

**Вісник
Прикарпатського
університету**

серія

ЕКОНОМІКА

**Випуск 13
2018**

Міністерство освіти і науки України
ДВНЗ “Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника”

ВІСНИК
Прикарпатського університету

Серія
Економіка

ВИПУСК 13

Івано-Франківськ
Плай
2018

Друкується за ухвалою Вченої ради ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника» від 30 серпня 2018 року, протокол № 8.

Редакційна рада:

д-р філол. наук, проф. **Грещук В. В.** (голова ради), д-р фіз.-мат. наук, проф. **Загороднюк А. В.**, д-р філол. наук, проф. **Кононенко В. І.**, д-р істор. наук, проф. **Кугутяк М. В.**, д-р філос. наук, проф. **Ларіонова В. К.**, д-р пед. наук, проф. **Лисенко Н. В.**, д-р юрид. наук, проф. **Луць В. В.**, д-р хім. наук, проф. **Миронюк І. Ф.**, д-р фіз.-мат. наук, проф. **Остафійчук Б. К.**, д-р політ. наук, проф. **Цепенда І. Є.**

Редакційна колегія:

Романюк Михайло Дмитрович (головний редактор) – доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, професор кафедри менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника;

Михайлів Галина Василівна (відповідальний секретар) – кандидат економічних наук, доцент, заступник завідуючого кафедрою менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника;

Баланюк Іван Федорович – доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, завідувач кафедрою обліку і аудиту Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника;

Благунов Іван Семенович – доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, декан економічного факультету Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника;

Дмитришин Леся Ігорівна – доктор економічних наук, професор, завідувача кафедрою економічної кібернетики Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника;

Пилипів Надія Іванівна – доктор економічних наук, професор, завідувача кафедрою теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника;

Ткачук Ірина Григорівна – доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, завідувача кафедрою фінансів Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника;

Ткач Олег Володимирович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедрою менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника;

Якубів Валентина Михайлівна – доктор економічних наук, професор, завідувача кафедрою управління та бізнес-адміністрування Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Рецензенти:

Брич В. Я. – доктор економічних наук, професор (Тернопільський національний економічний університет);

Цимбалюк С. О. – доктор економічних наук, професор (Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана).

Згідно наказу Міністерства освіти і науки України № 374 від 13.03.2017 р. «Вісник Прикарпатського університету. (Серія: Економіка)» включений до Переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата економічних наук.

Розділ 1. РЕГІОНАЛЬНІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

Ткач О. В.

**ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЯМИ:
РЕГІОНАЛЬНИЙ РІВЕНЬ, ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД**

У статті розглядаються та оцінюються питання управління інвестиціями на регіональному рівні з врахуванням досвіду зарубіжних розвинутих країн. Особливо це стосується методів та способів, що забезпечують ефективну участь суб'єктів господарювання, органів місцевого самоврядування, держав-

них органів управління та наукових інституцій.

Ключові слова: адміністрування та управління інвестиціями, регіон, регіональне управління, державні органи, органи місцевого самоврядування, управлінські методи, інвестиційний клімат.

Tkach O. V.

**PECULIARITIES OF INVESTMENT MANAGEMENT:
REGIONAL LEVEL, FOREIGN EXPERIENCE**

The article examines and assesses the issue of investment management at the regional level, taking into account the experience of foreign developed countries. This especially concerns the methods and techniques that ensure effective participation of bodies of management, local bodies

of government, state bodies of government and scientific institutions.

Key words: administration and investment management, region, regional management, local bodies of government, local bodies of self-government, management techniques, investment climate.

Вступ. Особливості участі окремих регіонів є незаперечним фактом у будь-яких напрямках розвитку національної економіки. Важливим є аналіз успішних методів, способів адміністрування та ефективного управління інвестиціями на регіональному рівні з врахуванням національних особливостей та регіонального устрою. Таким прикладом може стати координація та управління інвестиційними процесами в країнах Північної Америки, зокрема в США.

– держава використовує у своїй інвестиційній діяльності певні управлінські методи, дозволяє комерційним структурам оцінити їх ефективність та використати останні у своїй діяльності.

Постановка проблеми. Зміст управління інвестиціями на регіональному рівні, а також методи адміністрування залежать від стану економічних процесів, участі держави у формуванні економічного клімату, державних законодавчих та виконавчих органів, що безпосередньо приймають участь у процесі регулювання інвестицій. Характер державної політики може відобразитися в наступному:

Результати сформованого досвіду поведінки на ринку разом з отриманими результатами наукових досліджень є методи управління та адміністрування, які застосовуються суб'єктами ринкових відносин, органами державного управління та органами місцевого самоврядування.

– держава, фінансуючи наукові дослідження та розробки у науковій області мотивує дослідження ефективності певних методів та способів управління та адміністрування інвестиціями;

Результати дослідження. Слід зауважити, що результатом поєднання наукової думки, ринкового досвіду та ефективної участі органів державної та регіональної влади у країнах Північної Америки стало програмно-цільове управління. В середині минулого століття у США до елементів економічної системи відносилися: економічне та бюджетне прогнозування, федеральне програмування розвитку окремих галузей і виробничих комплексів, економічних, науково-технічних: соціально-політичних і зовнішньополітичних процесів, державних доходів і видатків. З часом були

компоненти системи, що керується і базується на їх повному підпорядкуванні керуючому органу. Враховуючи низьку економічність такого типу управління його використання виправдано лише в випадках особливої важливості й складності робіт, що виконуються, їх виключної ресурсної ємності та вирішального значення фактору часу. Можливості такого управління використовувалися у військових програмах.

Матричні структури управління найбільш успішно застосовувалися задля цільового керування комплексними науково-технічними програмами. Їх використання не пов'язано зі значною перебудовою відносин управління, що вже склалися у діючих лінійно-функціональних структурах, вони забезпечують ефективне управління виконавцям в процесі здійснення програм, характеризуються економічністю та гнучкістю.

Механізм програмного управління і фінансування:

– забезпечує положення наданих фінансових засобів в більш тісну залежність від результатів і якості робіт, підвищує результативність робіт і ефективність використання матеріально-технічної бази;

– дозволяє залучити до проведення досліджень і робіт найбільш кваліфікованих спеціалістів, стимулює їх творчу активність, забезпечує вищу мобільність наукових кадрів;

– вимагає об'єктивної експертної перевірки проектної документації, що супроводжується розвитком системи експертних закладів;

– стимулює створення центрів матеріально-технічного забезпечення проектних досліджень та розробок.

Висновки. Розвиток системи програмного управління і фінансування полягає у тому, що субсидії на дослідження доповнюються системою субсидій на підвищення та отримання наукової кваліфікації науковцями, а також, субсидіями на закупівлю засобів матеріально-технічного забезпечення проектних досліджень.

Підсумовуючи, можемо констатувати той факт, що успішне втілення способів адміністрування та управління інвестиціями в США виокремило систему програмного управління та фінансування, яка набула інтегруючи та креативну роль в організаційно-господарчому механізмі розробки і реалізації комплексних цільових програм.

Интернет ресурс: www.montag.com.

Интернет ресурс: www.datausa.io/cip/5202

Интернет ресурс: www.esa.doc.gov/.../mont-united-states

In the presented article investment managing and administration have been analyzed as a successful experience implemented by the developed countries, especially by USA.

Зварич І. Т., Зварич О. І.

РЕГІОН У КОНТЕКСТІ ПЕРЕХОДУ УКРАЇНИ ДО РИНКОВИХ ЗАСАД ЇЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО І КУЛЬТУРНОГО РОЗВИТКУ

Висвітлюється проблематика трансформаційних змін у процесі переходу регіонів України до ринкових засад соціально-економічного і культурного розвитку.

Ключові слова: *регіон, регіональна економіка, регіональні економічні проблеми, принципи управління регіональною економічною системою.*

Zvarych, I. T., Zvarych O. I.

THE REGION IN THE CONTEXT OF UKRAINE'S TRANSITION TO THE MARKET PRINCIPLES ITS SOCIO-ECONOMIC AND CULTURAL DEVELOPMENT

The problem of transformational changes in the process of transition of regions of Ukraine to the market principles of socio-economic cultural development is discussed.

Key words: *region, regional economics, regional economic problems, principles of management of the regional economic system*

Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими і практичними завданнями. Перехід до ринкових засад соціально-економічного і культурного розвитку України та її регіонів визначає найбільш важливим завданням реалізацію правових і економічних механізмів, які б стимулювали динамічне зростання їх власного виробництва [1]. І однією із визначальних тенденцій у процесі вирішення цього завдання та тісно пов'язаних із ним різних змін у економічній кон'юнктурі у період подальшого реформування економічної системи є *регіоналізація економіки України* [2; 3]. Водночас проблема центру і регіонів актуальна не лише в Україні, а й у багатьох інших державах світу [4]. До того ж вона є надзвичайно багатогранною: і політичною, і економічною, і організаційно-управлінською. Разом із цим суть її полягає у тому, щоб домогтись ефективного розподілу праці та відповідальності між центральними і регіональними органами влади та юридично забезпечити їх *взаємоузгоджене функціонування у відповідності із загальнодержавним стратегічним планом*. Зрозуміло, що такою децентралізацією управління економічною діяльністю *актуалізуються і регіональні економічні проблеми*. Отже, без адекватних регіональній специфіці дій забезпечити стійке економічне зростання вкрай важко, якщо взагалі можливо. І однією з основних причин, які перешкоджають комплексному соціально-економічному розвитку регіонів, є в цілому *неефективна система територіального (регіонального) управління. Таким чином, ці та інші проблеми істотно актуалізують і подальші дослідження у цій важливій для кожного з регіонів та України в цілому царині.*

Аналіз останніх публікацій із досліджуваної проблеми. В останній час стає все більше і більше праць щодо теоретичних та прикладних аспектів подальшої розбудови економіки України та її регіонів, відтак наводити окремі із них, на наш погляд, доцільності немає. *Проте, робіт, присвячених саме особливостям трансформаційних змін у процесі їх переходу до ринкових засад функціонування їх економічних систем все ще обмаль, що і стало предметом розгляду у цій статті.*

Виклад основних результатів та їх обґрунтування. За умов переходу від централізованого-планової організації управління національним господарським комплексом до переважно ринкових відносин багато соціальних і економічних процесів по суті вийшли із-під

контролю влади. У такій ситуації необхідно звернутись до теорії, її законів, які розкривають глибинні та усталені причинно-наслідкові зв'язки, що зберігаються і повторюються у масових явищах. Тому навіть у надзвичайній ситуації вони можуть стати справді чітким орієнтиром для економічної політики та практики. Одночасно більшість проблем територій виникає сьогодні у зв'язку з несистемним, некомпетентним підходом до управлінських функцій, розподілу та обміну, небажанням або ж і невмінням рахуватись із законами повсякденного господарського життя. Водночас серед різноманітних причинно-наслідкових взаємозв'язків у самій системі управління регіоном *виділяються п'ять найбільш суттєвих та повторюваних у тих або ж інших ситуаціях законів: узгодження інтересів; поєднання державного регулювання економіки з господарською самостійністю підприємств; організації управління; об'єктивного, головним чином конкурсного відбору керівників господарських і управлінських структур; співучасті трудових колективів у ефективному управлінні своїми підприємствами.* Ними створюється гнучкий, але водночас стійкий "каркас" системи свідомого і продуманого регулювання темпів та відповідних структурних пропорцій соціально-економічного і культурного розвитку кожного із вітчизняних регіонів.

Як відомо, *система управління економікою виконує такі основні функції: спрямовуючу – обґрунтування цілей та вибір визначальних шляхів їх досягнення; координуючу – збалансування найважливіших пропорцій, рівно ж як і вичерпне узгодження здебільшого суперечливих взаємозв'язків суспільного поділу праці; стимулюючу – активізація рушійних сил розвитку. При цьому шляхи виходу із складних ситуацій першочергово потрібно шукати головним чином у мотивації поведінки людей, тобто безпосередньо у сфері взаємодії їх законних інтересів.*

Закон узгодження інтересів є висхідним, визначальним у системі законів управління соціально-економічними системами. Адже *інтереси* – це усвідомлена форма потреб людини, рушійна сила їх діяльності, саме вони визначають їхні старанність та підприємливість. А поскільки *потреби мають постійну тенденцію до зростання*, то й інтереси як своєрідний двигун економіки є постійним джерелом вдосконалення та поступального розвитку виробництва. Питання лише у тому, як ним

родні, географічні, історичні, етнополітичні, економічні особливості територій, а також ступінь проникнення в економіку ринкових відносин. При цьому методологічною основою організації такого процесу, який зорієнтований на стабільність усіх сторін життя суспільства, є розробка цілей і завдань стратегічного розвитку та обґрунтування наукових принципів управління, визначення шляхів і дієвих механізмів їх досягнення, стратегії фінансування та методів контролю за належним витрачанням коштів.

У відповідності із *Концепцією державної регіональної політики* головною метою є створення усіх необхідних умов для подальшого динамічного розвитку держави та її територіальних складових насамперед на основі раціонального використання потенціалу регіонів, як і посилення ефективності управлінського впливу різних органів виконавчої влади та місцевого самоврядування із метою підвищення рівня та якості життя населення [6]. Якщо враховувати, що регіональна управлінська система входить до складу розгалуженої системи державного управління, то й стає правомірною спадкоємність цілей і завдань загальнодержавного та територіального розвитку. Проте, регіони нерідко виконують різні із позицій загальнодержавного і геополітичного значення функції, а, отже, абсолютного співпадання державних та регіональних інтересів може не бути. Тому і регіональне управління передбачає вивчення специфіки і закономірностей розбудови регіону, його ролі та значення, рівно ж як і внеску в економіку держави, глибокий аналіз альтернативних шляхів та розробку прогнозних сценаріїв розвитку для визначення перспективних орієнтирів і запобігання негативних для територій соціально-економічних наслідків, виділення найпріоритетніших напрямків функціонування виробничої та невиробничої сфер, підбір дійсно адекватних і ефективних механізмів та інструментів управління ними. При цьому складність територіальних господарських систем передбачає успішне розв'язання різноманітних проблем організаційного та соціально-економічного характеру передовсім на регіональному рівні з позицій системності та комплексності. Стабільний же стан регіону неможливий і без реалізації відповідних принципів, які формують напрямки та зміст регіональної політики. Узагальнюючи результати різних теоретичних досліджень із проблем регіонального управ-

ління, слід враховувати при формуванні відповідної регіональної політики такі дві їх групи: 1) загальнотеоретичного плану; 2) які враховують визначальні елементи гармонізації сучасних економико-екологічних стосунків.

До першої групи принципів потрібно віднести такі: система територіального керівництва підпорядковується системі державного управління і є її складовою, але соціально-економічна розбудова регіону ґрунтується на концептуальних засадах державної політики регіонального розвитку; реалізація регіональної політики повинна мати послідовний характер, повністю виключати елемент стихійності та базуватись на принципах системності; основними методами регулювання внутрі-регіонального та міжрегіонального розвитку належить стати організаційно-правовим і економічним механізмам; забезпечення повноцінного функціонування ключових сфер матеріального та нематеріального виробництва і недопущення (усунення) найгостріших диспропорцій територіальної розбудови, які оцінюються за визначеним переліком показників, що формуються у рамках ефективної та відкритої інформаційної системи; розподіл функцій управління і відповідальності між різними рівнями влади відповідно до їхньої безпосередньої компетенції; надання значно більшої самостійності регіонам щодо формування дохідної частини бюджету та розподілу передбачених у ньому відповідних бюджетних коштів.

Принципи управління, що відносяться саме до другої групи, визначають: раціональну інтеграцію і збалансування розвитку ключових природно-ресурсних та виробничо-економічних систем території на основі оптимального входження господарських структур у екологічну систему; вичерпне врахування специфіки регіонального природно-господарського комплексу і його конкурентних переваг, вигод та обмежень у процесі визначення пріоритетних напрямків розвитку регіону; забезпечення його безпечної розбудови на підвалинах оцінки різних видів ризиків (аварій, техногенних, природних катаклізмів, конфліктів), розробка стратегії належного реагування на усі ризики у регіоні; здійснення систематичних моніторингу та контролю за поточним станом навколишнього природного середовища в умовах зростання різних антропогенних і техногенних навантажень для забезпечення ресурсної, продовольчої та екологічної безпеки. Реалізація таких принципів дає змогу

організувати управління регіональним розвитком із позицій наукового підходу. При цьому, дослідивши специфіку регіону, яка визначається з врахуванням наведених чинників, можна обґрунтувати і пріоритетні шляхи досягнення поставлених цілей, що відповідають ситуації, яка склалась. *До найбільш пріоритетних напрямків управління регіональним розвитком слід віднести:*

- відповідну часу структурну перебудову економіки території на підґрунті насамперед інноваційної та екологічної моделей її розвитку;
- стимулювання створення і діяльності малого та середнього екобізнесу;
- включення різних екологічних імперативів в узагальнений перелік основних завдань і функцій наявної ринкової інфраструктури;
- започаткування сучасних екологічних бізнес-центрів, до функцій яких входила б розробка високих екотехнологій, природоохоронного обладнання і техніки, надання юридичних та консультативно-методичних послуг підприємствам, організаціям і підприємцям та відповідним органам влади у регіоні.

Значно складніше визначити внутрішні джерела фінансового забезпечення управлінських рішень щодо соціально-економічної та екологічної сфер. Держава може найадекватніше реагувати на критичні еколого-економічні ситуації, запроваджуючи надзвичайні економічні, екологічні та правові режими, надаючи фінансову допомогу територіям. Форми такої підтримки теоретично більш широкі, аніж ті, що здійснюються на практиці. Найбільш реальним та відносно стійким, але і водночас недостатньо ефективним джерелом надходження коштів із державного бюджету у регіональній є відповідні трансферти, які визначаються методом розрахунків, проте їх розмір обмежений та, як правило, не завжди забезпечує розв'язання не тільки екологічних, але також інших, не менш важливих, регіональних проблем. Інші ж форми фінансової підтримки територій (як-то бюджетні асигнування, кредитні ресурси) одержати все ще є надто складним.

Слід враховувати, що реально існують *регіони-донори* бюджетних коштів та *регіони-реципієнти* [7; 8]. Відомі варіанти перерозподілу коштів бюджету базуються на удосконаленні перерозподільних процесів у податковій системі та диференціації відрахувань від податків, встановленні відсотка виплат від акумульова-

ної їх суми. Усі ці методи мають свої переваги та недоліки. *Скоріш усього, одна модель буде неприйнятною, оскільки надто великим є вплив саме зовнішніх чинників – національно-історичних, політичних та економічних.* Таким чином, найвірогідніше, це буде багаторівнева схема, якою інтегрується позитивне із тих чи інших підходів. *Підвалинами такої синтетичної моделі управління регіональним бюджетом має стати принцип встановлення залежності між обсягами його усіх доходів та рівнем результативності господарства регіону.* Цим і уможливилось приведення фінансових можливостей регіональних та місцевих органів влади у чітку відповідність із масштабами найгостріших соціально-економічних, екологічних та інших проблем, що розподіляються за ступенем їх значення і рівнем загрози для соціально-економічної та культурної розбудови територій загалом.

Соціально-економічні умови, які нині склались у регіонах України, передбачають їхню певну самодостатність. Одночасно комплексний аналіз їх соціально-економічного розвитку за показниками виробленого національного доходу, забезпечення основними об'єктами соціальної інфраструктури і використання природно-економічного потенціалу, екологічної ситуації свідчать передовсім про *відчутні міжрегіональні відмінності та наявність багатьох проблем у розвитку виробничих сил регіонів* [9]. Помітна різниця має місце між областями, а всередині них – на регіональному мікрорівні (райони і міста) – насамперед за показниками забезпечення жителів об'єктами соціальної та виробничої інфраструктури. Зараз інтегральний рівень розбудови соціально-культурної сфери у регіонах ледве сягає 40-52 % від нормативу, а ступінь задоволення потреб населення у платних послугах складає 35-45 % від раціональної норми. Не забезпечені на сучасному рівні розвиток систем зв'язку, інформації та транспортних комунікацій. У занедбаному стані перебуває соціально-культурна сфера і у сільських населених пунктах, де вона не тільки значно відстає від встановлених нормативів, але і у багатьох із них відсутня. Майже 30 % сіл не мають закладів охорони здоров'я, біля 50 % – дитячих дошкільних закладів та підприємств з надання побутових послуг. Поряд із цим технічне облаштування житлового фонду у сільській місцевості у декілька разів (3-4) менше, аніж у містах. Це значною мірою є причиною

Лучик В. Є.

ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

У роботі доведено, що важливого значення для економічного розвитку регіонів України набувають своєчасність та комплексність проведення системних реформ. Політикою регіонального розвитку можна суттєво уповільнити або прискорити вплив цих реформ на економіку держави. Обґрунтовано, що ігнорування проблем інвестиційної діяльності в Україні призвело до обвального падіння виробництва, встановлення несприятливого інвестиційного клімату в країні.

Виявлено, що основна проблема полягає не

в самій наявності регіональних диспропорцій, а в їх глибині та стійкій тенденції подальшого поглиблення. Визначено, що відновлення інвестиційного потенціалу економіки України сприятиме подоланню структурних, технологічних, галузевих та регіональних диспропорцій.

Ключові слова: міжрегіональна диференціація, економічний розвиток регіонів, політика регіонального розвитку, валовий регіональний продукт, прямі іноземні інвестиції.

Luchyk V.

THE WAYS TO OVERCOME INTERREGIONAL DIFFERENTIATION OF ECONOMIC DEVELOPMENT IN UKRAINE

It has been proved that timely and comprehensive implementation of systemic reforms is very important for the economic development of Ukrainian regions. The regional development policy can significantly slow down or accelerate the impact of these reforms on the state's economy. It is substantiated that ignoring the problems of investment activities in Ukraine has led to a collapse of its production capabilities and establishment of an unfavourable investment climate in the country. It was revealed that the main problem

is not connected to the existence of regional disproportions, however it is related to its in depth and steady tendency for further deepening. It is determined that the restoration of the investment potential of Ukrainian economy will help to overcome structural, technological, sectoral and regional disparities.

Key words: interregional differentiation, economic development of regions, regional development policy, gross regional product, direct foreign investments.

Вступ. Світова практика свідчить про існування двох підходів до розробки політики регіонального розвитку: загальносистемної і селективної. Метою першої є створення інституційного середовища регіонального розвитку, а її заходи рівномірно впливають на всі регіони, формуючи економічне, організаційне та правове середовище їх самостійної активності. Отже, за характером впливу вона є загальнодержавною.

З метою згладжування міжрегіональних відмінностей держава надає селективну підтримку регіонам, які відстають у розвитку, або є перенаселеними ареалами, а також розвинутих регіонам, які є лідерами економічного зростання. Вибір об'єктів селективної

регіональної політики залежить від цілей регіональної економічної політики держави, які, як відомо, формують дві моделі регіональної політики: «ефективність» (поляризована) та «рівність» (вирівнююча). Через такий прискорений ріст окремих регіонів пройшли практично всі країни, які пережили економічний підйом.

Постановка завдання. Необхідність дослідження динаміки неоднорідності економіки регіонів важлива, оскільки зниження рівня їх диспропорційності створює сприятливіші умови для перспективного розвитку економіки окремих регіонів та країни в цілому, а також сприяє нівелюванню економічної та соціальної асиметрії. І навпаки, зростання рівня дифе-

ренціації регіонів призводить до розширення проблемних територій, послаблення економічних взаємозв'язків між регіонами, зростання протиріч, що зумовлюють дезінтеграцію національної економіки. Питаннями регіонального розвитку присвячені роботи багатьох вчених, зокрема: С.О. Біла, П.П. Борщевський, З.С. Варналій, В.М. Василенко, В.Є. Воротін, В.М. Геєць, М.І. Долішній, А.Г. Гранберг, Я.А. Жаліло, І.В. Заблудська, В.Ф. Кифяк, М.М. Некрасов, С.О. Суспіцин, Л.С. Шеховцева та ін. Але проблема зниження рівня міжрегіональної диференціації в Україні залишається, є комплексною і у контексті досягнення глобальної конкурентоспроможності потребує пошуку стратегічно нових механізмів та інструментів.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є оцінка рівня диференціації економічного розвитку регіонів України на основі валового регіонального продукту та прямих іноземних інвестицій в Україну та її регіони та визначення пріоритетних напрямів подолання міжрегіональної диференціації.

Результати. Вибір селективної політики регіонального розвитку має виключно важливе значення для України, оскільки існує значна міжрегіональна диференціація. Крім того, рівень економічного розвитку навіть регіонів-лідерів України значно поступається регіонам країн Західної Європи.

В сучасних умовах асиметрії у регіональному розвитку не тільки не пом'якшуються, натомість постійний перерозподіл ресурсів від економічно більш спроможних регіонів до менш спроможних призводить до міжрегіональної напруженості та позбавляє регіони стимулів до економічного зростання.

В якості варіанту селективної поляризованої політики регіонального розвитку в Україні можна розглядати регіональний розвиток, що базується на теорії «полосів зростання». Теоретично реалізація засад теорії полюсів зростання зумовлює визначення провідної галузі чи підприємств в межах регіону, розвиток яких матиме мультиплікативний ефект для інших галузей (підприємств) і створить максимально сприятливі умови для подальшого розвитку регіону. Така концентрація зусиль держави в рамках окремих регіонів дозволяє забезпечити раціональний розподіл виробництва, використати сформований виробничий потенціал кожного регіону. Правильний вибір регіонів в

якості «полосів зростання» забезпечує згодом підйом навколишніх регіонів в країні. Зростання кількості полюсів розвитку свідчатиме про те, що сприятливі умови для цього поступово створюються на всій території України, а не лише в окремих регіонах [1].

Вибір регіонів, які повинні стати об'єктами «вирівнюючої» регіональної політики, є теж складним завданням, яке вирішується кожною країною самостійно. Якщо об'єктами політики вирівнювання є регіони, які відстають у розвитку, то політика стає стимулюючою. Якщо ж об'єктами такої політики є перенаселені міські ареали – мегаполіси, то політика призвана дещо стримати їх розвиток для надання можливості іншим «підтягнутись».

Тому у якості регіонів-лідерів в Україні слід вибирати не ті регіони, які на даному етапі за рівнем економічного розвитку знаходяться у найкращому становищі, а, можливо, саме ті регіони, що мають найвищі темпи економічного зростання. Через певний час можливе переобрання лідерів за цим самим принципом. Така політика регіонального розвитку поступово призведе до скорочення міжрегіональної диференціації, оскільки абсолютного вирівнювання досягнути, як свідчить досвід економічно розвинутих держав, неможливо.

Таким чином, для будь-якої держави політика регіонального розвитку є компромісом між двома стратегічними напрямками: вирівнюванням міжрегіональних соціально-економічних відмінностей та збільшенням економічного різноманіття регіонів і підтримкою пріоритетного розвитку регіонів-лідерів. Пошук ефективних регіональних моделей є одним з ключових питань розвитку державних інституцій у всьому світі.

Групування регіонів України за рівнем розвитку розпочнемо з розподілу валового регіонального продукту на душу населення за 2010-2016 рр.

Згідно даних, виявлено надзвичайно велику різницю у значенні валового регіонального продукту на душу населення для регіонів. Так, якщо у 2010 р. ця різниця складала 23770 грн. (найвищий показник Дніпропетровська область (34709 грн.), найнижчий – Чернівецька (10939 грн.), у 2013 р. – 23770 грн. (відповідно Дніпропетровська (46333 грн.), Чернівецька (15154 грн.)), у 2016 р. – 61145 грн. (відповідно Дніпропетровська (46333 грн.), Луганська (14251 грн.)). На передостанньому місці за

цим показником у 2016 р. перебувала знову ж таки Чернівецька обл. (23365 грн.).

Поглиблення диференціації розвитку регіонів підтверджує проведене групування областей України за величиною валового регіонального продукту на душу населення. Взагалі кажучи, більшість науковців вважають, що використання показників, розрахованих на одну особу, більше підходить для визначення цілей регіональної політики й управління.

Отже, у результаті групувань були виділені регіони, де цей показник перевищує середнє значення для України, яке прийняте за 100,0% (високий рівень розвитку), коливається в межах 90,0-100,0% (середній рівень – за винятком 2016 р., де відповідні показники близькі до 90%), 50%-90,0% (низький рівень або такі, що розвиваються), нижче 50% – критичний рівень (табл. 1).

Дані аналізу свідчать, що за період 2010-2016 рр. економічний розвиток регіонів погіршився. У групі регіонів з середнім рівнем розвитку в Україні у 2016 р. залишилась одна Одеська область. Такі області, як Харківська і Запорізька перейшли до групи лідерів, а Донецька з групи з високим рівнем потрапила до групи з низьким.

Стабільно високого показника валового регіонального продукту на душу населення протягом досліджуваного періоду впевнено досягає Дніпропетровська область. У 2016 р. він склав 75396 грн. і частка ВРП регіону у відсотках до ВВП України становила 10,2%.

Окремо треба відмітити, що знаходження у групі критичного рівня Чернівецької обл. за весь час досліджень свідчить про знаходження регіону в перед або депресивному стані економічного розвитку. На низькому рівні економічного розвитку перебувають також Закарпатська і Тернопільська області.

Якщо до переліку регіонів України додати місто Київ, то найбільший валовий регіональний продукт у 2016 р. одержано у м. Києві – 559140 грн. на душу населення і це становить 23,4% у загальному підсумку. Безперечно, такий високий результат м. Київ має завдяки статусу столиці і орієнтуватись на такий показник іншим регіонам не просто.

Регіон є тією основною просторовою одиницею, яка змагається за залучення інвестицій, тим рівнем, на якому відбувається основний рух та обмін знаннями. Відомо, що інвестиції є складовою ВВП країни, їх динаміка сприяє формуванню не лише поточного стану розви-

тку економіки, а й визначає передумови забезпечення стійкого економічного зростання. Але саме прямі іноземні інвестиції можуть стати дієвим чинником реструктуризації вітчизняної економіки, а з тим і формуванням передумов до виробництва конкурентоспроможних товарів і послуг.

Регіональна структура прямих іноземних інвестицій також відбиває зростаючі регіональні диспропорції. Іноземні інвестиції концентруються лише в окремих областях чи містах. Як правило, іноземні інвестори надають перевагу урбанізованим регіонам з відносно розвинутою інфраструктурою, наявністю кваліфікованих трудових ресурсів, достатньою пропозицією виробничих ресурсів, офісних приміщень, відносно розвинутою системою юридичної підтримки (що суттєво знижує ризики) – таким мінімальним вимогам в Україні відповідають лише кілька областей чи міст-мільйонників. Так, станом на 31.12.2016 р. 54,5% усіх прямих іноземних інвестицій були зосереджені у м. Києві та Київській області.

Відповідно у Дніпропетровській області було освоєно 7,0% іноземних інвестицій, Полтавській – 4,6%, Харківській – 4,0%, Івано-Франківській – 3,9%, Одеській – 3,7%, Львівській – 2,8%, Донецькій – 2,5%, Запорізькій – 2,4%, У всіх інших регіонах, а їх 14, сукупна питома вага прямих іноземних інвестицій в економіку була 14,6% загального обсягу.

Отже, іноземні інвестори обирають столичний регіон, оскільки Київ утримує провідні позиції за ємністю ринку, рівнем конкуренції, якістю фізичної, бізнесової та фінансової інфраструктури, наявністю кваліфікованої робочої сили і близькістю до Уряду.

У табл. 2 представлені дані групування регіонів за обсягами прямих іноземних інвестицій на одну особу за 2010-2016 рр.

До високого рівня розподілу віднесені регіони, у яких показник прямих іноземних інвестицій на одну особу перевищував середньоукраїнський рівень. До регіонів з середнім рівнем інвестиційного забезпечення віднесені регіони, у яких зазначений показник був нижчий на 10% від середнього рівня в Україні. Третя група включила всі інші регіони, в яких рівень освоєння прямих іноземних інвестицій на душу населення значно нижчий.

Дані групувань свідчать про наступне. За роки досліджень показник прямих іноземних інвестицій у розрахунку на одну особу в Укра-

Групування регіонів України за рівнем розвитку (валовий регіональний продукт на душу населення)*

Група регіонів за ступенем розвитку	2010 р.	2013 р.	2016 р.
Високий рівень	Запорізька (100,2) Харківська (100,2) Київська (110,8) Донецька (122,8) Полтавська (125,6) Дніпропетровська (147,1)	Донецька (113,0) Полтавська (119,4) Київська (119,5) Дніпропетровська (138,4)	Харківська (102,2) Запорізька (106,9) Київська (132,8) Дніпропетровська (134,9) Полтавська (145,2)
Середній рівень	Одеська (95,5)	Запорізька (91,2) Харківська (93,0)	Черкаська (85,9) Миколаївська (89,6) Одеська (89,7)
Низький рівень	Закарпатська (52,0) Хмельницька (57,6) Рівненська (58,4) Волинська (59,0) Вінницька (60,7) Херсонська (60,8) Житомирська (61,9) Івано-Франківська (62,8) Чернігівська (65,3) Кіровоградська (65,8) Сумська (66,6) Львівська (69,3) АР Крим (69,9) Черкаська (73,4) Луганська (83,8) Миколаївська (85,9)	Тернопільська (50,2) Закарпатська (50,9) Рівненська (56,8) Херсонська (57,7) Волинська (59,2) Хмельницька (60,2) Житомирська (60,6) Вінницька (66,6) Чернігівська (67,5) Сумська (70,3) АР Крим (70,5) Івано-Франківська (71,8) Луганська (73,2) Львівська (74,5) Кіровоградська (76,3) Черкаська (78,2) Миколаївська (81,7) Одеська (87,0)	Тернопільська (52,3) Донецька (57,8) Рівненська (60,7) Волинська (61,4) Херсонська (65,4) Івано-Франківська (66,6) Хмельницька (67,8) Житомирська (68,9) Чернігівська (74,6) Сумська (74,7) Львівська (81,1) Вінницька (83,4) Кіровоградська (84,9)
Критичний рівень	Чернівецька (46,4) Тернопільська (49,6)	Чернівецька (45,3)	Луганська (25,5) Чернівецька (41,8) Закарпатська (46,0)

* Розраховано на основі [2]

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ВАЛОВОГО ВНУТРІШНЬОГО ПРОДУКТУ УКРАЇНИ

У статті досліджено динаміку валового внутрішнього продукту (ВВП) України. Зроблено компаративний аналіз динаміки вітчизняного ВВП та ВВП провідних країн світу.

