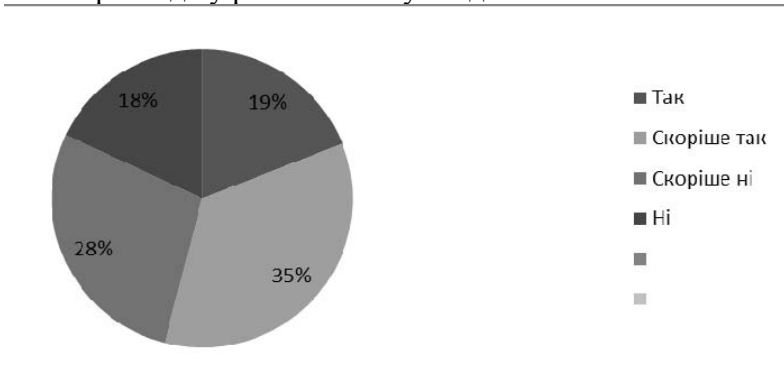


Рис. 3. Розподіл опитуваних за частотою відчуття втоми

Джерело: розроблено авторами на основі власного соціологічного дослідження

Досить важливим фактором, який впливає на рівень втоми є монотонність роботи, адже чим вищий рівень монотонності, тим швидше у працівників виникає відчуття втоми, тому нами був досліджений цей чинник. Результати опитування свідчать: 34% опитаних вказали, що для їх роботи притаманна монотонність, а 64% заперечили цей факт, що свідчить про те, що високий рівень

втомі у більшості працівників спричинений не монотонністю роботи і не пов'язаний з особливостями виконуваної роботи, а в більшій мірі залежить від інших чинників. Серед них раніше виявлені нераціональний розподіл робочих обов'язків, наявність великого обсягу робіт та недостатня кількість часу для відпочинку.

Також неабияку увагу варто приділяти відпочинку протягом робочого дня. В Україні нині найбільшою популярністю користується практика лише однієї перерви протягом дня – обідньої перерви. Під час опитування було встановлено, що 45% респондентів мають регламентовані обідні перерви, у 18% – обідні перерви не регламентовані взагалі, 37% зазначило, що обідні перерви відбуваються в залежності від їхніх потреб та бажань.

Враховуючи виявлені недоліки та переваги режимів роботи та відпочинку, було досліджено бажання працівників змінити режим праці та відпочинку. 35% опитаних вказали, що частково хотіли б змінити свій режим, 28% – скоріше б не змінювали, але є деякі аспекти бажали б змінити, 19% – хотіли б повністю змінити свій режим праці і 18% – залишили б усе без змін (Рис. 4). Бачимо, що більше половини опитаних прагнуть змінити свій режим праці та відпочинку, що є негативною тенденцією та свідчить про недосконалість сучасних режимів праці в Україні.

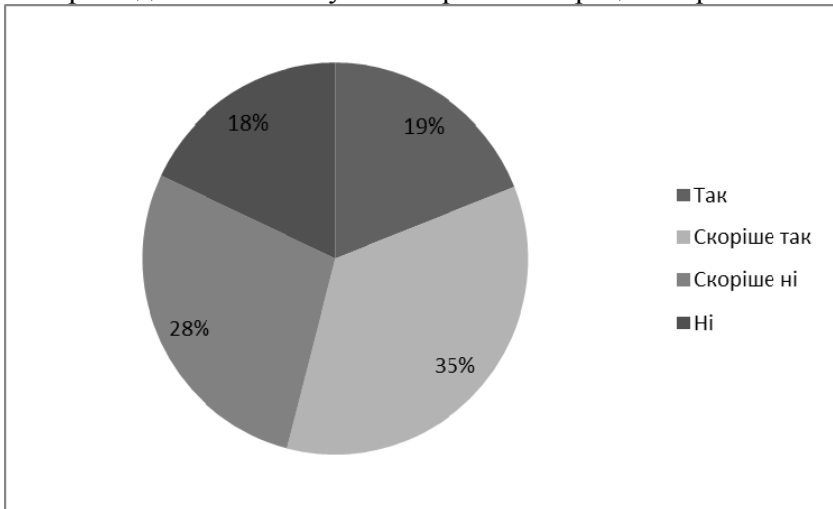


Рис. 4. Розподіл опитаних за бажанням змінити свій режим праці та відпочинку

Джерело: розроблено авторами на основі власного соціологічного дослідження

Для забезпечення ефективного функціонування режиму праці та відпочинку на підприємстві необхідно забезпечити регулярне надання відпусток працівникам. Більшість опитаних (49%) має відпустку раз на рік, 38% – двічі на рік, 5% – раз на два роки, однак 8% респондентів не були у відпустці більше 2 років, а це вже є порушення українського законодавства і права працівників на відпочинок. Окрім цього недотримання графіку відпусток може призвести до значно гірших наслідків, аніж штраф роботодавця, зокрема: погіршення стану здоров'я працівників, вигорання на роботі, підвищення втоми та зниження стресостійкості, перевантаження, зменшення продуктивності праці та ефективного виконання роботи, зменшення зацікавленості в роботі, а зрештою – підвищення плинності кадрів та економічних збитків підприємства.

Проаналізувавши отримані результати дослідження, можемо відмітити, що поширені режими праці та відпочинку на різних українських підприємствах не є досить ефективними та не забезпечують в повній мірі потреб і бажань працівників, потребують удосконалення.

Доцільно розробити рекомендації щодо раціоналізації існуючих режимів праці та відпочинку й вирішення виявлених проблем. Вирішення проблеми великих навантажень на роботі потребує, на нашу думку, раціоналізації трудових навантажень, ефективний розподіл трудових обов'язків між працівниками, запровадження додаткових регламентованих перерв, особливо у другій половині робочого дня, коли працездатність падає і нагромаджуються прояви втоми працівників. Зазначене дасть можливість раціоналізувати використання робочого часу, зменшити навантаження на працівників, покращити їх емоційний стан.

Надання працівникам свободи вибору часу для обідньої перерви, як це поширено у закордонних компаніях, дає можливість виховувати у працівників відповідальність та самодисципліну, адже конкретно встановлені строки виконання завдання у поєднанні зі свободою вибору часу його виконання спонукає працівника до самоорганізації та відповідальності за роботу.

Важливим фактором підвищення рівня задоволеності персоналу роботою є організація місця відпочинку, причому це може бути як облаштована кімната для прийому їжі під час обідньої перерви, так і місце для активного чи навпаки пасивного відпочинку за потреби. Під час опитування 53% осіб зазначило, що в їх компанії відсутня кімната відпочинку, 8% сказали, що взагалі

не знають чи є в них така кімната і лише 39% відповіли, що мають на підприємствах такі зони відпочинку. Зауважимо, що деякі респонденти зазначали потребу не тільки у додаткових перервах, а й в спеціально організованому місці відпочинку. Також за фінансової можливості компанії можуть облаштувати зону для активного відпочинку, особливо актуально це для працівників розумової праці зі статичною робочою позою сидячи.

В окремих випадках доцільною буде рекомендація, за бажання працівника та виробничої можливості, запровадження гнучкого або індивідуального графіка роботи. Загалом, добровільне впровадження гнучких режимів праці та відпочинку має значний потенціал підвищення ефективності діяльності організації. Але необхідно враховувати сферу та характер діяльності організації, психофізіологічні особливості трудової діяльності людини [2]. Також частину роботи можна виконувати дистанційно, завдяки чому працівники зможуть заощадити час, який вони використовують на дорогу до роботи, витратити на виконання завдань, що дозволить в певній мірі зменшити навантаження, як це практикують всесвітньо відомі компанії «Google», «Apple» [1], «General Motors», «Ford», «Johnson & Johnson» тощо [5].

Висновки. Дослідження показало, що сучасний стан режимів праці та відпочинку перебуває в не найкращому стані і потребує удосконалення. Головною проблемою в цій сфері є диспропорції між часом праці та часом відпочинку, необґрунтовано великі обсяги робіт, додаткових доручень, терміновість виконання завдань, натомість час відпочинку недостатній і не досягає своєї основної мети. Для удосконалення режимів праці та відпочинку в Україні підприємствам доцільно залучати зарубіжний досвід, раціонально розподіляти роботу між працівниками, користуватись можливостями аутсорсингу тощо.

Список літератури:

1. Малишевська З. Класифікація режиму робочого часу / З. Малишевська // Підприємництво, господарство і право. – 2016. — № 2. – С. 82-86.
2. Крушельницька Я. В. Фізіологія і психологія праці: підручник. – К.: КНЕУ, 2014. – 463 с.
3. Мотивація в процесі управління персоналу глобальних корпорацій. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wiki.kneu.kiev.ua/bitstream/2010/1575/1/Suvorova.pdf>

4. Винахідлива мотивація: Секрети успішних компаній. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://escadra.com.ua/ua/izobretatelnaia-motivaciia-sekrety-uspeshnykh-kompanij.html>

5. Рудакова С.Г. Гідна праця: індивідуалізація режимів праці та відпочинку / С.Г. Рудакова, Л.В. Щетініна // Економіка: реалії часу. – 2015. – № 2 (18). – С. 15-19.

6. Свічкарьова Я.В. Договір «мінімум-максимум»: гнучкий режим робочого часу / Я.В. Свічкарьова // Право та інновації. — № 3 (15). — 2016. – С. 110-116.

7. Охорона праці офісних працівників. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://hrliga.com/index.php?module=news&op=view&id=11741>

8. Рymar Б.А. Правове регулювання гнучкого режиму робочого часу / Б.А. Рymar // Актуальні проблеми держави і права. – 2008. – Вип. 37. — 114-120.

References:

1. Malyshevska, Z. (2016) *Klasyfikatsiia rezhymu robochoho chasu, Pidpryiemnytstvo, hospodarstvo i pravo (Entrepreneurship, economy and law)*, No 2, pp. 82-86. [In Ukrainian]

2. Krushelnytska Ya. V. (2014). [Fiziolohiia i psykholohiia pratsi: pidruchnyk], Kiev, KNEU. [In Ukrainian]

3. Motyvatsiia v protsesi upravlinnia personalu hlobalnykh korporatsii. [Online]. Available at: <http://wiki.kneu.kiev.ua/bitstream/2010/1575/1/Suvorova.pdf> [In Ukrainian]

4. Vynakhidlyva motyvatsiia: Sekrety uspishnykh kompanii. [Online]. Available at: <http://escadra.com.ua/ua/izobretatelnaia-motivaciia-sekrety-uspeshnykh-kompanij.html> [In Ukrainian]

5. Rudakova, S.H. and Shchetinina, L.V. (2015) *Hidna pratsia: indyvidualizatsiia rezhymiv pratsi ta vidpochynku, Ekonomika: realii chasu (Economics: realities of time)*, no 2 (18), pp. 15-19. [In Ukrainian]

6. Svichkarova, Ya.V. (2016) *Dohovir «minimum-maksimum»: hnuchkyi rezhym robochoho chasu, Pravo ta innovatsii (Law and Innovation)*, no 3 (15), pp. 110-116 [In Ukrainian]

7. Okhorona pratsi ofisnykh pratsivnykiv. [Online]. Available at: <https://hrliga.com/index.php?module=news&op=view&id=11741> [In Ukrainian]

8. Rymar, B.A. (2008) *Pravove rehuliuвання hnuchkoho rezhymu robochoho chasu, Aktualni problemy derzhavy i prava (Actual problems of state and law)*, Vol. 37, pp. 114-120. [In Ukrainian]

*Новіков Д.Ф., аспірант
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця*

КЛАСИФІКАЦІЯ ПРИЧИН СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗВІДПОВІДАЛЬНОСТІ МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВИРІШЕННЯ

CLASSIFICATION OF THE CAUSES OF SOCIAL SECURITY OF MARKETING IN UKRAINE AND THE WAY OF THEIR SOLUTION

Novikov D. F., student PhD
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

АНОТАЦІЯ. У статті розглянуто приклади соціальної безвідповідальності деяких суб'єктів господарювання та їхнього маркетингу. На підставі досвіду роботи машинобудівних підприємств України складено класифікацію основних причин, що змушують керівників здійснювати різні махінації при просуванні своєї продукції. Проведено детальний аналіз цих причин і запропоновано заходи щодо усунення соціальної безвідповідальності маркетингу. Визначено два найбільш актуальних напрямки поліпшення соціально-відповідального маркетингу: поліпшення виробничої бази підприємства та поліпшення постачання сировиною, которые характерны практически для каждого отечественного предприятия машиностроения.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: машинобудування, маркетинг, витрати, соціальна відповідальність, класифікація, логістика, товар, виробництво.

ABSTRACT. The article examines examples of social irresponsibility of some business entities and their marketing. Based on the experience of engineering enterprises of Ukraine, the main reasons classification was made which forcing managers to implement various frauds in the promotion of their products. Classification includes: internal reasons of the enterprise, legislative reasons, and reasons related to the violation of the supply terms of raw materials and the obsolete production base of the enterprise. There is a detailed analysis of the reasons and proposed measures to eliminate the social marketing irresponsibility. There are two most relevant directions for improving socially responsible marketing: improving the production base of the enterprise and improving logistics supply, which are typical for almost every domestic machine building enterprise. It is shown that the management of the enterprise can independently eliminate the reasons, taking decisions on the technical modernization of the production base, which makes it possible to bring the enterprise to a new level of its product quality, increasing its competitiveness and opening the opportunity to enter the world market. It is also shown that the choice of reliable suppliers and the construction of an efficient scheme of work will ensure the uninterrupted supply of production with all necessary raw materials, reducing the duration of the production cycle. The solution of the identified problems will allow the machine-building enterprise to withdraw from forced fraud while promoting its products.

KEY WORDS: engineering, marketing, costs, social responsibility, classification, logistics, goods, production.

Постановка проблеми. Перехід від планової до ринкової економіки змусив підприємства перебудуватися з «виробничої бази», на яку розподіляють замовлення, до підприємств, самостійно функціонуючих на ринку та які повністю забезпечують себе. Разом з цим перетворенням на підприємствах виникло питання просування своєї продукції на ринку й пошуку нових замовлень. Нормативна база регулює деякі аспекти маркетингової діяльності підприємства, але залишає нерозглянутими велику кількість питань, в яких деякі керівники підприємств для просування своєї продукції і / або одержання надприбутку йдуть на обман покупців, сподіваючись, що факт жодних обманів не буде розкритий.

Для вирішення питання використання махінацій при просуванні продукції необхідно створити класифікацію основних причин, що штовхають керівників підприємств на використання махінаційних схем в маркетингу. На підставі створеної класифікації слід виявити основні шляхи вирішення питання соціальної відповідальності маркетингу на машинобудівних підприємствах.

Мета роботи. Теоретичне обґрунтування та створення класифікації причин, що штовхають керівників підприємств на використання соціально безвідповідального маркетингу, а також теоретичне обґрунтування основних напрямків підвищення соціальної відповідальності маркетингу машинобудівних підприємств.

Аналіз останніх публікацій. Питання соціальної відповідальності маркетингу розглядаються багатьма вченими [1–6], які визначають соціально-відповідальний маркетинг як заходи, пов'язані в основному з благодійністю, та за допомогою яких можна займатися піаром підприємства. Багато українських вчених розглядають соціально-відповідальний маркетинг як заходи з підвищення захищеності суспільства від впливу реклами, поліпшення методів просування товарів на ринках.