Визначено особливості ВВП України і методи його розрахунку. Виокремлено чинники, які впливають на динаміку ВВП. Серед них

зокрема значні макроекономічні дисбаланси, військовий конфлікт на Сході України, глибокі структурні диспропорції, велика частка тіньової економіки.

Ключові слова: ВВП, реальний ВВП, номінальний ВВП, ВВП на душу населення, тіньова економіка.

THE LEVEL OF GDP OF UKRAINE: ANALYSIS AND DYNAMICS OF DEVELOPMENT

Annotation. The article investigates the dynamics of gross domestic product (GDP) of Ukraine. A comparative analysis of the dynamics of domestic GDP and GDP of the leading countries of the world is made.

The features of Ukraine's GDP and methods of its calculation are determined. The factors that affect the dynamics of GDP are identified. Among

them are significant macroeconomic imbalances, the military conflict in Eastern Ukraine, deep structural imbalances, and a large share of the shadow economy.

Key words: GDP, real GDP, nominal GDP, GDP per capita, shadow economy.

Вступ та постановка проблеми. На даний час дуже багато показників виміру економічного розвитку країн, проте основним показником на макrorівні все ж залишається валовий внутрішній продукт (ВВП), який характеризує сукупну ринкову вартість кінцевих товарів та послуг, вироблених підприємствами, організаціями та установами в поточному періоді на економічній території країни.

Для якіснішої оцінки рівня економічного розвитку, крім загального рівня ВВП, визначається обсяг ВВП у розрахунку на одну особу. Важливе значення показник ВВП у розрахунку на одну особу має насамперед під час зіставлень з іншими країнами світу. За допомогою факторного аналізу можна визначити подальший економічний розвиток та чинники, що на нього впливають.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки динаміки ВВП та його розвитку досліджуються в наукових роботах багатьох вчених, зокрема В. Гейця, А. Гальчинського, І. Багрятіна, О. Дзюблюка, І. Манцурова, М. Савлука, А. Савченка, Л. Петкова та інших вітчизняних вітчизняних вчених. Необхідність

подальшого вивчення та аналізу з метою відновлення економіки є очевидною.

Виклад основного матеріалу дослідження. Показник ВВП характеризує можливості економіки щодо забезпечення добробуту населення в трьох аспектах:

- ефективності розподілу виробництва на продукти проміжного та кінцевого призначення;
- структури кінцевого попиту (споживання, нагромадження, внутрішньоторговельне сальдо);
- первинних доходів.

ВВП є також основою вимірювання структури виробництва, міжнародних порівнянь якості життя, оцінки дефіциту державного бюджету, грошової емісії та ін. Його головною особливістю є охоплення вартості тільки тих товарів і послуг, які вироблені на території даної країни.

Оскільки усі основні показники в системі національних рахунків відображають результати економічної діяльності за рік і виражені в цінах даного року, тому є номінальними. Номінальні показники не дозволяють здійснювати аналіз та порівняння ВВП різних країн світу,

а також порівнювати показники однієї країни в різні періоди часу. Такі показники можна порівнювати за допомогою реальних даних (показників реального виробництва та реального рівня доходів), які виражені в незмінних співставлених цінах. [1, ст. 45]. Тому дослідження динаміки ВВП України пов'язане з аналізом номінального та реального ВВП.

Номінальний ВВП – це ВВП розрахований в цінах даного року. На величину номінального ВВП впливають такі фактори: 1) зміни реального рівня виробництва; 2) зміна рівня цін. Реальний ВВП – це ВВП, який вимірюється в співставлених незмінних цінах, у цінах базового року. При цьому, базовим роком може бути обраний будь-який рік, за хронологією, як раніше так і пізніше даного (див. табл.1).

Впродовж 2010–2013 рр. реальний ВВП мав тенденцію до щорічного зростання. Така динаміка вказувала на незначне, проте зростання економіки України в цілому. Але у 2014 р. зростання обсягу номінального ВВП порівняно з 2013 р. сягнуло 121717 млрд. грн., або 108,3%, водночас обсяг реального ВВП у 2014р. впав

на 35103 млрд.грн. або до 97,5%. (рис. 1).Такі значні перепади, коли номінальний ВВП зростає, а реальний падає, відбуваються під час інфляції у зв'язку з зростанням цін на товари та послуги з одночасним скороченням обсягів виробництва, споживанням цих товарів. У підсумку скорочується купівельна спроможність населення, а також спостерігається падіння рівня життя.

Фактичні темпи зростання реального ВВП України в 2017р. виявилися на 2,5% вищими за очікування Національного банку, опубліковані в Інфляційному звіті регулятора за січень 2018 (2,1%). Про це йдеться в коментарі НБУ щодо фінальної статистики про зростання ВВП за 2017р. на 2,5%. Регулятор зазначив, що відновлення економіки України відбувається стрімкіше очікувань, і основним драйвером зростання став споживчий попит, а також вагомим рушієм залишалася інвестиційна активність. Крім того зростання реального ВВП сприяють зовнішні умови, оскільки обсяги експорту товарів та послуг у реальному вираженні зросли на 3,5%рік до року. [3]

Таблиця 1

Динаміка ВВП України*

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
ВВП, факт. ціни, млн. грн (номінальний ВВП)	1079376	1299991	1404669	1465198	1586918	1988544	2383182	2982900
ВВП, ціни попереднього року, млн. грн. (реальний ВВП)	949619	1138338	1303094	1404293	1369190	1431836	2034430	2147570
ВВП, постійні ціни 2010 р., млн. грн. (реальний ВВП)	1079376	1138338	1141055	1140750	1066394	961698	996236	1013345
ВВП на душу населення, грн (номінальний ВВП/ особу)	24798	29980	32480	33965	36904	46413	55848	70210
ВВП на душу населення, ціни попереднього року, грн. (реальний ВВП/ особу)	21817	26252	30132	32553	31841	33419	47680	56218

* Джерело: побудовано авторами на основі [2] без врахувань з 2014 р. тимчасово окупованих земель АРК та частини Донецької та Луганської областей

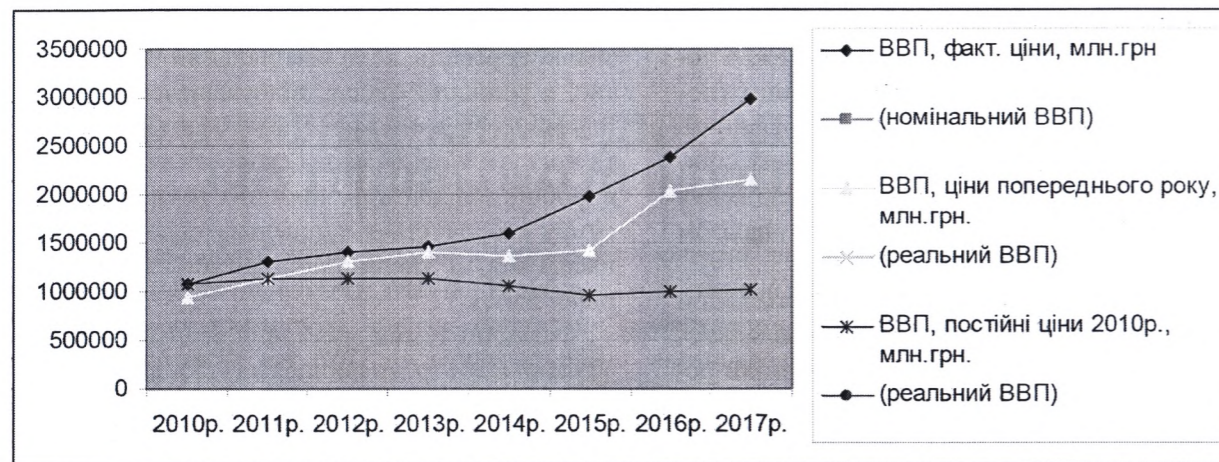


Рис. 1. Динаміка реального та номінального ВВП України*

* Джерело: побудовано авторами на основі [2]

Частка України у світовій економіці з 1992 по 2016 рік зменшилася в три рази – до менш ніж 1,3% з 3,11% світового ВВП. У 1992 році частка ВВП України в загальносвітовому ВВП становила приблизно 3,1%, за чверть століття цей показник впав більш ніж в три рази – станом на 2016 рік він становив менше ніж 1,5%. Таким чином, вага і вплив нашої країни в світі за ці 25 років скоротилися більш ніж втричі.

Першочерговим заходом покращення ситуації має стати макроекономічна стабілізація та відновлення нормального функціонування банківської системи, за чим мають слідувати структурні перетворення. Не менш важливим є також заходи, направлені на підвищення якості та прозорості урядування, оскільки крім основних, ці заходи допоможуть підвищити ефективність витрат бюджету, зменшити втрати від корупції та підвищити якість державних послуг.

Незважаючи на значний природний та людський потенціал, приватизацію переважної більшості виробничого потенціалу країни, численні міжнародні кредити, які були освоєні владою на протязі останніх 20 років- виробничі потужності України не були модернізовані, об'єкти промисловості набули високого ступеня зношеності. В своїй більшості вітчизняна продукція галузей переробки втратила конкурентоспроможність на міжнародному ринку товарів, а широкий внутрішній попит в значній мірі забезпечують імпортовані товари [6].

На сучасному етапі розвитку уряд України ставить за мету збільшення ВВП за сім років у 2,7 рази у доларовому обчисленні. [7]. У 2017 році поставлено новий анти рекорд: за рівнем ВВП на душу населення Україна посіла 133

місце з показником 2194 доларів США, пропустивши вперед такі країни, як Мікронезія, Судан, Гондурас та інших економічних "тигрів". Поруч з нами – Папуа-Нова Гвінея, де рівень ВВП на душу населення майже дорівнює нашому і складає 2094 доларів. Стосовно зміцнення гривні слід зазначити, що у світовій практиці було лише кілька прикладів значної ревальвації національної валюти. Зокрема, у 2000-2008р.р. Бразилія та Чехія зуміли майже вдвічі зміцнити свої валюти.

Висновки. Значні макроекономічні дисбаланси, військовий конфлікт на Сході України та анексія АР Крим, глибокі структурні диспропорції, недостатній рівень прозорості у державному секторі управління призвели до того, що ситуація вимагає термінових коригуючих дій.

Першим пріоритетом має бути забезпечення макроекономічної стабільності фінансового сектору. Це повинно супроводжуватися проведенням ключових структурних реформ, щоб дати поштовх економічному зростанню. Оскільки, Україна перебуває у дуже складній політичній та економічній ситуації, то для стабілізації ВВП є необхідним проведення державної політики, яка повинна супроводжуватися проведенням ключових структурних реформ. На нашу думку, уряд України повинен проводити жорстку фіскальну політику та продовжити політику плаваючого валютного курсу. Також країні необхідні реформи газового сектора, дерегуляція бізнесу і прозора система держзакупівель.

Уряду необхідно мінімізувати негативний ефект бюджетної стабілізації для економічної активності. Для цього необхідно:

- 1) намагатися знайти кошти для низки найважливіших інфраструктурних проектів, зокрема і за рахунок пільгового фінансування;
- 2) максимально заохочувати підприємницьку діяльність;
- 3) ввести адекватні банківські інструменти для фінансування нових проектів;
- 4) максимальна підтримка експортної діяльності за рахунок інформаційної, технічної і правової підтримки самих експортерів, за рахунок сприяння виходу малого і середнього бізнесу на зовнішні ринки, а також за рахунок формування системи експортного кредитування та страхування.

Література

1. Моторина Р. М. Економічна статистика: навчальний посібник. Київ, 2005. 362 с.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. УНІАН: [Електронний ресурс]: <https://economics.unian.ua/finance/10054196-tempi-zrostannya-vvp-ukrajini-v-2017-roci-viyavilisyavishchimi-za-ochikuvannyanacbank.html>

УДК 332.132(477)

Марків М. М.

ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ З ПОГЛЯДУ ОРІЄНТАЦІ НА СВІТОВИЙ РИНОК

Стаття присвячена визначенню впливу світових трансформаційних процесів на вітчизняну економіку з урахуванням умов сучасного бізнес-середовища. Встановлено, що спостерігаються прояви переломного моменту і переходу до значних економічних структурних перетворень, а тому країни повинні взяти заходів для адаптації до нового бізнес-середовища з метою підвищення своєї конкурентоспроможності. Виявлено основні стратегічні напрями розвитку економічних систем, які сприятимуть реагуванню на трансформаційні

процеси і посиленню позицій економічних систем на світовому ринку. Встановлено прояви переходу до значних економічних структурних перетворень, тому Україна має взяти заходів для адаптації до нового бізнес-середовища з метою підвищення своєї конкурентоспроможності та забезпечення сталого розвитку.

Ключові слова: світові трансформаційні процеси; вітчизняна економіка; структурні перетворення; бізнес-середовище; сталий розвиток; конкурентоспроможність.

Markiv M. M.

TRANSFORMATION PROCESSES IN THE ECONOMIES OF UKRAINE, ESTABLISHED IN THE GLOBAL MARKET

The article is devoted to determining the influence of global transformational processes on the domestic economy, taking into account the conditions of the modern business environment. It has been established that there are manifestations of the turning point and the transition to significant economic structural changes, and therefore coun-

tries must take steps to adapt to the new business environment in order to increase their competitiveness and ensure sustainable development. The main strategic directions of the development of economic systems that promote timely response to transformational processes and strengthening the positions of economic systems on the world market

are revealed. The manifestations of the transition to significant economic structural changes have been established, therefore, Ukraine should take steps to adapt to the new business environment in order to increase its competitiveness and ensure sustainable development.

Вступ. Світова теорія і практика переходу економічних систем до нового, вищого рівня їх розвитку характеризуються загостренням конкуренції, зміною технологій та активним пошуком нових підходів до збільшення ефективності бізнес-процесів. Динамічні трансформаційні зміни, які відбуваються у сучасному світі, зачіпають економічні системи різних країн, обумовлюють здійснення якісних економічних перетворень шляхом проведення реформ у різних сферах. Особливої актуальності це питання набуває для економіки України через невідповідність її діючої моделі розвитку вимогам сьогодення з метою підвищення її конкурентоспроможності та виходу країни на нові рубежі розвитку.

Постановка завдання. Наведена ситуація зумовлює значний вплив на підвищення конкурентоспроможності як країн в цілому, так і окремих регіонів, суб'єктів господарювання та людей, зокрема. При цьому, змінюються також традиційні джерела, засновані на принципах світового ринку, що складається в основному із фізичних товарів та послуг. Оскільки, суб'єкти господарювання намагаються адаптуватися до цих змін, то виникає потреба у здійсненні інноваційних бізнес-процесів для подолання руйнівних змін у відповідних секторах і галузях економіки. Вказані явища актуалізують проблему підвищення конкурентоспроможності країн, що розвиваються, які істотно різняться рівнем економічного розвитку.

Дослідження трансформаційних процесів економічних систем присвятили свої наукові праці такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як: О. Бурбело, В. Вітлінського, П. Дудкін, Д. Еванс, Б. Кваснюка, Г. Кларк, М. Маріах, Р. Морріс, В. Мулас, І. Кінаш, О. Клімова, О. Комліченко, Д. Савушкін, О. Шульга та ін. Високо оцінюючи науковий здобуток вчених при дослідженні виокремленого питання, вважаємо за необхідне зазначити, що їхні пропозиції не в повній мірі враховують сучасні світові тенденції.

Відомо, що на даний час технології розвиваються надзвичайно високими темпами, зумовлюючи значний вплив на економічні систе-

Key words: world transformational processes; domestic economy; structural transformations; business environment; sustainable development; competitiveness.

ми та їх структуру, і як наслідок на структуру взаємовідносин між економічними системами на світовому ринку. Тому питання визначення основних тенденцій світових трансформаційних процесів та вивчення їхнього впливу на вітчизняну економіку набуває особливої актуальності в умовах сучасного бізнес-середовища.

Метою дослідження є визначення впливу світових трансформаційних процесів на вітчизняну економіку з метою формування концептуального підходу до його ідентифікації з урахуванням мінливих умов сучасного бізнес-середовища та виокремлення стратегічних напрямів забезпечення сталого розвитку та конкурентоспроможності.

Результати дослідження. Визначення впливу світових трансформаційних процесів на вітчизняну економіку необхідно здійснювати на основі діагностики її соціально-економічного стану. Тому, вважаємо, що вивчення виокремленої проблематики доцільно розпочати із проведення оцінки показників рівня соціально-економічного розвитку України на основі статистичних даних за 2012-2016 рр. (табл. 1). Слід також відмітити, що дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Вивчення статистичних даних дало змогу встановити, що у цілому за 2012-2016 рр. спостерігається негативна тенденція основних соціально-економічних показників. Так, кількість зареєстрованих безробітних на кінець 2016 р. становила 390,8 тис. осіб і у порівнянні з 2015 р. цей показник зменшився на 20,37 %, а у порівнянні з 2012 р. – на 22,89 %, що є позитивним фактом. Однак, зниження цього показника відбулось не за рахунок збільшення кількості робочих місць, а за рахунок виїзду населення за кордон, що свідчить про відтік трудових ресурсів з країни та зниження її інтелектуального потенціалу.

Номинальна середньомісячна заробітна плата одного працівника у 2016 р. у порівнянні з 2015 р. зросла на 20,86 %, а у порівнянні

Аналіз основних показників соціально-економічного розвитку України за 2012-2016 рр.

№ п/п	Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Темп приросту, %	
							2016 р. до 2012 р.	2016 р. до 2015 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Кількість зареєстрованих безробітних на кінець періоду, тис. осіб	506,8	487,7	512,2	490,8	390,8	-22,89	-20,37
2	Середньомісячна (номинальна) заробітна плата одного працівника, грн.	3025	3234 ¹	3476	4195	5070 ¹	+67,60	+20,86
3	Заборгованість із виплати заробітної плати – усього ⁴ , млн.грн	893,7	1019,4	2436,8	1880,8	2004,0	+124,2	+6,55
4	Обсяг реалізованої промислової продукції ¹ , млн. грн	1014906,6	1006280,5	1066769,4	1351374,7	1565332,5	+54,23	+15,83
5	Обсяг сільськогосподарської продукції, млн. грн	258270	308100	370800	544193,0	631105,0	+144,3	+15,97
6	Обсяг виконаних будівельних робіт, млн. грн	62280,0	58879,8	50228,7	55917,5	70942,4	+13,91	+26,87
7	Експорт товарів, млн. дол. США	63084,7	57433,3	50113,6	34523,3 ¹	32734,4 ¹	-48,11	-5,18
8	Імпорт товарів, млн.дол. США	76860,7	70039,8	49820,4	34273,8 ¹	35058,7 ¹	-54,39	+2,29
9	Сальдо (+, -), млн.дол. США	-13776,0	-12606,5	+293,2	+249,5 ¹	-2324,3 ¹	-83,13	-1031,6
10	Оборот роздрібної торгівлі, млн. грн	804330,8	884203,7	903534,5	1018778,2	1159271,9	+44,13	+13,79

Примітка. 1. Дані за січень-листопад. Джерело: складено на основі [1].

з 2012 р. – на 67,60 %, що у цілому є позитивним фактом, однак ці темпи відстають від темпів зростання цін. При цьому, заборгованість із виплати заробітної плати у 2016 р. у порівнянні з 2015 р. зросла на 6,55 %, а у порівнянні з 2012 р. – на 124,2 %, що є негативним.

Показники обсягу реалізованої промислової продукції, сільськогосподарської продукції, виконаних будівельних робіт, обороту роздрібної торгівлі за аналізований період зросли,

що можна вважати позитивною тенденцією, однак, оскільки це відбулось за рахунок зростання цін на продукцію, то воно не свідчить про покращення стану економіки.

Експорт товарів у 2016 р. у порівнянні з 2015 р. зменшився на 5,18 %, а у порівнянні з 2012 р. на 48,11 %. Імпорт товарів у 2016 р. у порівнянні з 2015 р. збільшився на 2,29 %, а у порівнянні з 2012 р. зменшився на 54,39 %. Таким чином, у 2016 р. операції з імпорту то-

варів переважали над їх експортом, тому сальдо було негативним і у порівнянні з 2015 р. цей показник зменшився у 10 разів, а у порівнянні з 2012 р. зменшив своє від'ємне значення на 83,13 %.

У результаті вивчення статистичних даних можна зробити висновок, що у вітчизняній економіці мають місце кризові явища, які створюють перешкоди для формування сталого розвитку країни, загострення яких може призвести до ще більших соціально-економічних розривів як у середині країни між різними верствами населення, так і на світовому рівні у порівнянні із розвинутими країнами та країнами, що розвиваються. Тому з метою підвищення конкурентоспроможності країни доцільно визначити основні стратегічні напрямки забезпечення сталого розвитку вітчизняної економічної системи з урахуванням світових трансформаційних процесів.

Сьогодні все частіше проявляються ознаки того, що вплив цифрових технологій наближається до точки біфуркації (переломного моменту), що може спричинити значний трансформаційний вплив на економічне зростання. Інтернет відкрив можливість оперативного доступу до інформації, обміну знаннями та побудови стабільної співпраці в галузях економіки. Спільноти з міжнародної співпраці створюють нові продукти, вирішують складні проблеми, створюють сховища знань (наприклад, Вікіпедія), пропонують платформу для підприємництва в цифрових товарах (наприклад, мобільні додатки), а також підтримують фінансування підприємств для реалізації платформ співпраці [2].

3D-друк змінює виробничі процеси у виробництві, замінюючи потребу в фізичному розташуванні. Сьогодні частина обладнання може бути виготовлена за допомогою Інтернет-з'єднання та 3D-принтера, оскільки, ця технологія перетворює «біти» в речі, оцифровуючи великі частини виробництва процесом [2].

З огляду на вище наведене, вважаємо, що країни повинні вжити заходів для адаптації до нового бізнес-середовища, особливо це стосується нашої країни. Оскільки, аналогічно до того, що сталося в попередніх економічних перетвореннях, які ґрунтувалися на технологіях, країни, які адаптуються до трансформаційної економічної структури, будуть більш готовими до підвищення своєї конкурентоспроможності, ніж ті, які цього не роблять.

Таким, чином, у результаті проведеного до-

слідження щодо визначення впливу світових трансформаційних процесів на вітчизняну економіку з метою формування концептуального підходу до його ідентифікації з урахуванням умов мінливості сучасного бізнес-середовища, здійснено: вивчення світових трансформаційних процесів; визначення структурних змін, які вони зумовлюють в економіці; виявлення їх негативних наслідків; формування стратегічних напрямів забезпечення сталого розвитку, які сприятимуть виходу економіки із складної ситуації та підвищенню її рівня конкурентоспроможності. Вплив світових трансформаційних процесів на вітчизняну економіку наведено на рис. 1.

Виявлено, що основними стратегічними напрямками розвитку, на які зосереджуються провідні країни, є наступні:

- адаптація освітніх послуг до змін умов бізнес-середовища;
- сприяння розвитку місцевих інноваційних екосистем;
- сприяння підприємству, що створює нові сектори та підприємства;
- створення інноваційних мереж та спільних середовищ (наприклад, інноваційних лабораторій) для існуючих основних і традиційних галузей, з метою зміцнення конкурентоспроможності [2].

Країни, які застосували цю політику, починають спостерігати за попередніми (першими) результатами, оскільки вони починають адаптувати свою економіку до нових джерел зростання, зокрема за рахунок нових бізнес-моделей та інновацій. Якщо країни, що розвиваються, хочуть залишатися конкурентоспроможними, їм також доведеться адаптуватися до цих економічних тенденцій.

Нова робоча сила тепер повинна отримати навички для бізнес-середовища, де пізнавальні завдання замінені на технологію. Цьому сприятиме адаптація навчальних програм до того, що називаються навичками «XXI століття» (наприклад, критичне мислення, робота в команді та співпраця, спілкування, творчість та інновації). Для досягнення цієї мети необхідно здійснити перебудову освіти.

На сьогоднішній день набуває популярності освіта та навички типу STEM («science, technology, engineering, math», тобто наука, технології, інженерія, математика). Прикладами нового підходу до освіти є отримання знань і навичок з кодування та 3D-друку, а також розвиток креативності, що сприятиме розвитку

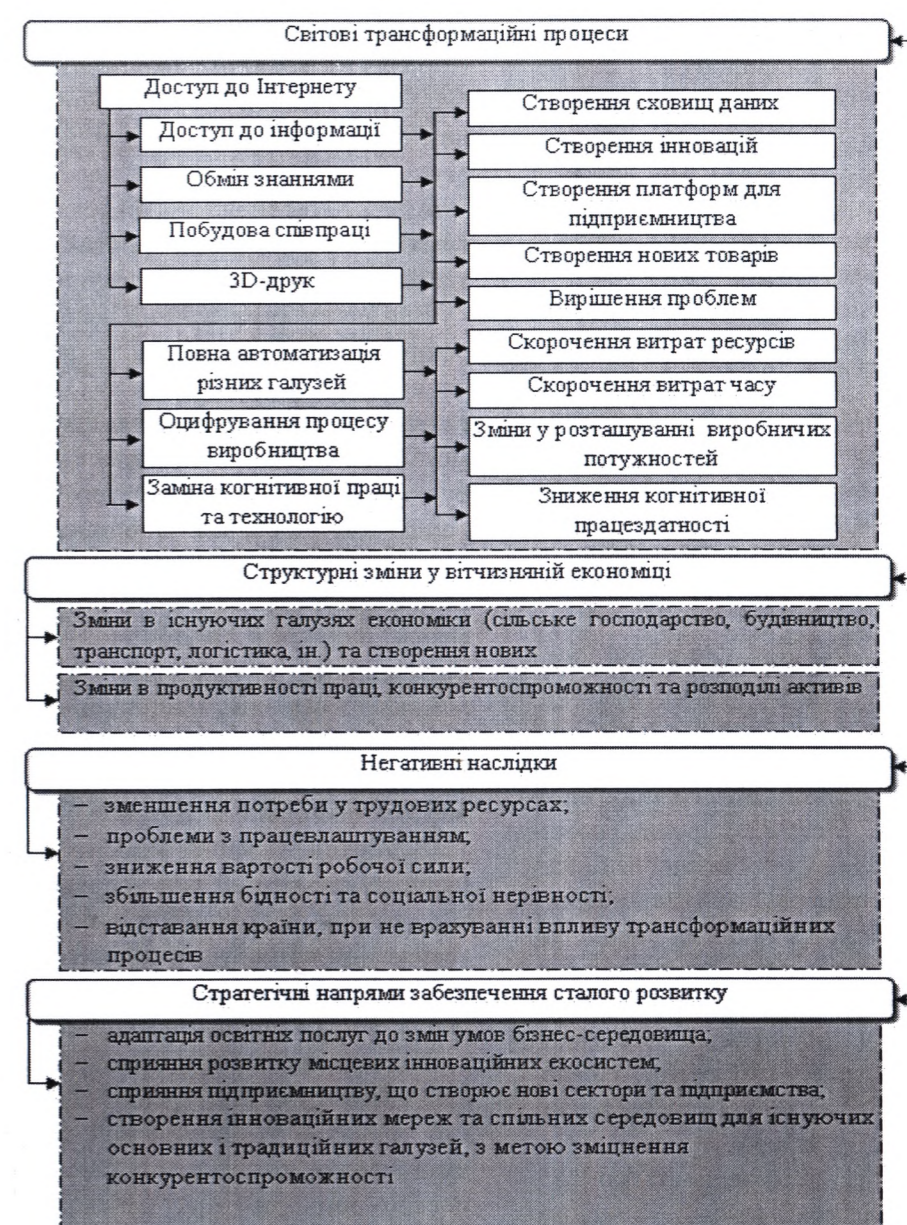


Рис. 1. Вплив світових трансформаційних процесів на вітчизняну економіку

Джерело: авторська розробка.

особистості та бути конкурентоспроможним в умовах сучасного бізнес-середовища [3].

Слід відмітити, що на даний момент в Україні впроваджується освітня реформа, яка б мала зменшити розриви між знаннями і навичками, які отримуються молодими фахівцями у навчальних закладах, та вимогами ринку праці, підвищити їх конкурентоспроможність, як на внутрішньому ринку, так і на зовнішньому, а також підвищити інтелектуальний потенціал країни у цілому. Однак, для успішного впровадження освітньої реформи необхідною є ґрунтовна підготовка педагогів (вчителів, викладачів, наставників), які будуть спроможними через застосування інноваційних техно-

логій у навчальному процесі та розвиток компетенцій, підготувати конкурентоспроможних молодих фахівців.

Другим важливим стратегічним напрямком розвитку економічних систем є сприяння розвитку місцевих інноваційних екосистем. Тепер міста стають новітньою основою для органічних інновацій. Зниження витрат та наявність ресурсів, наданих цифровими технологіями, дозволяють новаторам розробляти і впроваджувати інноваційні проекти у всьому світі, використовуючи переваги агломераційного ефекту, наданого містами. Тепер основна увага приділяється: джерелам та мережам знань; наставникам; міждисциплінарності; сукупно-

му навчанню; таланту. Міста є найбільш придатними для того, щоб запропонувати все це, оскільки вони забезпечують різноманітність та дозволяють постійно взаємодіяти і створювати мережі знань та співпраці. Ця динаміка стимулює урбанізацію екосистем та застосування інновацій не тільки в США і ЄС, а також у містах, що розвиваються [4].

Доцільно відзначити, що світові трансформаційні процеси зумовили зміщення акцентів із глобального рівня на більш локальний, тому тепер підвищується роль забезпечення сталого розвитку окремого міста чи об'єднаної громади. У нашій країні це можливо через успішну реалізацію реформи з децентралізації влади, що дає змогу використати кошти громади за необхідними напрямками для задоволення потреб населення.

Ключовим фактором при здійсненні такої реформи виступає поінформованість населення, а також створення технічних передумов для розвитку інтелектуального потенціалу громади з метою розвитку вітчизняних інноваційних екосистем. Метою створення і забезпечення сталого розвитку таких інноваційних екосистем мають стати раціональне використання вичерпних ресурсів та більш ширше застосування відновлювальних джерел енергії, застосування інновацій, розвиток інтелектуального потенціалу, формування передумов для зменшення розривів у соціальній нерівності та сприяння сталому економічному розвитку громади. Однак, у зв'язку із низьким рівнем поінформованості та обізнаності громад у перевагах децентралізації, процес успішного впровадження та реалізації реформи ускладнюється, що й створює перешкоди для розвитку територіальних громад, і як наслідок формування інноваційних екосистем.

Щодо третього стратегічного напрямку, то прогнозується, що місцеві підприємці матимуть вирішальне значення для створення нових робочих місць та підвищення конкурентоспроможності існуючих галузей. Підприємці у процесі створення нового продукту, використовуючи інновації, створюють нові можливості для працевлаштування як себе, так і інших громадян, тобто збільшують зайнятість населення.

Оскільки, за допомогою відкритих платформ на базі Інтернету відбулося зниження витрат та необхідності матеріально-технічного забезпечення, то це зумовило зменшення бар'єрів для підприємницької діяльності в

усьому світі, та призвело до зростання кількості суб'єктів мікропідприємництва. У новому бізнес-середовищі місце розташування більше не є настільки важливим для визначення доступу до ресурсів, як для великих капіталовкладень чи технологій. Як результат, знання, технології та інновації зростають у багатьох країнах, де ці ресурси недоступні на місцях.

Важливим стратегічним напрямом є створення інноваційних мереж та спільних середовищ для існуючих основних і традиційних галузей, з метою зміцнення конкурентоспроможності. Якщо існуючі традиційні галузі не будуть рухатися до відкритого бізнес-середовища для співпраці, щоб генерувати та інтегрувати інновації, вони втрачать конкурентоспроможність. Деякі країни підтримують мережі співпраці за допомогою, наприклад, інноваційних лабораторій, які об'єднують компанії, науковців, підприємців, користувачів та уряд, щоб побудувати співпрацю, обмінюватися знаннями, створювати нові винаходи та виробляти спільні продукти [5].

В Україні на даний момент набуває популярності створення бізнес-середовища для обміну знаннями та інноваційних мереж. Однак, такі заходи потребують фінансової підтримки та інформування соціально-активного населення для створення інноваційних екосистем.

Висновки. Таким чином, у результаті дослідження сучасних трендів трансформаційних процесів у міжнародній та вітчизняній економічних системах, встановлено прояви переломного моменту і переходу до значних економічних структурних перетворень. З огляду на це, Україна має вжити заходів для адаптації до нового бізнес-середовища з метою підвищення своєї конкурентоспроможності та забезпечення сталого розвитку. Крім того виявлено основні стратегічні напрями розвитку економічної системи країни, які сприятимуть її конкурентоспроможності.

Література

1. Державна служба статистики України : офіційний веб-сайт [Електронний ресурс] / Статистична інформація; Основні показники соціально-економічного розвитку України. – Електрон. дані. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Дата останнього доступу: 21.11.2017. – Назва з екрану.
2. Mulas, V. Adapting to the New Transformation of the Economy [Електронний ресурс] / V. Mulas // World Bank. – 2016. – Електрон. версія друк. вид. – Режим доступу: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/25871>. – Дата останнього доступу: 01.12.2017. – Назва з екрану.

3. Skills for Creativity, Design and Innovation [Електронний ресурс] // Expert Group of Future Skills Needs. – Wilton Park House. – 2009. – Електрон. версія друк. вид. – Режим доступу: <http://www.skillsireland.ie/media/egfsn-091104-cdi.pdf>. – Дата останнього доступу: 17.10.2017. – Назва з екрану.

4. Florida, R. The New Global Start-Up Cities [Електронний ресурс] / R. Florida // Atlantic. – 2013. – June 4. – Електрон. текст. дані. – Режим доступу: <http://www.citylab.com/work/2013/06/new-global-start-cities/5144/>. – Дата останнього доступу: 26.11.2017. – Назва з екрану.