Необхідно відзначити, що питанням соціально-відповідального маркетингу на промислових ринках в науковій літературі приділяється вкрай мало уваги. В основному розглядаються підприємства, що працюють на споживчому ринку, які щодня з'являються в інформаційному полі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Багато успішних компанії на своїх інтернет-сайтах публікують соціальні звіти, в яких намагаються відобразити всі напрями своєї діяльності та соціальну їх складову.

Компанія мобільного зв'язку Lifecell (ТОВ "Лайфселл") в своєму соціальному звіті розглядає такі напрями: загальний опис компанії, її результативність, інновації та співробітництво з малим та середнім бізнесом, розвиток персоналу, підтримку клієнтів, захист навколишнього середовища та благодійність. У соціальному звіті розглядаються позитивні результати роботи компанії за звітний період. Вся ця інформація направлена на створення позитивного образу в очах клієнтів і на поліпшення у просуванні продукції на ринку. Аналогічна ситуація й у багатьох інших компаній на українському ринку: ТОВ "Метінвест холдинг", АТ "У.П.Е.К", Кондитерська корпорація "Рошен", ПАТ "Концерн Галнафтогаз".

Мета таких звітів у багатьох випадках – відповідати загальносвітовому тренду, який показує, що підприємства, які займаються соціальною відповідальністю, більше шануються в суспільстві й можуть збільшити кількість своїх клієнтів. Ефект для суспільства від діяльності підприємств за даними напрямками достатньо значний, але в основному він є другорядним завданням, яке ставлять керівники підприємств, займаючись соціальною відповідальністю.

Машинобудівні підприємства в основному не публікують соціальні звіти та не займаються піаром своєї благодійної діяльності. У суспільстві вкрай мало інформації про машинобудівні підприємства (крім містоутворюючих). В основному в ЗМІ з'являється інформація про підсумкові показники діяльності підприємства за звітний період, яка пов'язана з обмеженим колом потенційних клієнтів. Тому методи просування своєї продукції у машинобудівних підприємств відрізняються від методів підприємств, що працюють на споживчому ринку, для яких постійна поява в інформаційному полі суспільства є запорукою успішного розвитку бізнесу. Для машинобудівних підприємств власним піаром в суспільстві є вкладення коштів у інформування суспільства про свою присутність на ринку, але це не приносить додаткових замовлень, тобто додаткового ефекту. При цьому багато машинобудівних підприємств займаються розвитком міської інфраструктури і т.п., але не розповсюджують інформацію про свою діяльність на загальний огляд [7].

Другий напрям соціальної відповідальності маркетингу – це просування якісної продукції без застосування різних типів махінацій, обману, нав'язування; пропозиція продукції, яка відповідає потребам не тільки клієнта, але й суспільства в цілому.

Даний напрям соціально-відповідального маркетингу можна використовувати як для підприємств, що працюють на спожив-

чому ринку, так і для підприємств, що працюють на промисловому ринку. Дотримання стандартів якості при виготовленні продукції та наданні послуг, не нав'язування своєї продукції покупцеві психологічними методами, відмова від встановлення дискримінаційних цін на товар і т.п. здатне принести позитивний ефект в довгостроковій перспективі як самому підприємству, так і покупцеві й суспільству в цілому.

Порушення в соціально-відповідальному маркетингу на споживчому ринку й на промисловому ринку відрізняються між собою.

Проаналізувавши ситуацію на промисловому, і зокрема на машинобудівному ринку, можна виділити 4 групи причин, через які керівники підприємства йдуть на порушення при просуванні своєї продукції на ринку:

1. Внутрішні причини.

2. Законодавчі зміни.

3. Порушення в строках поставки сировини, комплектуючих, устаткування й т.п.

4. Відсутність необхідного рівня виробничої бази.

Перша класифікаційна ознака причин, через які керівники підприємств йдуть на використання соціально безвідповідального маркетингу, – внутрішні причини підприємства. Причини, що потрапляють в цю класифікаційну ознаку, для кожного підприємства є унікальними. Це можуть бути особливості менталітету керівників підприємства, які бажають понад усе отримати надприбуток, корупційна складова (необхідність дачі хабара для отримання вигідного замовлення, використання підконтрольних посередників в процесі реалізації продукції), конфлікти й неузгодженість роботи підрозділів підприємства.

Вирішення питання про підвищення соціальної відповідальності в маркетингу, де переважають перераховані вище причини, що штовхають керівників підприємств на махінації, можна ліквідувати за допомогою підвищення відповідальності на рівні законодавчої бази аж до введення кримінальної відповідальності керівників при здійсненні махінацій, а також відшкодування економічного збитку в повному обсязі за рахунок коштів порушників.

Слід розділити порушення за ступенем тяжкості вчиненого негативного ефекту клієнту та суспільству в цілому, а також за тривалістю здійснення порушень. Наприклад, якщо порушення одиничне та негативно вплинуло в незначній мірі, то контролюючим органам необхідно застосовувати до порушників попереджувальні заходи. Якщо одна й та ж махінація використовувалася тривалий час і стала вже частиною маркетингової стратегії

підприємства, то необхідно застосовувати економічні заходи впливу на відповідальних осіб аж до заборони займати керівні посади. У разі, коли махінації тривають після факту їх виявлення і / або завдають тяжкі наслідки суспільству, то необхідно застосовувати кримінальні міри покарання.

Багато причин з першого пункту класифікації унікальні для кожного підприємства й тому необхідно кожне порушення розглядати окремо, оскільки складно знайти єдиний підхід до вирішення проблеми.

До законодавчих змін, що штовхають на використання соціально безвідповідального маркетингу, слід віднести заборону з боку держави (або міжнародних організацій) на співпрацю з будь-якою державою, заборону на виробництво певної продукції або ж заборону на використання деякої сировини, комплектуючих та ін. Вирішення цих питань не залежить від підприємства, а є компетенцією органів, що займаються підвищенням безпеки держави.

Заборони, які вводить держава, та при цьому не надає альтернативи для підприємств в перехідний період, штовхають деяких керівників до застосування махінацій в просуванні своєї продукції на ринку.

Третя група причин, за якими деякі керівники використовують соціально безвідповідальний маркетинг, пов'язана з порушенням строків у поставках сировини, комплектуючих, устаткування та інших матеріальних цінностей, необхідних для виробництва продукції.

Кожне машинобудівне підприємство для виробничого процесу придбає велику кількість сировини, комплектуючих та інших товарів. Згідно з існуючими логістичними теоріями (наприклад, Канбан, Точно-вчасно [8; 9]), всі ці товари повинні надходити до підприємства в певний час, відразу бути використані у виробничому процесі або ж перебувати на складі мінімальний час. Але на підприємствах часто виникають порушення в логістичних ланцюжках, і необхідний товар доставляється або пізніше намічених термінів, або ж поставляється такий товар, що не відповідає якості, й тоді заміну товару можна буде здійснити вже після наміченого терміну.

Причини, через які порушуються строки поставки товару, можна розділити на внутрішні та зовнішні.

Внутрішні причини – неузгодженість роботи деяких відділів підприємства один з одним. Наприклад, виробництво якоїсь продукції перенесли з листопада на вересень, а інструментальному відділу не повідомили про це. Інструментальний відділ має свій

графік закупівлі інструментів, згідно з яким інструменти для виробництва цієї продукції необхідно поставити до 1 листопада. Отже, через несвоєчасне інформування інструментального відділу про перенесення виробництва, інструмент не буде придбаний до початку виробництва, що негативно позначиться на процесі виробництва.

Зовнішні причини: форс-мажор або ж несумлінний постачальник. На деяких підприємствах є інструкції з постачання сировини, в яких сказано, що купувати товар необхідно у постачальника, який зможе надати саму мінімальну ціну. При цьому не розглядається варіант, що постачальник, який пропонує значно занижену ціну порівняно з його конкурентами, може порушити умови поставки або ж ці умови будуть виконані частково.

У керівників підприємства, коли вони бачать, що йде порушення поставки сировини або інструментів, виникають два способи вирішення цієї проблеми: відкласти виробництво даної продукції й очікувати поставку необхідної сировини, або ж замінити сировину схожою сировиною, яка в даний момент є на складі. Перший варіант означає, що підприємство дотримується принципів соціально-відповідального маркетингу й піклується про своїх клієнтів і суспільство (оскільки намагається виготовити продукцію відповідно до умов договору). Але при цьому підприємство сплатить штраф за порушення термінів поставки продукції, також може втратити замовника на виготовлення продукції в подальшому й погіршити свою репутацію на ринку, що може призвести аж до ліквідації підприємства.

Якщо ж йти другим шляхом і замінити деяку сировину або комплектуючі, то підприємство може встигнути виконати замовлення у встановлені терміни або ж сплатити мінімальний штраф за порушення строків поставки на кілька днів та зберегти замовника й свою репутацію. Замовника при цьому можна повідомляти або не повідомляти (якщо відхилення від технології мінімальне) про те, що в технологію виробництва було внесено зміну.

Якщо ж розглядати цю ситуацію з точки зору соціальної відповідальності маркетингу, то підприємство є порушником. Але, якщо ж розглядати з точки зору соціальної відповідальності бізнесу, то керівництво підприємства повинно йти на ризик, аби мінімізувати витрати підприємства, зберегти завантаженість підприємства, зберегти трудовий колектив та заробітну плату робітників, зберегти податкові надходження до державної скарбниці та ін.

Тому мінімальне відхилення від затвердженої технології виробництва з економічної та соціальної точки зору більш ефектив-

но порівняно з неухильним дотриманням принципів соціальної відповідальності маркетингу.

Вирішення питання про мінімізацію порушення строків поставок сировини, комплектуючих та ін. можна вирішити за допомогою більш ефективного аналізу підприємства-постачальника й поліпшення взаємозв'язку між підрозділами машинобудівного підприємства. Для цього необхідно впроваджувати на підприємстві робочі групи, які будуть займатися координацією виробництва якогось певного виробу.

Для оцінювання надійності постачальника необхідно розробити шкалу, засновану на інформації про його соціально-відповідальний маркетинг.

У шкалу оцінювання надійності підприємства необхідно включити наступні показники: ліквідність, розмір основних фондів, рентабельність, продуктивність праці персоналу, тривалість роботи на ринку. Також повинні розглядатися умови гарантійного та післягарантійного обслуговування. Ці характеристики необхідно навести в числових значеннях для зручності їх зіставлення. Така шкала дозволить більш ефективно проводити аналіз діяльності підприємства-постачальника до початку співпраці з ним. Постачальники, які вказують в контракті післягарантійне обслуговування та не мають вільних коштів для його здійснення, будуть мати більш низький пріоритет співпраці в порівнянні з тими, хто готовий надавати тривалий післягарантійний сервіс та має на своїх рахунках вільні кошти, які в будь-який момент можна направити на виконання такого роду робіт. Також за допомогою оцінювання підприємства за цією шкалою можна визначити відхилення величини продуктивності праці й рентабельності підприємства від середньостатистичних значень для цієї галузі. Якщо ж величина відхилення буде виходити за граничні межі, то, швидше за все, підприємство використовує якісь махінації щодо завищення цін або в управлінні витратами [10].

Однією з основних причин, що штовхають керівників на соціальну безвідповідальність, є недостатньо розвинена виробнича база підприємства: недостатня кваліфікація технічного та робочого персоналу й конструкторів, застарілі технології та обладнання.

Через низьку завантаженість підприємств в 1990-х роках обладнання підприємств морально й фізично застаріло. В середньому 60 – 70 % верстатного парку підприємства є фізично зношеним та нездатним виготовляти якісну продукцію, яка могла б конкурувати на світовому ринку.

Останні 20 років спостерігається відтік з підприємств висококваліфікованого персоналу в зв'язку з виходом на пенсію за віком та міграцією. Передати свій досвід і навички повною мірою молодшому поколінню їм не вдається, оскільки популярність технічних і робітничих професій в останні роки різко знизилася, і спостерігається дефіцит таких молодих фахівців.

Ці фактори вказують на не конкурентоспроможність машинобудівного підприємства на світовому ринку. Але кожен керівник намагається зберегти завантаженість свого підприємства й, тим самим, зберегти робочі місця та можливість заробітку робітникам й їх сім'ям, а також підтримувати розвиток суміжних підприємств і збільшувати податкові надходження в державну казну. Нерідко керівники для досягнення цієї мети змушені вдаватися до соціально безвідповідального маркетингу, обіцяючи замовникам продукцію найвищої якості та оперуючи при цьому різними методами впливу. Більш сумлінні керівники намагаються мінімізувати відхилення від обіцяних умов, проте є керівники, які, користуючись дефіцитом продукції на ринку, навмисно завищують ціни й знижують якість своєї продукції, отримуючи надприбуток. Також відомі ситуації, коли керівники, використовуючи високу репутацію підприємства на ринку й довіру замовників до продукції, що виготовляється, навмисно занижують якість продукції й підвищують ціни, вважаючи, що їх махінації не будуть помічені.

Щоб не допускати прояви соціально-безвідповідального маркетингу через недостатній рівень виробничої бази, підприємствам необхідно систематично здійснювати власне технічне переозброєння й підготовку технічних фахівців.

Підприємствам необхідно постійно співпрацювати з технічними вузами та середніми спеціальними навчальними закладами, що призведе до зростання популярності технічних професій і підвищення якості підготовки майбутніх фахівців, які з перших днів роботи зможуть долучитися до виробничого процесу підприємства.

Технічне переозброєння є більш складним і витратним заходом, але здатним отримати значний економічний і соціальний ефект. На думку багатьох експертів, підприємства, які здійснили глибоку технічну модернізацію, в мінімальному ступені турбуються про завантаженість своїх виробничих потужностей. Інформація про якість продукції, що випускається, «розлітається за принципом сарафанного радіо» до основних замовників в галузі.

Підприємству залишається лише отримувати все нові замовлення й розширювати свої виробничі потужності.

Підприємства, що приймають участь в міжнародних виставках, не займаються пошуком замовників, а очікують, коли вони самі до них звернуться. Тому ці підприємства не вдаються до різного роду махінацій при просуванні своєї продукції. До підприємств з соціально відповідальним маркетингом можна віднести такі машинобудівні підприємства міста Харкова, як ПАТ «ФЕД», ТОВ «Імперія металів» і багато інших, що останнім часом займалися модернізацією власного виробництва.

Висновки з проведеного дослідження. Клієнт машинобудівних підприємств також як і клієнти підприємств, що працюють на споживчому ринку, страждають від недобросовісного маркетингу з боку виробників машинобудівної продукції. Але ці порушення часто є вимушеними рішеннями, які спрямовані на збереження виробничої діяльності підприємства.

Відповідно до класифікації причин, через які керівники використовують махінації при просуванні своєї продукції, – внутрішні й законодавчі причини махінацій – в мінімальному ступені можна вирішити підприємствам самостійно. Причини, що пов'язані з порушенням строків логістичних поставок сировини та недосконалістю виробничої бази, цілком можна вирішити силами самого підприємства, що робить подальше їх розгляд найбільш актуальним напрямком.

Підприємства, які усвідомили ефективність технічної модернізації виробничою бази та поліпшення схем постачання сировини й комплектуючих, змогли збільшити рівень якості виробляємої продукції, тим самим стати конкурентоспроможними на світовому ринку.

Список літератури:

1. Auer M. Social Marketing als unternehmerisches Erfolgskonzept [Text] / M. Auer, M. Gerz. – Stuttgart : [s. n.], 1992. – 280 p.

2. Брун М. Внутрішньофірмовий маркетинг як елемент орієнтації на клієнта / М. Брун // Проблеми теорії та практики управління. – 2009.– №6. – С. 66–69.

3. Carroll A. B. The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders // Business and Horizons. Vol. 34. № 4. 1991. P. 39–48.

4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 2-е изд./пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. – СПб.: Питер, 2006. – 464 с.

5. Орлов П. А. Важнейшие факторы масштабного повышения социальной ответственности субъектов хозяйствования и их маркетинга для

эффективного социально-экономического развития стран / П. А. Орлов // Экономика розвитку. – № 3 – 2017. – С. 20–33.

6. Шталь Т. В. Социальный маркетинг и социальная ответственность бизнеса: взаимосвязи и результаты / Т. В. Шталь, О. О. Тищенко. – Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 4. – С. 97–104.

7. Основы промышленного маркетинга / Ф. Уэбстер. – М.: Издательский дом Гребенникова, 2005. – 416 с.

8. Левкин Г. Г. Логистика: теория и практика / Г. Г. Левкин. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 221 с.

9. Сербин В. Д. Основные логистики: Учебное пособие. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004. – 39 с.

10.Новиков Д. Ф. Социально ответственный маркетинг на рынке инжиниринговых услуг / Д. Ф. Новиков // Фізичні та комп'ютерні технології. Матеріали XXIII Міжнародної науково-практичної конференції, 21–22 грудня 2017, м. Харків. – Одеса: ОНПУ, 2018. – С. 217–220.

References:

1. Auer M. Social Marketing als unternehmerisches Erfolgskonzept [Text] / M. Auer, M. Gerz. – Stuttgart : [s. n.], 1992. – 280 p.

2. Brun M. Vnutrishn'ofirmovyy marketynh yak element oriventsiyi na kliyenta / M. Brun // Problemy teoriyi ta praktyky upravlinnya (Problems of the theory and practice of management). – 2009.– №6. – S. 66–69. [in Ukrainian]

3. Carroll A. B. The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders // Business and Horizons. Vol. 34. № 4. 1991. P. 39–48.

4. Kotler F. Marketing Management. Express course. 2 ed. / Per. from english ed. S.G. Bozhuk. — St. Petersburg: Peter, 2006. — 464 p. [in Russian]

5. Orlov P. A. Vazhnevshive faktory mashtabnogo povysheniya sotsial'nov otvetstvennosti sub"vektorov khoz'yavstvovaniya i ikh marketinga dlya effektivnogo sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya stran / P. A. Orlov // Yekonomika rozvitku (Development Economics). – № 3 – 2017. – S. 20–33. [in Russian]

6. Shtal' T. V. Sotsial'nyy marketing i sotsial'naya otvetstvennost' biznesa: vzaimosvyazi i rezul'taty / T. V. Shtal', O. O. Tishchenko. – Marketing і менеджмент інновацій (Marketing and innovation management). – 2012. – № 4. – С. 97–104. [in Russian]

7. Osnovy promyshlennogo marketinga / F. Uebster. – М.: Izdatel'skiy dom Grebennikova, 2005. – 416 s. [in Russian]

8. Levkin G. G. Logistika: teoriya i praktika / G. G. Levkin. – Ростов н/Д: Feniks, 2009. – 221 s. [in Russian]

9. Serbin V. D. Osnovyve logistiki: Uchebnove posobiye / V. D. Serbin. – Таганрог: Izd-vo TRTU, 2004. – 39 s. [in Russian]

10. Novikov D. F. Socially Responsible Marketing in the Market of Engineering Services / D. F. Novikov // Physical and Computer Technologies. Materials of the XXIII International Scientific and Practical Conference, December 21-22, 2017, Kharkiv. — Odessa: ONPU, 2018. — P. 217-220. [in Russian]

*Лайс Л.
аспірант Київського національного
економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

**АКАДЕМІЧНІ БІЗНЕС-ІНКУБАТОРИ, ЯК ФОРМИ
ІСНУВАННЯ АКАДЕМІЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА
В УКРАЇНІ: ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ**

**ACADEMIC BUSINESS INCUBATOR AS A FORM OF
THE EXISTENCE OF ACADEMIC ENTREPRENEURSHIP
IN UKRAINE: ORGANIZATIONAL-LEGAL ASPECT**

Lays L.,
Postgraduate student
Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman

АНОТАЦІЯ. Стаття присвячена основним проблемам та перспективам запровадження такої форми академічного підприємництва як академічні бізнес-інкубатори. Досліджувалися можливості сучасного державно-правового забезпечення належним чином охопити проблему функціонування академічних бізнес-інкубаторів. Розкрито особливості та недоліки сучасного стану законодавчого забезпечення такої форми академічного підприємництва. Досліджені проблеми та шляхи їх вирішення в сфері створення належної правової бази для функціонування бізнес-інкубаторів на базі закладів вищої освіти. Проведено аналіз ролі таких закладів у створенні та забезпечення практичної діяльності бізнес-інкубаторів. Визначено економічний зміст діяльності академічних бізнес-інкубаторів. Простежена їх участь в процесі комерціалізації результатів інноваційної діяльності закладів вищої освіти.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: академічний бізнес-інкубатор, академічне підприємництво, інноваційне підприємництво, комерціалізація, інновації.

ABSTRACT. The thesis is devoted to the main problems and prospects of introducing academic business incubators as a form of academic entrepreneurship. It have been explored the possibilities of modern state-legal provision to adequately cover the problem of the academic business incubators functioning. The peculiarities and disadvantages of the current state of legal adjusting of this form of academic entrepreneurship were revealed. There were disclosed the problems and ways of their solution in the field of creation of the proper legal basis for the business incubators functioning on the basis of institutions of higher education. In the thesis the emphasis was placed on the relationship between the educational and economic

function of institutions of higher education. There were determined the peculiarities of practical realization of economic function within the framework of academic entrepreneurship. The necessity of introducing academic business incubators into the practice of functioning of modern domestic universities was proved. It was also made the analysis of the role of such institutions in the creation and provision of practical activity of business incubators. The economic content of the activity of academic business incubators was determined. It has been traced the participation of academic business incubators in the process of commercialization of the results of innovative activity of institutions of higher education.

KEY WORDS: academic business incubator, academic entrepreneurship, innovative entrepreneurship, commercialization, innovations.

Вступ. Сучасний розвиток сфери вищої освіти в Україні обумовлює необхідність розширення економічної функції закладів вищої освіти з метою підвищення рівня їх фінансової самостійності. Це забезпечить автономність таких закладів та зменшить рівень їх залежності від бюджетного фінансування з боку держави. А це в свою чергу є необхідною передумовою для підвищення рівня конкурентоспроможності таких закладів не лише на вітчизняному ринку освітніх послуг, але і на міжнародному рівні. Сучасні міжнародні глобалізаційні та інтеграційні тенденції висувають нові умови для існування таких закладів та ставлять перед ними нові виклики: забезпечення реального сектору економіки

В цьому контексті актуалізується питання розвитку окремих моделей академічного підприємництва, оскільки саме вони здатні забезпечити надходження додаткових фінансових ресурсів, а також стати необхідною ланкою. В системі трансферту технологій та обміну знаннями. Західний досвід функціонування закладів вищої освіти демонструє успішність існування академічних бізнес-інкубаторів, які стають прогресивним елементом системи ринкових відносин забезпечуючи одночасно поширення інновацій в національній економіці та залучення додаткових коштів для фінансування університетської освіти і науки. Саме тому, в умовах України необхідно вивчити можливості та імплементувати академічні бізнес-інкубатори як окрему форму академічного підприємництва.

Мета статті. Метою даної статті є вивчення організаційно-правового забезпечення функціонування академічних бізнес-інкубаторів в Україні в сучасних умовах вітчизняного законодавства.

Викладення основного змісту. Феномен академічних бізнес-інкубаторів отримав надзвичайне поширення в західних країнах. Існування такої мережевої структури на базі університетів дав

змогу розкритися новим формам підприємницької діяльності: start-up; spin-off тощо. Будь-яка реалізація інноваційного проекту на матеріально-технічній базі університету супроводжується його відповідними структурами, створеними спеціально для забезпечення реалізації підприємницької активності в студентському та професорсько-викладацькому середовищі. Фактично західні університети виконують функцію супроводу будь-якого підприємницького проекту, який полягає в створенні та подальшій комерціалізації інновації.

Саме комерційне використання та отримання прибутку є метою інноваційної діяльності в тому форматі та в тій якості, в якій вона відбувається на базі університету. Це означає, що знання, які накопичуються в процесі надання освітніх послуг та під час науково-дослідної діяльності університету є потенційним джерелом для генерування нових інноваційних продуктів і рішень. Це об'єктивно і цілком логічно, але якщо говорити про університетське середовище, то необхідно зауважити на тому, що першочерговим завданням та місією і студентів, і викладачів є як раз освітній процес та освіта загалом. Але університети в таких потенційних інноваціях вбачають джерело отримання додаткових фінансових надходжень за умови їх комерціалізації і подальшого продажу. Саме на це і націлена діяльність академічних бізнес-інкубаторів, які отримавши потенційний інноваційний проект, розвивають його до такої якості, за якої він капіталізується за максимальною вартістю. Капіталізація та комерціалізація результатів інноваційної діяльності забезпечують фінансові надходження до університету. І хоча такі надходження можуть відбуватися через бізнес-інкубатори, але в кінцевому результаті університети отримують частину прибутку від продажу інновацій у вигляді плати за використання суб'єктами академічного підприємництва матеріально-технічної бази університетів та їх інтелектуальні і людські ресурси.

Таким чином, академічні бізнес-інкубатори виступають дієвим інструментом підвищення фінансової самостійності закладів вищої освіти реалізуючи в собі зміст академічного підприємництва. Щодо України, то на нашу думку створення та активізація функціонування академічних бізнес інкубаторів на базі вітчизняних закладів вищої освіти є цілком прогресивним та необхідним кроком, який забезпечить розширення економічної функції останніх.

Однак аналізуючи законодавство України в сфері інноваційної діяльності, приходимо до висновку, що існуючі нормативно-

правові акти не акцентують увагу на функціонуванні бізнес-інкубаторів у академічному середовищі. Так, цілий ряд Законів України: «Про інноваційну діяльність», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», «Про державне регулювання діяльності у сфері трансфер технологій» — регулюють загальний порядок здійснення інноваційної діяльності та механізми її державного регулювання. Разом з тим вказані вище закони не розкривають сутності бізнес-інкубаторів, не визначають їх термінологічно і тим більше не містять норм, присвячених академічним бізнес-інкубаторам.

Вперше бізнес-інкубатори, як елементи інноваційної підприємницької діяльності, згадуються в Законі України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні». Так, в ст. 8 визначається, що «Держава сприяє створенню молодіжних бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів для реалізації програми підготовки молоді до підприємницької діяльності, надання інформаційних та консультативних послуг. З цією метою розробляється та реалізується система заходів підтримки підприємництва молоді, включаючи довгострокове пільгове кредитування, забезпечення виробничими приміщеннями, страхування комерційного ризику тощо» [10]. Відповідно до норм даного закону можна зробити висновок, що з самого початку бізнес-центри та бізнес-інкубатори розглядалися державою як спосіб активізації підприємницької активності громадян, а їх основне призначення спрямовувалося на інформаційне забезпечення та методичну допомогу майбутнім підприємцям. Лише на початку 2000-х рр. Кабінет Міністрів України приймає Наказ «Про сприяння створенню та діяльності бізнес-центрів та бізнес-інкубаторів» від 17.07.2001 № 289-р, який регулює та стимулює діяльність бізнес-інкубаторів, у тому числі за рахунок залучення таких організаційних формувань до НДДКР, що виконуються за кошти Державного бюджету України [11]. Цей наказ стає першим практичним інструментом державно-правового регулювання сфери академічного підприємництва. В ньому вперше чітко визначено, що подібні структури доцільно залучати до НДДКР разом із ВНЗ, що підпорядковувалися Міністерству освіти і науки України.

На думку А. Б. Немченко і Т. Б. Немченко «законодавчою базою для бізнес-інкубаторів та інноваційних центрів в частині інноваційної діяльності є Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 №40-IV, згідно з яким, бізнес-інкубатори можуть бути віднесені до категорії інноваційних підприємств,

якщо розробляють, виробляють, надають і реалізують інноваційні продукти і (або) продукцію чи послуги, обсяг яких у грошовому вимірі перевищує 70 відсотків його загального обсягу» [5, с. 38]. Разом з тим аналізуючи положення Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 № 4618-VI, можна прийти до висновку, що бізнес-інкубатори законодавець розглядає як елемент інфраструктурної підтримки малого бізнесу.

Так, відповідно до ст. 14 «інфраструктурою підтримки малого і середнього підприємництва є підприємства, установи та організації незалежно від форми власності, які провадять діяльність, спрямовану на розвиток суб'єктів малого і середнього підприємництва, їх інвестиційної та інноваційної активності, просування вироблених ними товарів (робіт, послуг), результатів інтелектуальної діяльності на внутрішній і зовнішній ринки» [9]. Відсилання, що міститься в даній нормі, до такої організаційної форми в якій можуть створюватися бізнес-інкубатори, як установи — цілком може означати, що заклади вищої освіти також можуть грати роль бізнес-інкубаторів. Але все ж на наш погляд не самостійно, а через свої структурні підрозділи або шляхом створення окремих організаційних форм.

Нам уявляється, що якщо створювати бізнес-інкубатори на базі вітчизняних університетів, то за умови сучасного законодавства про вищу освіту, важко буде ув'язати освітню місію закладів вищої освіти із суто ринковою діяльністю суб'єктів інноваційної інфраструктури. Але при цьому національне законодавство дає можливість університетам приймати рішення щодо розпорядження власним майном, яке може стати тим необхідним матеріальним базисом для функціонування бізнес-інкубаторів, організаційно-правова форма яких буде абсолютно традиційною а розумінні вітчизняного господарського законодавства, але діяльність цілком укладатиметься в розуміння такої прогресивної концепції як академічне підприємництво.

У зв'язку з цим звертає на себе увагу висновок, зроблений М.В. Жук і А.Н. Бородіною щодо того, що «інфраструктура інноваційної діяльності повинна передбачати швидкий доступ суб'єктів господарювання до результатів наукових досліджень і НДДКР» [3, с. 68]. На наш погляд такий доступ може забезпечуватися виключно за умови активної участі закладів вищої освіти в процесі підтримки і стимулювання інноваційної діяльності суб'єктів господарювання, аж до формування останніх навколо технологічних розробок самих університетів. Разом з тим, звер-

таючи увагу на результати досліджень Л. Д. Водянки та К. В. Горошовської, слід зазначити, що вчені під бізнес-інкубатором розуміють «організаційну інноваційну структуру, метою якої є формування сприятливих умов для стартового розвитку малих підприємств шляхом надання їм певного комплексу послуг і ресурсів» [2, с. 31-32]. Подібне визначення може співвідноситися із характером тих функцій, які виконують академічні бізнес-інкубатори, але воно не детермінує організаційно-правову форму та організаційну структуру останніх. На нашу думку, академічні бізнес-інкубатори повинні створюватися в цілковито визначеній на законодавчому рівні формі, а от характер їх діяльності та способи державного регулювання їх функціонування можуть варіюватися в залежності від завдань державної політики. Однак ми наголошуємо на тому, що жодних мережевих чи уявних структурних організацій академічні бізнес-інкубатори не повинні набувати. Це абсолютно самодостатні з точки зору ринкових відносин суб'єкти господарювання.