5. National Network of Manufacturing Innovation [Електронний ресурс] // National advanced manufacturing portal. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://manufacturing.gov/nmii.html>. – Дата останнього доступу: 21.11.2017. – Назва з екрану.

1. Sajt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrainy [Site of the State Statistics Service of Ukraine]. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].

2. Mulas, V. (2016) Adapting to the New Transformation of the Economy. *World Bank*. Retrieved from <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/25871> [in English].

3. Skills for Creativity, Design and Innovation. Expert Group of Future Skills Needs. *Wilton Park House*. Retrieved from <http://www.skillsireland.ie/media/egfsn-091104-cdi.pdf> [in English].

4. Florida, R. (2013) The New Global Start-Up Cities. *Atlantic*, June 4. Retrieved from <http://www.citylab.com/work/2013/06/new-global-start-cities/5144/> [in English].

5. National Network of Manufacturing Innovation. *National advanced manufacturing portal*. Retrieved from <http://manufacturing.gov/nmii.html> [in English].

Розділ 2. ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ТА ГАЛУЗЕЙ ГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ

УДК 364

Пилипів Н. І., П'ятничук І. Д., Сологуб С. І.

КОНЦЕПЦІЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ОТГ У КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

У статті досліджено питання концепції соціальної відповідальності ОТГ у контексті сталого розвитку. Визначено структуру сталого розвитку з урахуванням реформ та складові формування сталого розвитку ОТГ. За результатами проведеного дослідження сформовано авторське бачення термінам «концепція соціальної відповідальності» та «соціальна відповідальність ОТГ», що дасть

змогу застосувати емпіричний підхід у проведенні наступних наукових досліджень з метою вирішення окресленої проблематики та здійснити пошук шляхів успішної реалізації цілей сталого розвитку.

Ключові слова: концепція, соціальна відповідальність, сталий розвиток, об'єднання територіальних громад, складові сталого розвитку.

Pylypiv N. I., Piatnychuk I. D., Sologub S. I.

CONCEPT OF ATC SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

The paper examines the concept of ATC social responsibility in the context of sustainable development. The structure of sustainable development taking into account reforms and components of the formation of sustainable development of ATC has been determined. According to the results of the research, the author's vision for the terms «concept of social responsibility» and «social responsibility of ATC» has been formed, which will allow empirical approach

in conducting the next scientific research to be carried out in order to solve the identified problems and to search for ways to successfully implement the goals of sustainable development.

Key words: concept, social responsibility, sustainable development, association of territorial communities, components of sustainable development.

Вступ. Реалізацію економічних реформ в Україні, неможливо уявити собі без децентралізації, метою якої є наблизити владу до народу через створення сучасної системи місцевого самоврядування, наділення територіальних громад повноваженнями та ресурсами, надання якісних та доступних суспільних послуг громадянам.

Здійснення практичної діяльності об'єднаних територіальних громад (ОТГ) з надання таких послуг на місцевому рівні обумовлює необхідність врахування їх специфічних умов формування при розробці стратегії соціально-економічного розвитку ОТГ, науковим підґрунтям якої є концепція сталого розвитку, яка висуває нові вимоги до її проведення.

Таку діяльність, яка має бути орієнтована на інвестиції та інновації, необхідно спрямувати на обґрунтоване визначення як стратегії економічного розвитку ОТГ через подальший розвиток виробництва продукції, робіт, послуг; так і стратегії екологічного розвитку орієнтованої на покращення природоохоронної діяльності та стратегії соціально політики, через підвищення рівня купівельної спроможності грошових доходів населення. Інструментом, який пов'язує інтереси клієнтів послуг, як окремих громадян ОТГ із постачальниками послуг для їх досягнення, сприяючи їх покращенню є соціальна відповідальність.

Питанню визначення соціальної відповідальності в умовах сталого розвитку при-

святили свої праці такі науковці, як: Н. Бібік, А. Зінченко, М. Саприкіна, В. Попович, І. Акімова, О. Осінкіна, В. Мазуренко А. М. Вергун, Л. А. Грицина, Н. В. Карасва, Р. В. Коран, Т. А. Коцко, Д. Медоюзом, І. В. Недіна, В. П. Прадун, І. О. Тарасенко, В. Трегобчук, Dima Jamali, Charlotte Karam, Johan Graafland, Amaeshi K., Arsoy A., Arabaci O., Bird F., Smucker J., Islam M.A., Deegan C., Kolk, A., Lenfant F., Lund-Thomsen P., Nadvi K., Porter M.E. та ін.

Однак, попри вагомий внесок науковців у розвиток економічної думки щодо соціальної відповідальності, сучасні умови господарювання і зміна підходів до формування інформаційних запитів менеджменту зумовлюють потребу у проведенні подальших досліджень з окресленої проблематики, щоб дати змогу відповідати на виклики сьогодення.

Постановка завдання. Завдання статті полягає у розробці концептуального підходу до визначення концепції соціальної відповідальності, яка сприятиме ефективній діяльності ОТГ у контексті забезпечення її сталого розвитку.

Результати дослідження. Світові інтеграційні та глобалізаційні процеси вимагають реалізації ідеї сталого розвитку, під яким необхідно розуміти як загальну концепцію щодо важливості забезпечення рівноваги між задоволенням потреб людства і захистом інтересів майбутніх поколінь, включаючи їх потребу в безпечному і здоровому довкіллі [1, с. 148].

Дослідження поняття «сталий (стійкий) розвиток» з'явився в природокористуванні, і під ним розуміють систему експлуатації природних ресурсів, при якій вони не виснажуються і мають можливість природного відтворення. Формування сучасного бачення поняття «сталий розвиток» зумовила, висунута на початку 1970-х рр. американськими ученими на чолі з Д. Форрестером та Д. Медоюзом, теорія «меж зростання», яка передбачає, що при збереженні існуючих тенденцій зростання світового населення, зростання післявоєнного промислового виробництва і, як наслідок, експоненціального збільшення забруднення довкілля і виснаження природного потенціалу планети настане так звана «глобальна катастрофа». Широкого поширення набуло дослідження сталого розвитку («sustainable development») з 1987 р., коли була опублікована доповідь Всесвітньої комісії ООН щодо

довкілля і розвитку «Наше спільне майбутнє», відома як доповідь Р. Х. Брундтланда. У ній стійкий розвиток визначався як розвиток, при якому нинішні покоління задовольняють свої потреби, не позбавляючи майбутні покоління можливості задовольняти власні потреби [2, с. 32].

Підтримуємо позицію дослідників А. М. Вергун та І. О. Тарасенко, які на основі проведених досліджень дійшли висновку, що реалізація концепції сталого розвитку повинна відбуватися на таких рівнях: глобальному, національному, регіональному; галузевому та на рівні суб'єктів господарювання. Це сприятиме формуванню комплексного системного підходу до розв'язання екологічних, економічних та соціальних проблем. Тому вирішення глобальних проблем не можливе без узгодження дій та стратегій розвитку на всіх рівнях – від рівня світової спільноти в цілому і рівня окремих країн до рівня промисловості та конкретних підприємств [3, с. 208].

З урахуванням вищенаведеного слід констатувати, що сталий розвиток сприятиме підвищенню конкурентоспроможності, дасть змогу зміцнити позиції на регіональних та міжнародних ринках, що створить основу для економічного розвитку держави, вирішення екологічних та соціальних проблем.

Варто відзначити, що з урахуванням реформ у економічній та правовій сфері країни забезпечення сталого економічного розвитку можна простежити на кількох його рівнях. Зокрема, це вплив на сталий розвиток окремого підприємства, ОТГ, регіону та національної економіки в цілому. Відомо, що сталий розвиток розглядають у розрізі трьох складових (рис. 1).

1) економічної, що передбачає у більшій мірі збереження сукупного капіталу, підвищення рентабельності;

2) соціальної – забезпечення соціальної захищеності людей через дотримання соціальної відповідальності;

3) екологічної – забезпечення захисту навколишнього середовища, зменшення використання природних ресурсів, зменшення відходів [1, с. 149].

Очевидно, що формування сталого розвитку ОТГ проявляється у трьох сферах: економічній, екологічній та соціальній, які взаємопов'язані між собою (рис. 2).

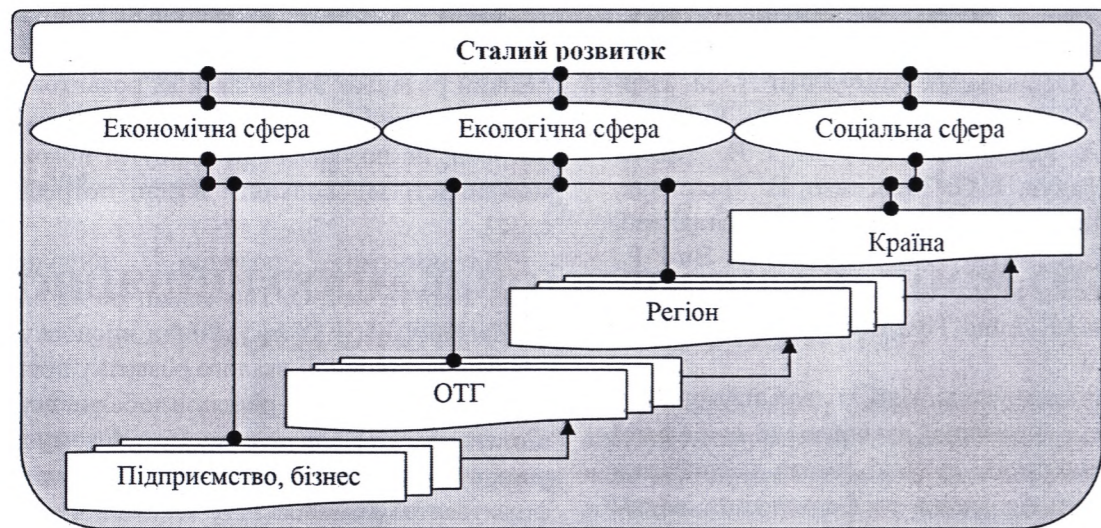


Рис. 1. Структура сталого розвитку з урахуванням реформ

Джерело: розроблено авторами

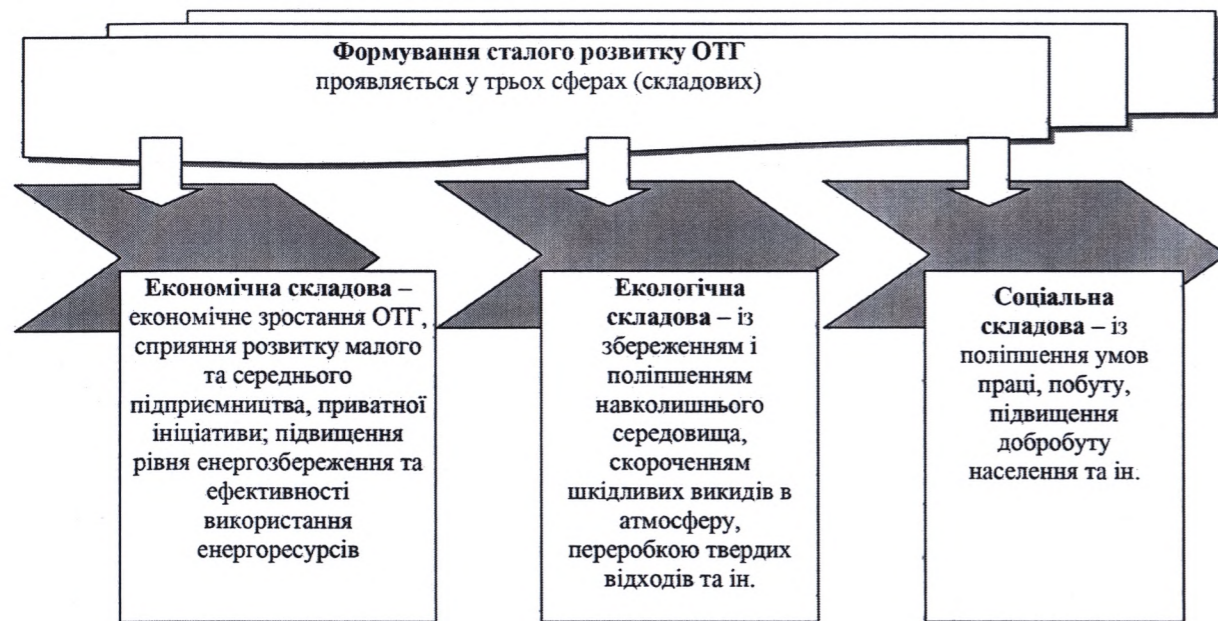


Рис. 2. Складові формування сталого розвитку ОТГ

Джерело: розроблено авторами

Так, економічна складова сталого розвитку може проявлятися через економічне зростання ОТГ, сприяння розвитку малого та середнього підприємництва, приватної ініціативи, підвищення рівня енергозбереження та ефективності використання енергоресурсів, збільшення рівня конкурентоспроможності ОТГ та ін.; екологічна складова – із збереженням і поліпшенням навколишнього середовища, скороченням шкідливих викидів в атмосферу, переробкою твердих відходів та ін.; соціальна складова – із поліпшення умов праці, побуту, підвищення добробуту населення, покращен-

ня якості створеного продукту, виконаних робіт чи наданих послуг на території ОТГ, умов якості життя населення та ін. Тобто формування сталого розвитку проявляється у трьох горизонтальних площинах (економічній, екологічній та соціальній сферах).

Вважаємо, що забезпечення сталого розвитку на всіх виокремлених рівнях можливе за умови реалізації соціальної відповідальності, яка поширюється на такі основні напрями, як: дотримання прав людини; дотримання вимог законодавства; ділова та корпоративна етика; захист навколишнього природного середови-

ща; співпраця із зацікавленими сторонами; дотримання міжнародних норм поведінки; догляд за людьми похилого віку; прозорість та підзвітність [4, с. 25].

Доцільно відзначити, що згідно з Стандартом соціальної відповідальності ISO 26000 «соціальна відповідальність – це відповідальність організації за вплив її рішень та діяльності на суспільство та навколишнє середовище через прозору та етичну поведінку, що сприяє сталому розвитку, враховуючи здоров'я та добробут суспільства; враховує очікування зацікавлених сторін та відповідає діючому законодавству; узгоджується з міжнародними нормами поведінки та інтегрована в діяльність всієї організації» [5].

У результаті проведеного дослідження сформовано авторське бачення загальної концепції соціальної відповідальності – це сукупність суспільно-економічних (соціальних) відносин, центральне місце у яких займає людина та її сфери життєдіяльності, і передбачають формування соціальної відповідальності на рівні країни, регіону ОТГ та окремого бізнесу (підприємства) і, результатом якої є соціальна захищеність населення як країни, регіону, ОТГ, так і працівників окремих підприємств (рис. 3).

Сформована авторська позиція дасть змогу застосувати емпіричний підхід у проведенні наступних наукових досліджень з метою вирішення окресленої проблематики та здійснити пошук шляхів успішної реалізації цілей сталого розвитку.

У результаті проведеного дослідження нами зосереджено увагу на визначенні сутності соціальної відповідальності та специфіки функціонування ОТГ. Виявлено, що трактування терміну «соціальна відповідальність ОТГ» відсутнє, тому з метою дослідження окресленої проблематики, застосовано науковий підхід до вирішення практично значущих питань і сформовано авторське бачення трактування терміну, а саме: соціальна відповідальність ОТГ – це добровільно взятий на себе обов'язок відповідати за: певну ділянку роботи, справу, що безпосередньо пов'язані і визначають спосіб і рівень життя людей, підвищення їх добробуту, споживання (освіта, культура, охорона здоров'я та ін.); вплив рішень та діяльності ОТГ на суспільство, працівників, партнерів та громадян ОТГ, як споживачів послуг, що реалізується через прозору систему мотивації, яка узгоджена із нормативно-правовими нормами з метою забезпечення сталого розвитку в меж-

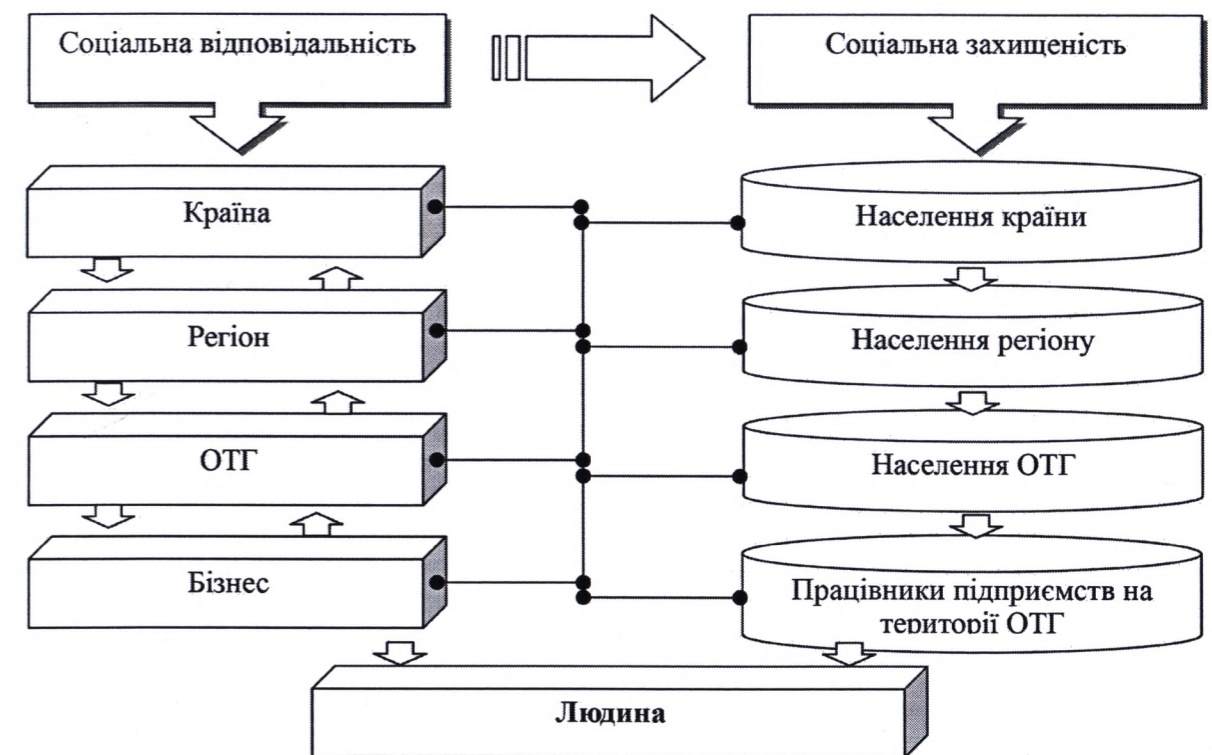


Рис. 3. Загальна концепція соціальної відповідальності

Джерело: розроблено авторами.

ах таких трьох сфер: економічної, соціальної та екологічної.

У результаті вивчення спеціальної літератури виявлено, що основні дослідження щодо соціальної відповідальності проведені стосовно бізнесу (на рівні підприємства). Однак, функціонування об'єднаних територіальних громад (ОТГ) як суб'єкта економічної діяльності характеризується специфікою, яка відрізняє їх від підприємств, а саме: метою функціонування; організаційною структурою; джерелами фінансування; відповідальністю тощо (табл. 1). Врахування виявленої специфіки функціонування ОТГ є необхідним при побудові концепції соціальної відповідальності ОТГ з метою забезпечення сталого розвитку.

сталого розвитку (86 завдань розвитку та 172 показники моніторингу їх виконання) [6].

Серед сформованих Цілей сталого розвитку особливу увагу, вважаємо, необхідно звернути на перші три [6]:

1. Перша ціль – подолання бідності у всіх її формах та усюди. Передбачає ліквідацію крайньої бідності для всіх людей до 2030 р.; скоротити частку чоловіків, жінок і дітей будь-якого віку, що живуть у злиднях у всіх їх проявах; упровадити належні системи і заходи соціального захисту тощо.

2. Друга ціль – подолання голоду, досягнення продовольчої безпеки, поліпшення харчування і сприяння сталому розвитку сільського господарства. Передбачає до 2030 р. покінчи-

Таблиця 1

Порівняльна характеристика ОТГ та підприємств як організаційних структур управління для визначення впливу на побудову концепції соціальної відповідальності

Специфічна ознака	ОТГ	Підприємство
1	2	3
Мета функціонування	Надання послуг	Отримання прибутку
Організаційна структура	Сукупність сіл і селищ, установ і підприємств, які є постачальниками послуг, наявність адміністративного персоналу ОТГ	Сукупність підрозділів, наявність адміністративного персоналу підприємства, який формує ієрархічні рівні управління
Джерела фінансування	Бюджетні кошти, власні кошти, гранти	Власні і позичені кошти
Відповідальність	Перед громадою	Перед діловими партнерами

Джерело: складено авторами.

Доцільно також звернути увагу на те, що центральне місце у концепції соціальної відповідальності займає людина. Так, 15 вересня 2017 р. Уряд України представив Національну доповідь «Цілі сталого розвитку: Україна», яка визначає базові показники для досягнення Цілей сталого розвитку. У доповіді представлені результати адаптації 17 глобальних Цілей сталого розвитку 2016-2030 рр. з урахуванням специфіки національного розвитку [6].

Глобальні Цілі сталого розвитку були затвердженні у 2015 р. на саміті ООН з питань сталого розвитку. За ініціативи Уряду України та за сприяння системи ООН в Україні протягом року тривав відкритий та інклюзивний процес адаптації Цілей сталого розвитку. Використовуючи широкий спектр інформаційних. Статистичних та аналітичних матеріалів, була розроблена національна система Цілей

ти з голодом з забезпечити всім, особливо малозабезпеченим і вразливим групам населення цілорічний доступ до безпечної, поживної та достатньої їжі; задовольнити потреби у харчуванні зокрема літніх людей тощо.

3. Третя ціль – забезпечення здорового способу життя та сприяння благополуччю для всіх в будь-якому віці. Серед іншого передбачає зменшити на третину передчасну смертність від неінфекційних захворювань за допомогою профілактики і лікування, а також підтримувати психічне здоров'я і благополуччя та ін.

У контексті отриманих результатів можна стверджувати, що розвиток кожної сфери сталого розвитку на рівні окремої ОТГ уможливується через застосування сучасних методик управління, які відповідатимуть за інформаційні запити керівництва у межах виокремлених завдань. Так, якщо керівництво ОТГ

зорієнтоване на навколишнє середовище (зберегти навколишнє природне середовище для майбутніх поколінь, оптимізувати процес використання ресурсів, зменшити шкідливі викиди в атмосферу, здійснити переробку твердих побутових відходів), то у цьому випадку доцільно скористатися еколого-орієнтованим управлінням; якщо керівництво орієнтоване на соціальну сферу (поліпшити добробут, соціальні умови життя населення ОТГ, сприяти задоволенню потреб населення), то доцільно обрати систему управління якістю; а якщо орієнтоване на економічну сферу (забезпечити економічне зростання ОТГ, зростання добробуту громадян, подолання бідності), то доцільно обрати систему вартісно-орієнтованого управління (рис. 4).

Слід відмітити, що забезпечення сталого економічного розвитку ОТГ необхідно здійснювати із урахуванням інших сфер сталого розвитку, які є взаємопов'язані, що забезпечить комплексний системний підхід у побудові ефективної системи управління ОТГ [1, с. 155].

Висновки. Таким чином, реалізація економічних реформ неможлива без децентралізації, метою якої є наблизити владу до народу через розвиток об'єднаних територіальних громад з розширенням повноважень для надання якісних соціально-економічних послуг, піклування про людей похилого віку. Тому, на наш погляд, змінити ситуацію на краще можна тільки через розробку концепції соціальної відповідальності в контексті сталого розвитку ОТГ та систе-



Рис. 4. Модель обліково-інформаційного забезпечення управління сферами сталого розвитку ОТГ

Джерело: розроблено авторами.

Для успішної реалізації кожної із вище описаних методик управління необхідне якісне обліково-інформаційне забезпечення, яке адаптується під відповідні інформаційні запити менеджменту. Це можливо з допомогою раціональної організації управлінського обліку у кожному із описаних випадків. Зокрема через розробку і прийняття відповідних внутрішніх регламентів, рекомендацій, положень, посадових інструкцій, графіків документообігу, норм, планів, форм бюджетів, відомостей та управлінської звітності [1, с. 155].

ми взаємоузгоджених управлінських заходів в частині кожної складової завдяки широкого залучення активних громадян ОТГ.

Література

1. Пилипів Н. І. Організація управлінського обліку у формуванні інформаційної бази забезпечення розвитку будівельних підприємств / Н. І. Пилипів, В. М. Мотиль // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2017. – Вип. 13. – С. 146-156.
2. Грицина Л. А. Сталий розвиток України через призму міжнародних індексів / Л. А. Грицина // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 3. – С. 32-36.

3. *Vergun A. M.* Концепція сталого розвитку в умовах глобалізації / *A. M. Vergun, I. O. Tarasenko* // Вісник КНУТД. – 2014. – №2. – С. 207-218.

4. *Комарова К. В.* Соціальна відповідальність як складова стратегії розвитку бізнесу на підприємствах України / *К. В. Комарова, Н. В. Ковальчук* // Інноваційна економіка. – 2016. – № 5-6. – С. 25-30.

5. ISO 26000 – Social responsibility [Electronic resource] / International Organization for Standardization. – Available at: <http://www.iso.org/iso/catalogue>.

6. Цілі сталого розвитку 2016-2030 [Електронний ресурс] / Представництво ООН в Україні. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/publikatsii-ta-zvity/un-in-ukraine-publications/4203-2017-natsionalna-dopovid-tsili-staloho-rozvytku-ukraina-iaka-vyznachaie-bazovi-pokaznyky-dlia-dosiahnennia-tsilei-staloho-rozvytku-tssr>.

1. *Pylypiv N. I.* Organization of management accounting in the formation of an information base for the development of construction enterprises / *N. I. Pylypiv, V. M. Motyl* // Actual problems of the region's economy development. – 2017. – Vol. 13. – pp. 146-156.

2. *Grytsina L. A.* Sustainable development of Ukraine through the prism of international indices / *L. A. Grytsina* // Bulletin of the Khmelnytsky National University. – 2012. – Vol. 3. – pp. 32-36.

3. *Vergun A. M.* Concept of sustainable development in the conditions of globalization / *A. M. Vergun, I. O. Tarasenko* // Bulletin of KNUITD. – 2014. – Vol. 2. – pp. 207-218.

4. *Komarova K. V.* Social Responsibility as a Component of Business Development Strategy at Ukrainian Enterprises / *K. V. Komarova, N. V. Kovalchuk* // Innovative Economics. – 2016. – Vol. 5-6. – pp. 25-30.

5. ISO 26000 – Social responsibility [Electronic resource] / International Organization for Standardization. – Available at: <http://www.iso.org/iso/catalogue>.

6. Sustainable Development Objectives 2016-2030 [Electronic Resource] / United Nations Office in Ukraine. – Access mode : <http://www.un.org.ua/ua/publikatsii-ta-zvity/un-in-ukraine-publications/4203-2017-natsionalna-dopovid-tsili-staloho-rozvytku-ukraina-iaka-vyznachaie-bazovi-pokaznyky-dlia-dosiahnennia-tsilei-staloho-rozvytku-tssr>.

Гнатюк Т. М., Шкроміда В. В., Мельник Н. Б.

ОПЕРАТИВНИЙ ОБЛІК ТА АНАЛІЗ ЗАКУПІВЕЛЬ, ПРОДАЖ ТА РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА

Розглядаються актуальні аспекти та сучасні тенденції формування оперативної інформації про обіг грошових коштів підприємства. Розкрито методичний підхід до оперативного аналізу ефективності розрахунково-кредитних операцій підприємства. Досліджується вплив інформації оперативного обліку в системі прийняття управлінських рішень на

I. Вступ. Успішне управління будь-яким суб'єктом господарювання полягає у забезпеченні високого рівня ефективності операційної діяльності та формуванні позитивного грошового потоку, що забезпечує вивільнення ресурсів на інвестиційну діяльність з метою розвитку і формування основного капіталу чи на фінансову діяльність з метою диверсифікації джерел коштів.

В сучасних економічних реаліях справжнім мірилом успіху господарюючих суб'єктів є час, який підприємства затрачають на забезпечення очікуваних економічних вигод у вигляді збільшення капіталу чи зменшення зобов'язань. Скорочення тривалості часу, який відводиться на завершення операційного циклу вирішує відразу дві задачі успіху – збільшує обсяг грошового потоку підприємства та зменшує його потреби у грошових коштах.

підвищення інтенсивності грошового обороту та ефективність операційної діяльності через оцінку тривалості етапів операційного циклу.

Ключові слова: грошовий оборот, тривалість операційного циклу, оперативна інформація, розрахунково-кредитні операції.

У зв'язку з цим, ефективність менеджменту полягає в оперативному отриманні інформації про поточний рівень забезпеченості запасами та тривалість їх обороту, про обсяги продаж та тривалість обороту дебіторської заборгованості, про обсяги закупівель та тривалість обороту кредиторської заборгованості. Частково таку інформацію надає бухгалтерський облік. Проте, попри активне впровадження інновацій в методику кількісного відображення фактів, явищ, подій чи інших якісних характеристик економіки підприємства, бухгалтерський облік все ще залишається доволі статичним і не забезпечує достатнього рівня оперативності інформаційного потоку для управління. Окрім того, вимірювання, накопичення, узагальнення та передача інформації про фінансовий стан та результати діяльності підприємства здійснюється в єдиному вимірнику, а час неможливо

достовірно оцінити у грошовій одиниці і він не є об'єктом бухгалтерського обліку.

За таких обставин, якість управління заборгованістю, зобов'язаннями та грошовим потоком підприємства все більше залежить від формування поетапної інформації в оперативному обліку, ще до завершення господарського процесу та одноразової фіксації бухгалтерської інформації в первинних документах. Тому, дослідження принципів та методів оперативного обліку закупівель, продаж та розрахунково-кредитних операцій з метою формування безперервного інформаційного потоку на підприємстві є актуальним завданням, вирішення якого дозволить частково нівелювати проблему часової затримки бухгалтерської інформації та покращить змістову наповненість інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень.

II. Постановка завдання. Метою даного дослідження є пошук шляхів підвищення швидкості функціонування інформаційної системи бухгалтерського обліку та оперативного аналізу розрахункових операцій пов'язаних з закупівлею запасів та реалізацією продукції, (товарів, робіт чи послуг) через використання даних оперативного обліку як первинного джерела інформації для реєстрації явищ, подій та операцій господарського процесу до моменту їх завершення та відображення в бухгалтерському обліку.

III. Результати. Питаннями теоретичного наповнення організації та здійснення оперативного обліку, визначенням його функцій та завдань в системі господарського обліку як окремого виду чи у складі управлінського обліку займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: Старенька О. М., Сльозко Т. М., Омецінська І. Я., Джеймс К. Ван Хорн, Джон М. Вахович, та інші. На сьогодні усі дослідники сходяться в питанні необхідності посилення ролі оперативного обліку як інформаційної системи, яка з одного боку слугує поточним джерелом інформації для фіксації фактів господарського процесу в бухгалтерському обліку, а з іншого – доповнює та посилює інформативність облікових даних, які використовуються для прийняття управлінських рішень. Тому, дослідження та подальший розвиток науково обґрунтованої методики оперативного обліку і аналізу розрахунково-кредитних операцій пов'язаних з закупівлею запасів та реалізацією продукції, (товарів, робіт чи послуг), сприятиме розвитку механізмів ефективного управлін-

ня підприємством та удосконаленню існуючих підходів до вирішення низки сучасних задач пов'язаних з усуненням впливу проблеми невідповідності прибутку величини та розміру грошового потоку підприємства.

Слід зазначити, що на відміну від жорсткої регламентації фінансового обліку та формалізованих закономірностей управлінського обліку, організація та функціонування оперативного обліку на кожному підприємстві різна. Спрямованість інформаційного потоку, ступінь деталізації, рівень та часовий лаг формування даних в оперативному обліку залежить з одного боку від підходів менеджменту до формування методики оперативного обліку, а з іншого боку від галузевої та організаційної специфіки діяльності підприємства.

Досліджуючи місце оперативного обліку в системі господарського обліку та його взаємодію з бухгалтерським (фінансовим та управлінським обліком) О. Старенька актуалізувала наступні положення [1]:

– оперативний облік є результатом цілеспрямованої дії організаторів на забезпечення ефективної реалізації завдань господарського обліку та життєздатності господарського циклу управління підприємством;

– об'єктивність облікової інформації за однаковими об'єктами обліку ґрунтується на доповненні одного виду обліку даними іншого що в різний час відображаються в оперативному та в бухгалтерському обліку;

– однократна фіксації всієї вихідної інформації в документах первинного обліку за місцями виникнення подій, фактів та явищ господарського процесу забезпечує багаторазове використання різних проміжних та узагальнюючих даних в оперативному та поточному управлінні підприємством;

– оперативний облік забезпечує ущільнення інформації та посилює оперативні можливості господарського обліку, скорочуючи час між господарською подією та управлінським рішенням, а також забезпечує наближення облікової інформації до місць прийняття рішень;

– різні види господарського обліку характеризуються взаємопроникнення таких притаманних їм елементів методу, як документація, оцінка, групування об'єктів, звітність.

Цілком справедливим є думка Т. Сльозко, що кожен суб'єкт господарювання потребує інформаційної орієнтації на об'єктивні екзогенні обставини та ендогенні можливості і резерви. Активне впровадження оперативного обліку

дає можливість менеджменту підприємства формувати гнучку систему інформаційного забезпечення ефективного управління, оскільки він фіксує численні якісні та кількісні характеристики господарського процесу, несуттєві з точки зору інших видів та формування аналітичної звітності [2, с. 118-128].

Метод бухгалтерського обліку шляхом хронологічного і систематичного спостереження, вимірювання, реєстрації та узагальнення інформації забезпечує точність відображення майна, джерел майна, доходів, втрат та фінансових результатів суб'єкта господарювання. Точність відображення господарського процесу в документах бухгалтерського обліку та у фінансовій звітності полегшується здійснення внутрішнього або зовнішнього контролю. Проте, точність не гарантує об'єктивність та достовірність облікової інформації, оскільки бухгалтер не бере безпосередньої участі в господарському процесі в момент виникнення фактів, явищ чи подій, а лише працює з письмовими свідченнями таких подій [3].

Істотно, що за такої організації руху облікової інформації в бухгалтерію потрапляє лише інформація про події, які одержали вартісну оцінку і прямо впливають на показники фінансової звітності. Тому є високий ризик, що оперативні дані, які не отримали вартісної оцінки, але опосередковано впливають на об'єктивність та достовірність фінансової звітності можуть залишитись поза увагою управлінського персоналу, а це може призводити до хибних висновків та помилкових рішень.

Оперативний облік має забезпечити збір господарської інформації в режимі реального часу. Така інформація уточнює дані бухгалтерського обліку про рух грошових коштів, структуру зобов'язань та заборгованості у часовому розрізі, а також забезпечує можливість оперативної аналітичної оцінки впливу цих показників на якість ділового циклу.

Будь-яка подія пов'язана з рухом грошових чи матеріальних активів впливає на співвідношення заборгованості та зобов'язань підприємства, а відстеження сукупності таких подій дозволяє аналізувати та прогнозувати фінансовий стан підприємства за окремий проміжок часу. Менеджмент підприємства самостійно визначає необхідну ступінь деталізації облікової інформації та періодичність її отримання, задля забезпечення належного рівня ефективності прийняття управлінських рішень. Відставання бухгалтерського обліку від інфор-

маційних запитів управлінського персоналу в часі та в змістовому наповненні зумовило посилення ролі оперативного обліку та аналізу як ключової ланки системи управління підприємством [4 с. 118-128].

Оперативний облік руху грошових коштів і аналіз зміни натурально-речового складу ресурсів та їх джерел є перетином інформаційної множини облікових даних фінансового та управлінського обліку. Процес оперативного спостереження, реєстрації та аналітичної оцінки подій, фактів і явищ по місцях їх виникнення дозволяє заповнити ту незначну прогалину в інформаційному потоці підприємства, яка зумовлена об'єктивними розбіжностями у підходах до періодичності, деталізації, регламентації, направленості та публічності формування показників бухгалтерського та управлінського обліку. Широке використання даних оперативного обліку та поточної оцінки окремої події, з урахуванням критерію суттєвості її впливу на загальний результат господарської діяльності забезпечить вирішення такої задачі ефективного управління, як підвищення інтенсивності використання наявних ресурсів та скорочення тривалості обороту грошових коштів на підприємстві.

Час необхідний для одного обороту грошових коштів від операцій пов'язаних з реалізацією готової продукції можна визначити з використанням інформації отриманої з даних бухгалтерського фінансового обліку. Тривалість одного обороту грошових коштів () характеризує середню тривалість одного використання грошових коштів з моменту погашення зобов'язань перед постачальником запасів (робіт, чи послуг) до моменту отримання грошових коштів у рахунок погашення заборгованості покупців за товари, продукцію (роботи чи послуги) у звітному періоді [5]. Загалом, даний показник характеризує час за який грошовий потік долає усі етапи операційного циклу підприємства з моменту витрат грошових коштів, придбання запасів, відпуску запасів на виробництво, отримання з виробництва готової продукції, відвантаження готової продукції покупцям до моменту погашення дебіторської заборгованості та отримання грошових коштів на рахунки підприємства.

У згаданій послідовності господарських подій, на розмір грошового потоку впливає порядок здійснення розрахунків з покупцями і замовниками та постачальниками і підрядниками, при чому, розрахунки з кожним контр-

агентом займають різний період часу. Також на час конвертації грошових коштів підприємства впливає розмір виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, чи послуг), який не завжди має однакову позитивну динаміку у кожного з видів продукції.

Таким чином на оборот грошових коштів впливають три фактори першого порядку, під впливом яких формується тривалість одного обороту грошових коштів підприємства в аналізованому періоді. А оперативний аналіз таких факторів дає можливість менеджменту визначити вузькі місця в усталеній на підприємстві практиці організації закупівель, продаж та розрахункових операцій.

Першим фактором є коефіцієнт тривалості обороту запасів (). Це поточні залишки запасів та середня тривалість їх зберігання з моменту поступлення до моменту реалізації. З метою покращення інформативності даного показника, у розрахунок краще брати лише ту частину запасів, яка знаходиться у стані готовності до негайної реалізації за обліковими цінами (готова продукція, товари, тощо) і не враховувати запаси у незавершеному виробництві та на складах, оскільки на їх підготовку до реалізації необхідно затратити час.

Розраховується цей показник, як добуток кількості днів аналізованого періоду та відношення середньої вартості готової продукції до собівартості реалізації продукції.

Даний показник є носієм наступної інформації:

- наскільки швидко підприємство може перетворити готову продукцію у грошові кошти та характеризує ліквідність підприємства в аналізованому періоді. Зокрема, підприємства з низьким коефіцієнтом тривалості обороту запасів мають високу ліквідність;

- є мірою ефективності маркетингової політики підприємства та використовується керівництвом для визначення середньої тривалості закріплення грошових коштів у запасах підприємства за аналізований період;

- має прямий вплив на тривалість одного обороту грошових коштів.

Джерелом інформації для розрахунку коефіцієнта тривалості обороту запасів є дані бухгалтерського обліку про залишки готової продукції на початок і кінець аналізованого періоду та обороти по кредиту рахунків з обліку собівартості реалізації товарів, робіт та послуг за цей же період. Для покращення об'єктивності облікових даних при оцінці коефіцієнта три-

валості обороту запасів необхідно використовувати інформацію оперативного обліку про обсяг реалізованих запасів в асортиментному розрізі.

Другими фактором є тривалість обороту дебіторської заборгованості (). Це середня тривалість збереження дебіторської заборгованості у днях за аналізований період.

Даний показник розраховується як добуток кількості днів у аналізованому періоді та відношення середньої величини дебіторської заборгованості протягом звітного періоду до виручки від реалізації отриманої від продажу товарів з відстрочкою платежу.

Основна інформація, яку отримує управлінський персонал від розрахунку показника тривалості обороту дебіторської заборгованості є:

- середній період стягнення дебіторської заборгованості з боржників підприємства та рівень їх платоспроможності;

- фактичну середню тривалість відстрочки, яку підприємство надає покупцям та її відхилення від договірної тривалості;

- вплив змін в структурі продаж з відстрочкою і без відстрочки платежу;

- здатність менеджменту своєчасно стягувати грошові кошти з боржників.

При цьому, бухгалтерський облік забезпечує інформацією для розрахунку показника тривалості обороту дебіторської заборгованості підприємства лише в частині заборгованості дебіторів. Методика здійснення облікових записів по рахунках бухгалтерського обліку має таку специфіку, що унеможливує облікову реєстрацію окремо доходу від продаж з відстрочкою і без відстрочки платежу. Такі дані потрібно реєструвати в оперативному порядку у спеціальних картках на кожну суму очікуваного доходу та тривалість відстрочки платежу надану дебітору безпосередньо після укладання угод на товарно-матеріальне постачання (виконання робіт чи надання послуг), ще до відвантаження продукції та відображення доходу від реалізації на рахунках бухгалтерського обліку.

Третім фактором є тривалість обороту кредиторської заборгованості (). Це середня кількість днів, за яку підприємство забезпечує погашення кредиторської заборгованості перед постачальниками і підрядниками.

Даний показник розраховується як відношення середньої величини кредиторської заборгованості підприємства до частки від ділення собівартості реалізації та кількості днів у аналізованому періоді.

Оцінка тривалості погашення кредиторської заборгованості розкриває можливості підприємства по залученню додаткових грошових коштів без збільшення фінансових витрат на обслуговування боргів.

Збільшення тривалості одного обороту кредиторської заборгованості полегшує завдання забезпечення виробничих потужностей та підвищує маневреність маркетингової політики управлінського персоналу. Якщо підприємство збільшує середню тривалість розрахунків за своїми зобов'язаннями в аналізованому році, то може дозволити збільшити відстрочку платежів по заборгованості дебіторів, а це в свою чергу, призводить до збільшення обсягів реалізації продукції.

Проте, постійне і систематичне прострочення виплат за своїми зобов'язаннями у терміни, що значно відрізняються від договірних, може призвести до відмови кредиторів постачати активи з відстрочкою платежу. Також, ріст даного показника вище середньогалузевого значення може свідчити про труднощі з ліквідністю ресурсів та сумнівів постачальників і кредиторів у платоспроможності підприємства.

Отже, високий рівень показника тривалості погашення кредиторської заборгованості може свідчити як про неспроможність вчасно погашати свої зобов'язання, так і про лояльні умови для дебіторів підприємства.

Високе значення даного показника забезпечує можливість підприємства скорочувати час необхідний для одного обороту грошових коштів в операційній діяльності, а значить вивільняти власні грошові кошти отримані від дебіторів на освоєння нових видів діяльності, капітальне чи фінансове інвестування. Низьке значення свідчить про низький рівень використання кредитних ресурсів та жорстку політику з реалізації товарів робіт чи послуг в частині періоду відстрочки платежів для дебіторів підприємства.

Формалізована залежність часу конвертації грошових коштів підприємства має наступний вигляд:

Дана залежність може застосовуватись як для діагностичного аналізу закупівель, продаж та розрахункових операцій в цілому по підприємству на основі зведених показників бухгалтерського обліку та річної фінансової звітності. Проте, рівень її інформативної корисності зростає при використанні в оперативну аналізі на основі показників оперативного обліку, зібраних безпосередньо в момент здійснення господарських операцій та подій, які доповнюють дані бухгалтерського обліку в наступному розрізі:

– залишки готової продукції по рахунках бухгалтерського обліку та собівартість реалізованої продукції за аналізований період доповнюється їх асортиментним складом;

– до дебіторської заборгованості відображеної на відповідних рахунках бухгалтерського обліку застосовується диференціальний підхід за кожним дебітором та строком відстрочки платежів наданих йому підприємством;

– виручка від реалізації продукції підприємства може бути розподілена на доходи від реалізації готової оплаченої продукції та доходи від реалізації готової продукції з наданими відстрочками платежів;

– кредиторську заборгованість відображену на відповідних рахунках бухгалтерського обліку доповнює інформація за окремим кредитором та тривалістю відстрочки платежів наданих ним для підприємства.

Оперативна оцінка таких даних дозволяє визначити яка з усього асортименту продукція має найвищу долю у позитивному грошовому потоці підприємства, хто з постачальників пропонує найвигідніші умови розрахунків та хто з покупців готовий платити за дану продукцію без відстрочок. Оперуючи такою інформацією менеджмент може формувати такі маркетингові портфелі, які б забезпечили безперервний грошовий потік та високий рівень платоспроможності підприємства.

IV. Висновки. Очевидно, що підвищення швидкості функціонування інформаційної системи бухгалтерського обліку та оперативного аналізу є необхідним елементом якісного управління операційною діяльністю підприємства. Результативність операційної діяльності забезпечують розрахункові операції, які пов'язані з закупівлею запасів і реалізацією продукції, (товарів, робіт чи послуг) та формують позитивну динаміку грошових потоків підприємства.

Дані бухгалтерського обліку про закупівлі, продажі та розрахункові операції, що використовуються в аналізі операційної діяльності підприємства і прийняття управлінських рішень, мають систематично доповнюватись якісними показниками оперативного обліку як первинного джерела інформації ще до моменту завершення таких операцій та відображення їх в бухгалтерському обліку. Лише за

такої організації обліково-аналітичної роботи на підприємстві можна досягнути високого рівня оперативності, точності та об'єктивності фінансових показників, що в свою чергу дозволить менеджменту зважено підходити до вибору маркетингового портфеля задля збереження високого ступеня прибутковості та забезпечення її максимальної відповідності грошовому потоку компанії.

Література

1. Старенька О. М. Оперативний облік у системі управління промисловим підприємством / О. М. Старенька // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2014. – № 797. С. 140–146.
2. Сльозко Т. Види обліку: новітня інтерпретація / Т. Сльозко // Фінанси України, 2007. – № 1. – С. 118–128.
3. Омецінська І. Я. Бухгалтерський облік як інформаційна система для управління підприємством / І. Я. Омецінська // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Випуск 8 [Електронний ресурс]. – Режим досту-

пу: <http://global-national.in.ua/issue-8-2015/16-vipusk-8-listopad-2015-r/1619-ometsinska-i-ya-bukhgalterskij-oblik-yak-informatsijna-sistema-dlya-upravlinnya-pidpriemstvom>.

4. Кондратюк І. О. Оперативний облік в підсистемі управлінського обліку: роль, місце, завдання та функції / І. О. Кондратюк, О. О. Лондаренко // Фінанси, облік і аудит. – 2015. – Вип. 2. – С. 205–224. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Foa_2015_2_16.

5. Джеймс К. Ван Хорн, Джон М. Вахович. Основы финансового менеджмента: 12-е издание: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. – 1232 с.

The actual aspects and current trends of the formation of operational information about the turnover of the company's cash flow are considered. The methodical approach to the operational analysis of the efficiency of settlement and credit operations of the enterprise is revealed. The influence of information of operational accounting in the system of making managerial decisions on increasing the intensity of monetary turnover and the efficiency of operational activity through evaluation of the duration of stages of the operating cycle.

УДК 338. 48

Зварич О. І.

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ ТА ЇЇ РЕГІОНАХ (НА ПРИКЛАДІ ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

У статті на основі відповідного фактологічного матеріалу висвітлюються сучасні актуальні проблеми і перспективи подальшого розвитку туризму в Україні, а також у її регіонах (на прикладі Івано-Франківської області).

Ключові слова: туризм, регіон, Всесвітня туристична організація, стратегія розвитку Івано-Франківської області, чинники активізації туристично-рекреаційної діяльності, туристичний потенціал в Україні та у її регіонах.

ZVARYCH O. I. PROBLEMS AND PROSPECTS OF TOURISM DEVELOPMENT IN UKRAINE AND ITS REGIONS (ON THE EXAMPLE OF IVANO-FRANKIVSK REGION)

The article focuses on the current actual problems and prospects for the further development of the tourism industry in Ukraine, as well as in its regions, based on the relevant factual material (on the example of Ivano-Frankivsk oblast).

Key words: tourism, region, World Tourism Organization, Ivano-Frankivsk region development strategy, activation factors of the tourist-recreational activities, tourism potential in Ukraine and its regions.

Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими і практичними завданнями. Здобуття Україною незалежності та ліквідація монопольної планово-адміністративної системи відмели бар'єри на шляху

до розвитку тих галузей, яким не приділялось достатньої уваги через надуману непродуктивність і рудиментарність. Історія економіки колишнього СРСР переконливо свідчить про пріоритетність у тодішніх умовах розбудови

військово-промислового комплексу, важкої металургії, добувної промисловості та машинобудування як максимально прибуткових і таких, що підвищували міжнародний авторитет та імідж соціалістичного табору в очах світової спільноти. У той же час Україна займає центральне положення на європейському континенті, має доволі м'який клімат, вихід до Світового океану і родючі ґрунти, унікальні поклади природних ресурсів, два гірських хребти, які не поступаються один одному за мальовничістю та природною довершеністю, досить вдалий масштабний транзитний коридор, привітні жителі, самобутні традиції регіонів тощо. Розумне поєднання і раціональне використання усього цього багатства може стати надійним підґрунтям і для подальшого розвитку туризму. Відтак, поліаспектні дослідження умов та чинників, які необхідно задіяти з метою поступового перетворення України у потужну туристичну державу, має не так суто теоретичне, як і доволі істотне практичне значення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій і мета цієї статті. Останнім часом стає все більше публікацій стосовно як теоретичних, так і прикладних аспектів подальшої розбудови туристично-рекреаційної сфери України, тож наводимо окремі із них, на наше переконання, нагальної необхідності немає. Однак, праць, які присвячені цій проблемі у конкретних регіонах, все ще обмаль, що і стало метою та предметом розгляду у цій науковій розвідці.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування. Туризм – наріжний камінь сьогоденного світу. Він створює надприбутки, поступаючись хіба що видобутку нафти, але є фактично повністю позбавленим належної уваги у багатовекторній системі сучасної української економіки. У той же час, за даними *Всесвітньої туристичної організації* [1], на туристичну галузь припадає близько 10% виробленого у світі валового продукту та біля 30% світової торгівлі послугами. Нею акумулюються понад 7% світових інвестицій, кожне 15 робоче місце, майже 5% податкових надходжень. Кількість міжнародних туристичних мандрівок постійно зростає (із 25 млн. у 1950 до 675 млн. у 2000 роках), доходи від готельно-туристичних послуг теж підвищуватимуться до приблизно 2 трлн. дол. США у 2020 році (за припущеннями). При цьому подорожують більше 800 млн. осіб. Витрати туристів без авіаперевезень до 2020 року складатимуть

5 трлн. дол. США. Примітним є і те, що більш, як у 40 державах світу туризм є основним джерелом надходжень національного бюджету. Для прикладу, в Іспанії доля прибутків від іноземного туризму у загальній сумі надходжень від експорту товарів та послуг становить 35 %, на Кіпрі, у Панамі – 50 %, на Гаїті – більш, ніж 70 % [2].

Варто зазначити, що *Всесвітня туристична організація (ВТО, з 2003 року – ЮНВТО)* (англ. *World Tourism Organization, UNWTO*) – це міжнародна міжурядова організація у сфері туризму, яка створена у 1975 році у Мадриді, що стала спадкоємицею Міжнародного союзу офіційних туристичних організацій (МСОТО), який заснований ще у 1934 році, об'єднуючи 139 держав – дійсних членів і 88 асоційованих та 350 приєднаних. Україна набула членства у ВТО із 20 жовтня 1997 року, а із 1999 року – і член її Виконавчої Ради [1].

Івано-Франківська область, обрана нами як реперна територія для аналізу стану і можливостей подальшого розвитку туризму та рекреації, має досить значний туристично-рекреаційний потенціал. *Вона є визнаним туристичним центром України* і здатна приймати 8,2 млн. туристів щорічно. Тут розташовано близько 3,9 тис. місць історичної, природної, архітектурної та археологічної спадщини, понад 120 музеїв, туристичних маршрутів довжиною більш 400 км і 10 сучасних гірськолижних курортів (сумарна довжина трас зверху 60 км). *Туризм – це одна із найбільш перспективних галузей економіки регіону*, що володіє об'єктивними, доволі істотними передумовами для її розвитку, у тому числі: *природно-кліматичний потенціал, різні мальовничі ландшафти, чисте повітря і цілющі мінеральні води, привабливі туристичні маршрути, збережені національні традиції та фольклор, архітектурні пам'ятки і значні рекреаційні можливості.* Мальовнича природа Українських Карпат має при цьому ключове значення для подальшого розвитку туризму і рекреації в усі пори року. В області функціонують 38 санаторно-курортних закладів. З метою належної курортної терапії використовуються кліматичне лікування та мінеральні ванни. Різноманітні туристичні послуги надають 105 туристичних підприємств. Сервіс, який є прийнятним і для західних туристів, на рівні класу “п'ять зірок” пропонують готель “Редісон” у с. Паляниця Яремчанської міської ради, “чотири зірки” – заклад “Романтик” спа готель”

у м. Яремче і “Чорний замок” у с. Угринів Тисменицького району, “три зірки” – готель “Надія” та готельно-відпочинковий комплекс “Райкарц парк готель” і готельно-розважальний “Легенда” у Івано-Франківську, база відпочинку “Карпати” та профілакторій “Яремче” у м. Яремче, готелі “Скленхауз”, “Травел” у тому ж с. Паляниця Яремчанської міської ради і пансіонат “Карпатські зорі” фірми “Спорттур” у мальовничому високогірному Косові [3].

Водночас проблемним на Івано-Франківщині залишається неефективне і нераціональне використання різноманітних ресурсів та невідповідність рівня розбудови туристичної індустрії наявному потенціалу. Не відповідають можливостям і обсяги обслуговування, поскільки вони все ж таки поступаються оптимальній розрахунковій кількості туристів, яку сьогодні міг би прийняти регіон. Адаже, за науковими дослідженнями, його рекреаційна місткість становить понад 2 млн. осіб. Другою за значенням найсуттєвішою загрозою є потенційний випереджувальний розвиток його безпосередніх конкурентів – Західних областей України та м. Києва, різних держав-сусідів, які також входять до структури Карпатського євро регіону, і країн, що спеціалізуються на окремих видах туризму, наприклад, гірськолижного відпочинку – Австрія, Італія, Франція, Швейцарія [4]. Відповідно, Стратегічна ціль 2. Розвиток туристично-рекреаційної сфери Стратегії розвитку області [3] і скеровується на подальше підвищення туристично-рекреаційного потенціалу території через створення ефективної системи маркетингу та розбудову туристичної інфраструктури шляхом її інвестування та покращення наявної бази туристичних і оздоровчих об'єктів та залучення до туристичної індустрії приватних підприємців і фізичних осіб, розвиток нетрадиційних форм туризму, підвищення рівня екологічної безпеки тощо. Вона досягатиметься при цьому передусім через реалізацію операційних цілей, наведених у табл. 1 [1].

Ціль 2 корелюється і з іншими стратегічними цілями Стратегії, зокрема, такими, як 1. Свійкий розвиток економіки та 3. Розвиток сільських територій. Очікується, що її безумовна реалізація вже у середньостроковій перспективі забезпечить реальну можливість отримати такі ключові результати:

- належне підвищення ефективності та прикінцевої результативності використання наявного туристичного потенціалу Івано-Франківської області;
- активне створення у регіоні нових туристичних продуктів і послуг;
- покращення динаміки розвитку його туристичної інфраструктури;
- істотне збільшення різних туристичних потоків на Прикарпаття;
- подальше зростання податкових надходжень від ефективної діяльності різних організацій туристичної галузі до відповідних місцевих бюджетів.

Існуюча база рекреаційних закладів різних форм власності в Івано-Франківській області (304 одиниці на 18,3 тис. місць) дає можливість нарощувати туристичні, лікувально-оздоровчі, спортивні послуги, у тому числі для іноземних туристів. Все більш популярним стає і *сільський зелений туризм*. Понад 800 сільських господарів приймають туристів у належно облаштованих садибах. Усім цим комплексом туристичних ресурсів формується дійсно унікальний регіональний туристичний продукт, який є невід'ємним компонентом ефективної розбудови туристичної сфери Івано-Франківщини в цілому. При цьому розвиток туризму, зокрема, туристичних продуктів відбувається у досить конкурентному середовищі, що і зумовлює використання туристичного потенціалу при збереженні та недопущенні погіршення його стану. Важливість захисту оточення зростає у зв'язку зі збільшенням кількості туристичних атракцій і туристичних потоків. Нерівномірний їх розподіл може спричинити гострий дисбаланс у розбудові територій, помітно послабити їхній комплексний розвиток і призвести до істотного антропогенного

Таблиця 1

Стратегічна ціль 2. Розвиток туристично-рекреаційної сфери

Оперативні цілі

Операційна ціль 2. 1	Операційна ціль 2. 2
Підвищення туристично-рекреаційного потенціалу	Маркетинг туристичного потенціалу

пере-вантаження. Одночасно у регіоні все ще відсутнє просторове планування, чим нерідко спричиняється хаос у розбудові відповідних виробничих галузей та об'єктів туристичної інфраструктури. Відтак, для ефективного розвитку туризму необхідно і чітко визначити повноваження між учасниками усіх туристичних ринків сформувати належну структуру управління туристичною галуззю із забезпеченням більш повного використання туристичного потенціалу області, зробивши його ще доступнішим для різних споживачів шляхом побудови щонайсучаснішої якісної туристично-рекреаційної інфраструктури.

Очікувані результати:

- ефективна розбудова інфраструктури у сфері туризму та рекреації;
 - формування ефективної системи належного економічного стимулювання подальшого розвитку туризму і рекреації для суттєвої активізації створення сучасних закладів розміщення та змістовнішого відпочинку туристів;
 - безумовне забезпечення системного врівноваженого розвитку регіону та його територій і ефективного менеджменту туристичного середовища;
 - поживлення усіх механізмів державно-приватного партнерства та укладення концесійних угод у сфері інфраструктурних і туристичних проектів;
 - послідовне формування більш привабливого інвестиційного клімату із метою реалізації різних інвестиційних проектів у сфері туризму та рекреації;
 - суттєве покращення усього наявного кадрового забезпечення у туристично-рекреаційній галузі та підприємств готельно-ресторанного господарства.
- Індикатори:**
- число відповідно прознакованих туристичних маршрутів у регіоні;
 - кількість належно облаштованих сучасних туристичних та екскурсійних об'єктів і різних відпочинкових територій, туристських притулків тощо;
 - число зайнятих у галузі туризму різними супутніми послугами;
 - кількість відповідно категоризованих сільських туристичних садиб;
 - число різноманітних сучасних туристично-рекреаційних закладів;
 - кількість проведених навчальних занять для працівників галузі;
 - число туристичних об'єктів і природних ресурсів у базі даних.

Географічне розташування області практично у Центрі Європи і у досить близькому сусідстві з державами Європейського Союзу сприяє організації туристичної галузі та розвитку співпраці з європейськими партнерами у сфері модернізації інфраструктури, у тому числі транспортної. Тому із наступною розбудовою інформаційного простору має передбачатись і створення єдиної системи, яка здатна поряд з ефективним і надійним внутрішнім функціонуванням забезпечувати постійний розвиток та інтегрування з іншими регіонами держави і зарубіжжя. Це дає нові можливості для залучення вітчизняних та закордонних інвестицій і входження у світову мережу з власним регіональним туристичним продуктом. Сучасні тенденції подальшої розбудови туристичної сфери вимагають і належного формування та активного просування якісного туристичного продукту, що скеровується насамперед на конкретного споживача, на сьогодні інформованішого, незалежного, розкутого, критичного і вибагливого до пропонуваного йому різних товарів та послуг. Його створення вимагає і ефективної системи маркетингу. Досягнення такої операційної цілі буде забезпечуватись шляхом активного формування різних туристичних продуктів території, їх просування як на внутрішньому, так і на міжнародних ринках через результативнішу рекламно-інформаційну кампанію та створення такої туристичної інфраструктури, яка би належно відповідала усім сучасним європейським і світовим стандартам у цій важливій сфері.

Очікувані результати:

- безумовне створення цілісного бренду Прикарпаття як туристичного;
- найефективніше формування позитивного туристичного іміджу регіону як на внутрішньому, так і на основних міжнародних туристичних ринках;
- відповідне зростання та безумовне зміцнення конкурентоспроможності туристичної пропозиції області згідно з усіма світовими стандартами;
- послідовне формування та надалі – якнайактивніше просування регіонального інтернет-ресурсу стосовно і відповідних туристичних територій;
- належно продумане створення та наступне послідовне впровадження відповідної єдиної туристично-інформаційної системи усіх територій регіону;

Можливі сфери реалізації туристично-рекреаційних проектів

Завдання	Можливі сфери реалізації проектів (неповний перелік)
2.1.1. Створення нових та підтримка наявних туристичних продуктів	<ul style="list-style-type: none"> • розвиток і активне просування екскурсійного продукту області • забезпечення більш сприятливого середовища з метою створення ефективної діяльності різних фахівців туристичного супроводу • істотне розширення мережі туристично-екскурсійних маршрутів та реалізація конкретних заходів із розвитку їхньої пішохідної складової (як-то піших, кінних, автомобільних і веломаршрутів тощо) • створення транскордонних туристичних маршрутів, в їх числі організація навчання для належної підготовки фахівців туристичного супроводу (екскурсоводів, провідників із активних видів туристичних атракцій і відповідної організації різних кінних прогулянок та інструкторів із різноманітних видів спортивного туризму) • розробка та запровадження і подальша щонайактивніша популяризація турів вихідного дня та екскурсій у періоди міжсезоння • системний розвиток дитячого, юнацького та молодіжного туризму і підтримка різних туристично-краєзнавчих та патріотично-виховних і спортивно-туристичних заходів із дітьми та молоддю • систематичний моніторинг якості ключових туристичних послуг шляхом організації опитування туристів і гостей для подальшого покращення усіх наявних у регіонів туристичних продуктів
2.1.2. Подальший розвиток курортно-рекреаційних зон	<ul style="list-style-type: none"> • подальша активізація та належний розвиток туристично-рекреаційної діяльності у межах природо-заповідного фонду у регіоні • належно продумана активна розбудова відповідної туристичної інфраструктури, у тому числі у ареалі курортних територій в області
2.1.3. Розбудова туристично-спортивної інфраструктури	<ul style="list-style-type: none"> • невинний розвиток усієї мережі та найактивніше сприяння діяльності відповідних туристично-інформаційних центрів регіону • належне облаштування відповідної туристичної інфраструктури області, зокрема, і у межах території Дністровського каньйону • забезпечення поліаспектної інформаційної бази щодо різноманітних інвестиційних пропозицій у туристично-рекреаційній сфері • відповідне впорядкування усіх територій туристично-рекреаційного призначення та різних туристських маршрутів і берегів річок; • планомірне облаштування усіх основних місць відпочинку для туристів та відпочиваючих і відповідних оглядових майданчиків • встановлення необхідних вказівників до туристичних об'єктів • розбудова сучасної туристичної інфраструктури, у тому числі із дотриманням вимог та тих осіб, які мають обмежені можливості • подальше спорудження і відповідне облаштування наявних зупинок для туристичних автобусів (для задоволення потреб відпочинку їх водіїв та пасажирів вздовж різних туристичних маршрутів)
2.1.4. Розвиток екологічних видів туризму, у тому числі сільського зеленого	<ul style="list-style-type: none"> • ефективний розвиток сільського зеленого туризму шляхом різних навчальних семінарів саме для власників сільських садиб • відповідна категоризація садиб сільського зеленого туризму • підтримка екотуризму, облаштування та ознакування туристських маршрутів і екологічних стежок та маршрутів для скелелазіння • щонайактивніша підтримка усіх екотуристичних візит-центрів, зокрема, на підґрунті наявного природно-заповідного фонду у регіоні

Таблиця 3

Можливі сфери реалізації проектів, спрямованих на зростання туристичного потенціалу

Завдання	Можливі сфери реалізації проектів (неповний перелік)
2.2.1. Активне просування та реклама місцевих туристичних продуктів	<ul style="list-style-type: none"> • подальший розвиток та щонайактивніше просування усіма засобами відповідного місцевого туристично-екскурсійного продукту • активна популяризація регіонального туристичного потенціалу та, зокрема, відповідними наявними можливостями інтернет-ресурсів • планомірне розміщення на авто- та залізничних вокзалах і станціях відповідно оформлених регіональних туристичних картосхем • підготовка та встановлення змістовних інформаційних вказівників щодо різних туристичних об'єктів вздовж туристичних маршрутів • створення і щонайактивніше поширення рекламно-інформаційної та науково-методичної продукції (карт, буклетів, путівників, плакатів, довідників, альманахів, схем, посібників, проспектів (флаєрів) і календарів різних подій, геоінформаційних систем, відеофільмів, рекламних роликів та картонних пакетів тощо, зокрема, на електронних носіях і білбордах та у засобах масової інформації тощо • постійне проведення різноманітних культурних, спортивних та туристичних заходів із залученням різних сегментів цільових груп; • створення єдиного календаря різних культурних, спортивних, видовищних і туристичних подій та їхня найактивніша популяризація • систематична організація відкритих регіональних конкурсів із метою відповідного заохочення усіх місцевих жителів до належного збереження навколишнього природного та культурного середовищ • постійне проведення конкурсів на визначення щонайкращих закладів туристичного обслуговування за їхніми різними номінаціями • оприлюднення на інтернет-сторінках облдержадміністрації бази даних стосовно туристичних підприємств та її постійне поновлення
2.2.2. Подальша підтримка регіонального туристичного маркетингу	<ul style="list-style-type: none"> • представлення області на національних та міжнародних туристичних виставках і ярмарках в Україні та за кордоном, зокрема, відповідних інвестиційно-інноваційних пропозицій у сфері туризму і рекреації • створення та найактивніше поширення усієї рекламної інформації щодо туристично-рекреаційного потенціалу на територіях регіону • регулярні маркетингові, аналітичні, соціологічні та інші дослідження і опитування стосовно стану туризму та рекреації територій • продумана організація та систематичне проведення різних ознайомлювальних турів для представників відповідних туристичних фірм і різних засобів масової інформації з України та із-за кордону

- істотне збільшення загальної чисельності внутрішніх туристів;
- зростання обсягів продаж регіональних туристичних продуктів.

Індикатори:

- узагальнений обсяг усіх бюджетних надходжень туристичного збору;
- загальна кількість у регіоні внутрішніх і в'їзних туристів;
- число звернень до веб-порталу та інформаційно-туристичних центрів;
- середньорічні обсяги внутрішніх і зовнішніх інвестицій у галузь;
- узагальнені середні витрати туриста під час перебування в області.

Значні можливості для розбудови туристично-рекреаційної сфери є і в інших регіонах України. Однак, незважаючи на широку "географію" туристів, які приїжджають до нашої країни, їх переважну частину (78%) складають туристи із колишнього СРСР і у першу чергу із Білорусі та Молдови. Щодо інших держав, то щонайбільше Україну відвідують приїжджі із Угорщини, Словаччини та Польщі. При цьому частина іноземних туристів, які подорожували у туристичних групах, є доволі незначною – тільки біля 1,2%. Тож, і більшість громадян, що за існуючою класифікацією, розглядається як іноземні туристи, фактично такими не є, а відвідують Україну зі службо-

вими чи приватними цілями. Це є водночас і яскравим свідченням недостатності розвитку в Україні організованого туризму. Найбільшим попитом користується м. Київ і Автономна Республіка Крим (понад 70 тис. відвідувань), далі – Карпатський регіон (від 20 до 50 тис.) та решта країни, на яку в середньому припадає близько 3-5 тис. відвідувань щороку. Отже, ми стикнулись з такою реальною проблемою, яка не може терпіти затягувань та ігнорувань. Туризм в Україні має бути як без перебільшення грандіозний потенціал, який може приносити 4 млрд. дол. США до Державного бюджету України щорічно [2].