Однак чіткого закріплення поняття «бізнес-інкубатор» або «академічний бізнес-інкубатор» в національному законодавстві України немає. Іншими словами дані категорії існують з точки зору регулювання їх діяльності, але законодавець не формує чіткі характеристики таких структур. Прикладом може слугувати Закон України «Про інноваційну діяльність» в ст. 16 якого визначено, що бізнес-інкубатор – це форма інноваційного підприємства, а ст. 1 визначає, що обов'язковими відмінними рисами такого підприємства є: наявність інноваційного продукції в сукупності більш ніж 70% від валового обсягу всієї виробленої підприємством продукції [8]. Таке визначення означає, що бізнес-інкубатор — це суб'єкт комерційного господарювання, який основною метою має отримання прибутку.

Така характеристика унеможлиблює співвідношення бізнес-інкубатора із закладом вищої освіти, оскільки відповідно до ст. 65 Закону України «Про вищу освіту» такий заклад може надавати платні послуги фізичним і юридичним особам у сфері вищої освіти або пов'язаних з нею сферах за умови продовження здійснення освітнього процесу. Подібна логіка законодавця означає, що заклад вищої освіти основною своєю метою передбачає освіту, а будь-які супутні види діяльності відносяться скоріше до допоміжних функцій забезпечення матеріально-технічними ресурсами для досягнення освітньої місії.

У зв'язку з цим Т.В. Мамотова і О.М Гладка посилаючись на Постанову Кабінету Міністрів України від 27.08.2010 р № 796

«Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися навчальними закладами, іншими установами та закладами системи освіти, що належать до державної і комунальної форми власності» указують, що такими видами діяльності, які підпадають під характеристику діяльності академічних бізнес-інкубаторів можуть бути:

– впровадження, виробництво і реалізація дослідної, промислової, наукової, науково-технічної, інноваційної продукції, техніки, обладнання, приладів і обладнання, виготовлених за власними технологіями;

– здійснення операцій, пов'язаних з трансфертом (передачею) технологій, розроблених за рахунок коштів державного бюджету [4; 7].

У свою чергу С.М. Серьогін зазначає, що «академічне бізнес-інкубаторство – одна з найактуальніших тематик останнього часу в сфері розвитку інноваційно-орієнтованої економіки та додаткових інструментів системи вищої освіти. Воно дозволяє подолати академічний розрив між вищою школою і практикою впровадження інновацій, виділити найбільш активних представників і дати їм плацдарм для здійснення найсміливіших ідей [1, с. 47-48]. Подібний підхід зумовлює той факт, що подібні структури не просто створюються на базі закладів вищої освіти, але є цільовими інструментами реалізації конкретних дослідницьких проєктів. Іншими словами академічний бізнес-інкубатор може функціонувати виключно в умовах, коли університет має певний потенціал для комерціалізації результатів своєї науково-дослідницької діяльності. Як мінімум повинні бути результати досліджень у вигляді нових технологій, інноваційних продуктів і т.д., які можуть бути доведені до стану кінцевого комерційного продукту і реалізовані на ринку інновацій.

У зв'язку з цим визначення, яке пропонується С.М. Серьогіним: «академічні інкубатори підприємництва — це структури, створені на громадських засадах в науково-освітніх установах за сприяння місцевої влади та іноземних організацій з метою підтримки розвитку малого підприємництва в регіоні», [1, с. 25], не розкриває повною мірою сутності процесів, що відбуваються в такому інкубаторі. Саме визначення позбавлене ідентифікації своєї приналежності до виключно освітньої системи.

Таким чином, викладене вище дає всі підстави стверджувати, що український законодавець досяг критичного розуміння необхідності регулювання академічного підприємництва, зокрема засобами інноваційно-правового забезпечення. Виходячи з цього,

вважаємо за доцільне доповнити частину першу статті 26 Закону України «Про вищу освіту» пунктами 3-1 і 6-1 такого змісту:

«3-1) для університетів, академій, інститутів – участь у забезпеченні економічного розвитку регіонів і держави шляхом створення і розвитку академічних бізнес-інкубаторів, які є структурним підрозділом закладу вищої освіти, створеного на матеріально-технічній базі останнього і які представляють собою організаційну форму з некомерційним характером господарювання, метою діяльності яких є формування сприятливих умов шляхом надання певного комплексу послуг і ресурсів суб'єктам господарювання та які комерціалізують результати науково-технічної та інноваційної діяльності закладів вищої освіти;

6-1) сприяння створенню умов для впровадження результатів науково-технічної та інноваційної діяльності закладів вищої освіти, в систему економічних відносин за допомогою академічних бізнес-інкубаторів».

Подібні зміни істотно підвищать спроможність установ академічної освіти до комерціалізації результатів їх наукової діяльності. Показово при цьому, що нормативно-правова основа під подібну форму і напрямок функціонування закладів вищої освіти майже сформована. Однак законодавству на сьогоднішній день не вистачає чіткості, а окремим різногалузевим нормативно-правовим актам – взаємозв'язку.

Подальший аналіз вітчизняного законодавства в сфері академічного підприємництва розкриває наступні аспекти його здійснення. Так, відповідно до ч 3 ст. 27 Закону України «Про вищу освіту» заклади вищої освіти можуть бути «засновником (співзасновником) інших юридичних осіб, які провадять свою діяльність відповідно до напрямів навчально-науково-виробничої, інноваційної діяльності закладу вищої освіти та/або забезпечують виконання його статутних завдань» [6]. Дана норма кореспондується з нормою, що міститься в ч 6 цієї ж статті щодо того, що «зклади вищої освіти можуть утворювати навчальні, навчально-наукові та навчально-науково-виробничі комплекси, наукові парки та входити до складу консорціуму» [6]. Дані норми одночасно закріплюють можливість створення академічних бізнес-інкубаторів. Але говорячи про створення академічних бізнес-інкубаторів доцільно доповнити ст. 27 Закону України «Про вищу освіту» частиною 3-1 такого змісту:

«Зклади вищої освіти можуть бути засновниками академічних бізнес-інкубаторів, які здійснюють свою діяльність шляхом створення умов для комерціалізації результатів науково-

виробничої, інноваційної діяльності закладів вищої освіти, подальше розміщення яких на ринку здатне забезпечити фінансовими надходженнями виконання статутних завдань такого закладу».

Отже, сучасне вітчизняне законодавство має потенціал для того, щоби максимально швидко адаптувати правове забезпечення функціонування такого елементу академічного підприємництва як академічні бізнес-інкубатори. Їх економічна сутність багато в чому розкривається через як раз таки механізм державно-правового забезпечення інноваційних процесів, оскільки маючи на меті комерціалізацію результатів інноваційної діяльності, такі бізнес-інкубатори орієнтуватимуться в своїй діяльності не лише на ринкову кон'юнктуру, а і на особливості правового регулювання. Останнє впливатиме на процеси розподілу прибутку, його оподаткування, а також на модель відносин між академічними бізнес-інкубаторами та власне закладами вищої освіти. Мова йде про механізм використання майна та ресурсів закладів вищої освіти, а також про спосіб розподілу результатів комерціалізації інноваційних продуктів.

В системі вищої освіти основна цінність академічних бізнес-інкубаторів вбачається в тому, що при їхній особистій участі у навчальних закладах суттєво знизяться транзакційні витрати в процесі трансферту технологій, а також підвищиться оборотоздатність і темпи комерціалізації результатів НДДКР, які не затребувані в силу різних особливостей ринкової кон'юнктури або відсутності попиту на відносно прогресивні технологічні продукти.

Висновки. Підводячи підсумки слід звернути увагу на наступні ключові аспекти функціонування академічних бізнес-інкубаторів, як форми академічного підприємництва в Україні в сучасних умовах.

По-перше, важливо відмітити відсутність структурованого системно вибудованого законодавства, яке б регулювало діяльність академічних бізнес-інкубаторів. Складність законодавчого регулювання цих форм інноваційного підприємництва полягає в тому, що вони знаходяться на перетині правового регулювання інноваційної діяльності, діяльності закладів вищої освіти, а також класичного господарсько-правового регулювання пов'язаного із господарськими відносинами та перерозподілом прибутку. Разом з тим, нами вбачається за доцільно розпочати процес імплементації в освітнє законодавство норм, які б стосувалися правовому забезпеченню функціонування академічних бізнес-інкубаторів як форми академічного підприємництва.

По-друге, економічний зміст діяльності академічних бізнес-інкубаторів розкривається одночасно як для процесу комерціалізації інновацій, так і для діяльності самих закладів вищої освіти. В першому випадку академічні бізнес-інкубатори представляють собою елемент інноваційної інфраструктури, створений на ресурсно-матеріальній базі та за сприяння закладу вищої освіти. Такий характер діяльності значно мінімізує транзакційні витрати останніх на процес виведення інновацій на комерційний рівень, покладаючи витрати фактично на сам інкубатор, оскільки він виступаючи відокремленим суб'єктом господарювання здатен самостійно залучати необхідні фінансові ресурси та створювати умови для зменшення витрат на шляху перетворення інновації в кінцевий продукт.

Якщо говорити про економічний зміст академічних бізнес-інкубаторів у розумінні вигоди закладів вищої освіти, то слід звернути увагу на те, що розподіл прибутку після продажу інновацій в ринковому середовищі може відбуватися у будь-який сприятливий для університетських закладів спосіб. Мається на увазі, що всі надходження отримані у вигляді валового прибутку можуть спрямовуватися бізнес-інкубаторами одразу на користь закладу вищої освіти з метою його докапіталізації або прямого фінансування освітнього процесу. При цьому академічні бізнес-інкубатори можуть створюватися під конкретний проект, або в якості мережевої структури, тобто такої яка здатна забезпечувати паралельну комерціалізацію одразу декількох незалежних інноваційних проектів.

Список літератури:

1. Академічний бізнес-інкубатор: організаційно-методичне забезпечення впровадження інновацій: практ. посіб. / за заг. і наук. ред. С. М. Серьогіна. – Дніпропетровськ: Принта. – 2013. – 120 с
2. Водянка Л. Д. Перспективи розвитку бізнес-інкубаторів в Україні / Л. Д. Водянка, К. В. Горошовська // Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. — 2015. — Вип. 10. — С. 30-35
3. Жук М.В., Бородіна О.М. Інфраструктурне забезпечення інноваційного процесу в Україні //Актуальні проблеми економіки. – 2008. — № 8. – С. 66-71
4. Маматова Т. В. Організаційно-правові засади функціонування академічних бізнес-інкубаторів як інструмент місцевого розвитку / Т. В. Маматова, О.М. Гладка [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2013-02\(10\)/19.pdf](http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2013-02(10)/19.pdf)

5. Немченко А. Б. Бізнес-інкубатори в сфері сучасної державної підтримки розвитку регіональної інноваційної інфраструктури / А. Б. Немченко, Т. Б. Немченко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. — 2010. — Вип. 17. — С. 36-41

6. Про вищу освіту: Закон України від 01.07.2014 № 1556-VII [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>

7. Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися навчальними закладами, іншими установами та закладами системи освіти, що належать до державної і комунальної форми власності: Постанова Кабінету Міністрів України від 27 серп. 2010 р. № 796 [Електронний ресурс] – Режим доступу: zakon4.rada.gov.ua/laws/show/796-2010-n

8. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 № 40-IV [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/40-15>

9. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22.03.2012 № 4618-VI [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>

10. Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні: Закон України від 05.02.1993 № 2998-XII [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2998-12>

11. Про сприяння створенню і діяльності бізнес-центрів та бізнес-інкубаторів: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.07.2001 № 289-р [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ru/289-2001-p>

Reference:

1. Akademichny`j biznes-inkubator: organizacijno-metody`chne zabezpechennya vprovadzhennya innovacij (2013) [Academic business incubator: organizational and methodological support for the introduction of innovations] Dnipropetrovs`k: Pry`nta [in Ukrainian]

2. Vodyanka L. D. (2015). Perspekty`vy` rozvy`tku biznes-inkubatoriv v Ukrayini [Prospects for the development of business incubators in Ukraine] Visny`k Kam`yanecz`-Podil`s`kogo nacional`nogo universy`tetu imeni Ivana Ogiyenka. Ekonomichni nauky (Vols. 10), (pp. 30-35) [in Ukrainian].

3. Zhuk M.V., Borodina O.M. (2008). Infrastrukturne zabezpechennya innovacijnogo procesu v Ukrayini [Infrastructure provision of the innovation process in Ukraine]/ Aktual`ni problemy` ekonomiky`. (Vols. 8), (pp. 66-71) [in Ukrainian].

4. Mamatova T. V. Gladka O.M. Organizacijno-pravovi zasady` funkcionuvannya akademichny`x biznes-inkubatoriv yak instrument miscevogo rozvy`tku [The organizational and legal principles of the functioning of academic business incubators as a tool of local development] URL: [http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2013-02\(10\)/19.pdf](http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2013-02(10)/19.pdf) [in Ukrainian]

5. Nemchenko A. B., Nemchenko T. B. (2010). Biznes-inkubatory` v sferi suchasnoyi derzhavnoyi pidtry`mky` rozvy`tku regional'noyi innovacijnoyi infrastruktury` [Business incubators in the field of modern state support for the development of regional innovation infrastructure]. Naukovi praci Kirovograds`kogo nacional`nogo texnichnogo universy`tetu. Ekonomichni nauky`. (Vols. 17), (pp. 36-41) [in Ukrainian]

6. Pro vy`shhu osvitu: Zakon Ukrainy [The Law of Ukraine «On the higher education» URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18> : [in Ukrainian]

7. Pro zatverdzhennya pereliku platny`x poslug, yaki mozhut` nadavaty`sya navchal`ny`my` zakladamy`, inshy`my` ustanovamy` ta zakladamy` sy`stemy` osvity`, shho nalezhat` do derzhavnoyi i komunal'noyi formy` vlasnosti: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny [Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine «On approval of the list of paid services that may be provided by educational institutions, other institutions and educational establishments belonging to the state and communal forms of ownership»]. URL: zakon4.rada.gov.ua/laws/show/796-2010-n : [in Ukrainian]

8. Pro innovacijnu diyal`nist`: Zakon Ukrainy «Pro innovatsiinu diialnist`» [The Law of Ukraine «On the innovative activity»]. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/40-15> : [in Ukrainian]

9. Pro rozvy`tok ta derzhavnu pidtry`mku malogo i seredn`ogo pidpry`emny`cztva v Ukrayini: Zakon Ukrainy [The Law of Ukraine «On development and state support of small and medium enterprises in Ukraine»] URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17> : [in Ukrainian]

10. Pro innovacijnu diyal`nist`: Zakon Ukrainy «Pro innovatsiinu diialnist`» [The Law of Ukraine «On the innovative activity»]. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/40-15> : [in Ukrainian].