У зв'язку із цим особливо важливо звернути увагу, власне саме на ті чинники, які спричиняють такий розвиток туризму, що не є адекватним наявному природо-ресурсному та історико-архітектурному і рекреаційному потенціалу України, які знаходяться не лише у суто внутрішній, галузевій, а і у зовнішній (переважно загальноекономічній) площинах. Основними з них є:

- недостатній рівень розвиненості наявної мережі та безпосередньо об'єктів туристично-рекреаційної інфраструктури, їхня невідповідність світовим стандартам. Необхідно пам'ятати, що її виробнича база формувалась в основному за радянських часів із орієнтацією переважно на невибагливого туриста, тому серед її об'єктів переважають великі (порівняно з аналогічними закордонними) комплекси зі значною концентрацією місць і низьким рівнем комфортності. Тому слід також відзначити, що в Україні тільки біля 10% готелів відповідають міжнародним стандартам, станом на 2000 рік не було жодного п'ятизіркового і лише шість мали чотири зірки. Зараз ситуація починає поступово змінюватись – вже виник перший п'ятизірковий готель в Україні. Проте, до стабілізації ситуації ще далеко. На щастя, усвідомлення цього як важливої проблеми галузі вже існує у державі. До 2010 року тільки у Києві з'явилося п'ять п'ятизіркових готелів, 12-15 – чотиризіркових, 40-50 – тризіркових, що, за ідеєю, і відповідно сприяло притоку туристів у нашу столицю;

- стосовно стану українських шляхів говорити взагалі не доводиться. При цьому одним із дієвих засобів значного прискорення розвитку туризму в Україні є подальша розбудова туристичної інфраструктури у мережі міжнародних транспортних коридорів (МТК). За оцінками експертів, вона має найвищий у Європі коефіцієнт транзитності (із 13 тис. км ав-

томобільних шляхів державного значення понад 9 тис. км є тими магістралями, які зв'язані з МТК);

- відсутність скоординованої висококваліфікованої та грамотної системи дій із популяризації та просування наявного туристичного продукту України на світовий ринок, яка б давала відчутні результати. Проблеми виникають передовсім з рекламою вітчизняних курортів. Так, щороку у Державному бюджеті із передбачених на це мільйонів грн. використовуються лише тисячі. Тому абсолютно зрозуміло, що за кордоном дуже важко отримати інформацію як про саму Україну, так і про туристичні послуги, які тут надаються. І хоча в 1999 році в Україні й було створено власну інформаційну систему (UTIS), вона значною мірою носить комерційно-інформаційний, а не іміджевий характер. Зовсім інакше за кордоном. Для прикладу, Велика Британія, яка і так не має особливої потреби рекламуватись, витрачає на цю мету не менше 80 млн. фунтів стерлінгів щороку. На перший погляд здається, що це марнотратство. Проте, було підраховано, що кожен вкладений у рекламу фунт приносить дохід від залучених туристів у 27 фунтів. Тому спрямування переважної частини коштів саме на рекламу України по усьому світу та її широкі туристичні можливості, на думку експертів, є надзвичайно важливим;

- доволі помітна технологічна відсталість галузі. В Україні практично не застосовуються туристичні технології, які у розвинених країнах набули ознак повсякденної ужитковості: електронні інформаційні довідники щодо готелів і транспортних маршрутів туристичних фірм із переліком та вартістю послуг, які ними надаються; у світі практично усі довідники із туризму випускаються в електронному, а більшість – у Internet-форматах, що дає їх користувачам практичну можливість бронювати місця у готелях і на транспорті у режимі реального часу – "on-line". Одночасно за останні роки у сфері інформаційних технологій України спостерігається значне поживлення, тому потрібно активно використовувати цінові можливості для поступового наближення до виходу на світовий рівень туристичного обслуговування клієнтів;

- досить низький рівень обслуговування, який зумовлюються загальною кваліфікацією працівників галузі. На сьогодні в Україні практично відсутні відповідна система у сфері туризму для підготовки та перепідготовки кадрів і чіткі та адекватні світовим стандартам ква-

ліфікаційні вимоги. У нашій державі поступово виникають відповідні навчальні заклади, однак вони роблять тільки перші кроки у цьому напрямку, не маючи належного досвіду;

– доволі істотне відставання масштабів (навіть порівняно із середніми показниками по СНД) нормативно-правового та організаційного забезпечення туристичної діяльності, яке значною мірою пояснюється головним чином саме перманентним протіканням адміністративної реформи в Україні [2; 5].

Основними зовнішніми чинниками, які стримують розвиток туризму в Україні, є спричинена млявістю та несподіваністю економічних реформ несприятливість існуючих умов для підприємництва взагалі та туристичного, зокрема, недосконалість і навіть певна агресивність нормативно-правового поля (в їх числі правил та умов перетинання кордонів іноземцями) і, як наслідок, відсутність інвестицій для розбудови туризму – як внутрішніх (через тривалу економічну кризу), так і зовнішніх (у зв'язку із несприятливим інвестиційним кліматом). Невідповідність бізнесового клімату спричинила той факт, що з майже 3000 українських туристичних підприємств, що мають ліцензії на надання туристичних послуг, фактично на ринку працюють лише близько третини. А якщо додати до цього і непідйомний тягар податків та відсутність будь-яких преференцій із боку держави, то умови, у яких перебувають сьогодні вітчизняні підприємства, не можуть їх влаштувати взагалі.

Як вже зазначалось, саме ці зовнішні та внутрішні чинники і можуть бути тим підґрунтям, на основі якого і можна розробляти пропозиції стосовно виходу туристичної галузі із кризового становища та слугувати належними вказівниками подальших напрямків її розвитку. Отже, цими проблемами не слід нехтувати, адже Україна із її унікальним історичним минулим та неповторним мальовничими ландшафтами і гостинними людьми є ідеальним простором для розвитку туризму. Відпочинок на лоні природи дає змогу не тільки відчувати себе у гармонії із навколишнім природним середовищем, а й пізнати культуру того люду, який проживає у певній місцевині. Візьмемо, наприклад, *Українські Карпати* – край своєрідний і колоритний. Мальовничість гірської природи і лікувальний мікроклімат приваблює людей з усього світу. Спеціалісти із кліматотерапії стверджують, що гірський клімат має щось на кшталт містичних здібностей і є кориснішим навіть за будь-які лікувальні рослин. Карпати

дивовижні в усі пори року. Взимку сюди приїждять тисячі любителів гірськолижного спорту, а влітку – прибічники щонайактивнішого відпочинку – гірського, велотуризму, альпінізму, скелелазіння. А сільський зелений туризм – це кращий та найдоступніший вид відпочинку у Карпатах. Неповторна краса гірський хребтів, гірські річки, дивовижна аура смерекових лісів захоплюють тишею, спокоєм, здоровим хвойним ароматом. І самобутній фольклор, народна творчість, гуцульська їжа – це єдині унікальні можливості, що здатні задовольнити смаки і щонайвибагливіших оцінювачів.

Але, Карпати – це далеко не весь туристичний потенціал, який має у активах держава. При цьому їх вагомою складовою є історико-культурні пам'ятки. Найбільше туристів приваблюють розкопки античних міст Північного Причорномор'я (Тіра, Ольвія, Херсонес, Пантикапей); пам'ятки Київської Русі IX – XII ст. у Києві, Чернігові, Каневі, Овручі, Володимирі-Волинському; оборонної архітектури (фортеці у Луцьку, Меджибожі, Кам'янці-Подільському, Хотині, Білгороді-Дністровському, Ужгороді та Мукачевому); палацеві комплекси у Криму, на Львівщині та Чернігівщині; культова архітектура у Києві, Львові, на Івано-Франківщині, у Почасві, Мукачевому і Чернівцях; дерев'яна культова та оригінальна цивільна архітектура у ареалі Карпат, тощо.

Природний потенціал України складають узбережжя Чорного та Азовського морів, рельєф, водні (понад 70 тис. річок, більше 3 тис. природних озер і 22 тис. штучних водоймищ), лісові, рослинні та тваринні ресурси. На їх підґрунті створено 11 національних парків, 24 державних заповідників, заказники, дендропарки, пам'ятки садово-паркового мистецтва, які належать до природоохоронних територій. Родовища лікувальних грязей і мінеральних та радонових вод теж входять до рекреаційного потенціалу країни, що має не лише внутрішнє, а і міжнародне значення. Окрім того, Україна розташована на перехресті шляхів між Європою і Азією: надважливі залізничні та автомобільні магістралі та порти Чорного і Азовського морів, Дунаю і авіамережа здатні забезпечити її інтенсивні багатосторонні зв'язки із багатьма державами.

Не варто забувати і про *зелений туризм*, який має усі належні передумови для свого подальшого розвитку, поскільки, саме Україна із давніх часів славилась красою та мальовничістю своїх пейзажів. Більше того, власне сільський туризм і дає можливість подиви-

тись на сільськогосподарське виробництво (як робиться сир, масло, ковбаса тощо, вирощуються свині, корови, коні); на майстерність ремісників (яким чином виготовляється дерев'яний посуд або ж плететься ліжник) та на дивовижні принади національної кухні та традицій. Відтак, розвиток сільського туризму міг би стати не менш як візитівкою України та поширеним видом відпочинку внутрішніх і міжнародних туристів, основою сталого та стрімкого економічного зростання. Але, це все ще не виходить за межі віддалених мрій і навіть прийдешніх сподівань.

Зрозуміло, що приватний капітал все ще не вбачає значних перспектив у такій діяльності, а тому вона і “тягне” своє існування досить мляво. І тут є й прорахунок неурядових організацій, які більшою мірою байдикують, хоча реально могли б здійснювати неабиякий вплив на подальший розвиток цього сектору. Використання маркетингових стратегій та належний менеджмент, лідерство, пряма підтримка – все це стало б вагомим внеском у становлення України як потужної туристичної держави. Це досягалося б шляхом використання таких підходів, як тренінги та послуги для приватного сектору і підтримка відповідної інформаційно-довідкової продукції та дистрибуція, презентація виставок та шоу і організація семінарів для певної частини індустрії та розвиток і менеджмент системи резервування місць та надання грантів, кредитів або ж інших вагомих фінансових стимулів для розвитку галузі тощо.

Реальний туристичний потенціал України є справді неозорим. Важко перелічити навіть основні моменти, бо маємо такі величезні поклади туристичних ресурсів, які могли б стати справжнім двигуном бурхливого розвитку, а не гальмом, як це є сьогодні насправді. У тих же Карпатах у деяких місцевостях для туристів – послуга спеціальної гуцульської породи коней – “Гуцулика”, доброго, спокійного, привітного, низькорослого, міцної сухої конституції, який вважається однією із найкращих гірських порід. Відзначається своєю витривалістю і здатністю нести значний вантаж гірськими пляями. Прогулянка верхи у національному вбранні подарує незабутнє враження, що навіть вершник-початківець, прогарцювавши одного разу, повірить у свої сили та принагідність коней. Має свої переваги у порівнянні із іншими видами велосипедний туризм. Особливо в Карпатах він є зручним засобом пересування, дає мандрівнику змогу зі значною швидкістю

долати великі відстані, познайомитись під час короткої подорожі із регіоном, відвідати цікаві об'єкти, розташовані один від одного на значній відстані. Проте, знову проблема – донедавна у Карпатах було ознаковано усього два велосипедних шляхи [2].

І такі унікальні можливості для розвитку туристичної сфери є у кожному регіоні України. Зокрема, певний прорив у розвитку туристичної галузі зробив *Славутич*. Упродовж останніх чотирьох років це місто стало відоме поза межами держави своїми екстремальними туристичними маршрутами до ЧАЕС. Ці тури влаштовуються на індивідуальні замовлення та можуть включати у себе як відвідання саркофага, так і національні вечорниці.

Непогані туристичні можливості має *Сумська область*, однак вони використовуються не більш, ніж на третину. А туристів тут можуть зацікавити історично-культурні пам'ятки – такі, як давньоруське місто Путивль, колишня гетьманська столиця Глухів, родове село останнього кошового Запорізької Січі Петра Калнишевського. Недаремно згадані міста та Лебедин і Ромни входять до системи туристично-екскурсійних маршрутів “Намісто Славутича”. Ліси, які займають велику частину півночі регіону, та Михайлівська цілина з її прадавніми мальовничими ландшафтами теж обіцяють непогані рекреаційні можливості. Проте, перетворити їх у прибуткову галузь нелегко. Основними проблемами є: відсутність інфраструктури (кемпінги, готелі) та інформаційного забезпечення (як-то фільми, буклети тощо) і навіть сувенірної продукції.

Заповідник “Козацькі могили” поблизу Берестечка і не менш знамениті Шацькі озера із незрівняною перлиною “Світязь” упродовж останнього десятиліття є справжніми туристичними “мекками” *Волинської області*. При цьому, якщо справді масові паломництва до місця відомої козацької битви з польським військом відбуваються епізодично (традиційне свято під Берестечком проходить щороку наприкінці червня за участю тисяч туристів із різних регіонів України), то узбережжя Світязя та навколишніх озер привертають увагу туристів, починаючи із кінця травня і до останніх теплих днів осені.

Для огляду туристам у *Донецькій області* може бути запропоновано монастир “Святі гори”, де шостий рік тривають інтенсивні реставраційні роботи. Це – пам'ятник архітектури XVI століття. За часів колишнього СРСР він був повністю переданий під санаторій,

а у храмі створили спочатку кінотеатр, а потім вже традиційно його віддали під склад. Сьогодні Слов'янськ – це курортно-оздоровча зона і вся інфраструктура міста в основному зосереджена у цій галузі. Його перетворення у потужний туристичний центр Сходу України сприяло б розв'язанню гострих соціальних проблем і усього регіону.

Далеко за межами держави відомі історичні та культурні пам'ятки *Черкащини*, які викликають зацікавленість в усьому світі. Це – Канів з музеєм-заповідником Тараса Шевченка, Умань зі славетним Софіївським парком і святинею брацлавських хасидів – могилою садика Нахмана, села Шевченкове, Моринці на Звенигородщині, у якому народився та виріс Тарас Шевченко, Корсунь-Шевченківський, де у 1943 році палала одна з найзапекліших битв Другої світової війни. Однак, поліаспектні проблеми, наче палки у колесах, не дають “розвернутись”, навіть маючи такі скарби. Це перш за все щорічна біда із паломництвом брацлавських хасидів. Вони раз на рік, у другій або третій декаді вересня масово приїждять до Умані, аби за заповітом Нахмана відсвяткувати свій Новий рік (Рош-Гашан) біля його поховання. До сьогодні на державному рівні не розв'язана гостра проблема розташування тисяч віруючих. Сотні тисяч доларів, які могли б поповнити бюджет регіону, осідають у кишенях комерційних фірм чи приватних осіб. На цьому фоні єдиним острівцем благополуччя виглядає дендропарк “Софіївка” – держзаповідник, на утримання якого централізовано виділяються кошти із Держбюджету України.

Тільки розпочинає розвивати свій туристичний потенціал *Чернівецька область*. А він є доволі значним: це і передгір'я та низькогір'я Карпат, гірські села зі своїми автентичними принадами, тисячолітня Хотинська фортеця, комплекс печер на кордоні із Молдовою включно зі 100-кілометровою печерою “Попелюшка”, яка є третьою за розмірами у світі гіпсовою печерою. А серед науковців побутує гіпотеза і про те, що є доступні печери, які проходять під річкою Дністер. Проте, коштів на детальні дослідження цього немає.

Північ України – *Чернігів*. Його називають ще міні-Києвом за кількістю історичних і по суті – культових пам'яток, однак належний туристичний сервіс тут є відсутнім. Досі не налагоджено місця зупинки і відпочинку навіть для тих туристів, які приїждять на вихідні дні подивитися церкви та історичну частину міста. Готелі Чернігова класифікуються не вище, ніж

двозіркові, та й усі вони мають і гострі проблеми з водопостачанням та опаленням.

Поки що практично нічого істотного не зроблено і для відновлення пізнавальних туристичних поїздок до унікального заповідника Асканія-Нова на *Херсонщині*, хоч він функціонує і на його території розташовано науково-дослідний інститут тваринництва степових районів. Нагадаємо, що Асканія-Нова – це єдиний у Європі куточок степу з унікальною рослинністю, який ніколи не розорювали. Тут створено зоопарк, де зібрано тварин та птахів майже із усього світу. Велику частину займає і парк, у якому відтворюються різні кліматичні зони землі, історія якого починається ще із далекого 1874 року.

Центр країни: різноманітні природні, історичні та етнографічні та інші ресурси *Полтавищини*: обласного центру, Кременчука, Миргорода, Диканьки, Сорочинців або ж Опішного теж ще чекають на своїх поціновувачів. І місцева влада все ж має врешті-решт зрозуміти, що розвивати край можна, не лише добуваючи газ та нафту, а і дбаючи про природу та історію, приваблюючи туристів, як це і робиться зазвичай в усьому світі. І, звісно ж, також Крим [2; 5], який протиправно анексований вороже налаштованою до України Росією.

Висновки. Отже, підсумовуючи, приходимо до досить простого та водночас і по суті вирішального висновку. Можна з впевненістю стверджувати, що у сфері туризму і рекреації найбільш проблемним в Україні та її регіонах є неефективне, нераціональне використання відповідних ресурсів та, більше того – сьогоднішній рівень розвитку туристичної індустрії не відповідає наявному потенціалу. Якщо розглядати альтернативи, які існують перед українським туризмом, то є тільки два шляхи, тобто два сценарії подальшого перебігу подій. Саме зараз відбувається той вирішальний момент, від якого і залежить його майбутнє, коли з'ясується, чи стане туризм однією з головних статей доходів бюджету, як це і відбувається в більшості цивілізованих держав світу, чи залишиться на тому ж рівні, на якому він існує і дотепер. Все це визначається тими орієнтирами, що будуть закладені у політику розвитку туризму, або іншими словами, головним чином саме тим, на кого буде спрямований наш ринок туристичних послуг. Тож, постає альтернатива: чи зробити акцент на іноземного споживача, а чи реанімувати внутрішній туристичний процес. При цьому, якщо орієнтуватись насам-

перед на іноземного споживача, то це вимагатиме серйозного перегляду усієї суті самого поняття туристичної послуги як такої. Не треба втішати себе ілюзіями, що за сучасного рівня комфорту на кількох туристичних об'єктах у цілій державі можна істотно змінити ситуацію. Адже, іноземний турист їде в Україну передовсім за враженнями і готовий платити за них державі, а не ізолюваному від неї туристичному об'єкту. За оцінками фахівців, за останні 4 роки наші можливості з прийому іноземних туристів використані на 10 %, від чого ми втратили понад 80% валютних надходжень [2]. Відтак, саме тому і форсованими темпами довести рівень туристичного комфорту до відповідних міжнародних стандартів чи поступово налагоджувати сервіс і реанімувати внутрішній туристичний процес. Зрозуміло, що така постановка питання є доволі умовною, але на рівні концептуального обґрунтування програм на щонайближчу перспективу, перевагу варто віддати саме другому варіанту. Звичайно, це не значить, що треба ігнорувати вигоди від міжнародного туризму. Йдеться насамперед про те, щоб підняти за рахунок власних споживачів, а вже тоді, із відповідно напрацьованою базою, прагнути максимізувати ці досягнення і на світовому рівні.

Не менш важливим є і питання подальшого розвитку “нетрадиційного” туризму, позаяк розміри сільського, мисливського та інших спеціалізованих його видів становлять лише 90%. Важливо зазначити і те, що при впровадженні Закону України “Про туризм” [6] його ключовою метою визначалось створення правової бази для становлення туризму як високорентабельної галузі економіки, важливого засобу культурного розвитку громадян, забезпечення зайнятості населення, збільшення валютних надходжень, захист законних прав та інтересів туристів і відповідних суб'єктів туристичної діяльності, визначення їхніх обов'язків і відповідальності. Як бачимо, пройшло вже майже 23 роки, а ситуація у туристичній сфері реально так і не змінилась. Тому можна дійти до логічного висновку, що створена система органів, видані закони та розпорядження і укази є черговою жертвою бюрократизму у державі. А це і є головною проблемою суспільства. Не слід вважати, що видача законів змінить ситуацію на краще. Доки не прийде усвідомлення у потребі туризму як провідної галузі економіки, змін на краще може і не відбутись [2].

Зараз на стадії впровадження знаходиться Стратегія розвитку туризму та курортів на

період до 2026 року [7]. Вона спрямовується на розв'язання таких існуючих в Україні проблем, як відсутність пропаганди рекреаційних можливостей нашої держави на національному рівні та ефективної моделі інвестиційної політики у цій сфері та високі ціни на готельні послуги за їхньої низької якості, надмірний податковий тиск на туристичні підприємства і складні у порівнянні із всесвітньо визнаною міжнародною практикою візові та митні процедури тощо. Загальний в'їзний туристичний потік має збільшитись до 2026 року щонайменше у 2.5 рази, число внутрішніх туристів – у 5 разів, а реалізація власних послуг суб'єктів туристичної діяльності – не менш, аніж у 10 разів. І ще одне принципово важливе питання. Усі плани, програми та проєкти розбудови туристичної індустрії повинні бути максимально зорієнтовані не тільки на створення усіх умов для туристів, а і на забезпечення високого комфорту проживання корінних мешканців регіону. Іншими словами, розвиток туристичної галузі необхідно розглядати як чинник стабілізації місцевих ринків праці та передовсім – істотного розширення і зайнятості населення [2].

Таким чином, детально проаналізувавши наявну ситуацію у туристичній галузі України, можна виокремити декілька очевидних, мабуть кожному, речей. Найважливіше – щоб досягти успіху, потрібно докласти чимало зусиль до належного розв'язання наявних проблем. Це мають бути не лише викладені на папері думки українських законодавців із приводу того, якою б вони хотіли бачити галузь туризму у майбутньому, а саме конкретні вчинки із їхнього боку. І починати треба не тільки із економічних та законодавчих нюансів. Одночасно можна говорити і про деяке покращення загальної ситуації, адже все ж спостерігається певна зацікавленість до неї іноземних інвесторів. У число найкращих у світі входить найбільший гірськолижний курорт “Буковель”; розпочато реконструкцію низки київських готелів; на Прикарпатті продовжує діяльність із розвитку туристичної сфери міжнародна організація TACIS; британський фонд “Ной-хау” взяв на себе витрати на відновлення туристичних об'єктів Львова тощо. Тож, туристична галузь, хоча і повільно, нарощує свої позиції. Але, не допустимо зупинитись на досягнутому. Від того, яким шляхом піде розвиток галузі залежить її майбутнє, перспективи вітчизняної економіки України та її регіонів, а, отже, життя її громадян.

Література

1. Всесвітня туристична організація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: uk.wikipedia.org.
2. Туризм в Україні: проблеми та перспективи розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: tourlib.net.
3. Стратегія Івано-Франківської області на період 2020 року. Затверджена рішенням Івано-Франківської обласної ради від 17. 10. 2014 року № 1401-32 / 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: if.gov.ua.
4. Комплексна регіональна цільова програма розвитку туризму в області на 2016 – 2020 роки. Затверджена рішенням Івано-Франківської обласної ради від 16. 10. 2015 року № 1820-39 / 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: if.gov.ua.
5. Зварич О. І. Розвиток туристично-рекреаційної сфери – важлива складова подальшої розбудови економіки Прикарпаття / Зварич О. І. // Моделювання регіональної економіки. Зб. наук. праць. – Івано-Франківськ: Видав. Віктор Дяків, 2016. – № 1 (27) – С. 129-134.
6. Закон України від 15. 09. 1995 року № 324 / 95-ВР “Про туризм” (зі змін. і доп.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon5.rada.gov.ua.
7. Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року. Схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 16. 03. 2017 року № 1688-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon3.rada.gov.ua.

1. Vsesvitnia turystychna orhanizatsija [World Tourism Organization]. – uk. wikipedia.org/wiki/Всесвітня_туристична_організація. – Retrieved from https://uk.wikipedia.org/wiki/Всесвітня_туристична_організація [in Ukr.]
2. Turyzm v Ukraini: problemy ta perspektyvy rozvytku [Tourism in Ukraine: problems and prospects of development]. – tourlib.net/statti_ukr/tourism_ukr. – Retrieved from http://tourlib.net/statti_ukr/tourism_ukr [in Ukr.].
3. Stratehija Ivano-Frankivskoji oblasti na period 2020 roku. Zatverdzhena rishenniam Ivano-Frankivskoji oblasnoji rady vid 17. 10. 2014 roku № 1401-32 / 2014 [Strategy of the Ivano-Frankivsk region for the period of 2020. Approved by the decision of Ivano-Frankivsk Regional Council dated 17. 10. 2014 № 1401-32 / 2014]. – if.gov.ua/page/19310. – Retrieved from http://www.if.gov.ua/page/19310 [in Ukr.].
4. Kompleksna rehionalna tsilova prohrama rozvytku turyzmu v oblasti na 2016 – 2020 roky. Zatverdzhena rishenniam Ivano-Frankivskoji oblasnoji rady vid 16. 10. 2015 roku № 1820-39 / 2015 [Integrated regional target program of tourism development in the region for 2016 – 2020. Approved by the decision of Ivano-Frankivsk Regional Council dated 16. 10. 2015 № 1820-39 / 2015]. – if.gov.ua / files/uploads/Програма%20розвитку%20туризму%202016-2020.pdf. – Retrieved from http://www.if.gov.ua/files/uploads/Програма%20розвитку%20туризму%202016-2020.pdf [in Ukr.].
5. Zvarych O. (2016) Rozvytok turystychno-rekreaciinoji sfery – vazhlyva skladova podalshoji rozbudovy ekonomiky Prykarpattia / Zvarych O. I. [The development of the tourist and recreational sphere is an important part of the further development of the economy of Prykarpattia]. Modeliuvannia rehionalnoji ekonomiky. Collection of scientific works. – Ivano-Frankivsk: Vydav. Viktor Diakiv – P. 129-134 [in Ukr.].
6. Zakon Ukrainy vid 15. 09. 1995 roku № 324 / 95-VR “Pro turizm” (zi zmin. i dop.) [Law of Ukraine No. 324/95-VR “On Tourism” dated 15. 09. 1995 (amend. and sup.)]. – zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80. – Retrieved from http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80 [in Ukr.].
7. Stratehija rozvytku turyzmu ta kurortiv na period do 2026 roku. Skhvalena rozporiadzhenniam Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 16. 03. 2017 roku № 1688-p [Strategy for the development of tourism and resorts for the period up to 2026. Approved by the order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 16/03/2017, No. 1688-p]. – zakon3.rada.gov.ua. – Retrieved from http://zakon3.rada.gov.ua [in Ukr.].

УДК 336.5:369

Солоджук Т. В., Гафійчук Т. В., Гафійчук Т. І.

ВИПЛАТИ ЗА ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВИМ ДЕРЖАВНИМ СОЦІАЛЬНИМ СТРАХУВАННЯМ В УКРАЇНІ

У статті описано та систематизовано виплати із Фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, виділено основні механізми їх фінансування, розглянуто існуючі проблеми при здійсненні виплат.

Ключові слова: загальнообов'язкове державне соціальне страхування, страхові виплати, соціальний захист населення

Solodzhuk T. V., Hafichuk T. V., Hafichuk T. I.

OBLIGATORY STATE SOCIAL INSURANCE TRANSFERS IN UKRAINE

The article describes and systematizes the Funds of Obligatory State Social Insurance transfers, identifies the main mechanisms of their financing, examines the problems in their implementation.

Key words: obligatory state social insurance, social insurance payments, social protection of the population

Вступ. У світі немає жодної країни з високорозвиненою економікою, яка б усунулася від регулювання ключових соціальних і економічних процесів. Що стосується України, то соціальний захист громадян завжди був пріоритетним завданням її соціальної політики.

Україна є соціальною державою, а тому регулювання соціального захисту її громадян здійснюється через соціальну політику шляхом використання різних його елементів, які відрізняються між собою способами акумулювання фінансових ресурсів, інструментами, які використовуються для формування фінансових ресурсів, умовами та порядком їх витрачання.

Система соціального захисту в Україні має три основні елементи, які її формують: соціальне страхування, соціальне забезпечення та соціальна допомога.

Механізми реалізації цієї системи та заходів, у межах її елементів досліджені у працях Ільчука Л. І., Телічко Н. А., Тимчишеної Н. Д., Тищенко О. В., Трофимової А. В., Шаваріної М. П., Шаманської Н. В. Проте твердження науковців потребують конкретизації та систематизації із врахуванням нормативно-правового забезпечення соціального страхування.

Постановка завдання. Описати і систематизувати виплати із Фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, виділити основні механізми їх фінансування.

Результати. У наукових джерелах соціального страхування пов'язується, в першу чергу, з особливими механізмами здійснення матеріального забезпечення страхових соціальних допомог і реалізації соціальних послуг у зв'язку з настанням соціальних ризиків [1, с. 199]. Ця система акумуляції фінансових ресурсів у фондах загальнообов'язкового державного соціального страхування шляхом сплати роботодавцями єдиного соціального внеску розмірі 22% від фонду оплати праці застрахованих осіб, є менш витратною порівняно із фінансуванням соціального захисту за рахунок бюджетних коштів.

Громадяни України, які працюють за межами території України і не застраховані в системі соціального страхування країни, в якій вони перебувають, члени особистого селянського господарства, якщо вони не належать до осіб, які підлягають страхуванню, мають право на одержання матеріального забезпечення та соціальних послуг за умови сплати страхових внесків, які акумулюються Державною фінансовою службою.

Основними законами, що регулюють здійснення різних видів загальнообов'язкового державного соціального страхування є закони України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування», «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття», Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», що регулюють порядок формування доходів та здійснення витрат із трьох фондів соціального страхування.

Ми систематизували види загальнообов'язкового соціального страхування в Україні, виділили матеріальні виплати та соціальні послуги у рамках кожного з них. Це показано на рис. 1.

Законом України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» регулюється три види соціального страхування: від тимчасової втрати працездатності, від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання та медичне страхування [2].

Соціальним страхуванням у зв'язку із тимчасовою втратою працездатності передбачено такі види матеріального забезпечення: допомога по тимчасовій непрацездатності, у тому числі на догляд за хворою дитиною; по вагітності та пологах; на поховання; оплата лікування в реабілітаційних відділеннях санаторно-курортного закладу після перенесених захворювань і травм.

Виплата кожного з цих видів допомог має на меті компенсацію втраченого при настанні непрацездатності заробітку, тому їх розмір здебільшого не перевищує заробітної плати застрахованої особи та залежить від страхового стажу, якщо особа пропрацювала за останнім місцем роботи більше 6 місяців протягом попереднього року.

При здійсненні соціального страхування від нещасного випадку на виробництві в Україні дотримуються германської моделі, в якій страховиком може виступати лише організація, що має публічно-правовий статус, тобто страхування працівників, які працюють в умовах ризику для здоров'я та підвищеного травматизму, є обов'язковим і повинне здійснюватися у державній системі. Це пов'язано із тим, що основною метою приватних страхових компаній є одержання максимального прибутку, а значить на ринку вони обирають найбільш вигідні варіанти вкладення коштів. При цьому прийнятний для них рівень ризику може бути вищим від ринкового, а розмір страхових

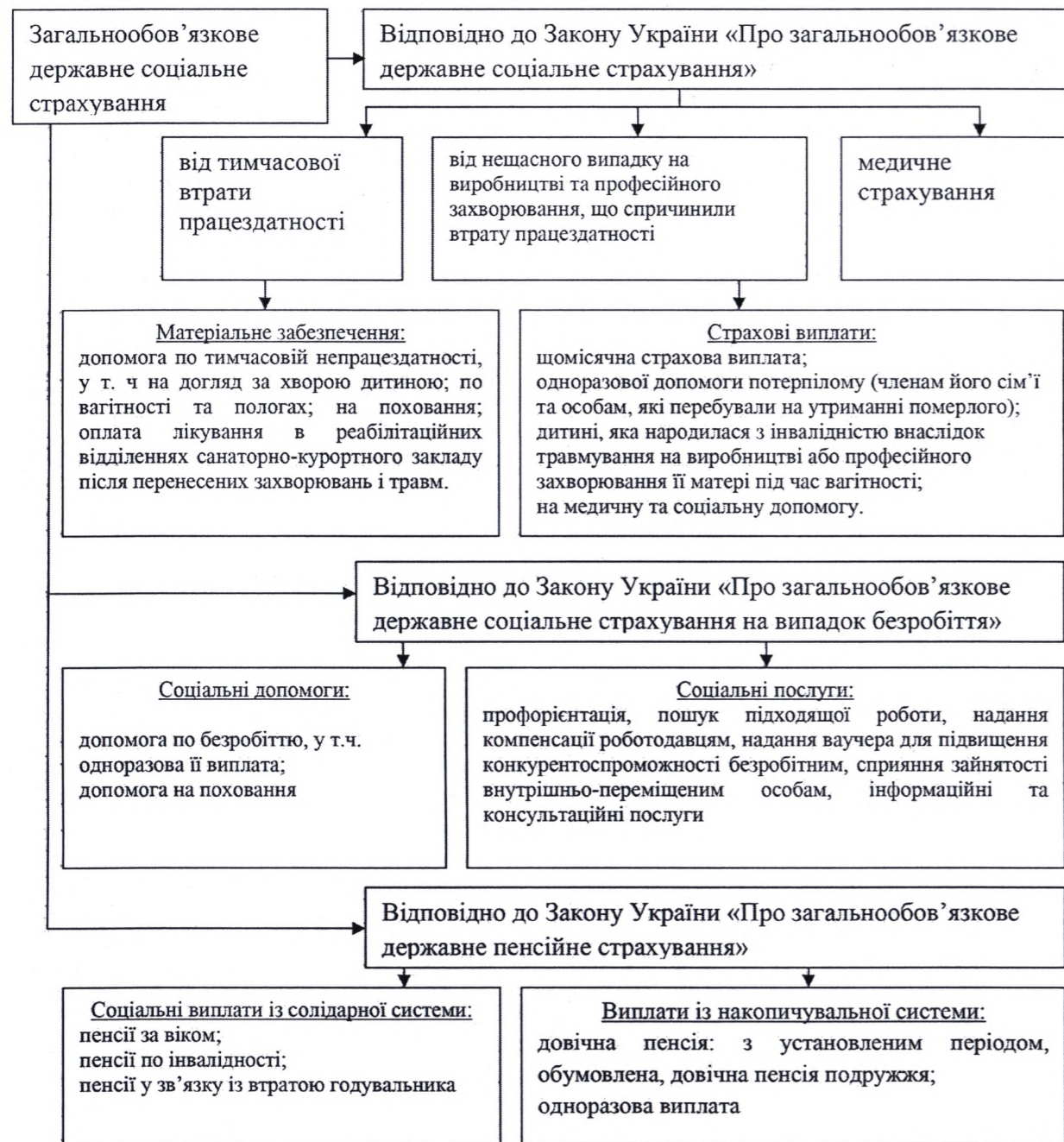


Рис. 1. Види загальнообов'язкового державного соціального страхування в Україні

премій – грошових сум, які сплачуються страховій компанії за ризик, може бути необґрунтовано високим і недоступним для багатьох роботодавців – страхувальників. Хоча система приватного корпоративного страхування є поширеною у країнах Європи, де організація соціальної політики здійснюється відповідно до континентально-європейської моделі (Німеччина, Австрія, Італія, Франція, Голландія). [3].