11. Pro spry`yannya social`nomu stanovlennyu ta rozvy`tku molodi v Ukrayini: Zakon Ukrainy [The Law of Ukraine «On promotion of social formation and development of youth in Ukraine»]. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2998-12> : [in Ukrainian]

12. Pro spry`yannya stvorenniu i diyal`nosti biznes-centriv ta biznes-inkubatoriv: Rozporyadzhennya Kabinetu Ministriv Ukrayiny [Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine «On promoting the establishment and operation of business centers and business incubators»]. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ru/289-2001-r> : [in Ukrainian]

І.О. Губарева
д.е.н., професор
Науково-дослідний центр
індустріальних проблем розвитку НАН України
І.В. Ярошенко
к.е.н., здобувач
Науково-дослідний центр
індустріальних проблем розвитку НАН України

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ЛІСОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

GOVERNMENT REGULATION THE GREENING OF THE FOREST INDUSTRIAL COMPLEX OF UKRAINE

I. Hubariva
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Research Center for Industrial Problems
of Development of National Academy of Sciences of Ukraine
I. Yaroshenko
Candidate of Sciences (Economics), Doctoral Student,
Research Center for Industrial Problems
of Development of National Academy of Sciences of Ukraine

АНОТАЦІЯ. У статті систематизовано наукові погляди на структуру та зміст системи державного регулювання екологізації лісопромислового комплексу України. Визначено напрями екологізації лісопромислового комплексу. Система державного регулювання призначена впливати на функціонування і забезпечення екологізації ЛПК за допомогою сукупності методів, інструментів, правил, прийомів, процедур, вона являє собою механізм взаємопов'язаних і взаємообумовлених заходів і дій, що реалізуються і коригуються органами влади національного, регіонального та муніципального рівнів, спрямованих на мобілізацію і ефективне використання інноваційного потенціалу, на активізацію і стимулювання інвестиційних та інноваційних процесів з позиції досягнення тактичних і стратегічних цілей розвитку національної економіки. Виокремлено основні механізми державного регулювання екологізації лісопромислового комплексу: програмно-проектний, фінансовий, інноваційно-технологічний, державно-приватного партнерства, мотиваційний. Використання кожного із запропонованих механізмів екологізації буде виступати в якості каталізатора розвитку не тільки лісопромислового комплексу, а і національної економіки, сприяти забезпеченню економічної та екологічної безпеки країни.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: лісопромисловий комплекс, державне регулювання, екологізація

ABSTRACT. The article systematizes the scientific views on the structure and content of the system of state regulation of ecologization of the country's timber industry. The directions of ecologization of the timber industry of Ukraine are determined. The system of state regulation intended to affect the operation and provision of greening forestry with the help of a set of methods, tools, rules, techniques, procedures, it is a mechanism of interrelated and interdependent actions that are implemented and adjusted by the authorities national, regional and municipal levels, aimed at mobilization and effective use of innovative capacity, on enhancing and stimulating investment and innovation processes from the perspective of achieving tactical and strategic objectives development of the national economy. The main mechanisms of state regulation of forest industry greening are identified: program-project, financial, innovation-technological, public-private partnership, motivational. The use of each of the proposed mechanisms of greening will act as a catalyst for the development of not only the timber industry, but also the national economy, contribute to the economic and environmental security of the country.

KEY WORDS: forest industry complex, state regulation, ecologization

Постановка проблеми. Лісопромисловий комплекс України (ЛПК) – це складна система, до якої входять ряд підсистем: сукупність галузей і виробництв, підприємства яких здійснюють вирубку, заготівлю деревини, її комплексну обробку і переробку, які тісно пов'язані із загальним цільовим призначенням всієї системи.

Сьогодні будь-яка система розглядається як взаємодія «суспільство – навколишнє середовище» в контексті соціально-економічного розвитку, вирішення екологічних проблем на основі соціально-економічного зростання при умові доповнення механізмів ринкової економіки методами державного регулювання. Це є найбільш прийнятний на даному етапі розвитку напрямок для лісового господарства та держави в цілому. Необхідно враховувати всі ті економічні інструменти, які будуть сприяти подальшому розвитку лісового господарства при екологізації виробництва. [1]

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значні напрацювання щодо розвитку галузей національної економіки на засадах екологізації та формування системи державного регулювання мають такі науковці: О. Балацький, І. Бистряков, В. Борнос, Б. Буркинський, О. Веклич, Т. Галушкіна, Н. Караєва, О. Маслак, Л. Мельник, Л. Михайлова, Н. Педченко, М. Петрушенко, О. Прокopenко, Г. Розенберг, М. Хвесик, О. Яницький та ін. Але, аналіз досліджень і публікацій останніх років, у яких започатковано розв'язання проблем екологізації, інноваційного розвитку націо-

нальної економіки говорить про те, що питання державного регулювання екологізації ЛПК розроблені недостатньо.

Метою статті є удосконалення державного регулювання екологізації лісопромислового комплексу України.

Виклад основного матеріалу. Екологізація вважається одною з важливих вимог сучасності. Під екологізацією розуміється процес зменшення антропогенного навантаження на природно-ресурсний потенціал і навколишнє середовище шляхом здійснення технічних, технологічних, фінансових, адміністративних та інших заходів [2].

Екологізація виробництва визначається, як поступове розширення дії екологічних пріоритетів у виробничій діяльності, підвищення екологічної освіченості й свідомості управлінського персоналу, поступове проникнення екологічних нововведень у виробництво, екологічна модернізація виробництва. Екологізація виробництва може здійснюватися різними шляхами: впровадження раціонального природокористування (заощадження природних ресурсів, економія витрат сировини, палива та енергії тощо) та проникненням екологічних нововведень у промисловість (виробництво продукції тривалого та багаторазового використання, споживання відновних природних ресурсів взамін невідновних, комплексне перероблення сировини та утилізація відходів виробництва і споживання, мінімізація розсіюваних і невідновних відходів, використання нетрадиційних джерел енергії тощо) [3].

ЛПК України суттєво впливає на стан довкілля. Так, основною проблемою лісової промисловості є безконтрольна вирубка лісів та недостатнє використання та переробка відходів деревини як заміника ділової деревини, що призводить до збезлісіння країни. Технологічні процеси на підприємствах деревообробної промисловості пов'язані з виділенням в атмосферу шкідливих речовин: пилу, пари розчинників і розріджувачів, формальдегіду, окису вуглецю, оксидів азоту, аміаку, деревних відходів. Внаслідок інтенсивного використання деревообробними підприємствами води відбувається забруднення водоймищ. Забруднення ґрунтів, як правило, відбувається одночасно із забрудненням атмосферного повітря, значної шкоди ґрунтам завдають кислотні дощі, спричинені викидами діоксинів сірки та азоту в атмосферу. Підприємства ЛПК є потужними джерелами енергетичного забруднення довкілля (шум, вібрація, електромагнітні та іонізуючі випромінювання). Целюлозно-паперова промисловість є однією із найбільших водоспоживних галузей народного господарства, її

виробництво впливає на стан поверхневих вод, а проблема зниження кількості та ступеня забрудненості стічних вод має першочергове значення [4, С.272-280].

Процес екологізації ЛПК може проводитися за такими напрямками: підвищення ефективності усунення забруднень, властивих технологічним системам; утворення замкнутих технологічних систем на принципах маловідходності (безвідходне виробництво і рециклінг дають можливість без істотного збільшення антропогенного навантаження на природні системи збільшити споживання матеріальних і енергетичних ресурсів); освоєння принципово нових ресурсозберігаючих та енергоефективних технологій; організація і впровадження екологічного виробництва.

Відповідно до Концепції національної екологічної політики України на період до 2020 року, екологізація сільського, водного, та лісового господарств – є основними напрямками національної екологічної політики [5]. Таким чином, екологізація ЛПК потребує формування дієвої системи державного регулювання.

Державне регулювання як цілеспрямований вплив держави на об'єкти і процеси в економіці та відповідну організаційну діяльність державних органів шляхом встановлення правил для господарюючих суб'єктів із метою досягнення економічної ефективності [6].

У працях Санаіхметової Н. державне регулювання розглядається як діяльність держави, що спрямована на забезпечення публічних інтересів шляхом використання засобів впливу на підприємницькі відносини і поведінку суб'єктів підприємництва. Вона вказує, що прямі адміністративні методи є комплексом обов'язкових для виконання вимог і розпоряджень держави, а непрямі лише допускають вплив держави на економічні інтереси. Адміністративні методи обмежують економічну свободу, але існують такі види діяльності, де адміністративні методи досить ефективні [7].

Енциклопедія державного управління дає термін державне регулювання як ефективний набір інструментів, які допомагають державі за допомогою законів та розпоряджень висувати вимоги до господарюючих суб'єктів та домогосподарств, в умовах ринкової економіки для здійснення впливу держави на економічну систему, спрямованого на досягнення цілей її економічної політики (заходи державних підрозділів, спрямованих на контроль за діяльністю цих суб'єктів) [8].

Комяков О. доводить, що державне регулювання необхідно розглядати як сукупність організаційно-економічних методів та

інструментів, за допомогою яких виконуються функції забезпечення безперервної та ефективної дії держави на підвищення функціонування економіки [9].

Система державного регулювання призначена впливати на функціонування і забезпечення екологізації ЛПК за допомогою сукупності методів, інструментів, правил, прийомів, процедур, вона являє собою механізм взаємопов'язаних і взаємообумовлених заходів і дій, що реалізуються і коригуються органами влади національного, регіонального та муніципального рівнів, спрямованих на мобілізацію і ефективне використання інноваційного потенціалу, на активізацію і стимулювання інвестиційних та інноваційних процесів з позиції досягнення тактичних і стратегічних цілей розвитку національної економіки.

У свою чергу, механізм державного регулювання – це сукупність функцій, етапів і послідовних процедур регуляторного впливу на організаційну систему, що супроводжується досягненням певного результату цього впливу, який може бути зіставлений з індикаторами-показниками для визначення рівня досягнення управлінських (програмних) цілей функціонування системи [10].

Спираючись на роботи [10-12] виділимо основні механізми державного регулювання екологізації ЛПК.

1. Програмно-проектний механізм. В його основі лежить розробка і реалізація Лісової політики, Промислової політики, Стратегії реформування лісового господарства, Стратегії розвитку ЛПК. Зазначені стратегічні документи повинні визначати пріоритети розвитку ЛПК, виступати основою взаємозв'язку етапів процесу управління в довгостроковій і короткостроковій перспективі, бути основою для розробки програми дій, планів, програм, проектів. У свою чергу, програма розвитку ЛПК повинна включати сукупність проектів, спрямованих на реалізацію конкретних завдань.

План дій забезпечує декомпозицію цілей стратегії на окремі заходи або завдання по рівнях управління. З міжнародної практики найбільш вдалимими методами державного регулювання для стимулювання екологізації промисловості є: податкові (відстрочення або розстрочення сплати податкових платежів, податкові пільги і т.п.); фінансові (видача грантів або кредитів на пільгових умовах, участь в статутному капіталі); адміністративні (прискорення і спрощення процедур отримання необхідної дозвільної документації) [11].

2. Інноваційно-технологічний механізм включає стимулювання інноваційної діяльності, модернізацію підприємств ЛПК у відповідності до міжнародних стандартів якості продукції, укладання угод між науковими, промисловими і фінансовими організаціями про взаємодію при реалізації інноваційних проектів. До методів стимулювання інновацій можна віднести: спрощену систему патентування розробок і потужний захист інтелектуальної власності; надання податкових і кредитних пільг інноваційним виробництвам; створення середовища для генерування і комерціалізації винаходів технопарків, бізнес-інкубаторів. Впровадження інновацій призведе до економії первинних матеріальних ресурсів у виробництві, заміни деревини на вторинні матеріали, економії енергії, ресурсів відновлення.

3. Фінансовий механізм – це базовий механізм державного регулювання екологізації ЛПК. Підприємства ЛПК на даний час орієнтуються на два джерела ресурсів для проведення екологізації – бюджетні (державні, місцеві) і власні кошти. Причому бюджетні кошти спрямовуються на лісокультурні роботи, охорону лісів, боротьбу з шкідниками і хворобами лісу та інше.

Основу фінансування розвитку лісогосподарського комплексу складають: бюджетне фінансування лісовідновлення; використання коштів, отриманих на основі госпрозрахункової діяльності державних лісогосподарських підприємств та інших суб'єктів лісогосподарського підприємництва; фінансування лісогосподарських проектів за рахунок коштів, що були отримані внаслідок експорту необробленої деревини (до введення мораторію); використання частини рентної плати за спеціальне використання лісових ресурсів та екологічного податку за забруднення навколишнього природного середовища в частині відтворення лісоресурсного потенціалу; фінансування лісоохоронних заходів за рахунок коштів, отриманих у результаті відшкодування втрат лісогосподарського виробництва [13].

Фінансовий механізм екологізації ЛПК включає нормативно-правове (закони, постанови, інструкції, норми), інформаційне (статистична звітність підприємств, галузей ЛПК) забезпечення, фінансові важелі (плата за спеціальне використання лісових ресурсів, інвестиції, кредити, податки, фонди лісових ресурсів, штрафи, орендна плата, ціни, страхові платежі інш.) та методи стимулювання (пільгове оподаткування, пільгове кредитування, диференціація митних ставок, бюджетне фінансування інш.).

4. Механізми державно-приватного партнерства. Останнім часом тема державно-приватного партнерства набуває в Україні

особливої актуальності. В рамках державного регулювання екологізації ЛПК державно-приватне партнерство передбачає юридично узгоджене на визначений термін взаємовигідне співробітництво органів влади та суб'єктів підприємництва щодо об'єктів, які знаходяться безпосередньо в сфері державних інтересів і контролю. Це передбачає об'єднання фінансових та інших видів ресурсів з розподілом ризиків, які виникають в процесі здійснення діяльності в межах договірних відносин між партнерами з метою ефективної реалізації інноваційних проектів, що мають важливе державне та суспільне значення.

Державно-приватне партнерство в Україні – система відносин між державним та приватним партнерами, при реалізації яких ресурси обох об'єднуються з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород (відшкодувань) між ними, для взаємовигідної співпраці на довгостроковій основі у створенні (відновленні) нових та/або модернізації (реконструкції) наявних об'єктів, які потребують залучення інвестицій, та у користуванні (експлуатації) такими об'єктами. Державно-приватне партнерство вказане серед ключових механізмів реалізації політики модернізації економіки України, вирішення важливих соціально-економічних проблем. Реалізація масштабних модернізаційних проектів в різних секторах економіки потребує значних інвестиційних ресурсів, потужним джерелом яких може стати приватний бізнес. Водночас, в умовах післякризового розвитку зростає інтерес бізнесу до державної підтримки, яка дозволить знизити ризики приватних інвестицій, підвищити надійність інвестиційних проектів для кредитних організацій [14].

Механізми державно-приватного партнерства є фундаментом до залучення позабюджетних інвестицій у розвиток ЛПК, що дозволить не тільки вирішити проблему технологічної модернізації, а й замінити його на більш інноваційне, що відповідає сучасним світовим технологічним та екологічним стандартам.

5. Мотиваційний механізм. Мотиваційні механізми державного регулювання екологізації ЛПК включають напрями: розроблення системи контролю за результатами функціональної та ресурсної ефективності екологізації ЛПК; розроблення системи стимулювання та заохочення екологізації на рівні галузей та підприємств ЛПК; розроблення шляхів інфраструктурної комунікації підприємств; стимулювання «зеленого» зростання бізнесу (за рахунок державно-приватного партнерства).

Держава повинна запустити механізми стимулювання, контролю та моніторингу екомодернізаційних змін, щоб економічні

перетворення в національному господарстві мали необхідну інноваційну спрямованість. Механізми державного регулювання екологізації ЛПК повинні містити вбудовані методи та інструменти, а саме: державні плани, програми, гарантії, страхування, інформаційно-комунікаційний контент у вигляді активного залучення суспільства до провадження екологізації, тому що «державна має розробляти загальнонаціональні програми, в тому числі інвестиційні, та планувати механізм мобілізації ресурсів, визначити комплексну інноваційно-інвестиційну стратегію розвитку національної економіки» [15].

Висновки. Державне регулювання екологізації ЛПК доцільно розглядати, як послідовну дію держави, що спрямована на забезпечення інноваційних екомодернізаційних змін в галузях і підприємствах комплексу. Воно передбачає створення належних економічних, адміністративних, інституційних, психологічно-комунікаційних інструментів шляхом впровадження механізмів державного регулювання. Основними механізмами державного регулювання екологізації ЛПК є: програмно-проектний, фінансовий, інноваційно-технологічний, державно-приватного партнерства, мотиваційний. Використання кожного із запропонованих механізмів екологізації буде виступати в якості каталізатора розвитку не тільки ЛПК, а і національної економіки, сприяти забезпеченню економічної та екологічної безпеки країни.

Список літератури:

1. Бойко Я.М. Фінансово-економічний механізм розвитку лісового господарства регіону // Науковий вісник Ужгородського університету. 2001 Серія Економіка Спецвипуск 33. Частина 3 С.16-19 <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/5660/1/ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ%20МЕХАНІЗМ%20РОЗВИТКУ%20ЛІСОВОГО.pdf>
2. Харламова О.В., Попков В.В. Екологізація як фактор раціоналізації водоспоживання // http://eprints.kname.edu.ua/4117/1/294-300_XARLAMOVA_O.V..pdf
3. Дорогунцов С., Федорищева А. Устойчивость развития экологоэкономического потенциала Украины и ее регионов // Экономика Украины. — 1996. — №7. с. 4-17.
4. Войцицький А.П. Техноекологія: підручник / Войцицький А.П., Дубровський В.П., Боголюбов В.М.; за ред. В.М. Боголюбова. – К.: Аграрна освіта, 2009. – 533 с.
5. Концепція національної екологічної політики України на період до 2020 року. Схвалена розпорядженням КМУ №880-р від 17.10.2007 // <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/880-2007-p>

6. Геєць В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В. М. Геєць . – К. : Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2009. – 864 с.
7. Саниахметова Н.О. Господарське право / Н.О. Саниахметова. – Х.: Одиссей, 2005. – 608 с.
8. Енциклопедія державного управління: у 8 т. / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України / [наук. ред. колегія: Ю.В. Ковбасюк (голова) та ін.]. – К.: НАДУ, 2011. – С. 153.
9. Комяков О.М. Державне регулювання перехідної економіки: автореф. дис. на здобуття наук. Ступеня канд. екон. наук: 08.01.01 "Економічна теорія" / О.М. Комяков. – К., 2000. – 19 с.
10. Приходько В.П. Механізм державного регулювання та управління економічною безпекою/ В.П. Приходько [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/5565/1/Економічна%20безпека.pdf>
11. Кіндзерський Ю.В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації : монографія Є Ю.В. Кіндзерський ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозування НАНУ». – К., 2013. – 536 с.
12. Шкарупа О.В. Екологічна модернізація національної економіки: сутність та регулювання: Монографія. Суми: Вид-во «Ярославна», 2017. 319 с.
13. Голян В.А., Голуб О.А. Фінансове забезпечення розвитку лісогосподарського комплексу: диверсифікація форм і засобів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oaji.net/articles/2016/728-1479728069.pdf>
14. Державно-приватне партнерство (Public-Private Partnerships) Міністерство інфраструктури України // <https://mtu.gov.ua/content/erzhavnoprivatne-partnerstvo-publicprivate-partnerships.html>
15. Поважний О. С. Розвиток механізму реалізації державної інвестиційної політики України / О. С. Поважний, В. П. Пшенична // Держава та регіони. – 2009. – № 3. – С. 54-58.

References:

1. Boyko Ya. M. Financial and economic mechanism of development of forestry in the region [Electronic resource]. – Access mode : <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/5660/1/ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ%20МЕХАНІЗМ%20РОЗВИТКУ%20ЛІСОВОГО.pdf>
2. Kharlamova O. V., Popkov V. V. Ecologization as a factor of water consumption rationalization [Electronic resource]. – Access mode : http://eprints.kname.edu.ua/4117/1/294-300_ХАРЛАМОВА_О.В..pdf
3. Doroguntsov S., Fedorisheva A. (1996) Sustainability ecological and economic potential of Ukraine and its regions // Economy of Ukraine. No. 7. Pp. 4-17.

4. Wojcickiy A. P., Dubrovsky V. P., Bogolyubov V. M. (2009) Technoecology: tutorial. Kiev. 533 p.
5. The concept of the national environmental policy of Ukraine for the period up to 2020 [Electronic resource]. – Access mode : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/880-2007-p>
6. Geyec V. M. (2009) Society, state, economy: phenomenology of interaction and development. Kiev. 864 p.
7. Saniahmetova N.O. (2005) Commercial law. Kharkiv. 608 p.
8. Encyclopedia of public administration (2011). 8 T. 153 p.
9. Komyakov O. M. (2000) State regulation of economy in transition. Kiev. 19 p.
10. Prikhodko V.P. The Mechanism of state regulation and management of economic security [Electronic resource]. – Access mode: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/5565/1/Економічна%20безпека.pdf>
11. Kindzersky Yu. V. (2013) Industry of Ukraine: strategy and policy of structural and technological modernization: monograph. Kiev. 536 p.
12. Shkarupa O.V. (2017) Ecological modernization of national economy: essence and regulation: Monograph. Sumy. 319 p.
13. Holyan V. A., Holub O. A. Financial support of the forest complex development: diversification of forms and means [Electronic resource]. – Access mode: <http://oaji.net/articles/2016/728-1479728069.pdf>
14. Public-Private Partnerships [Electronic resource]. – Access mode: <https://mtu.gov.ua/content/erzhavnoprivatne-partnerstvo-publicprivate-partnerships.html>
15. Povajniy O. S., Pchenichnaya V.P. (2009) Development of the mechanism of implementation of the state investment policy of Ukraine // State and regions. No 3. Pp. 54-58.

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА ГЛОБАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО

УДК 368.5

*Писаренко Н.В., аспірант
Київського інституту банківської справи*

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ЗДІЙСНЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ СТРАХУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КУЛЬТУР

INTERNATIONAL EXPERIENCE IN IMPLEMENTING STATE POLICY IN THE FIELD OF INSURANCE OF AGRICULTURAL CROPS

Nadiia Pysarenko, a graduate student
Kiev Institute of Banking

АНОТАЦІЯ. У статті досліджено практику здійснення державної політики в сфері страхування сільськогосподарської продукції в зарубіжних країнах, що дасть можливість зрозуміти її закономірності і тенденції розвитку, а також використати прогресивний досвід при формуванні державної політики у сфері страхування сільськогосподарської продукції в Україні. Визначено основні відмінні риси діючих зарубіжних моделей державної політики у сфері страхування сільськогосподарських культур.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: страхування, державна політика страхування сільськогосподарських культур, державна підтримка.

ABSTRACT. The practice of implementation of the state policy in the field of insurance of agricultural products in foreign countries is explored, which will enable to understand its regularities and trends of development, as well as to use the progressive experience in forming the state policy in the field of insurance of agricultural products in Ukraine. The main distinguishing features of existing foreign models of state policy in the field of agricultural crop insurance are determined.

KEY WORDS: insurance, state policy in the field of agricultural insurance, state support.

Вступ. Питання державної політики страхування сільськогосподарських культур важливе і успішно практикується в різних країнах. У зв'язку з цим актуальним є питання обміну досвідом і запозичення найкращої світової практики державної підтримки у сфері страхування сільськогосподарської продукції. Але потрібно враховувати, що позитивний досвід інших країн, перенесений в інше політичне і економічне середовище, може не дати відповідних результатів. Тому оптимальний варіант такої взаємодії є поєднання міжнародного та українського досвіду шляхом доповнення.

Питаннями вивчення особливостей зарубіжного досвіду державної політики страхування сільськогосподарських культур займалися такі вчені, як Л. Гутко [2], Н. Мних [3], В. Нагорний [4], А. Никитин [5], Якубович [8], Є Єнгерт [7] та інші.

Мета статті (постановка проблеми). Метою дослідження є дослідити практику здійснення державної політики страхування сільськогосподарської продукції в зарубіжних країнах та визначити основні відмінні риси діючих зарубіжних моделей державної політики страхування сільськогосподарських культур.

Результати (виклад основного змісту). В контексті державної підтримки страхування сільськогосподарської продукції доречно буде застосовувати термін "Державна політика страхування сільськогосподарських культур".

Державна політика страхування сільськогосподарських культур це система заходів владних структур та суб'єктів господарювання щодо використання інструментів страхування та фінансових ресурсів страховиків з метою ефективного управління сільськогосподарськими ризиками та забезпечення реалізації цілей і завдань соціально-економічного розвитку країни та суб'єктів господарювання.

Державну політику страхування сільськогосподарських культур можна розглядати в певному часовому періоді: довгостроковому (перспективному) чи короткостроковому (поточному). Поточна страхова політика пов'язана з оперативним управлінням ризиками через збалансування страхування і самострахування. Перспективна страхова політика розрахована на тривалий період. Вона має забезпечити виконання стратегічних масштабних завдань, які найчастіше пов'язують зі структурними змінами на страховому ринку.

Державна політика страхування сільськогосподарських культур повинна бути підпорядкована стратегічній меті — досягненню підвищення суспільного добробуту.

Основні завдання державної політики страхування сільськогосподарських культур:

1) мобілізація й використання фінансових ресурсів для забезпечення страхового захисту учасників аграрного ринку;

2) сприяння розвитку виробництва сільськогосподарських культур, підтримання підприємницької активності та підвищення рівня зайнятості населення;

3) сприяння раціональному використанню природних ресурсів, забороні технологій, що загрожують здоров'ю людини.

Суть і особливості здійснення державної політики страхування сільськогосподарської продукції в конкретній державі зумо-

влюється такими складовими, як особливість політичної системи і специфіка формування та реалізації аграрної політики. На сьогоднішній день в міжнародній практиці існують різні підходи до державної політики страхування сільськогосподарських культур, які відрізняються ступенем участі держави. Як правило, державні органи підтримують розвиток страхування сільськогосподарської продукції з метою стабілізації доходів аграріїв. Найпоширенішим способом такої підтримки є застосування різних субсидій і інших видів фінансової допомоги. Однак деякі країни реалізують тільки програми державних виплат на випадок настання стихійних лих, категорично відмовляючись від надання субсидій. Тому за ступенем участі держави в сфері страхування сільськогосподарської продукції прийнято виділяти три моделі державної підтримки, які відображені у табл. 1.

Таблиця 1

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА МОДЕЛЕЙ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ СТРАХУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КУЛЬТУР У РІЗНИХ КРАЇНАХ СВІТУ

Країна		Ключові переваги і недоліки функціонування існуючих моделей розвитку аграрного страхування у світі
1		2
Американська модель (значна фінансовій підтримка держави у страхуванні сільськогосподарських культур)		
США	Переваги	активна участь державних інституцій у процесі страхування виробників сільськогосподарської продукції; надання державних субсидій для сплати страхових премій надає можливості знизити вартість страхування для аграріїв та, відповідно, забезпечити масовий характер страхування; високий рівень захищеності аграріїв незалежно від виду ризиків
	Недоліки	високі адміністративні витрати держави
Канада, Ізраїль	Переваги	фінансово-економічна захищеність аграріїв при настанні катастрофічних ризиків; високий рівень покриття страхуванням сільськогосподарських ризиків; безперервний плановий розвиток аграрного страхування у країні
	Недоліки	високі адміністративні витрати держави

Європейська модель (мінімальна участь держави у страхуванні сільськогосподарських культур)		
Австрії, Німеччині, Великобританія, Швейцарії	Переваги	низькі адміністративні витрати держави; розвиток приватного страхування в аграрній сфері
	Недоліки	незахищеність аграріїв на випадок настання катастрофічних страхових подій; відсутність централізованої системи державного субсидування
Змішана модель (взаємодія страховиків, страхувальників та держави у сфері аграрного страхування)		
Іспанія, Італія, Франція, Польща	Переваги	ефективна взаємодія страховиків, страхувальників та держави у сфері аграрного страхування; захищеність виробників аграрної продукції при настанні катастрофічних ризиків; високий рівень покриття страхуванням сільськогосподарських ризиків
	Недоліки	зниження ролі приватного сектора у зв'язку з адмініструванням та здійсненням пулом всіх процесів із аграрного страхування

Джерело: складено автором

Основна відмінність зазначених моделей полягає в участі державних інституцій у фінансуванні потреб аграріїв у страховому захисті.

Найвиразніший приклад американської моделі державної політики є системи Канади і США. Головним завданням уряду Канади у впровадженні програм страхового захисту та державної підтримки є забезпечення стабільного розвитку аграрного сектора економіки. Канадську модель державної політики страхування сільськогосподарських культур зображено на рис. 1.

Канадський уряд бере на себе лівову частку витрат, пов'язаних зі страхуванням в сільському господарстві, так як рівень субсидій становить 60% від суми страхової премії. Причому аграрій платить тільки свої 40%, а держава перераховує кошти безпосередньо в страхову компанію.



Рис. 1. Модель державної політики страхування сільськогосподарських культур Канади

Джерело: сформовано автором на основі джерел [2,4,5,8].

Завдяки чіткій державній політиці, спрямованій на підтримку сільгоспвиробників шляхом державно-приватного партнерства, США займає провідні позиції в світі за рівнем розвитку

страхування сільськогосподарської продукції. Модель державної політики страхування сільськогосподарських культур, представлено рис. 2.



Рис. 2. Модель державної політики страхування сільськогосподарських культур США

Джерело: сформовано автором на основі джерел [2,5,6]

У США створена Федеральна корпорація страхування сільськогосподарських культур (ФКССК), яка встановлює ставки стра-

хових премій, розміри субсидій, стверджує нові страхові продукти. Федеральне страхування врожаїв здійснюється тільки через приватні страхові компанії, які несуть відповідальність за всі аспекти обслуговування і гарантують виплату премії страхувальникам.

Уряд США регламентує правила і умови страхування, розробляє тарифи по всіх видах страхового покриття сільськогосподарських культур, які в подальшому продаються приватними компаніями. В цілому страховий захист поширюється на 85 різних видів сільськогосподарських культур.

Таким чином, система страхування сільськогосподарської продукції в США відрізняється великою увагою держави до даного механізму управління сільськогосподарськими ризиками. Ефективне законодавче та інформаційне забезпечення, багатоміжваріантний підхід до страхування, належний контроль і значна державна фінансова підтримка пояснюють такий високий рівень його розвитку.

В Ізраїлі аграрне страхування здійснюється в обов'язковій формі, що передбачає 100 % покриття сільськогосподарських ризиків страхуванням. Координатором із питань аграрного страхування виступає Державний фонд захисту від природних катастроф KANAT. Субсидування страхових премій здійснюється за фіксованою ставкою – 35 % на всі види страхування сільськогосподарських культур та тварин [2].

Країни Європи, що входять до складу ЄС притримуються принципів єдиної аграрної політики ЄС у сфері страхування сільськогосподарських культур. Не все в цій політиці було й є ідеально, вона дуже витратна, але має ряд переваг:

- вона сформована на розумінні необхідності проведення протекціоністської політики з урахуванням природних і економічних можливостей кожної країни;

- ця політика побудована на поєднанні державного регулювання і ринку, при цьому державне регулювання носить широкий і розгалужений характер із розумінням тих фактів, що сільське господарство і продовольчий ринок не є саморегульованими системами;

- аграрна політика ЄС будується на розумінні того, що сільське господарство є дотаційною галуззю, в умовах відкритого і незахищеного ринку, без державної підтримки воно не в змозі здійснювати відтворювальний процес.