За страхуванням від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання також передбачено здійснення страхових виплат:

– щомісячної страхової виплати, яка має на меті компенсацію частини втраченого заробітку потерпілого признається при встановленні йому МСЕК стійкої втрати працездатності. Залежить від ступеня втрати працездатності та середньої заробітної плати. Також може призначатися особам, які перебували на утриманні годувальника, проте її розмір не повинен перевищувати 10 прожиткових мінімумів, встановлених на момент призначення такої виплати;

– одноразової допомоги потерпілому, виходячи з 17 розмірів прожиткового мінімуму для працездатних осіб, встановленого законом на

день настання права потерпілого на страхову виплату; його сім'ї у разі смерті потерпілого – у розмірі 100 розмірів прожиткового мінімуму; членам його сім'ї та особам, які перебували на утриманні померлого, а також дитині, яка народилася не пізніше, ніж десять місяців після його смерті – у розмірі 20 розмірів прожиткового мінімуму для працездатних осіб;

– дитині, яка народилася з інвалідністю внаслідок травмування на виробництві або професійного захворювання її матері під час вагітності Фонд щомісячно виплачує кошти як особі з інвалідністю з дитинства, а після досягнення нею 18 років – у розмірі середньомісячної заробітної плати на території області (міста) проживання цих осіб, але не менше середньомісячного заробітку в країні на день виплати;

– на медичну та соціальну допомогу, у тому числі витрати на спеціальне харчування, лікування, купівлю ліків, спеціальний медичний, постійний сторонній догляд, побутове обслуговування, протезування, медичну реабілітацію, санаторно-курортне лікування, придбання спеціальних засобів пересування, якщо потребу в них визначено висновками МСЕК чи індивідуальною програмою реабілітації особи з інвалідністю.

З початку 2018 року відбувається активне впровадження реформи первинної ланки медико-санітарної допомоги. Спершу фінансування здійснювалося за рахунок субвенцій з держбюджету через місцеві бюджети, а з липня 2018 року через Національну службу здоров'я України теж за рахунок бюджетних коштів. Як відомо, кошти Фондів соціального страхування не входять до складу Державного бюджету України, тому ця реформа фінансується за рахунок нестрахових механізмів.

Україна є однією з небагатьох країн світу, де не впроваджено загальнообов'язкове державне медичне страхування, хоча наявність такого виду страхування передбачено Основами законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування та Законом України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування». Така ситуація негативно впливає на функціонування системи медичного обслуговування в Україні.

Згідно із Законом України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» здійснюється виплата матеріального забезпечення, надання соціальних послуг при настанні події, через яку осо-

би, застраховані у системі соціального страхування втратили роботу як основне джерело доходу та здійснення профілактичних заходів, спрямованих на запобігання виникненню таких обставин.

Відповідно до Постанови Кабінету міністрів України від 5 березня 2014 року «Деякі питання державного управління зайнятості населення» [4] створено нову державну службу зайнятості, діяльність якої спрямовується та координується Міністерством соціальної політики. На неї покладено функції виконавчої дирекції Фонду щодо реалізації державної політики зайнятості населення, здійснення матеріального забезпечення і надання соціальних послуг безробітним, джерелом покриття витрат, на які є Фонд [5].

За рахунок коштів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування фінансуються допомога по безробіттю, у тому числі одноразова її виплата, та допомога на поховання безробітного.

Розмір допомоги по безробіттю залежить від страхового стажу і заробітної плати особи до настання страхового випадку і не може бути меншим 544 грн. для осіб, які протягом попереднього року працювали менше шести місяців, та 1440 грн. для осіб, які за попередній рік працювали понад шість місяців [6]. Що ж до одноразової виплати, то вона визначається як сума допомоги по безробіттю у розрахунку на рік.

Соціальні послуги у рамках соціального страхування на випадок безробіття передбачають профорієнтаційні заходи, сприяння зайнятості внутрішньо-переміщеним особам, інформаційні та консультаційні послуги, надання ваучера для підвищення конкурентоспроможності безробітним.

Недостатньо конкурентоспроможними на ринку праці вважаються такі категорії громадян: одинокий батько, мати або особа, яка їх замінює і має на утриманні дитину віком до 6 років чи дитину-інваліда віком до 14 років, утримує інваліда з дитинства або інваліда І групи; діти-сироти та діти, позбавлені батьківського піклування, яким не менше 15 років та які за згодою одного з батьків або особи, яка їх замінює, можуть, як виняток, прийматися на роботу; особи, звільнені після відбуття покарання або примусового лікування; молодь, яка закінчила або припинила навчання у навчальних закладах будь-якого рівня, звільнилася із строкової військової або альтернативної (не-

військової) служби і яка вперше приймається на роботу, але не довше 6 місяців після закінчення навчання чи припинення служби; особи, яким до настання права на пенсію за віком залишилося менше десяти років; особи з інвалідністю, які молодші пенсійного віку; учасники бойових дій, відповідно до Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту».

Для їх працевлаштування (крім інвалідів, які не досягли пенсійного віку) підприємствам, установам та організаціям з чисельністю штатних працівників понад 20 осіб встановлюється квота у розмірі 5% середньооблікової чисельності штатних працівників за попередній календарний рік.

Профілактичні заходи передбачають: покриття за рахунок коштів Фонду витрат роботодавця на оплату праці працівників, яких з метою запобігання вивільненню тимчасово переведено за їх згодою на іншу роботу (до 6 місяців протягом року) при збереженні за ними основного місця роботи; покриття витрат роботодавця на професійну перепідготовку або підвищення кваліфікації працівника, перед яким є загроза звільнення через реорганізацію або перепрофілювання підприємства, тимчасове припинення виробництва, при збереженні за ним основного місця роботи; інші заходи, визначені правлінням Фонду.

В Україні задекларовано трирівневу пенсійну систему: солідарне пенсійне страхування, накопичувальне і недержавне пенсійне страхування.

Відповідно до закону «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» із солідарної системи пенсійного забезпечення рівня пенсійного страхування – накопичувального, який дозволить громадянам країни за прикладом європейських країн накопичувати кошти на індивідуальних пенсійних рахунках для одержання пенсійних виплат у пенсійному віці, визначеному договором про участь в накопичувальній системі і пенсійного страхування. Цей вік може відрізнятись від законодавчо встановленого на десять років.

З накопичувальної системи пенсійного забезпечення можна буде отримати: обумовлену довічну пенсію, довічну пенсію з встановленим періодом, довічну пенсію подружжя або одноразову виплату будь-якого з цих видів пенсій.

Проте, введення накопичувального рівня пенсійного страхування для держави коштує

дуже дорого, а її ефективність залишається не доведеною. До того ж у світі ряд країн відмовилися від накопичувальних систем, перебивши кошти з індивідуальних рахунків громадян у солідарні системи через високий рівень витрат на обслуговування накопичувального рівня.

Висновки. Отже, у рамках загальнообов'язкового державного соціального страхування держава здійснює соціальну підтримку своїх громадян від цілого ряду законодавчо визначених страхових ризиків. Механізм страхування є вигідним для держави, оскільки основна частина фінансових ресурсів надходить із заробітної плати застрахованих осіб. Проте, деякі елементи системи соціального страхування ще не працюють або працюють з низькою ефективністю, що знижує результативність усієї системи в цілому та ставить перед суспільством нові виклики щодо підвищення рівня життя населення, формування впевненості громадян у майбутньому, забезпечення стабільності економіки, наближення розмірів основних та додаткових соціальних гарантій мінімальних світових стандартів.

Література

1. Тищенко О. В. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування в Україні: теоретично-правові проблеми. / Науковий вісник ужгородського національного університету. Серія Право, 2014. – Випуск 24. – Т. 2. – С. 198 – 200.
2. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» у пот. ред. від 25.07.2018 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1105-14>
3. Ілчук Л. І. Світовий досвід моделей соціальної політики та їх можливість використання в Україні. URL: <http://ipzn.org.ua/svitovyyj-dosvid-modelej-sotsialnoyi-polityky-ta-yih-mozhlyvist-vykorystannya-v-ukrayini/>
4. Постанова Кабінету міністрів України «Деякі питання державного управління зайнятості населення» від 5 березня 2014 р. № 9. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/90-2014-%D0%BF>
5. Наказ Міністерства соціальної політики «Про затвердження Положення про державну службу зайнятості» 15.12.2016 № 1543 URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1723-16#n14>
6. Постанова правління Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття постановою від 15.12.2017 р. №149 «Про мінімальний розмір допомоги по безробіттю». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1577-17>

1. Tishchenko O.V. Obligatory state social insurance in Ukraine: theoretical and legal problems. / Scientific herald of Uzhgorod National University. Series Law 2014. – Issue 24. Т. 2. – Рр. 198-200.
2. Law of Ukraine «On Compulsory State Social Insurance» in the sweat. Ed. dated 07/25/2018. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1105-14>

3. Ilchuk L.I. Global Experience of Social Policy Models and Their Usability in Ukraine. URL: <http://ipzn.org.ua/svitovyyj-dosvid-modelej-sotsialnoyi-polityky-ta-yih-mozhlyvist-vykorystannya-v-ukrayini/>

4. Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine «On some issues of public employment management» of March 5, 2014 No. 9. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/90-2014-%D0%BF>

5. Order of the Ministry of Social Policy «On Approval of the Regulation on the State Employment Service» 15.12.2016 № 1543. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1723-16#n14>

6. Resolution of the Board of the Compulsory State Social Insurance Fund of Ukraine in case of unemployment by the Resolution of 14.12.2017 № 149 «On the Minimum Amount of Unemployment Benefits». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1577-17>

Галушак І. Є.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Система бухгалтерського обліку витрат, доходів та фінансових ресурсів підприємства в сучасних умовах не може повноцінно існувати без належної нормативно-правової бази, а сутність фінансових результатів неможливо адекватно оцінити та дослідити без аналізу відповідного нормативно-правового забезпечення. Таке забезпечення формувалося впродовж двох останніх десятиліть і воно перебуває в процесі постійних змін, які супроводжуються економічними, політичними, інтеграційними, соціальними та іншими чинниками. Прийняті законодавчі акти, що діють на території України, спрямовані, у першу чергу, на забезпечення регламентації бухгалтерського обліку, а також на регулювання правових та економічних відносин підприємства з державою, з іншими підприємствами й організаціями, з трудовим колективом тощо.

Прийняті законодавчі акти, що діють на території України, спрямовані, у першу чергу, на забезпечення регламентації бухгалтерського обліку, а також на регулювання правових та економічних відносин підприємства з державою, з іншими підприємствами й організаціями, з трудовим колективом тощо. Тому одним із найважливіших завдань є дослідження нормативно-правової бази з обліку фінансових ресурсів підприємства.

Питанням нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку в Україні та обліку фінансових ресурсів присвячена значна кількість праць вітчизняних науковців, таких як Ф. Ф. Бутинець, Л. В. Дікань, Є. В. Калюга, Р. О. Костирко, В. Ф. Максимова, В. М. Мурашко, Л. В. Нападовська, А. В. Озеран, В. О. Овсійчук, С. М. Петренко, М. А. Проданчук, В. П. Суйц, Б. Ф. Усач, Т. В. Фоміна, В. О. Шевчук, Н. М. Шульга.

Сучасне вітчизняне законодавство, що регулює бухгалтерський облік фінансових ресурсів, представляє собою багаторівневу систему, що знаходиться на стадії активного формування. Залежно від призначення і статусу, нормативні документи доцільно представити у вигляді певної багаторівневої системи. А саме: перший рівень – законодавчий, визначає сутність бухгалтерського обліку, завдання, основні поняття, шляхи регулювання, організації та ведення бухгалтерського обліку й подання фінансової звітності; другий рівень – нормативний, встановлює базові правила формування повної та достовірної інформації про фінансові результати та подання інформації у фінансовій звітності; третій рівень – методичний, документи цього рівня носять рекомендаційний характер, у них викладено методичні вказівки, роз'яснення з питань обліку фінансових результатів; четвертий рівень – організаційний, документи у вигляді внутрішніх форм та інструкцій визначають правила раціональної організації обліку із застосуванням прогресивних форм і методів ведення обліку, відображують специфіку діяльності підприємства.

Основним нормативним документом, який регулює систему бухгалтерського обліку в Україні, є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», ухвалений Верховною Радою України від 16.07.1999 р. № 996-XIV, зі змінами та доповненнями [4]. Також, слід відзначити, що, відповідно до змін, внесених 12.05.2011 р. до даного Закону, встановлено перелік підприємств, які складають фінансову та консолідовану звітність за міжнародними стандартами. Варто зазначити, що на сьогодні Програма реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів,

затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 28 жовтня 1998 р. 207 № 1706, повністю виконана, у результаті чого в нашій державі почала функціонувати така законодавча база, яка відповідає як міжнародним, так і українським нормам ведення бухгалтерського обліку [5].

Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) є ефективним інструментом підвищення зрозумілості та прозорості інформації, формують відповідні підвалини визнання доходів і витрат, здійснення оцінки активів і зобов'язань, що дозволяє достовірно усвідомлювати та запобігати існуючим ризикам підприємства, а також зіставляти ефективність господарювання з метою релевантної оцінки майбутнього потенціалу та розробки відповідних управлінських рішень. У Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» зазначено, що П(С)БО безпосередньо ґрунтуються на МСБО, а точніше, «не суперечать міжнародним стандартам» [5]. Це свідчить про те, що майже кожному П(С)БО відповідає певне МСБО та МСФЗ. Зокрема, П(С)БО 15 «Дохід» відповідає МСБО 18 «Дохід» та включає елементи МСБО 20 «Облік державних грантів і розкриття інформації про державну допомогу». Проте, П(С)БО 16 «Витрати» не має аналогів у МСБО та безпосередньо відповідає потребам національної практики. Щодо обліку фінансових результатів, то нормативною основою для складання найважливішої форми фінансової звітності – Звіту про фінансові результати є НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»

З прийняттям Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затвердженого наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р. [2], відмінено дію П(С)БО 1–5, що регламентували порядок складання Балансу, Звіту про фінансові результати, Звіту про рух грошових коштів та Звіту про власний капітал. Критична оцінка структури й змісту фінансової звітності, відповідно до НП(С)БО 1, свідчить про зміну методики її складання через укрупнення та перегрупування окремих статей звітності, включення до її складу додаткових розділів тощо.

Зокрема, у П(С)БО наводяться умови визнання, оцінка та класифікація доходів і витрат. Така інформація надає можливість користувачам фінансової звітності порівнювати, оцінювати та прогнозувати доходи і витрати

підприємства, досліджувати його прибутковість, платоспроможність, а також здійснювати аналіз фінансових результатів в динаміці та виявляти причини відхилень [1].

Під час здійснення оподаткування прибутку, визначення розміру податку на прибуток та відображення його в обліку необхідно користуватися нормами Податкового кодексу України від 02.12.2010 №2755-VI (зі змінами та доповненнями, внесеними Законом України від 22.12.2011 № 4279-17) та Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток», в яких надається вся необхідна інформація щодо визначення доходів і витрат із податку на прибуток та порядок відображення її в бухгалтерському й податковому обліку. Проте, принципові суперечності виявлено в класифікації та складі витрат діяльності, відповідно до вимог П(С)БО, МСФЗ та Податкового кодексу України. Перш за все, слід зазначити, що в Податковому кодексі не дано визначень видів діяльності, немає поділу діяльності на звичайну та надзвичайну. Натомість є пункт 14.1.84, згідно з яким: інші терміни для цілей розділу 3 використовуються у значеннях, визначених Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та національними й міжнародними положеннями (стандартами) фінансової звітності, положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. Поряд із цим, у п.1 ст.138 Податковим кодексом проігноровано норми національних П(С)БО в 209 частині поділу витрат на операційні (основні операційні та інші операційні) та інші витрати звичайної діяльності (фінансові, інвестиційні, інші). Згідно з вище зазначеним пунктом Податкового кодексу, слід розуміти що адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати не є операційними витратами, що операційними витратами діяльності є тільки собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг. Таким чином п.138.1 Податкового кодексу потребує уточнення і до витрат, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування віднести: витрати основної операційної діяльності, витрати іншої операційної діяльності, інші витрати [3].

Література

1. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 р. № / Міністерство фінансів України. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення: 21.09.2018).

2. Податковий Кодекс України: затв. Верховною Радою 04.12.2010 № 2755-VI, зі змінами та доповненнями / Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 21.09.2018).

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: затв. Наказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р. № 290. / Верховна Рада України. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99> (дата звернення: 21.09.2018).

4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: закон України: затв. Верховною Радою

16.07.1999 р. № 996-XIV, зі змінами та доповненнями / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 21.09.2018).

5. Програма реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів: затв. постановою Кабінету Міністрів України від 28 жовтня 1998 р. № 1706.

6. Мельник О. Особливості функціонування фінансових ресурсів у системі управління підприємством / О. Мельник // Галицький економічний вісник, 2012. – № 3 (36). – С. 108-16.

УДК 33:631.1

Левандівський О. Т., Морицян О. М., Морицян В. Ф.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ В ОПОДАТКУВАННІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено підходи до вивчення оподаткування сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах господарювання. У генезі цієї проблеми показано основні підходи. Наголошується, що сучасне ведення сільського господарства тісно пов'язане з податковою політикою.

Обґрунтовуються окремі напрямки податкової політики. При цьому вважається, що оподаткування сільськогосподарських підприємств є важливим інструментом стало-

го розвитку держави та забезпечення її продовольчої безпеки. Однак, в сучасних умовах питання організації оподаткування потребує нового підходу, вдосконалення розглянутих програм шляхом проведення активних заходів на рівні сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: податкова політика, оподаткування, сільськогосподарські підприємства, аграрний сектор.

METHODOLOGICAL APPROACHES IN TAXATION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article analyzes the approaches to studying the taxation of agricultural enterprises in modern economic conditions. The genesis of this problem shows the main approaches. It is stressed that modern agricultural management is closely linked to tax policy.

Settle in separate areas of tax policy. It is considered that the taxation of agricultural enterp-

risers is an important tool for sustainable development of the state and ensuring its food security. However, in modern conditions the organization of taxation requires a new approach to improve given programs by conducting active measures on the level of agricultural enterprises.

Key words: tax policy, taxation, agricultural enterprises, agrarian sector.

Вступ. Одним з найбільш важливих елементів в системі економічних методів державного регулювання є податкова політика. Вплив податкової політики на стан виробництва надзвичайно важливий. При цьому принципове значення для розвитку сільськогосподарських підприємств має як обґрунтоване визначення меж податкового важеля, так і врахування специфіки їх виробництва.

Ця проблема завжди була досить актуальною. Ще відомий російський економіст кінця XIX – почала XX ст. В. Твердохлебов стверджував, що податки повинні в першу чергу служити цілям розвитку виробництва: «Розвиток продуктивних сил, – писав він, – ось вищий принцип оподаткування, який повинен лягти в основу будь-якої системи...» [1]. Надалі це положення було розвинене А. Соколовим,

який писав: «податки повинні сприяти або, принаймні, не протидіяти абсолютному і відносному зростанню чистого національного продукту»[2].

При перевищенні рівня оподаткування більше 30-35% в умовах ринку пропадає підприємницький інтерес і згортається ділова активність, або спостерігається масове ухилення від сплати податків. У результаті падає відносна, а потім і абсолютна сума надходжень від податків.

Постановка завдання. На даному етапі наукової роботи поставлено основне завдання – пізнання податкової політики в сучасних умовах господарювання. Суть цієї визначальної мети розкривається через виділення специфіки оподаткування сільськогосподарських підприємств.

Результати. Очевидно, що податкова політика формується відносно всієї економіки країни залежно від тих завдань, які ставить держава у сфері державних доходів і витрат на різних етапах розвитку суспільства. В той же час, вона, відносно конкретних секторів економіки має бути орієнтована на створення сприятливих умов і стимулювання їх розвитку.

Реформування податкової політики України, розпочате після 1992 року, в значній мірі було підпорядковане вирішенню чисто фінансових завдань, при реалізації яких в сільськогосподарських підприємств часто вилучався не лише весь чистий дохід, але і обігові кошти, чим підірвалася матеріальна база розвитку і відтворення податкових платежів.

В результаті податковий тягар виявився непосильним для сільськогосподарських підприємств, а постійні зміни податкового законодавства зробили їх діяльність важкопрогнозованою.

В той же час слід визнати, що існуюча податкова політика передбачала низку пільг для сільськогосподарських підприємств щодо сплати податків та інших платежів до бюджету в порівнянні з іншими суб'єктами господарювання.

У результаті, не дивлячись на деклароване зниження податкового тягаря на сільськогосподарські підприємства, існуюча система оподаткування не забезпечувала для них належного рівня податкового навантаження, адекватного рівню ліквідності їх продукції. Вона була орієнтована на вилучення значної частини доходу, позбавляла товаровиробників внутрішніх джерел розвитку і знижувала мотивацію

до продуктивної праці. Це не дозволяло використовувати відповідні податкові механізми як важіль проведення раціональної аграрної політики, направленої на вдосконалення структури виробництва і системи господарювання, підвищення ефективності виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств.

На даному етапі господарювання є думка – понизити сумарний рівень податкових відрахувань сільськогосподарських підприємств. В умовах кризи бажано не стільки розширити обсяг платежів у бюджет, скільки збільшити доходи підприємств і населення, що дозволить зберегти попит на основні види продукції і створити умови для розвитку аграрного сектора економіки, а це у свою чергу призведе до збільшення дохідної частини бюджету.

Враховуючи досвід країн з розвинутою ринковою економікою, величина податкового навантаження повинна складати не більше 6% сукупних витрат сільськогосподарських підприємств (у країнах ЄС від 2,5 до 6,0%, а в США близько 3-4%), що забезпечить режим найбільшого сприяння розвитку аграрного сектора економіки. В той же час висловлювані окремими вченими і економістами пропозиції щодо оголошення мораторію на податкові відрахування сільськогосподарськими товаровиробниками, представляються недостатньо обґрунтованими. Така ситуація може легально створити внутрішню офшорну зону на основі виробничої спеціалізації і можливе перенесення значної частини тіньового сектора безпосередньо в сільськогосподарське виробництво.

Також необхідно переглянути систему податкових пільг. Необхідний пільговий режим має бути направлений на стимулювання формування сільськогосподарськими підприємствами власних інвестиційних ресурсів. Він може бути досягнутий, зокрема, при наданні права відкриття інвестиційних накопичувальних рахунків, які відкриваються в уповноваженому державою банку. Кошти, що поступають на ці рахунки, повинні бути виведені з під оподаткування, але мають бути використані виключно на інвестиційні цілі, що заздалегідь декларуються підприємством (закупівля устаткування і техніки, будівництво виробничих об'єктів і ін.). Проте, якщо інвестиційний проект не реалізований у відповідності з декларованими умовами, то власник інвестиційного рахунку виплачує всю суму відстрочених податкових платежів, а також штрафні санкції у розмірі доходу від розміщення цих коштів на

депозиті за ставкою рефінансування НБУ.

Слід також передбачити можливість відстрочення податкових платежів на період завершення інвестиційного проекту, а також, надання податкового кредиту на період нормативної планової окупності інвестиційного проекту. Для активізації інтеграційних процесів між сільськогосподарськими товаровиробниками, з одного боку, і підприємствами переробної промисловості, з іншого боку, доцільно дозволити останнім інвестувати до 25% прибутку що підлягає оподаткуванню в пріоритетні напрями (грунтові і водоохоронні заходи, модернізацію виробничих і господарських об'єктів) виробничий розвиток (згідно переліку, погодженому сільськогосподарськими товаровиробниками і органами управління сільського господарства), виключивши ці кошти з бази оподаткування при розрахунку податку на прибуток.

Проте всі ці заходи носять лише тактичний характер, а необхідна радикальна зміна підходів до оподаткування, заснована на виробничій моделі економіки. При цьому економічна система розглядається як комплекс взаємопов'язаних елементів виробничої діяльності з метою отримання необхідних споживчих товарів для особистого і виробничого споживання. Відповідно валовий внутрішній продукт розглядається як результат спільного функціонування обігових коштів, основних фондів, використання землі, людської праці (рис. 1).

У загальному вигляді дана модель може бути описана наступною функцією:

$$Q=f(\Phi_0, \Phi_{об}, Z, V)$$

Виходячи з цього, об'єктами оподаткування є ресурси, що використані і спожиті у виробничому процесі – основні фонди, обігові кошти, фонд оплати праці і природні ресурси. Одночасно з об'єктів оподаткування виключаються результати праці, виручка і прибуток.

Оподаткування основних фондів при цьому істотно відрізняється від податку на майно, який не може бути визнаний коректним, оскільки не враховує, зокрема, структуру і термін служби фондів і ін. Тому як узагальнюючий показник, що характеризує основні фонди як об'єкт оподаткування, пропонується розглядати амортизацію на їх повне відновлення. До цієї ж групи повинен увійти податок на капітал.

Оподаткування товарно-матеріальних цінностей і запасів є одним із засадничих елементів

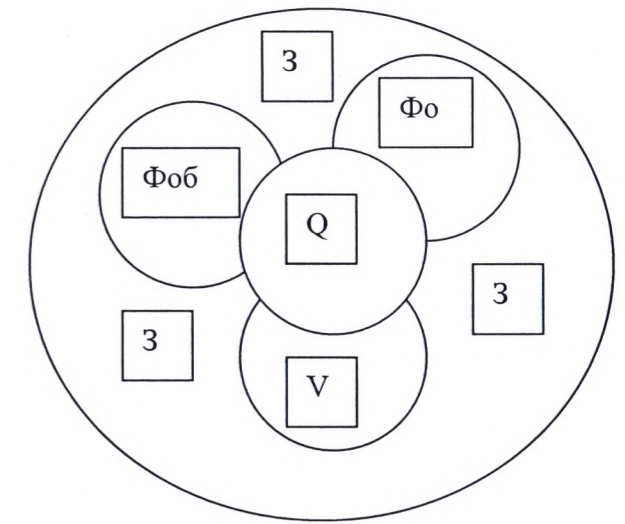


Рис. 1. Модель економічної системи розвитку де,
Q – валовий внутрішній продукт;
Φ₀ – основні фонди;
Φ_{об} – обігові кошти;
Z – земля, надра і інші природні ресурси;
V – вартість людської праці.

тв формування системи стимулювання виробничої активності. Сьогодні всяке збільшення собівартості продукції в цілому вигідно платнику податку, оскільки забезпечує зниження прибутку оподаткування, а проведення бартерних операцій робить поняття вартості продукції умовним. При введенні оподаткування товарно-матеріальних цінностей і запасів, всяке збільшення витрат на виробництво і зростанні відпускних цін виробника супроводжуватиметься відповідним збільшенням обсягів податкових відрахувань. Відповідно платник податків, прагнучи скоротити базу оподаткування, економічно зацікавлений у скороченні витрат ресурсів і втрачає стимул-реакцію у приховуванні частини прибутку через збільшення витрат. Третім основним об'єктом оподаткування є фонд заробітної плати, що забезпечує оподаткування використовуваних трудових ресурсів.

Визначивши об'єкти оподаткування, необхідно встановити коректний підхід для встановлення ставок податків. При цьому слід уникати базуватись не на декларованому принципі «зниження податкового навантаження будь-якою ціною», а на необхідності отримання сумарних податкових надходжень в обсязі, передбаченим консолідованим бюджетом. Інакше при формальному скороченні податкового навантаження виникне суттєвий дефіцит бюджету. Тому при розрахунку податкових ставок

пропонується використовувати як базу планові податкові доходи консолідованого бюджету, а також оцінити вклад кожного з видів ресурсів в його формування. На цій базі визначатимуться диференційовані податкові надходження за кожним з підвидів ресурсів¹.

Як показує проведений аналіз при переході до ресурсного оподаткування, податкове навантаження на даному етапі в основному лягає на сферу послуг, торгівлі, фінансів і дозвілля (до теперішнього часу вони успішно уникають оподаткування за рахунок подвійної бухгалтерії) і підприємства виробничої сфери, що не ефективно використовують основні фонди у виробничому процесі. Перехід до ресурсного оподаткування дозволить поліпшити збір податків і створить передумови зниження податкового тягаря товаровиробникам на 30-40% без зменшення доходів бюджету і стимулюватиме перерозподіл власності на користь ефективнішим власникам.

Найбільш актуальне використання принципів ресурсного оподаткування сільськогосподарських підприємств дозволить підвищити виробничу активність за рахунок раціонального поєднання фіскальної і стимулюючої функцій податків, забезпечить простоту обліку і контролю за повнотою і своєчасністю сплати податків, приведе податкове навантаження у відповідність з агроекономічним потенціалом товаровиробника, створить передумови для формування прибуткової бази органам місцевого самоврядування, на рівні, що забезпечить стійкий розвиток сільських територій.

Висновки. Таким чином, в цілях підвищення ефективності податкової політики відносно сільськогосподарських підприємств необхідно:

– встановити одноманітне законодавче поняття сільськогосподарського товаровиробника, яке повинне використовуватися як при прийнятті рішення про надання податкових пільг, так і при переході на сплату єдиного земельного податку. Також до сільськогосподарських товаровиробників мають бути віднесені всі підприємства, у загальному обсязі реалізації котрих вироблена ними сільськогосподарська продукція і продукти переробки власної

¹ Так, основні фонди можуть бути розділені на 6 основних груп: будівлі, споруди; робочі силові машини, контрольно-вимірвальні прилади; засоби обчислювальної техніки, транспорт та інші основні фонди і проводяться перехід до місячних норм амортизації і відповідно податкових відрахувань, що забезпечить ритмічність поступлень до бюджету.

сільськогосподарської сировини складають не менше 70%. Для підприємств, що мають у своєму складі сільськогосподарські підрозділи, система пільг повинна розповсюджуватись на частину основних фондів і ресурсів, що використовуються при виробництві продукції сільськогосподарства;

– понизити сумарний рівень оподаткування сільськогосподарських товаровиробників до рівня 5% валової виручки від реалізації продукції (за виключенням, пов'язаних із зовнішньоекономічною діяльністю), що забезпечить режим найбільшого сприяння аграрному сектору економіки;

– ввести єдиний земельний податок, що стимулюватиме виробничу активність і зменшить податковий тягар на сільськогосподарських товаровиробників, підвищить податкові надходження, створить передумови для самофінансування сільських територій, використовуючи як податкову базу загальну площу сільськогосподарських угідь з врахуванням їх якості, спеціалізації і умов функціонування підприємства. При цьому доцільно дозволити вести розрахунки як в грошовій, так і в натуральній формі, що дозволить полегшити ситуацію із збутом продукції для сільськогосподарських товаровиробників і формувати продовольчі фонди.

Вказані заходи сприятимуть підвищенню ефективності сільськогосподарської діяльності і стимулюватиме інвестиційну активність в агропромисловому виробництві.

Література:

1. Твердохлебов В. Финансовые очерки / В. Твердохлебов. М., 1916. С.49.
2. Соколов А. Теория налогов / А. Соколов. М., 1928. С. 65.
3. Esa Johansson. Tax planning by multinational firms: Firm-level evidence from a crosscountry database [Електронний ресурс] / Esa Johansson // OECD Economics Department Working Papers No. 1355. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.oecdilibrary.org/docserver/download/9ea89b4d-en.pdf?expires=1516561764&id=id&acscname=guest&checksum=87A1E0F0D5689DE863EAB1DC69735E8B>.
4. Аналітичний звіт: національний та регіональний виміри. Щорічна оцінка ділового клімату в Україні: 2016 рік [Електронний ресурс] // Програма USAID «Лідерство в економічному врядуванні» (USAID ЛІЕВ). – 2017. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.ier.com.ua/files/Projects/2015/LEV/ABCA2016\(full_report\).pdf](http://www.ier.com.ua/files/Projects/2015/LEV/ABCA2016(full_report).pdf).
5. Дубровський В. Порівняльний аналіз фіскального ефекту від застосування інструментів ухилення/уникнення оподаткування в Україні [Електронний ресурс] / В. Дубровський, В. Черкашин // Інститут соціально-економічної трансформації. – 2017. – Режим доступу

до ресурсу: <http://iset-ua.org/ua/doslidzhennya/item/111-porivnialnyi-analiz-fiskalnoho-efektu-skhem>.

1. Tverdokhlebov V. Financial essays / V. Tverdokhlebov. Moscow, 1916. p. 49.
2. Sokolov A. Theory of Taxes / A. Sokolov. Moscow, 1928. p.65.
3. Esa Johansson Tax planning by multinational firms: A firm-level evidence from a cross-country database [Electronic resource] / Esa Johansson // OECD Economics Department Working Papers No. 1355. – 2017. – Resource access mode: <http://www.oecdilibrary.org/docserver/download/9ea89b4d-en.pdf?expires=1516561764&id=id&acscname=guest&>

УДК 332:63

ПОНЯТТЯ ТА СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Велика чисельність досліджень в аграрному секторі економіки породила необхідність більш чіткого визначення категоріального апарату, в тому числі тлумачення сутності аграрного сектора. Проаналізовано нормативно-правову базу регулювання аграрного сектора економіки та виявлено відсутність чіткого пояснення даного терміну. Обґрунтовуються також відмінності між понят-

- checksum = 87A1E0F0D5689DE863EAB1DC69735E8B.
4. Analytical Report: National and Regional Dimensions. Annual Business Climate Assessment in Ukraine: 2016 [Electronic Resource] // USAID Leadership in Economic Governance Program (USAID LEV). – 2017. – Resource access mode: [http://www.ier.com.ua/files/Projects/2015/LEV/ABCA2016\(full_report\).pdf](http://www.ier.com.ua/files/Projects/2015/LEV/ABCA2016(full_report).pdf).
 5. Dubrovsky V. Comparative analysis of the fiscal effect from the use of instruments of tax avoidance / avoidance in Ukraine [Electronic resource] / V. Dubrovsky, V. Cherkashin / Institute of Social and Economic Transformation. – 2017. – Resource access mode: <http://iset-ua.org/ua/doslidzhennya/item/111-porivnialna-analiz-fiskalnoho-efektu-skhem>.

Матковський П. Є.

ями “аграрний сектор”, “агропромисловий комплекс”, “аграрна сфера”, “сільське господарство”.

Ключові слова: аграрний сектор економіки, сільськогосподарські підприємства, нормативно-правове регулювання, аграрна сфера, агропромисловий комплекс

Matkovskiy P. Y.

CONCEPT AND COMPOSITION ELEMENTS OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF ECONOMY

A large number of research in the agrarian sector of the economy has created the need for a clearer definition of categorical apparatus, including an interpretation of the essence of the agrarian sector. The normative-legal base of regulation of the agrarian sector of the economy is analyzed, and there is a lack of a clear explanation of this term. The differences between the con-

cept of “agrarian sector” and “agro-industrial complex”, “agrarian sphere”, “agriculture” are also substantiated.

Key words: agrarian sector of economy, agricultural enterprises, normative-legal regulation, agrarian sphere, agro-industrial complex.

Вступ. Сьогодні багато досліджень теоретичного та прикладного характеру здійснюються в аграрному секторі економіки.

Ряд науковців порівнюють між собою, часто ототожнюють аграрний сектор економіки, агропромисловий комплекс, аграрну сферу, сільське господарство, визначаючи спільні та відмінні риси: Архипенко І., Гончарук Н., Сарай І, Ульяненко Ю., Курило В. та ін.

Ми вважаємо, що сектор економіки, частка якого сягає понад 10 % ВВП країни повинен мати більш чітке й усталене визначення на законодавчому рівні.

Постановка завдання. Оскільки часто вживаються в науковій літературі терміни близькі за значенням (аграрний сектор економіки, агропромисловий комплекс, аграрна сфера, сільське господарство), вважаємо за доцільне – конкретизувати термін аграрний сектор економіки з приналежними до нього складовими і визначити відмінності від інших понять.

Термін “аграрний сектор економіки” можна досліджувати з різних боків:

– з появи такої назви історично (хронологічного);

– з аналізу походження кожного слова зокрема (етимологічного).

Результати. Практично ніде в нормативно-правових та законодавчих актах не зустрічається термін “аграрний сектор економіки”, тим паче – його обґрунтування, визначення, складові елементи.

Серед рідкісних згадок – розпорядження Кабінету міністрів України від 17.10.2013 № 806-р. із назвою “Про схвалення стратегії розвитку аграрного сектора економіки на період до 2020 р.”, однак, в данному документі не йдеться про чіткий перелік складових вищезгаданого терміну [1].

В Законі України “Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 р.” йдеться про те, що до аграрного сектору належить “сільське та рибне господарство, харчова промисловість і перероблення сільськогосподарських продуктів” при цьому до данного сектору не включається аграрна наука і освіта, соціальна сфера села, їх матеріально технічне та фінансове забезпечення [2].

Становлення терміну аграрний сектор економіки здійснювалося в рамках АПК та відбулося в кілька етапів.

Наприкінці 80-х – початку 90-х років двадцятого століття народне господарство країни умовно було поділено на “комплекси”: будівельний, агропромисловий, паливно-енергетичний, промисловий, транспортний, оборонний, соціальний. В. І. Курило зазначає, що такий підхід залишився у спадок незалежній Україні, мав місце на початку її становлення й трапляється досить часто і нині [3, с. 87]. Серед наукових джерел того часу було чимало визначень АПК.

Спочатку панувала думка про те, що агропромисловий комплекс включає: власне сільське господарство; галузі промисловості, які переробляють сільськогосподарську сировину для отримання продовольства, шкіри, текстилю, тютюну; підприємства оптової і роздрібно-продовольчої торгівлі, громадське харчування [4; 5]. У вітчизняній економічній літературі найбільше часто структура агропромислового комплексу розглядається як сукупність чотирьох сфер [6-9], хоча деякі автори виділяють в агропромисловому комплексі лише три сфери [10].

У загальнодоступному Інтернет виданні вікіпедії зустрічаємо: “В АПК входять три великі сфери галузей.

Перша сфера АПК – тракторне і сільськогосподарське машинобудування; машинобуду-

вання для харчової промисловості; агрохімія (виробництво мінеральних добрив і мікробіологічна промисловість); комбікормова промисловість; система матеріально-технічного обслуговування сільського господарства; меліоративне і сільське будівництво.

Друга сфера – рослинництво, тваринництво, рибальство.

Третя сфера АПК – харчова промисловість; холодильне, складське, спеціалізоване транспортне господарство; торговельні й інші підприємства й організації, що займаються доведенням кінцевого продукту до споживача, включаючи оптові ринки, роздрібну торгівлю і суспільне харчування. До кожної сфери варто також віднести відповідні галузі науки і підготовку кадрів” [11].

Можна бачити також і надзвичайно спрощене тлумачення, при якому сільське господарство ототожнюється з агропромисловим комплексом [12, с. 315]; деякі автори визначають агропромисловий комплекс України як сектор економіки [13, с. 7].

Усталеним є те, що сільське господарство включає дві галузі: рослинництво і тваринництво.

На законодавчому рівні в Україні відсутнє визначення АПК. Разом із тим у 1997-2000 роках міністерство, яке забезпечувало проведення в життя державної політики у сфері сільського господарства, садівництва, виноградарства, харчової, переробної та виноробної промисловості, називалося Міністерство агропромислового комплексу України (Мінагропром України).

Сьогодні міністерство має назву Міністерство аграрної політики та продовольства України (Мінагрополітики) [14].

Щодо структури впливу діючого Мінагрополітики то вона є наступною:

Діяльність міністерства спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України. Мінагрополітики України є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади з питань формування та забезпечення реалізації державної аграрної політики, політики у сфері сільського господарства та з питань продовольчої безпеки держави, державної політики в галузях рибного господарства та рибної промисловості, охорони, використання та відтворення водних живих ресурсів, регулювання рибальства та безпеки мореплавства суден флоту рибного господарства, ветеринарної медицини, безпечності харчових продуктів,

у сферах карантину та захисту рослин, охорони прав на сорти рослин, земельних відносин та топографо-геодезичної і картографічної діяльності, лісового та мисливського господарства, нагляду (контролю) в агропромисловому комплексі [15].

Оскільки Міністерство аграрної політики та продовольства України, з вище перелічених повноважень, до промисловості не має відношення, тобто не включає першу сферу АПК – тракторне і сільськогосподарське машинобудування; машинобудування для харчової промисловості; агрохімію (виробництво мінеральних добрив і мікробіологічну промисловість); комбікормову промисловість; систему матеріально-технічного обслуговування сільського господарства; меліоративне і сільське будівництво, то до нього більш близьким є визначення аграрного сектору економіки аніж АПК.

Систематизуючи аналіз різних авторів, можна стверджувати, що за словами М.Н. Малиша: “Аграрний сектор економіки являє собою сукупність галузей народного господарства, пов’язаних з розвитком сільського господарства, обслуговуванням його виробництва і доведенням сільськогосподарської продукції до споживача” [16, с. 12]. Н. Т. Гончарук визначає аграрний сектор економіки як сукупність взаємопов’язаних галузей сільського господарства і функціонально пов’язаних обслуговуючих формувань, які задовольняють потребу в продуктах харчування і сировини для переробної промисловості” [17, с. 21-22]. На нашу думку, тут важливо конкретизувати перелік напрямів функціонально-пов’язаних обслуговуючих формувань, які задовольняють потребу в продуктах харчування і сировини для переробної промисловості. Для прикладу, це можна конкретизувати так, як у визначенні терміну АПК – склад третьої сфери. Якщо такої конкретизації немає, то з визначення Н. Гончарук та М. Н. Малиша випливає, що виготовлення засобів виробництва теж функціонально-пов’язане з сільським господарством та обслуговуванням його виробництва, однак такі підприємства, як бачимо, за визначеннями більшості інших авторів, не належать до аграрного сектора економіки. Тому дуже доречною у визначеннях постає конкретизація. На думку І. Г. Сурай “Аграрний сектор економіки охоплює всі підприємства України незалежно від форми власності і організаційно-правової форми, що виробляють

сільськогосподарську продукцію й продукти її первинної переробки, та пов’язані з ними обслуговуючі підприємства, а також організації (установи), що здійснюють розробку та реалізацію державної аграрної політики” [18]. Тут вважаємо за доцільне не включати суб’єктів, які здійснюють реалізацію державної аграрної політики, наприклад установи та організації аграрної науки і освіти, соціальної сфери села, про що йдеться в Законі України “Про основні засади аграрної політики до 2015 р.”

З огляду на вищесказане, до аграрного сектора економіки слід включити другу та третю сферу АПК, із наступною системою складових:

– сільське господарство, де, в рамках базисних галузей рослинництва і тваринництва, виробляються різноманітні види сільськогосподарської сировини для переробки (зернові, технічні культури, багато видів тваринницької продукції), кінцева продовольча продукція для споживання у свіжому вигляді (картопля, овочі, плоди, ягоди, виноград, яйця, молоко тощо), а також кормовиробництво для вирощування тваринницької продукції;

– переробна промисловість, у системі харчової, легкої, борошномельно- круп’яної і комбікормової галузей, підприємства якої виробляють харчові продукти, включаючи напої та тютюн, вироби зі шкіри, текстилю та волокна тощо;

– аграрний ринок, у системі відповідної оптової та роздрібно-торгівлі, громадського харчування, з урахуванням адекватної зовнішньоекономічної діяльності та міжрегіональної торгівлі, призначенням яких є реалізація сільськогосподарської продукції споживачам, включаючи домашні господарства, різноманітних видів кінцевої продукції; – інформаційно-технологічна інфраструктура як система підгалузей і підприємств, що здійснює закупівлі сировини і продовольства, фінансові послуги, послуг з маркетингу, транспортування, логістики, зберігання продукції тощо.

Надалі спробуємо дослідити сутність дещо іншим підходом, ґрунтуючись на походженні слів “аграрний” і “сектор”.

Слово “аграрний” латинського походження і в перекладі українською мовою дослівно означає “земельний”. У вітчизняній економічній літературі аграрні відносини розглядаються не як земельні відносини, а ширше – як економічні відносини [19, с. 4]. Проте таке твердження вчених-економістів, на наш по-

гляд, не зовсім точно відображає увесь спектр перекладу з латини слів, які мають корінь “агро”. Сучасне розуміння юристами аграрних правовідносин як правовідносин у сільському господарстві (чи в АПК) має під собою тверду лінгвістичну основу: трапляється такий переклад із латини: “agricola” – селянин, землероб; “agrocultura” – землеробство, рільництво, сільське господарство [20, с. 244].

Слід зазначити, що впродовж усього періоду незалежності України відбувалося становлення аграрного сектору економіки, до складу якого належать саме друга та третя галузі АПК і формується визначення поняття аграрного сектору економіки України. На нашу думку, на сучасному етапі економічного розвитку України з огляду на ті кардинальні зміни, які відбулися в державі, доцільно вживати поняття “аграрний сектор економіки” саме в цьому розумінні.

Таким чином, під узагальненими термінами “аграрна сфера” й “аграрний сектор” слід розуміти сільськогосподарську галузь економіки та інші галузі, які забезпечують виробництво будь-яких засобів виробництва сільськогосподарської продукції, її переробку, зберігання і реалізацію. Проте тут виникає логічне питання про співвідношення понять “сфера” та “сектор”.

Для відповіді на нього звернемося до тлумачних джерел.

Сектор (пізньолат. sector, від лат. seco – розрізаю, розділяю): 1) чітко виражена складова частина, 2) частина народного господарства, яка має певні економічні й соціальні ознаки [20, с. 201]. Перше із наведених тлумачень наводить і сучасна українська енциклопедія [21, с. 62].

Сфера (від грец. – куля): 1) межі дії, поширення будь-чого (напр. сфера впливу), 2) суспільне оточення, середовище, обстановка [21, с. 1306]. Щодо терміна “сфера” читаємо: ще одним видом аграрних відносин є відносини соціального розвитку села. До соціальної сфери села належать об’єкти: сфери житлово-комунального господарства, включаючи благоустрій сільських територій; побутового обслуговування; охорони здоров’я; фізичної культури; народної освіти; культури й мистецтва [22, с. 52].

Висновки. Аграрний сектор економіки України як вужче поняття можна визначити як сектор економіки держави, який охоплює всі суб’єкти господарської діяльності незалежно

від форми власності та організаційно-правової форми, які виробляють сільськогосподарську продукцію і продукти її первинної переробки, та пов’язані з ними обслуговуючі підприємства, а також організації, що здійснюють розробку й реалізацію державної аграрної політики.

Аграрну сферу можна визначити як аграрний сектор економіки держави у взаємозв’язку із соціальною інфраструктурою сільської місцевості.

Література

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2013 р. № 806-р. Про схвалення Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80> (дата звернення 20.08.2018 р.)
2. Закон України “Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року” (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2006, № 1, ст. 17). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2982-15> (дата звернення 20.08.2018 р.)
3. Курило В. І. Про зміст та співвідношення деяких аграрних дефініцій / В. І. Курило. – Економіка АПК. – 2014. – № 2. – С. 87-92.
4. Азикова С. Г. Формирование и развитие регионального продовольственного рынка / С. Г. Азикова, А.А. Баранов. – Нальчик : КБГСХА. – 2005. – 112 с.
5. Азикова С. Г. Закономерности функционирования и развития корпоративных экономических структур / С. Г. Азикова, В. П. Савранский. – Нальчик : КБГСХА. – 2002. – 61 с.
6. Березівський П. С. Організація виробництва в аграрних формуваннях : навч. посіб. / П. С. Березівський, Н. І. Михалюк ; [за ред. П. С. Березівського]. – Львів : Українські технології, 2001. – 514 с.
7. Дорогунцов С. І. Розміщення продуктивних сил України : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / С. І. Дорогунцов, Ю. І. Пітюренко, Я. Б. Олійник та ін. – К. : КНЕУ, 2000. – 364 с.
8. Дусановський С. Л. Економічні основи розвитку АПК в ринкових умовах / С. Л. Дусановський, Є. М. Білан. – Тернопіль : Збруч, 2003. – 182 с.
9. Хорунжий М.Й. Організація агропромислового комплексу : підручник / М. Й. Хорунжий. – К. : КНЕУ, 2001. – 382 с.
10. Мочерний С.В. Основи економічних знань : підруч. / С.В. Мочерний. – Вид. 2-е, уточ. – К. : Академія. – 2002. – 312 с.
11. Агропромисловий комплекс. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Агропромисловий_комплекс (дата звернення 26.08.2018 р.)
12. Адміністративне право України [підруч. для юрид. вузів і фак. / Ю. П. Битяк, В. В. Богущкий, В. М. Гаращук та ін.]; за ред. Ю.П. Битяка. – Х.: Право, 2001. – 528 с.
13. Володін С.А. Інноваційний розвиток аграрної науки: моногр. / С.А. Володін. – К.: МАУП, 2006. – 400 с.
14. Міністерство аграрної політики та продовольства України URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Міністерство_аграрної_політики_та_продовольства_України (дата звернення 29.08.2018 р.)

15. Структура Міністерства аграрної політики України. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Міністерство_аграрної_політики_та_продовольства_України #Структура (дата звернення 28.08.2018 р.).

16. Аграрная экономика : учебник / под ред. М. Н. Мальша ; 2-е изд., перераб. и доп. – СПб. : Лань, 2002. – 688 с.

17. Гончарук Н.Т. Кадри аграрного сектора економіки України: формування і розвиток / Гончарук Н. Т., Серьогін С. М. – Д.: ДРІДУ УАДУ, 2003. – 166 с.

18. Сурай І. Поняття державного управління аграрним сектором економіки України // Зб. наук. пр. НАДУ / За заг. ред. В. І. Лугового. – К.: Вид-во НАДУ, 2003. – Вип. 2. – С. 259-270.

19. Майовець С. І. Теорія аграрних відносин: навч. посіб. / С. Й. Майовець. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 276 с.

20. Грищенко С. П. Латинська мова й основи римського права: навч. посіб. / С. П. Грищенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 336 с.

21. Современная украинская энциклопедия. Т. 13. – Харьков: Книжный клуб “Клуб семейного досуга”, 2005. – 1294 с.

22. Аграрне право України: підруч. / [В. М. Єрмоленко, О. В. Еафурова, М. В. Еребенюк та ін.]; за заг. ред. В. М. Єрмоленка. – К: Інтерком Інтер, 2010. – 608 с.

1. Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated October 17, 2013. 806-p. Approval of the Strategy for the Development of the Agrarian Sector of the Economy for the period up to 2020. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80>. Accessed 08. Aug. 2018

2. The Law of Ukraine “On the Basic Principles of the State Agrarian Policy for the Period until 2015” (Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine (BPD), 2006, No. 1, p. 17). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2982-15>. Accessed 09. Aug. 2018

3. Kuril V. I. On the content and correlation of some agrarian definitions / Economy of agroindustrial complex. – 2014. – No. 2. – P. 87-92.

4. Azikova S. G. Formation and development of the regional food market / S. G. Azikov, A. A. Baranov – Nalchik: KBGSHA. – 2005. – 112 p.

5. Azikova S. G. The regularities of the functioning and development of corporate economic structures / S. G. Azikova, V. P. Savransky. – Nalchik: KBGSHA. – 2002. – 61 p.

6. Berezivsky P. S. Organization of production in agrarian formations: teaching. manual / P. S. Berezivsky, N. I. Mihalyuk; [ed. P. S. Berezivsky]. – Lviv: Ukrainian Technologies, 2001. – 514 pp.

7. Doroguntsov SI Placement of productive forces of Ukraine: teaching method. manual for self learn dists / SI Doroguntsov, Y. I. Piturenko, Y. B. Oliyunk. – K.: KNEU, 2000. – 364 p.

8. Dusanovsky S. L. Economic fundamentals of agro-industrial complex development in market conditions / S. L. Dusanovsky, Y. M. Bilan – Ternopil: Zbruch, 2003. – 182 p.

9. Khorunzhy M. Y. Organization of agro-industrial complex: a textbook / M. I. Khorunzhy. K.: KNEU, 2001. – 382 p.

10. Mocheryn S. V. Fundamentals of Economic Knowledge: Underlying. / S.V. Mocharyn Kind. 2nd, fix. – K.: Academy. – 2002 – 312 p.

11. Agro-industrial complex. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Agriculture>. Accessed 08. Aug. 2018

12. Administrative Law of Ukraine [under the. for the lawyer. universities and fac. / Y. P. Bityak, V. V. Bogutsky, V.M. Garashchuk and others.]; Y. P. Bitches – X.: Right, 2001. – 528 p.

13. Volodin S. A. Innovative development of agrarian science: monogr. / S. A. Volodymyr – K.: MAUP, 2006. – 400 p.

14. Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Ministry_of_Agrarian_Policy_and_Food_of_Ukraine. Accessed 07. Aug. 2018

15. Structure of the Ministry of Agrarian Policy of Ukraine. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Ministry_of_Agrarian_Policy_and_Food_of_Ukraine # Structure. Accessed 08. Aug. 2018

16. Agrarian Economics: Textbook / ed. N. N. Malysk; 2 ed. – St. Petersburg : Lan, 2002. – 688 p.

17. Goncharuk N.T. Cadres of the Agrarian Sector of Ukraine’s Economy: Formation and Development / Goncharuk N.T., Seryogin SM – D.: DRID UAD, 2003. – 166 p.

18. Surai I. The Concept of Public Administration in the Agrarian Sector of the Ukrainian Economy // Sb. sciences pr. NAPA / за заг. Ed. VI Meadow – K.: View at NAPA, 2003. – Vip. 2. – p. 259-270.

19. Mayovets E. I. The theory of agrarian relations: the teacher. manual / Y. Y. Mayevitch – K.: Center for Educational Literature, 2005. – 276 p.

20. Gritsenko S. P. Latin and the basics of Roman law: teach. manual / SP Ericenko – K.: Center for Educational Literature, 2005. – 336 p.

21. Modern Ukrainian Encyclopedia. Т. 13. – Kharkov: Book Club “Club of Family Leisure”, 2005 – 1294 p.

22. Agrarian Law of Ukraine: under the leadership. / [V. M. Yermolenko, O. V. Eafurova, MV Erebnyuk et al.]; per community Ed. VM Yermolenko – Intercom Inter, 2010. – 608 p.

ВНУТРІШНІЙ ТУРИЗМ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ НАПРЯМОК РОЗВИТКУ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ ТА РІШЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ

Досліджено проблеми розвитку туризму в Україні, проаналізовано вплив внутрішнього туризму на економічну та соціальну сферу. Наведено основні заходи з розвитку внутріш-

нього туризму

Ключові слова: внутрішній туризм, туристичні послуги, мультиплікативний ефект, соціально-економічні проблеми

Krasnokutska I. V.

DOMESTIC TOURISM AS A STRATEGIC DIRECTION OF DEVELOPMENT OF THE MARKET OF TOURIST SERVICES AND SOLVING SOCIAL AND ECONOMIC PROBLEMS

The problems of tourism development in Ukraine have been investigated, the impact of domestic tourism on the economic and social sphere has been analyzed. The main actions for the devel-

opment of domestic tourism have been proposed.

Key words: domestic tourism, tourism services, multiplicative effect, social and economic problems.

Вступ. Внутрішній туризм займає особливе місце в житті любого суспільства. Сучасне виробництво внутрішніх туристських продуктів неможливо уявити уособленим, ізольованим, функціонуючим поза регіональною економікою. В реальному господарському житті воно базується на міжгалузевій виробничій кооперації, що пов'язує туризм та суміжні з ним галузі економіки, які, з одного боку, постачають туризму необхідні засоби виробництва, технічні умови виробництва та формують матеріально-технічну базу туризму, з іншої – доводять готові туристські продукти до споживача.

На основі такої взаємодії різних галузей й виникає комплекс внутрішнього туризму, який являє собою функціональну багатогалузеву підсистему, що виражає взаємозв'язок та взаємодію внутрішнього туризму та пов'язаних з ним галузей економіки з виробництва туристських продуктів, товарів та послуг та їх реалізацію.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження внутрішнього туризму як стратегічного напрямку розвитку сфери туристичних послуг та рішення соціально-економічних проблем.

Результати. Розвиток туризму пов'язаний міжгалузевими зв'язками з іншими секторами економіки, що породжує істотні мультиплікативні ефекти в економічній, екологічній

та соціально-культурній сфері. Ці ефекти можуть бути як позитивними, так і негативними. У зв'язку з цим, управління в сфері туризму повинно бути орієнтовано на мінімізацію негативних наслідків розвитку туризму та найбільш повне використання їх позитивного потенціалу.

До числа негативних ефектів відносяться: антропогенні впливи на природу – забруднення навколишнього середовища, вивіз капіталу за кордон тощо.

До позитивних аспектів туризму можна віднести наступні моменти:

– Дає імпульс для розвитку суміжних галузей, таких як сільське господарство, харчова промисловість, будівництво, виробництво сувенірів;

– Ініціює розвиток підприємництва. Туристський бізнес приваблює підприємців рядом аспектів: невеликими стартовими інвестиціями, невисоким бар'єром входження в галузь, відносно високим рівнем рентабельності при невисокому рівні витрат, стійким зростанням попиту на туристські послуги тощо.

– Вирішує багато соціальних проблем, в тому числі зайнятості та підвищення рівня добробуту людини. Розвиток туризму призводить до зростання чисельності робочих місць значно швидше, ніж в інших галузях. В багатьох країнах саме за рахунок туризму ви-

рішується проблема зайнятості, підтримується високий рівень життя населення. Туризм сприяє також підвищенню рівня освіти, культури, удосконалення страхової медицини, використання нових засобів поширення інформації.

– Знаходиться в руслі процесів глобалізації, оскільки призводить до гармонізації відносин між різними країнами та народами.

Туризм в цілому в теперішній час відіграє недостатньо важливу роль в економіці країни. Рівень розвитку внутрішнього туризму не відповідає потенційним можливостям України, що має архітектурні, художні, історичні цінності, багаті природно-рекреаційні ресурси. Між тим тільки 10% туристських фірм працюють на ринку внутрішнього туризму.

Якщо виїзний туризм в Україні розвивається достатньо динамічно, то у сфері візного та внутрішнього туризму існує ряд серйозних проблем. Це, в першу чергу, постійно зростаюча диспропорція між туристським імпортом та експортом, тобто відбувається вивіз капіталу за кордон, при дуже високому потенціалі розвитку внутрішнього туризму. Крім того, надзвичайно малий реальний внесок туристських фірм в соціально-економічний розвиток району.

Ситуація, що склалася, обумовлена комплексом причин, до яких можна віднести наступні:

1. Історичні. Сфера туризму в Україні протягом тривалого часу займала другорядне місце в економіці країни, тому в сучасних умовах не може стати розвинутою галуззю економіки – склався фактор інерційності. В радянський період територія України була закритою для туристів. В період перестройки перед урядом та перед громадянами стояли скоріше задачі виживання, ніж довгострокового розвитку.

2. Ідейно-догматичні. В дореформений період панував догмат примату виробничого сектору економіки над невиробничим. Така ідейна установка необґрунтовано тормозила розвиток сфери послуг. Ряд дослідників прямо вказують на цей догмат як на одну з причин відставання туризму. В радянські часи методологія оцінки результатів діяльності базувалася на марксистсько-ленінській концепції виробництва, яка не дозволяла належним чином оцінити «невиробничі» галузі економіки, до яких відносили туристську діяльність. Така недооцінка ролі туризму в народному господарстві призвела до відставання розвитку сфери послуг від рівня розвитку матеріального виробництва.

3. Фінансові. Інвестиції в галузь не відповідають потребам в створенні та утриманні об'єктів туристської інфраструктури. А при накопичених в Україні соціально-економічних проблемах достатньо складно очікувати в майбутньому масштабних державних інвестицій.

4. Управлінські. Відсутність державного підходу до питань розвитку туристської галузі, чіткої вертикалі влади, невиконання законодавства в сфері туризму, а також відсутність механізму його реалізації. Крім того, при існуючих проблемах внутрішнього туризму, реальна туристська політика наразі не здійснюється.

5. Ринкові. Низький рівень якості туристських послуг, погане співвідношення «ціна – якість послуг». Український вітчизняний туризм не може в повній мірі скласти конкуренцію виїзному.

6. Матеріально-технічні. Низька матеріально-технічна база туризму, зокрема готельна інфраструктура – робить непривабливими внутрішні тури для більшості українців, які мають досвід закордонного туризму.

Негативний внесок в ситуацію, що склалася, відіграла перестройка. В дореформений період туристські бази, дитячі оздоровчі табори, пансіонати, санаторії, спортивні об'єкти створювалися при підприємствах, обслуговувалися та експлуатувалися ними та утримувалися на їх балансі. В часи перестройки економічно ослаблені підприємства-власники туристських об'єктів в масовому порядку відмовлялися від непрофільних активів. Так закривалися дитячі оздоровчі табори, профілакторії, бази відпочинку, готелі.

За рідким виключенням деякі об'єкти вдалося зберегти лише завдяки їх переводу в муніципальну власність. В 90-і роки попит на об'єкти туристської індустрії був надзвичайно низьким, населення не було спроможне оплатити 100% вартості туристських послуг. Влада була вимушена закривати об'єкти або субсидувати їх експлуатацію з бюджету. У зв'язку з відсутністю фінансових можливостей модернізація інфраструктури була неможлива.

7. Кадрові. Недостатність висококваліфікованих кадрів на всіх етапах надання туристських послуг. «Ненав'язливість» вітчизняного сервісу увійшла у приказку. Немалу роль в цьому питанні грають й культурно-історичні традиції сфери послуг дореформеного минулого, в якому «клієнт був завжди неправий». Іншими словами, український туризм доволі часто характеризується обмеженими ресурса-

ми гостинності. Між тим розвиток культурних ресурсів гостинності є важливішим фактором в туризмі, що створює умови для якісного обслуговування туристів.

8. Інформаційні. Відсутність повної та достовірної інформації негативно впливає на розвиток туризму, знижує ефективність процесів планування та управління галуззю. Українці не завжди інформовані про реальні можливості внутрішнього туризму, іноді не знають навіть про місця туристського інтересу, що можуть знаходитися в «шаговій» доступності. Наразі споживач не має інформації про можливості отримання тих чи інших туристських послуг, особливо в невеликих містах.

9. Теоретико-методологічні. Відсутність серйозної теоретико-методологічної бази для рішення прикладних задач аналізу та планування туристської галузі: немає цільових методик, немає інструментарію для відповідних розрахунків. Відсутність методик оцінки розвитку туризму пояснюється відсутністю статистичної інформації.

Усі вищевказані причини обумовили ситуацію з внутрішнім туризмом, що склалася. Це характеризується наявністю глибоких протиріч в його організаційній структурі, в спрямованості розвитку, в стані якісних та кількісних характеристик, в тому числі – відсутній комплексний погляд на країну як на туристську дестинацію, спостерігається бідність асортименту послуг, недостатньо розвинута туристська інфраструктура.

Вплив внутрішнього туризму на економіку як правило розглядають, виокремлюючи основні економічні функції туризму.

Виробнича функція туристського підприємства, що працює на внутрішньому ринку, пов'язана з такими виробничими факторами, як праця, земля та капітал. При комбінуванні виробничих факторів в процесі виробництва нового продукту створюється додаткова вартість, тобто відбувається накопичення цінностей. Підприємства, що працюють в сфері внутрішнього туризму, створюють нові продукти, що мають вигляд нематеріальних товарів (послуг) та сприяють накопиченню цінностей, виконуючи виробничу функцію.

Туристська галузь сильно персоніфікована, тому другою важливою функцією туризму вважається функція забезпечення зайнятості населення. Кількісне зростання кадрів в туристській сфері може призупинитися тільки в результаті впровадження технічних розро-

бок. Технічні засоби полегшують діяльність, але не можуть замінити особисте спілкування з гостем. Туризм прямим або непрямим чином сприяє зайнятості населення. Прямий ефект надання зайнятості в туризмі передбачає те, що населення отримує робочі місця безпосередньо в туристських підприємствах. Туризм створює ефект зайнятості й в інших галузях економіки, забезпечуючи непрямий ефект в зайнятості населення. Статистичні оцінки зайнятості населення в туризмі періодично публікуються та аналізуються, тоді як непрямий ефект сприяння зайнятості дослідити важко через значні методичні та організаційні труднощі, що виникають при зборі матеріалів.

З функцією туризму з забезпечення зайнятості тісним чином пов'язана функція створення доходу. Економічна діяльність в секторі туризму вносить вклад в створення національного доходу. В даному випадку мова йде про прямий ефект створення доходу в туризмі.

Додатково слід враховувати й те, що кожна грошова одиниця, що заробляє туристське підприємство на першому обороті коштів та отримує у вигляді доходу, знов уходить з рахунку підприємства. Таким чином, виникають нові доходи, але вже третіх осіб. Якщо ці особи виступають в ролі постачальників будь-яких товарів для туристського підприємства, то в цьому випадку можна стверджувати про непрямий ефект створення доходу в туризмі або про мультиплікативний ефект.

Створення доходу в туризмі сприяє збільшенню національного доходу. В економіці цей ефект приймається значним в тому випадку, коли дохід, отриманий в одній галузі, сприяє виникненню нового доходу у іншого суб'єкта господарської діяльності. Ефект збільшення національного доходу в туризмі має насамперед регіональне значення. Значне зростання доходу відбувається тоді, коли первинна виручка туристської галузі переходить в регіональну торгівлю, промисловість або сільське господарство.

В регіональному аспекті важливу роль відіграє функція згладжування, яка проявляється в тому, що туризм сприяє економічному розвитку слабких в структурному відношенні регіонів. Внутрішніх туристів, як правило, приваблюють регіони зі слабо розвинутою промисловістю, місця, що мають унікальний ландшафт та навколишнє середовище у стані стійкої рівноваги. Найчастіше це регіони з переважним розвитком сільського господарства

та взагалі не освоєні. Для місцевих жителів таких регіонів туризм являє собою важливе джерело додаткового доходу: він сприяє вирівнюванню їх доходів, оскільки ці доходи найчастіше більш низькі, ніж в місцях з розвинутим промисловим виробництвом.

Остання економічна функція внутрішнього туризму – нівелювання платіжного балансу. В народному господарстві існує поняття платіжного балансу з усіма його складовими. Складовими частиною балансу послуг внутрішнього туризму є баланс подорожей в регіоні та виїзд за його межі. В цьому балансі витрати місцевих туристів, що виїхали за межі регіону, протиставляються доходам, отриманим від споживання товарів та послуг туристами, що прибули з інших місць. Туризм по-різному впливає на платіжний баланс кожної території. Традиційно баланс подорожей в Харківській області є дефіцитним, тобто витрати приїжджів в Харківській області нижче витрат харків'ян та мешканців області, що відпочивають в інших регіонах.