Сучасна модель політики ЄС у сфері страхування сільського господарства показана на рис. 3.



Рис. 3. Сучасна модель політики страхування сільськогосподарських культур у ЄС

Джерело: сформовано автором на основі джерел [2,3,5].

Для “європейської” моделі властива мінімальна участь держави в аграрному страхуванні. Така модель використовується в Австрії, Німеччині, Швейцарії, Великобританії. Форма страхування виключно добровільна, виробники сільськогосподарської продукції покривають вартість страхової послуги виключно за власні кошти (без фінансової підтримки держави), при цьому функції держави зводяться до контролю за діяльністю приватних страхових компаній щодо виконання ними взятих зобов’язань за договорами аграрного страхування. Кожна країна використовує різні форми й інструменти підтримки аграріїв щодо протидії існуючим ризикам.

Результати політики ЄС можна розглянути в окремих показниках страхування сільськогосподарських культур у Європі (табл. 2).

Таблиця 2

СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКЕ СТРАХУВАННЯ В ЄВРОПІ

№ п/п	Країна	Модуль одного ризику	Модуль комбінований	Модуль прибутковості	Запровадження	Застрахована область (1000 га)	Сума премій (М€)	Премії застраховані у %	Середній рівень виплат (М€)	Страховання субсидій у М€ (%)
1.	Австрія	PS	PS	PS	78 %	1.054	52.0	2,6%	32.0	24 (48 %)
2.	Бельгія	P	-	-	n.d.	n.d.	49.0	n.d.	n.d.	0
3.	Болгарія	P	P	-	52 %	1.276	6.6	4,8%	4,5	0
4.	Кіпр	GC	GC	-	(100%)	112	8.7	7,2%	4,5	4,4 (50%)
5.	Чехія	PS	PS	-	35 %	1.074	32.0	1,8%	24.0	7 (30 %)
6.	Данія	P	-	-	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	0
7.	Естонія	P	-	-	<1%	n.d.	0.1	n.d.	n.d.	0
8.	Фінляндія	P	P	-	<1%	n.d.	1.8	n.d.	1,1	0
9.	Франція	P	P	PS	n.d.	3.507	211.0	1,7%	n.d.	5 (2,4%)
10.	Германія	P	-	-	43 %	7.265	129.2	1,2%	104,5	0
11.	Греція	G	GC+GS+G	-	(100%)	n.d.	n.d.	2,5 %	218,0	n.d.
12.	Угорщина	P	P	-	52%	n.d.	43,5	n.d.	30.7	0
13.	Ірландія	P	-	-	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	0
14.	Італія	PS	PS	PS	8 %	976	271.2	7,4%	166,2	180 (67%)
15.	Латвія	PS	-	-	<1%	n.d.	0,1	n.d.	n.d.	0,05 (50%)

Закінчення табл. 2

16.	Литва	PS	-	-	1%	9	1,1	4,3%	1,1	0,55 (50%)
17.	Люксембург	PS	PS	PS	45%	26	1,3	2,3%	1,0	0,65 (50%)
18.	Нідерланди	P	-	-	n.d.	n.d.	75,0	n.d.	30,7	0
19.	Польща	P(S#)	-	-	7%	n.d.	9,9	n.d.	6,3	0
20.	Португалія	PS	PS	-	22%	298	46,9	8,4%	30,2	32 (68%)
21.	Румунія	PS	PS	-	12%	812	14,0	n.d.	4,4	7 (50%)
22.	Словакія	PS	PS	-	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	(50%)
23.	Словенія	PS	P	-	17%	n.d.	9,5	7,6%	13,8	4,3 (45%)
24.	Іспанія	PS	PS	PS	26%	5.850	564,7	6,3%	388,3	232 (41%)
25.	Швеція	P	P	-	60%	1.500	n.d.	n.d.	n.d.	0
26.	Великобританія	P	-	-	7%	370	11,1	0,8%	n.d.	0
	Всього:	-	-	-	-	-	1,538	-	1,061	497 (32%)

S: Субсидоване,
P: Несубсидоване приватне,
PS: Приватне частково субсидоване,
G: Громадське несубсидоване,
GS: Громадське частково субсидоване,
GC: Обов'язкове громадське частково субсидоване,
n.d.: Немає даних.

Джерело: сформовано автором на основі джерел [1].

Аналізуючи показники сільськогосподарського страхування в Європі, потрібно відзначити, що набуло досить широкого розповсюдження страхування сільськогосподарської продукції від одного виду ризику (наприклад граду чи вогню). Менш популярним є комбіноване страхування ризиків.

В таких країнах, як Австрія, Італія, Люксембург та Іспанія страхові продукти пропонують приватні страхові компанії з частковим субсидуванням страхових премій державою. Обсяг найбільших відрахувань з державного бюджету на здешевлення вартості страхових продуктів складає 24 млн євро в Австрії та 180 млн євро в Італії.

Субсидії надаються страхувальникам за програмами страхування поодиноких ризиків чи комбінованих (певної кількості ризиків), або так званого мультиризикового страхування. Зокрема, Австрія страхує сільськогосподарську продукцію від заморозків, посухи, повені.

Вивчаючи особливості ведення страхового бізнесу в аграрному секторі таких країн, як Болгарія, Данія, Естонія, Ірландія, Нідерланди можна відмітити той факт, що постачальниками страхових послуг аграріям є виключно страхові компанії, що займаються страхуванням поодиноких ризиків. При цьому державне регулювання страхових відносин відсутнє з позиції субсидування, але в межах функції законодавчого характеру відчутне.

У Португалії досить ефективно працюють системи, що забезпечують тісний зв'язок держави та приватного сектору у страхуванні. При цьому держава відіграє ключову роль, здійснюючи субсидії страхових премій та перестраховання за трьома типами страхових полісів: покривається тільки один тип ризиків; покривається низка ризиків; покриваються всі ризики.

На страховому ринку Австрії субсидії виділяються при мультиризиковому страхуванні сільськогосподарських культур та тварин. У Швейцарії субсидування не здійснюється на загальнонаціональному рівні. Проте, на рівні кантонів (регіонів), із місцевих бюджетів виділяються фінансові ресурси для підтримки аграріїв, які беруть участь у процесі страхування сільськогосподарських ризиків [5].

Типовим прикладом європейської моделі державної підтримки страхування сільськогосподарської продукції є Німеччина, модель державної політики страхування сільськогосподарських культур зображена рис. 4.



Рис. 4. Модель державної політики страхування сільськогосподарських культур Німеччини

Джерело: сформовано автором на основі джерел [1,5,7]

У країні немає державної системи допомоги на випадок збитків, пов'язаних з втратою врожаю. Тільки у виняткових випадках можуть бути прийняті конкретні рішення про виділення допомоги і лише за згодою Європейського Союзу. У Німеччині не існує розвиненої програми субсидування страхування аграрних ризиків існують лише три інструменти для управління ними: ситуаційні виплати державної допомоги після значних несприятливих погодних подій (повністю фінансуються урядом); фонд зі страхування хвороб худоби, який частково фінансується державою; приватне страхування від граду.

Уряд Німеччини вважає, що аграрії повинні самостійно нести відповідальність за ведення свого бізнесу, а сільськогосподарсь-

кий сектор повинен знаходитися в рівних умовах з іншими секторами національної економіки.

Приклад змішаної моделі державної політики страхування являє собою Іспанія. Іспанська модель є найбільш ефективною і орієнтована на оптимальне поєднання інтересів держави, урядів провінцій і сільгосптоваровиробників, представлена рис. 5.



Рис. 5. Модель державної політики страхування сільськогосподарських культур Іспанії

Джерело: сформовано автором на основі джерел [1,2,5,9]

Комплексна система сільськогосподарського страхування передбачає добровільну участь сільськогосподарських виробників; договори страхування можуть бути як індивідуальними, так і колективними; страхування врожаю здійснюється приватними страховими компаніями при значній державній підтримці. При цьому держава: сприяє розвитку страхування шляхом надання

субсидій і фермерам, і страховим компаніям; ставить своїм пріоритетом створення сільськогосподарських товариств взаємодопомоги; сприяє проведенню збору даних і надає технічну допомогу страховим компаніям [4].

Досвід державної політики аграрного страхування Польщі, представлений на рис. 6.

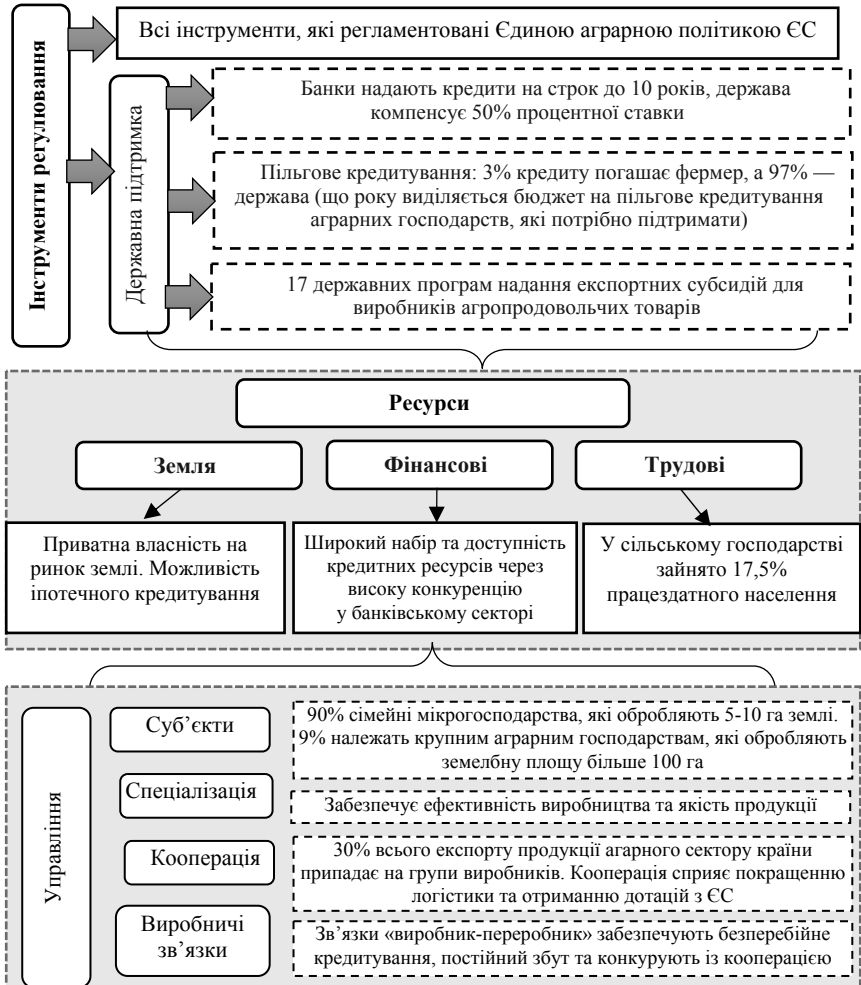


Рис. 6. Модель державної політики страхування сільськогосподарських культур Польщі

Джерело: сформовано автором на основі джерел [1,2,3,5].

Уряд Польщі орієнтувався на розвиток мікрোগосподарств, мав великий досвід спеціалізації певних видів продукції, конкурентний банківський ринок, доступність до кредитування завдяки можливості використання в якості застави землі, ефективні виробничі зв'язки, низький рівень корупції дали змогу Польщі зайняти високі конкурентні позиції в світі за розвитком аграрної продукції.

Висновки. На сьогоднішній день багато урядів усвідомили, що страхування сільськогосподарських культур — вагомий фінансовий інструмент, який забезпечує стабільність виробництва сільськогосподарської продукції. Аналіз міжнародного досвіду агрострахування свідчить про те, що даний вид страхування успішно розвивається і працює ефективно тільки при довгостроковій і масштабній державній політиці підтримки аграрного страхування. Найбільш оптимальною є політика розподілу ризиків в аграрному секторі за принципом партнерства між приватним і державним секторами. При цьому приватні страхові компанії беруть на себе всі операційні витрати.

Список літератури:

1. Agricultural Insurance Schemes [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.agroinsurance.com/files/AgInsSchemes.pdf>.
2. Гутко Л.М. Досвід державної підтримки страхування ризиків сільськогосподарського виробництва [Текст] / Л.М. Гутко // Економіка АПК. – 2009. – № 10. С. 147–152.
3. Мних М.В. Шляхи розвитку страхових ринків країн Східної Європи та страховий ринок України [Текст] / М.В. Мних // Економіка, Фінанси, Право. – 2003. – № 4. С. 14–34.
4. Нагорный В.Д. Сельское хозяйство Канады. Корни успеха. [Текст] / В.Д. Нагорный. – М., 2004. С. 109–112.
5. Никитин А.В. Страхование сельскохозяйственных культур с государственной поддержкой [Текст] / А.В. Никитин, В.В. Щербаков. – Мичуринск., 2006. – 190 с.
6. Сравнение программ страхования урожая в США. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://forinsurer.com/public/06/10/02/2585>.
7. Энгерт, Э. Страхование сельскохозяйственных рисков в Германии [Текст] / Э. Энгерт// Агрострахование и кредитование. – 2008. — №5. — С.52-53.
8. Якубович В. Канада. Особливий статус аграрного сектора економіки та програми страхування [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://forinsurer.com/public/03/07/01/561>.

9. Якубович В. Система страхования аграрных рисков в Испании: выводы для Украины [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://forinsurer.com/public/06/11/30/2719>.

References:

1. Agricultural Insurance Schemes [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <http://www.agroinsurance.com/files//AgInsSchemes.pdf>.

2. Hutko L.M. Dosvid derzhavnoi pidtrymky strakhuvannia ryzykiv silskohospodarskoho vyrobnytstva [Tekst] / L.M. Hutko // Ekonomika APK (Economy of agroindustrial complex). – 2009, 10, 147–152 [in Ukrainian].

3. Mnykh M.V. Shliakhy rozvytku strakhovykh rynkiv krain Skhidnoi Yevropy ta strakhovyi rynek Ukrainy [Tekst] / M.V. Mnykh // Ekonomika, Finansy, Pravo (Economics, Finance, Law). – 2003, 4, 14–34 [in Ukrainian].

4. Nahorni V.D. Selskoe khoziaistvo Kanady. Korny uspekha. [Tekst] / V.D. Nahorni. – M., 2004, 109–112 [in Russian].

5. Nykytyn A.V. Strakhovanye selskokhoziaistvennykh kultur s hosudarstvennoi podderzhkoi [Tekst] / A.V. Nykytyn, V.V. Shcherbakov. – Mychurynsk., 2006. – 190 [in Russian].

6. Sravnenye prohrann strakhovanyia urozhaia v SShA. [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <http://forinsurer.com/public/06/10/02/2585>.

7. Эһһерт, Э. Strakhovanye selskokhoziaistvennykh ryskov v Hermany [Tekst] / Э. Эһһерт// Ahrostrakhovanye y kredytovanye. – 2008. — №5, 52–53 [in Russian].

8. Iakubovych V. Kanada. Osoblyvyi status aharnoho sektora ekonomiky ta prohramy strakhuvannia [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <http://forinsurer.com/public/03/07/01/561> [in Ukrainian].

9. Iakubovych V. Systema strakhovanyia ahrarykh ryskov v Yspanyy: vyvody dlia Ukrainy [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <http://forinsurer.com/public/06/11/30/2719> [in Russian].

Тюхтій М. П.,
*доктор економічних наук, професор
кафедри менеджменту Виницького
національного педагогічного університету*

Громоздова Л. В.,
*кандидат економічних наук, доцент
кафедри регіоналістики і туризму
ДВНЗ «Київський національний
економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

Дербенева Я. В.,
*аспірант, ДВНЗ «Київський
національний університет імені Тараса Шевченка»*

Громоздов В. В.
*аспірант, ДВНЗ «Київський національний
економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ В СИСТЕМІ ЧИННИКІВ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ РЕГІОНІВ

INTERNATIONAL TOURISM IN THE SYSTEM OF ECONOMIC GROWTH FACTORS OF REGIONS

Tvuhitiv M.P.,
Doctor of Economics, Professor,
Department of Management, Vynitsk National Pedagogical University
Larisa Gromozdova
Candidate of Economic Sciences, PhD,
SHEE «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman»,
Yana Derbenova
Taras Shevchenko National University of Kyiv
Volodimir Gromozdov
SHEE «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman»

АНОТАЦІЯ. Стаття висвітлює світові тенденції розвитку ринку послуг, котрий складає близько 70 % світовий валового внутрішній продукт. В статті визначене, що сектор туризму, за питомої вагою, є одним з найвагоміших у світовій економіці, і на світовому рівні доведене ефективність інвестиційних вкладень в ринок туристичних послуг, туристичний продукт є таким же високоприбутковим, як нафта і газ. Мета статті – навести всебічний аналіз туристичного ринку послуг і ідентифікувати головні тенденції його подальшого розвитку. Аналіз вказує на міжнародний туризм як фактор економічного росту регіонів і національної економіки в цілому. Он є джерелом нових робочих місць, допомагає досягненню ключових тенденцій і трансформаційних проблем, які впливатимуть на розвиток промисловості в короткостроковій і довгостроковій.

вій перспективі. Глобальні тенденції розвитку туристичної індустрії вказують на можливість очікування якісних змін до кращого в майбутньому.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: регіональний розвиток, туризм, глобалізація, міжнародна торгівля, сервісний сектор

ABSTRACT. The article highlights the world tendencies of the market development of services, it is determined that the service sector accounts for about 70% of the world gross domestic product. It is noted that the tourism sector is one of the largest in the world economy, and its market for the efficiency of investment investments is in highly profitable markets, along with oil and gas, industrial and automotive markets. The purpose of the article was to conduct a comprehensive analysis of the current state of the tourist services market and identify the main trends of its further development. It has been established that the ability of the tourism industry to continue to generate growth, create jobs and promote national development and regional integration depends on whether it adapts to key trends and transformational issues that will affect the industry in the short, medium and long term. Thus, there are some global trends in shaping the future of the tourism industry in terms of qualitative changes.

KEY WORDS: regional development, tourism, globalization, international trade, service sector.

Problem statement. Strengthening of globalization processes in the world markets, the dependence of countries on the world financial infrastructure, the activation of insufficiently controlled financial flows led to the current unstable state of the world economy. Over the past few years, significant changes have taken place both in economic terms, such as the debt crisis of individual countries, the devaluation of national currencies, and the noneconomic changes in political systems, the intensification of conflicts of national interests of the leading countries of the world, the intensification of international terrorism, etc. In such terms, the global economy has significantly reduced its GDP growth rate from 4.4% in 2010 to 3.6% in 2017 [1]. The contribution of GDP to strategic sectors of national economies has sharply decreased. So, in 2016, only 27.7% of added value was created in the industry. Even in the crisis period of 2009, this figure was 28.2% [1].

In such difficult economic conditions, the development of international tourism should become a priority of the state economic policy of countries that have appropriate resources for this, and a factor in the gradual activation of the world economy. Experience of such countries as USA, EU countries, the Caribbean is evidence of that tourism has a significant level of resistance to crisis phenomena, quickly restores its growth rate, and for almost a year, the main indicators of tourism development return to pre-crisis values.

Analysis of recent research and publications. The tourism industry, as a factor in the development of the economy, is dedicated to a significant number of works by domestic and foreign scholars. Thus, the study of the tourism sector and the definition of its role in society is the prerogative of research by such scholars as Aleinikova G., Gerasimenko V., Kostina K., Novitsky V., Reshetnikov D., Cooper K., Hollywood J. K. and others. The peculiarities of application in the public and sectoral management of marketing tools for the promotion of a national tourist product to the world and domestic markets are covered in the works of P. Gaman, A. Durovich, S. Melnichenko, T. Tkachenko, etc.

The aim of the article is to study the current trends of the world market of tourist services and the influence of the tourism industry on the country's economy.

Key study findings. The last decades are marked by an increase in the role of services in the global economy. Today, the service sector in the national economies of developed countries is a leading position among other sectors of the national economy. According to the World Bank, the service sector is about 70% of world GDP.

The United States has about 80% of jobs in the service sector (including more than 85% of all skilled people employed in this area) and 40% of core production assets are concentrated. A similar trend is also observed in Western Europe, where more than 66% of the total number of workers are employed in the service sector. In the EU, the share of services accounts for about 63% of GDP and 62% of employed; in Japan — 60% and 56% respectively. The service sector has 40% of foreign direct investment in the world. According to the International Monetary Fund (IMF), all types of services at the beginning of the XXI century amount to approximately \$ 1500 billion, which is about 70% of the total world production.

The modern tourist market is one of the largest markets in the world economy. In recent years, the number of tourists on the world tourist market has increased fourfold, revenues from tourism — more than 25 times, and the contribution of tourism to world GDP has increased by 25%.

According to the World Trade Organization (WTO), there are 15 countries in the world that specialize exclusively in tourism services, revenues from which exceed export revenues many times. Among them are Barbados, Seychelles and other island states in the tropics zone. Tourism accounts for 38% of the world's main source of income, and for 83% of the countries, tourism is included in TOP-5 sources of income.

In 2017, the tourist market is one of the largest markets in the world economy and demonstrates, besides qualitative, and new quantitative changes and characteristics.

International tourism shows an increase in the number of trips. So, in 2016 tourists made 1 billion 235 million international trips, compared to last year, the number of tourists increased by 46 million. In 2016 more than half of all tourist trips were carried by air transport (55%), land (45%), of which by motor transport -39%, by rail — by 2%, by water — 4% [2].

Travels for recreation (weekends, holidays, recreational tours) accounted for 53% (or 657 million trips) of the total number of trips, 13% — business trips and business trips, 27% — trips to meet families and relatives.

In the Asia-Pacific region, the number of international tourists increased by 9%, in Africa — by 8%, on the American continents and in Europe — by 3% and 2% respectively. By contrast, the Middle East has shown a decrease in tourist flow by 4% in 2016 (Table 1).

Table 1

MARKET SHARE OR REGIONS IN REVENUES OF TOURIST SECTOR IN 2016

Region	Market share (%)
World	100
Advanced economies	64.5
Emerging economies	35.5
By regions:	
Europe	36.7
Northern Europe	6.1
Western Europe	11.9
Central-Eastern Europe	4.3
Southern-Medrt. Europe	14.3
-of which EU-28	30.9
Asia and the Pacific	30.1
North-East Asia	13.9
South-East Asia	9.6
Oceania	3.8
South Asia	2.8

Table 1

Americas	25.7
North America	20.0
Caribbean	2.5
Central America	1.0
South America	2.2
Africa	2.9
North Africa	0.7
Subsaharan Africa	2.1
Middle East	4.7

Source: constructed on the base of [2]

Although historically, travel was affordable to the upper class, reducing international barriers and falling costs has allowed millions of people to travel, and these factors, coupled with rising disposable incomes, the growth of the middle class in many developing countries, and changes in people's attitudes towards travel allowed this industry to develop. Although travel is still not available to all, the number of international tourists is 1.24 billion in 2016, compared with 25 million in the 1950s [2]

In the past decades, South America and Europe remained the key tourist destinations, but according to the World Tourism Organization forecast, by 2030 most of the increase in international travel would be for Africa, Asia and the Middle East, which would allow for further growth and employment opportunities in these regions.

Between 2016 and 2026, India, Angola, Uganda, Brunei, Thailand, China, Myanmar, Oman, Mozambique and Vietnam are expected to be among the 10 most active tourist destinations for recreation [2]. In addition, a projected increase of the middle class by 3 billion people by 2031, most of which will be living in developing countries, led by China and India, which will significantly increase the purchasing power and the number of tourists, although in 2017 only 5% the population has a passport.

Such dynamics of the world market development of the tourist sector demonstrates its weight in international economic relations, as the main tendency of the present is the rapid development of the service sector. Among the trends relevant to the tourism business trends can be identified expansion of service activities by industrial enterprises,

the orientation of organizations to improve the quality of services, focusing attention on consumer requests, strengthening requirements for hiring staff. The determinants of the active development of the service sector are also the scientific and technological revolution and the structural and technological reorganization of material production. The development of services is facilitated by the privatization and deregulation of many industries in a number of countries, as well as the liberalization of foreign economic relations. The Table 2 demonstrates directions of tourism industry impacts on different aspects of the socio-economic environment of country.

Table 2

**EXAMPLES OF TOURISM INDUSTRY IMPACT
ON THE SOCIO-ECONOMIC ENVIRONMENT OF COUNTRY**

Type of Impact	Direction of impact	
	Positive	Negative
Economic	Increased expenditures Creation of employment	Price increases during special events Real estate speculation
Physical	Construction of new facilities Improvement of local infrastructure	Environmental damage Overcrowding
Social	Strengthening of community fabric via volunteerism Increased local interest and participation in regional events	Development of the “greed factor” Acceleration of undesirable social trends such as excessive urbanization
Psychological	Increased local pride and community spirit Increased awareness of nonlocal perceptions	Tendency toward defensive attitudes concerning host regions High possibility of misunderstandings leading to varying degrees of host/visitor hostility
Cultural	New ideas from exposure to other cultures and their way of life Strengthening of regional traditions and values	Commercialization of activities that may be of a personal or private nature Modifications of nature of event/activity to accommodate tourism
Political	Enhanced international recognition of a region and its values Propagation of political values held by government and/or population	Economic exploitation of local population to satisfy ambitions of political elite Distortion of true nature of events to reflect values of political system of the day

Source: constructed on the base of [3]

The complexity of measuring the income from tourism is that tourism is a combination of industries such as transport, food, recreation, accommodation services, entertainment and information support. The sphere of tourist services includes:

- Taxi services.
- Hotels and similar accommodation.
- Vacations and other short-term stays.
- Camping, parks and trailer parks.
- Other places of residence.
- Rent and hire of cars and light motor vehicles.
- Gambling and betting.
- Activities of amusement parks and theme parks.

Indirect inflow of tourism includes travel expenses — an important aspect of both current and long-term tourism activities, and involves investment activities such as the purchase of new aircraft and the construction of new hotels. Expenses of the state and government collectives are purchases that help tourism in various ways, for example, marketing and promotion of tourism, aviation, administration, security services, health resort services, sanitary services for the resort area, etc. Domestic purchases of goods and services by the sectors directly involved in tourist services are, in particular, purchases of food products, hotel cleaning, maintenance and supply of airline companies and IT travel agents [4].

Tourism creates jobs through direct work in the tourism industry, and indirectly in sectors such as retail and transport. When workers in these industries spend their profits on goods and services, this leads to job creation and a phenomenon called "multiplier effect". The tourism industry also provides opportunities for small businesses, which is particularly important in rural areas, and creates additional tax revenues, such as taxes on airports and hotels that can be used to finance schools, residential buildings and hospitals [5].

The profitable tourism industry, through the payment of taxes to the budget, affects the creation of basic infrastructure such as roads, tourist centers and hotels. Jobs created by the tourism business are often seasonal, but tourism can contribute to raising the price of local values and the cost of goods and services. However, the profits gained by tourism do not always contribute to the welfare of the local community, as some of them fall into large international companies such as hotel chains. In addition, tourist routes and destinations depend heavily on phenomena such as terrorism, natural disasters and the economic downturn.

After analyzing the tendencies of the tourist market at the world and European level, we draw a conclusion about its attractiveness for Ukrainian manufacturers, given the existing potential for growth of the Ukrainian industry and the need to find promising and profitable sources of economic development of the state.

Conclusion. At present, any country cannot have the status of a well-developed country of the world, if its service sector creates less than 60% of the gross national product. That is why the main trend of the present is the rapid development of the service sector. The service sector includes a multitude of diverse industries, including many activities carried out by public and social organizations. Among the services relevant for the service sector, the expansion of service can be highlighted: the activities of industrial enterprises, the spread of franchising, the orientation of organizations to improve the quality of services, focusing attention on consumer requests, strengthening the requirements for hiring staff. Further research should be aimed at identifying and analyzing the main factors determining the future of the tourism sector in Ukraine, namely: competition, information technologies, services of tour operators, as well as general political, economic and social conditions for the development of the tourist services market.

Список літератури:

1. The World Bank data [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/topic/economy-andgrowth>.
2. The Travel and Tourism Competitiveness report. – Режим доступу : <https://www.weforum.org/reports/the-travel-tourism-competitiveness-report-2017>
3. Tourism, Competitiveness, and Societal Prosperity]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/topic/economy-andgrowth>.
<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0148296397001963>
4. Lawson, Robert A. and Saurav Roychoudhury, “Do Travel Visa Requirements Impede Tourist Travel?”, *Journal of Economics and Finance*, vol. 40, issue 4, 2016
5. Ivanov, Stanislav & Webster, Craig (2007); Measuring the impact of tourism on economic growth; *Tourism Economics*, Volume 13, Number 3, pp. 379-388.
6. EU Travel and Tourism Industry — A Cluster Analysis of Impact and Competitiveness. – Режим доступу : http://www.globeco.ro/wp-content/uploads/vol/split/vol_2_no_1/geo_2014_vol2_no1_rt_014.pdf.

References:

1. Dani Svitovoho banku [Elektronnyy resurs]. — Rezhym dostupu: <http://data.worldbank.org/topic/economy-andgrowth>.
2. Zvit pro turystychnu ta turystychnu konkurentospromozhnist'. — Rezhym dostupu: <https://www.weforum.org/reports/the-travel-tourism-competitiveness-report-2017>
3. Turyzm, konkurentospromozhnist' ta sotsial'ne protsvitannya]. — Rezhym dostupu: <http://data.worldbank.org/topic/economy-andgrowth>. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0148296397001963>
4. Louson, Robert A. i Sauvr Roykhudkhuri, "Chy ne potrebuyut' vizovi vymohy dlya podorozhey?", Journal of Economics and Finance, vol. 40, vypusk 4, 2016
5. Ivanov, Stanislav i Vebster, Kreyh (2007); Vymiryuvannya vplyvu turyzmu na ekonomichne zrostannya; Ekonomika turyzmu, tom 13, nomer 3, s. 379-388.
6. Industriya podorozhey ta turyzmu v Yevropi — klasternyy analiz vplyvu ta konkurentospromozhnosti. — Rezhym dostupu: http://www.globeco.ro/wp-content/uploads/vol-split/vol_2_no_1/geo_2014_vol2_no1_rt_014.pdf.

Для нотаток