З розгляду економічних функцій туризму слідує, що розвинутий туризм завдяки великому притоку приїжджів забезпечує регіону насамперед грошовий дохід, що поступає ззовні, та додатковий товарообіг. Також не визиває спорів ствердження про наявність двох передумов розвитку туристської сфери: культурно-історичної спадщини та природно-рекреаційного потенціалу. Однак ще можна виділити істотну та економічно дуже значну передумову – достатньо високий потенціал клієнтів в безпосередній близькості до туристських об'єктів, що в принципі передбачає виникнення великих потоків відвідувачів.

Більш детально пророблено таку економічну передумову розвитку внутрішнього туризму, як надання туристам відповідних можливостей для задоволення їх потреб. За допомогою туристського «магніту» за термінологією Х. Бера, який відомий за межами регіону та знаходиться в самому центрі рекламної стратегії, туристи залучаються в конкретне місце. Однак вони залишають в місці перебування грошові кошти, призначенні для відпочинку, тільки при наявності розвинутої пропозиції в сфері туристських послуг.

Аналізуючи потенціал товарообігу в рамках «туристської пропозиції» з позицій відвідувача, деякі автори диференціюють витрати клієнта на 5 груп: харчування, оплата вхідних квитків до музеїв та установ культури, суве-

ніри та покупки, транспорт, проживання. При цьому не береться до уваги декілька додаткових витрат: на придбання нематеріальних послуг (наприклад, лікувально-оздоровчих) та ін. Але остаточний перелік груп витрат туристів, що залежить від конкретних умов їх перебування, не тільки важливий, оскільки є сильна залежність від внутрішніх та зовнішніх факторів туристського бізнесу, що важко врахувати.

При економічній оцінці внутрішнього туризму набагато важливіший аналіз структури витрат та готовності туристів платити. Такий аналіз дозволяє виявити диспропорції в обслуговуванні клієнтів та вчасно розробити коригуючі заходи. Роботи такого плану повинні проводитися на стику соціології та економіки, тому до теперішнього часу їх дуже мало.

Вплив туризму на соціальну сферу розглядається у відповідності з наступними напрямками:

1. Розвиток внутрішнього туризму сприяє створенню робочих місць. Існують певні закономірності: кадри нижчої ланки (повари, покоївки) в основному залучаються з місцевого населення; робітники більш високої кваліфікації приїжджають в туристські комплекси з міст. Значна частина зайнятих у внутрішньому туризмі – жінки. В певній мірі це пов'язано з тим, що внутрішній туризм має яскраво виражену сезонність, а чоловік як опора в сім'ї повинен мати стабільну роботу. Крім того, якість робочих місць у внутрішньому туризмі відрізняється значною питомою вагою зайнятих неповний робочий день.

Нова форма внутрішнього туризму для українського ринку – сільській (зелений) туризм. Місцеве населення з задоволенням приймає туристів в приватні оселі, як стають своєрідними міні-готелями.

2. Освітні функції внутрішнього туризму. Місцеве населення повинне підвищувати свій освітній рівень, щоб відповідати певній кваліфікації. Жителі населених пунктів, розташованих поряд з крупними туристськими комплексами та санаторіями, можуть цілеспрямовано навчатися туристським спеціальностям.

3. Розвиток культури місцевого населення. При відвіданні місцевих культурно-історичних пам'яток значна увага приділяється знайомству з культурою та побутом місцевого населення. В районах етнічного туризму в останні роки активно відроджуються традиції та культура місцевого населення. Створюються центри національної культури, підпри-

емства харчування, відроджуються традиції різних національностей, створюються творчі колективи, розвиваються національні види ремесел та спорту. Велике значення в розвитку культури мають свята, в ході яких різноманітні колективи можуть продемонструвати рівень своєї майстерності, а туристи знайомляться з життям регіону.

4. Розглянуті прями (вплив соціуму на туризм) та зворотні (вплив туризму на соціум) зв'язки, значно впливають на туристські мотивації населення. Однак, не розглядаючи соціально-психологічні особливості цього процесу, слід відмітити його слабку обґрунтованість з точки зору економічного аналізу.

Більшість авторів пов'язують зміну попиту на внутрішній туризм з такими соціальними факторами, як структура сімей, умови життя та праці, рівень освіти, а також наявність вільного часу. Між тим в основі перелічених соціальних компонентів громадського життя полягає економічна складова, оскільки потреба людини у відпочинку, що відноситься до вторинних потреб, існувала завжди, а спосіб її реалізації визначається не в останню чергу наявністю вільних грошових коштів.

З часом очікується зміна відношення українців до подорожей: тривала щорічна відпустка все частіше буде проводитися вдалі, в той час як в найближчих туристських регіонах скоріше будуть проводитися короткотермінові відпустки. Наприклад, Берр вважає, що мешканці великих міст все частіше будуть віддавати перевагу одноденним відвідуванням близько розташованим туристським центрам без ночівлі, або двох-трьохденному відпочинку в кінці тижня. Дуже вірогідно, що будуть посилюватися тенденції до переваги індивідуального туризму груповому. Скоротяться колективні подорожі, виникне потреба в більшій індивідуальній пропозиції туристських послуг, що виходять за рамки простого перебування в домах відпочинку та на базах, зростуть вимоги до якості засобів розміщення та харчування.

Таким чином, найбільш реалістичні та економічно обґрунтовані заходи з розвитку соціального туризму можна звести до наступного:

1. Створення законодавчо-правової бази, що забезпечує можливість розвитку соціального туризму.
2. Розробка концепції соціального туризму.
3. Активізація діяльності зі створення туристських фірм та організацій, що спеціалізуються на соціальному туризмі.

4. Розробка методики формування різних видів соціального туризму з урахуванням закордонного досвіду.

5. Стимулювання послуг в галузі соціального туризму фірм, організацій, підприємств різних форм власності.

6. Використання досвіду закордонних країн з впровадження системи відпускних чеків.

7. Використання можливостей соціальної реклами для формування менталітету активного туриста.

Розглянутий вплив соціального устрою суспільства на внутрішній туризм та вплив туризму на соціальну сферу дозволяє оцінити загально соціально-економічну ситуацію, на фоні якої відбувається розвиток внутрішнього туризму. Однак аналіз економічної ефективності внутрішнього туризму слід розглядати під іншим кутом, спираючись на фундаментальні економічні теорії та системний підхід.

В літературі, присвяченій економічній ефективності туризму, розглядаються питання отримання вигоди від: організації туризму в масштабах держави, туристського обслуговування населення регіону; виробничо-обслуговуючого процесу туристської фірми. Визначаючи економічну ефективність туризму в позиції загальної теорії економічної ефективності, можна стверджувати, що вона є складовим елементом загальної ефективності суспільної праці та виражається певними критеріями та показниками.

Під критеріями економічної ефективності туризму розуміють основні вимоги до оцінки правильності рішення поставленої задачі. А оскільки суспільне виробництво функціонує в інтересах всього суспільства, його ефективність слід оцінювати виходячи зі ступеню досягнення цілей суспільства.

У відповідності до теорії оптимального функціонування економіки ефективність окремої галузі повинна оцінюватися з позицій загального ефекту, оскільки окремі критерії ефективності повинні відповідати глобальному критерію, «витікати» з нього. Загальний критерій ефективності громадського виробництва полягає в досягненні в інтересах суспільства найбільших результатів при найменших витратах коштів та робочої сили.

Деякі автори пропонують розглядати проблеми ефективності внутрішнього туризму за допомогою системного підходу. Системний підхід передбачає встановлення різних критеріїв та показників для різних рівнів управління

та певну ієрархію цілей та відповідних критеріїв ефективності.

Організаційна структура управління туризмом складається з ряду ланок:

1) Системи як диверсифікованого міжгалузевого комплексу соціально-побутової інфраструктури;

2) Галузі як самостійної господарської ланки в масштабах регіону;

3) Туристського господарюючого суб'єкту (туристської фірми).

Тому проблему визначення народногосподарського критерію ефективності туризму слід розглядати в трьох аспектах: на рівні суспільства (народного господарства в цілому), галузі, окремої туристської фірми.

Для того, щоб сформулювати весь комплекс системи критеріїв ефективності туризму, необхідно показати, як загальна мета діяльності системи на рівні суспільства розпадається на окремі цілі діяльності окремих підсистем. Для цього використовується прийом, відомий як «дерево цілей та критеріїв», де кожній цілі відповідає певний критерій, що виражає ту міру, за допомогою якої можна судити про успішність досягнення цілі.

Ефективність розвитку внутрішнього туризму на регіональному рівні багато у чому залежить від інвестиційної політики, що здійснюється в загальнодержавному масштабі. Швидка окупність вкладень в сферу внутрішнього туризму теоретично повинна зробити цю сферу дуже привабливою для інвесторів.

Розглядаючи проблеми інвестування внутрішнього туризму, необхідно мати на увазі, що ряд заходів може бути реалізованих в короткі терміни, поетапно та без залучення значного капіталу. Така діяльність починається зі створення можливостей, наприклад для харчування на відкритому повітрі влітку, включає оптимізацію режиму роботи музеїв, а в підсумку може вилитися в сумісну рекламу домів та баз відпочинку з туристськими фірмами.

Висновки. Таким чином, сучасний стан інвестування в сферу внутрішнього туризму не дозволяє очікувати істотного розвитку його матеріально-технічної бази. Вихід з нинішнього

положення, при якому український внутрішній туризм розвивається низькими темпами, деякі автори вважають в необхідності формування попиту на туристські послуги та в оптимізації виробничих процесів. Така трактовка в цілому відповідає теорії маркетингу та менеджменту. Якщо мати на увазі сукупний ринковий попит на туристські послуги на внутрішньому ринку, то слід спрямовувати зусилля на досягнення декількох умов, наприклад, на підвищення рівня маркетингових зусиль в галузі, досягнення необхідного стану навколишнього середовища тощо. В свою чергу, оптимізація виробничих процесів здатна підвищити конкурентоспроможність окремих видів та форм внутрішнього туризму. Однак в сучасних умовах в Україні теоретичні постулати не співвідносяться з повсякденними реаліями, такими як низька платоспроможність населення, відсутність системного державного фінансування природоохоронних заходів тощо. Щодо оптимізації виробничих процесів, то вона можлива при впровадженні нових технологій, прискореному розвитку інфраструктури місць перебування туристів, тобто кількісній та якісній зміні багатьох соціально-економічних складових сучасного суспільства.

Література

1. Герасименко В. Г. Ринки туристичних послуг: стан і тенденції розвитку: монографія / В. Г. Герасименко. – Одеса: Астропринт, 2013. – 303 с.
2. Козловець М. А. Внутрішній туризм як чинник політичної та соціокультурної інтеграції українського суспільства. Актуальні проблеми, сучасний стан та перспективи розвитку індустрії туризму в Україні та Польщі: Матеріали шостої міжнародної науково-практичної конференції / За ред. Саух І.В. – Житомир: Вид-во ЖФ КІБІТ, 2012.
3. Ткаченко Т. І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: монографія / Т. І. Ткаченко. – 2-ге вид., випр. та доп. – К., 2009. – 463 с.
4. Халімовська І. В. Внутрішній туризм як чинник соціокультурної інтеграції українського суспільства / І. В. Халімовська // Гілея: науковий вісник. – 2015. – Вип. 92. – С. 200-203.
5. Шульга М. Освоєння особистістю соціокультурного простору життя через туризм // Соціальний ареал життя особистості. – К.: інститут соціології НАН України, 2005. – С. 196-208.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

В статті досліджено підходи, до управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства в умовах Євроінтеграції та покращення зовнішньоекономічної діяльності між Україною і країнами Європейського Союзу.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, розвиток підприємства, конкурентоспроможність підприємства, пріоритети управління, управління зовнішньоекономічною діяльністю.

Matsola M. M., Matsola S. M.

MODERN APPROACHES TO MANAGING THE FOREIGN-ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

The article investigates approaches to the management of foreign economic activity of the enterprise in the conditions of Eurointegration and improvement of foreign economic activity between Ukraine and the countries of the European Union.

Key words: foreign economic activity, enterprise development, enterprise competitiveness, management priorities, management of foreign economic activity.

Вступ. Розвиток підприємств за умов зміщення вектору їх зовнішньоекономічної діяльності та з урахуванням посилення економічних зв'язків з країнами ЄС залежить від ефективного управління ними. Вдосконалюються підходи до управління та пошуку ефективних рішень щодо подальшого розвитку як підприємства в цілому, так, і окремих його ланок. Практичною проблемою розвитку вітчизняних підприємств в умовах ринкової економіки є те, що значна їх частина втрачає конкурентоспроможність порівняно з підприємствами країн ЄС. Необхідність пошуку та впровадження в практику ефективних підходів управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємствах являє собою довгостроковий процес та потребує постійної уваги з боку керівництва, що визначає актуальність досліджень у даному напрямі, також привертає увагу багатьох учених-економістів.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз підходів до управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства, що в сучасних умовах набуває особливого значення задля розвитку конкурентного бізнес-середовища в Україні. Підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств потребує вирішення ключових завдань, таких як: забез-

печення їх фінансової стійкості, конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках, розвитку підприємств в короткостроковій та довгостроковій перспективах, виходу на нові ринки збуту продукції.

Результати. Розвиток підприємств залежить від макросередовища, яке може мати вплив на окремі підприємства і навіть на цілі галузі. Фактори впливу макросередовища, практично не підконтрольні підприємству. Макросередовище визначає загальні умови підприємницької діяльності, впливає на мікросередовище і, відповідно, на розвиток підприємств. Вплив макросередовища може бути і опосередкованим але його необхідно враховувати в процесі прийняття управлінських рішень.

Під системою управління підприємством розуміють сукупність напрямів управління або функцій управління, які включають окремі складові: методологію, процес, структуру та техніку управління. Елементи управління підприємством містять: цілі, завдання, закони і принципи, методи, функції, технологію і практику управління; комунікації, схему процесу. Розробку і реалізацію рішень, інформаційне забезпечення; функціональні структури, схеми організаційних рішень, організаційні

структури, професіоналізм персоналу; системи документообігу, мережі зв'язку. На рисунку 1 наведена структура елементів системи управління [4].

Основним завданням підприємств в сучасних умовах, яке сприятиме їх розвитку, є необхідність посилення соціальних відносин та орієнтації системи управління відповідно до адаптації підприємства до нестабільного середовища:

- упорядкованість та відкритість системи відносин;
- якість системи управління;
- вміння адаптуватися до факторів ринкової нестабільності.

Виділяються три основні цілі і відповідні їм моделі поведінки підприємства при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності:

- вихід на світовий ринок в пошуках більш дешевої сировини і капіталу;
- наближення виробництва до ринків збуту;
- підвищення ефективності діяльності підприємства при створенні зарубіжного підрозділу.

У першому випадку вдається досягти поставок за оптимальною ціною і більш високої в порівнянні з внутрішнім ринком якості,

долається недоступність певних матеріалів у своїй країні, забезпечується доступ до більш ефективного обслуговування і сучасних технологій. Наближення до кінцевих ринків збуту стратегічно необхідно для підвищення конкурентоспроможності продукту, адаптації до особливостей місцевого ринку, більш детального вивчення переваг споживачів, скорочення транспортних витрат, витрат по митному оформленню, обходу нетарифних обмежень та ін. Зростання ефективності може бути досягнуто шляхом отримання доступу до нових технологій, вдосконалення діяльності, підбору кваліфікованого персоналу [2].

Розвиток процесів глобалізації спростило можливості діяльності компанії за межами країни. Однак це не означає, що світовий ринок став єдиним або що підприємство може діяльність в світовому масштабі, лише за рахунок кількості зовнішньоторговельних зв'язків. Найчастіше початок зовнішньоекономічної діяльності пов'язаний з конкретними пропозиціями, на які безпосередньо реагує підприємство. Перш за все, враховуються ємність цільового ринку і можлива динаміка її зміни по конкретному сегменту діяльності підприємства. Саме цей показник вказує на прива-



Рис. 1. Структура елементів системи управління

– Kharkiv: INZHEK, 2014. – 378 s. V. Krivenko et al.; per community Ed. L.V. Krivenko]. – Sumy: Dream, 2015. – 219 p.

3. The economic component of the Association Agreement between Ukraine and the EU: implications for business, population and public administration. – [Electronic resource] Access mode: <http://www.ier.com.ua>.

4. Grigoriev MI Improving the risk management system of foreign economic activity of enterprises in Ukraine / MI Grigoriev, V. V. Kobrzhitsky // Investments: practice and experience. – 2015. – No. 1. – P. 25-29.

5. Bridgeland D. M., Zahavi R., Business modelling: a

practical guide to realizing business value. – Morgan Kaufmann, 2009 – 387 p. [E-resource]. – Access mode: <http://www.dsb.dk/>

6. Lekaj E. (2017), The process of Risk management for E-business / Erion Lekaj Donika Kercini, from <http://iipcc.l.org/wp-content/uploads/2017/07/81-85.pdf>

7. Solinas G. (2017), Three essays on the organizational dimensions of the strategic management of patents / Solinas, Giulia. City, University of London, from <http://ethos.bl.uk/OrderDetails.do?did=6&uin=uk.bl.ethos.709647>

8. Theodore Levitt, The Globalization of Markets [Electronic Resource] / T. Levitt // Harvard Business Review. – Mode of access: <http://www.lapres.net/levit.pd>

УДК 330.1

Савка М. В., Костюк Б. А., Кухній Л. С.

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДОВОЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

У статті розглянуто системні характеристики функціонування вітчизняних підприємств в умовах соціально-економічної системи. Обґрунтовано умови, аспекти і проблеми функціонування підприємств в Україні, визначено підсистеми і функції підприємства. Запропоновано модель механізму функціонування

підприємства на основі системної методології.

Ключові слова: функціонування підприємства, соціально-економічна система, системний підхід, механізм.

Savka M. V., Kostyuk B. A., Kukhnii L. S.

FEATURES OF FUNCTIONING OF THE ENTERPRISE AS A COMPLEX SOCIO-ECONOMIC SYSTEM

The paper presents the system characteristics of the functioning of domestic enterprises in the conditions of the socio-economic system. The conditions, aspects and problems of the functioning of enterprises in Ukraine are substantiated, the subsystems and functions of the enterprise are de-

finied. The model of the mechanism of functioning of the enterprise on the basis of system methodology is proposed.

Key words: functioning of the enterprise, socio-economic system, system approach, mechanism.

M. A., Піхно Д. І., Воблого К. Г., Зібера М. І., Орженцького Р. М., Слущького Є. Є., Туган-Барановського М. А. та інших, які досліджували поділ, вартість і мотивацію праці, що до тепер служить базою механізму функціонування підприємства. Свого часу окремі аспекти механізму функціонування підприємства були предметом досліджень і закордонних економістів Ж. Б. Сея, Ф. Фур'є, К. Сен-Сімона та Р. Оуена, які досліджували процес функціонування господарств, вартість і мотивацію праці, елементи процесу управління людьми, на результатах яких ґрунтується сучасний механізм функціонування. Серед сучасних вчених, які вивчали це питання були Мартяков О. В., Кузнецова Е. А., Лепейко Т. І., Гончарук А. Г. [1, 2].

Постановка завдання. Метою даного дослідження є визначення особливостей функціонування вітчизняних підприємств в умовах сучасної соціально-економічної системи за рахунок виокремлення принципів та властивостей, аспектів, умов і проблем їх функціонування та формування на цій основі відповідного механізму.

Результати. В останні роки економіка України переживає незначний спад, але її покращення та підвищення конкурентоспроможності можливе за умови ефективного функціонування суб'єктів господарювання – промислових підприємств. Промислове підприємство є основною ланкою національної економіки і основним її товаровиробником, яке виступає як юридична особа, основним видом діяльності якого є виробництво продукції, виконання робіт, послуг промислового характеру в порядку передбаченому законодавством України для задоволення суспільних, особистих потреб і отримання прибутку.

Підприємства як соціально-економічні системи представляють цілісну складну сукупність взаємозалежних та взаємодіючих економічних і соціальних елементів, які беруть участь в господарській діяльності і створюють якісно нову цілісність.

Дослідження функціонування промислового підприємства як складової соціально-економічної системи доцільно здійснювати на основі системної методології [3]. Згідно неї вони володіють системними ознаками, параметрами, рисами, властивостями, які обумовлюють можливість управління ними.

Основні ознаки та загальні риси підприємства як соціально-економічної системи визначаються як наявність чотирьох аспектів структурної впорядкованості елементів системи, що розкривають системний підхід до пізнання підприємства: 1) встановлено межі системи, тобто скільки та які складові елементи вона включає; 2) відомі змінні параметри елементів системи, одиниць, що утворюють систему; 3) встановлені допустимі відхилення співвідношень між кількісними значеннями змінних за рахунок обмежень кожної з них; 4) встановлені способи дії кожної одиниці і схема їх взаємодії [4, с. 123].

Для будь-якого підприємства складовими елементами виступають його підсистеми, люди, ресурси, відносини, процеси, економічні та соціальні явища, а їх кількість і види залежить від сфери і масштабу діяльності підприємства. Змінними параметрами цих елементів

виступає система показників і критеріїв, які характеризують кожен з них, а обмеженнями являються можливості підприємства. Спосіб дії і взаємодії елементів характеризується галузевим і функціональним призначенням підприємства.

Дослідження літературних джерел [3, 5] щодо вивчення існуючих системних властивостей підприємства дало можливість узагальнити їх і зробити висновок, що ними є:

– цілісність – підприємство сприймається як єдине ціле, що складається з окремих елементів, об'єднаних між собою взаємними зв'язками;

– функціональність – елементи підприємства об'єднуються в цілісну, системну єдність завдяки виконанню ними єдиної функції, цілі, мети;

– когерентність – між елементами підприємства всередині існує тісний взаємозв'язок, причому він міцніший, ніж зв'язки елементів із зовнішнім середовищем, що забезпечують підприємству самозбереження і виживання;

– емерджентність (неадитивність) – ціле підприємство має властивості, не притаманні його підсистемам, а функціонування підприємства представляється як сукупне функціонування взаємозв'язаних елементів підприємства, що створює якісно нові функціональні властивості підприємства. Емерджентність є результатом виникнення між елементами підприємства так званих синергічних зв'язків, які забезпечують загальний ефект функціонування підприємства, більший, ніж сума ефектів його елементів, діючих незалежно;

– цілеспрямованість означає наявність на підприємстві мети, структури цілей і завдань для її досягнення;

– ієрархічність – це складність структури підприємства, яку можна охарактеризувати такими показниками як кількість рівнів ієрархії управління, різноманіття компонентів та зв'язків, складність поведінки та неадитивність властивостей, складністю опису та управління підприємством, кількість параметрів та необхідний обсяг інформації для управління. Ієрархічність також полягає у тому, що підприємство можна розглядати як елемент системи вищого порядку (надсистеми), а її елементи – як системи;

– рівень самостійності та відкритості підприємства визначається такими показниками як кількість зв'язків підприємства із зовнішнім середовищем у середньому на один його елемент; інтенсивність обміну інформацією

явними системами виробництва і управління. Умовами цього середовища виступають система цілей, технології виробництва і управління, організаційна структура та кваліфікований персонал.

Конкретизація вище вказаних умов функціонування підприємства матиме наступне трактування:

- економічна самостійність, тобто можливість на свій розсуд використовувати належне йому майно, визначати програму дій, обирати постачальників і споживачів, розпоряджатися доходами, що залишаються після сплати податків.

- самоокупність, рентабельність, самофінансування;

- матеріальна зацікавленість та відповідальність за результати діяльності;

- дотримання законів та рішень законодавчої та виконавчої влади.

Для ефективної взаємодії внутрішнього і зовнішнього середовищ підприємства необхідний менеджмент, який відповідає за функціонування підприємства як системи в умовах ринкових відносин [9, с. 14].

Приведене вище бачення механізму функціонування підприємства як складової соціально-економічної системи є багатогранне і ґрунтується на поєднанні складових і компонент, які діють взаємообумовлено, про що згадувалося вище і можливість сформувати інтегровану модель механізму функціонування підприємства, яка відображає складові елементи та умови, які інтегруючись визначають і впливають на нього.

В цілому така інтегрована модель механізму функціонування підприємства дає можливість:

- встановити відповідність механізму функціонування підприємства системним положенням, дотримання яких забезпечить його ефективність;

- комплексно спостерігати взаємодію усіх ключових елементів, які формують і впливають на цей механізм;

- здійснювати постійний контроль та нагляд за дією цих елементів;

- визначати проблемні місця і пріоритетні напрями вдосконалення цього механізму.

Висновки. Проведений аналіз особливостей функціонування підприємства як складової соціально-економічної системи вказує на пріоритетність системного підходу у його визначенні, згідно якого це активна взаємодія

між процесами, що розподілені за функціями підприємства, які скеровуються системою менеджменту на досягнення мети підприємства в умовах сучасної соціально-економічної системи.

Механізм функціонування підприємства обумовлюється зовнішнім і внутрішнім середовищами, перше з яких представляється як суб'єкти і фактори впливу та умови функціонування підприємства, яке є частиною соціально-економічної системи найнижчого мікрорівня, а друге – як взаємодія підсистем підприємства, що виконують його функції і зорієнтовані системою менеджменту на досягнення його мети, враховуючи аспекти функціонування та вирішуючи проблеми функціонування, які виникають в процесі господарювання. Узагальнення положень системного підходу дозволило встановити, що ефективність механізму функціонування підприємства як визначається його системними властивостями і принципами.

Література

1. Економічні проблеми XXI століття: міжнародний та український виміри: монографія / за ред. С. І. Юрія, С. В. Савельєва. – К.: Знання, 2007. – 595 с.
2. Механизмы управления развитием социально-экономических систем: монография / за ред. О. В. Мартьяковой. – Донецк: ДВНЗ «ДонНТУ», 2010. – 688 с.
3. Ладанюк А. П. Основи системного аналізу / А. П. Ладанюк – Вінниця: «Нова книга», 2004 – 347 с.
4. Плоткін Я. Д. Виробничий менеджмент: навч. посібник: збірник вправ / Плоткін Я. Д., Пашенко І. Н. – Львів: Держ. Університет «Львівська політехніка», 1999. – 258 с.
5. Економічні системи: монографія. Т. 2 / за ред. Г. І. Башнянина. – Львів: Видавництво комерційної академії, 2011. – 496 с.
6. Гріфін Р. Основи менеджменту: підручник / Р. Гріфін, В. Яцура; під ред. В. Яцура, Д. Олесевич. – Львів: Ба К, 2001. – 624 с.
7. Осовська Г. В. Основи менеджменту: підруч. / Г. В. Осовська, О. А. Осовський – К.: «Кондор», 2006. – 664 с.
8. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / [уклад. В. Т. Бусел]. – К.; Ірпін: ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
9. Хміль Ф. І. Менеджмент: підручник / Ф. І. Хміль – К.: Вища шк., 1995. – 351 с.
1. Ekonomichni problemy XXI stolittia: mizhnarodnyi ta ukrainskyi vymiry: monografiia/ za red. S. I. Iurii, E. V. Saveliyeva? – K.: Znannia, 2007. – 595 s.
2. Mehanizmy upravlieniia razvitiiem sotsyalno-ekonomicheskikh sistem: monografiia/ za red. O. V. Martiakovoi. – Donetsk: DVNZ «DonNTU», 2010. – 688 s.
3. Ladaniuk A. P. Osnovy systemnogo analizu / A. P. Ladaniuk – Vinnytsia: «Nova knyga», 2004 – 347s.
4. Plotkin Ia. D. Vyrobnychi menedzhment: navch. Posibnyk: zbirnyk vprav/Plotkin Ia.D., Paschenko I.N. –

Lviv: Derzh. Universytet „Lvivska politechnika”, 1999. – 258 s.

5. Ekonomichni sistemi: monografiia T. 2 / za red. G. I. Bashniannya – Lviv: Vydavnytstvo komerchiinoi akademii, 2011. – 496 s.

6. Griffin R. Osnovy menedzhmentu: pidruchnyk / R. Griffin, V. Iacura; pid red. V. Iacura, D. Olesnevych. – Lviv: Ba K, 2001. – 624 s.

7. Osovska G. V. Osnovy menedzhmentu: pidruchnyk / G. V. Osovska, O. A. Osovskiy – K.: «Kondor», 2006. – 664 s.

8. Velykyi tлумachnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy (z dod. I dop.) [uklad. V.T. Busel]. – K.; Irpin: VTF «Perun», 2005. – 1728 s.

9. Hmil F. I. Menedzhment: pidruchnyk / F. I. Hmil – K.: Vyscha shk., 1995. – 351 s.

УДК 658.722

Черневий Ю. І., Латик Т. В., Коновальчук Л. П.

ЕФЕКТИВНА ОРГАНІЗАЦІЯ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ: ПЛЮСИ ТА НЕДОЛІКИ СИСТЕМИ PROZORRO

Обґрунтовано заходи ефективної організації публічних закупівель України. Висвітлено запроваджені успішні зміни у даній сфері. Розглянуто цілі та напрями реформування системи для створення добросовісної конкуренції, відкритості та прозорості торгів, боротьби з корупцією, а для замовників можливість ку-

пувати товари за нижчими цінами. Зазначено переваги та недоліки проведення процедур.

Ключові слова: публічні закупівлі, замовник, учасник, центральна закупівельна організація, тендерний комітет, авторизований електронний майданчик, процедури закупівлі.

Chernevyy Y., Latyk T., Konovalchuk L.

EFFICIENT ORGANIZATION OF PUBLIC PROCUREMENT: PLUSES AND PROBLEMS OF THE PROZORRO SYSTEM

The measures of effective organization of public procurements of Ukraine are substantiated. The successful changes introduced in this area are highlighted. There are considered the aims and directions of reforming the system for creating fair competition, openness and transparency of bidding, fighting corruption, and the possibility

for customers to buy goods at lower prices. The advantages and disadvantages of conducting procedures are noted.

Key words: public procurement, customer, participant, central procuring organization, tender committee, authorized electronic platform, procurement procedures.

Вступ. З метою забезпечення прозорого та ефективного здійснення закупівель, запобігання корупції, створення добросовісного конкурентного середовища у сфері публічних закупівель у 2016 році вступив у дію Закон України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 року № 922-VIII.

Даний Закон установлює правові та економічні засади для забезпечення потреб держави та територіальної громади. Він застосовується до замовників, якщо вартість предмета закупівлі товару чи послуги дорівнює або перевищує 200 тисяч гривень, а робіт – 1,5 мільйона гривень, до замовників, які здійснюють діяльність в окремих сферах господарювання, якщо вартість предмета закупівлі товарів чи послуг дорівнює або перевищує 1 мільйон гривень, а для робіт – 5 мільйонів гривень.

Під час здійснення закупівлі товарів (робіт, послуг), вартість яких є меншою за вартість, що встановлена в абзацах другому і третьому ч. 1 ст. 2 Закону № 922, замовники повинні дотримуватися принципів здійснення публічних закупівель, установлених цим Законом, та можуть використовувати електронну систему закупівель з метою відбору постачальника товару (товарів), надавача послуги (послуг) та виконавця робіт для укладення договору. У разі здійснення закупівель товарів, робіт і послуг без використання електронної системи закупівель, за умови, що вартість предмета закупівлі дорівнює або перевищує 50 тисяч гривень, замовники обов'язково оприлюднюють звіт про укладені договори в системі електронних закупівель відповідно до статті 10 цього Закону [1].

Розділ 3. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Романюк М. Д., Романюк Т. М.

МАСОВІ МІЖДЕРЖАВНІ ТРУДОВІ МІГРАЦІЇ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНА ОЗНАКА СУЧАСНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті розкрито обсяги та спрямованість світових масових міждержавних трудових міграційних потоків, а також особливості і обсяги зовнішніх трудових поїздок населення України. Висвітлено позитивні та негативні наслідки міграції з України та для країн-імпортерів і країн-експортерів трудових мігрантів. Проаналізовано обсяги приватних грошових переказів трудовими мігрантами в Україну за країнами перебування за 2015-2018 рр. Розгля-

нуто заходи державної міграційної політики щодо врегулювання інтенсивних закордонних трудових міграцій.

Ключові слова: міждержавна міграція, масові міждержавні трудові міграції, глобалізація, зовнішні трудові міграції населення України, грошові перекази трудових мігрантів, врегулювання закордонних трудових поїздок.

Romanyuk M. D., Romanyuk T. M.

MASSIVE INTERSTATE LABOR MIGRATION AS A DEFINING FEATURE OF MODERN GLOBALIZATION

The volume and direction of mass the world intergovernmental labor migration flows, and also the peculiarities and volumes of external labor trips of the population of Ukraine have been considered in the article. Positive and negative consequences of migration from Ukraine and for importing and exporting countries of labor migrants have been highlighted. The volumes of private money transfers by labor migrants to Ukraine according to countries of stay for 2015-2018 have

been analyzed. The measures of state migration policy concerning regulation of intensive foreign labor migration have been considered.

Key words: interstate migration, mass interstate labor migration, globalization, external labor migration of the population of Ukraine, money transfers of labor migrants, regulation of foreign labor trips.

були національні кордони, відстані, а також культурні та мовні відмінності.

Постановка проблеми. Чисельність міжнародних мігрантів у світі зросла з 173 млн. осіб у 2000 році до 244 млн. осіб у 2015 році. Зростання міграції населення – це нові виклики для економік країн, що приймають трудових мігрантів, призводить до збільшення оподаткування з метою покриття соціальних виплат і витрат на навчання та підготовку прибулих осіб для виконання різного роду та видів робіт. П'ятірку країн з найбільшою чисельністю іноземних трудових мігрантів становлять США, Саудівська Аравія, Німеччина, Росія, ОАЕ стверджують експерти Світового банку в доповіді Migration and Remittances: Recent Developments and Outlook. [1].

За роки державної незалежності та в період реформування економіки та трансформації

Таблиця 1

Міжнародна міграція у 1970-2015 рр.

Рік	Чисельність мігрантів	Частка мігрантів в населенні світу, %
1970	84460125	2,3%
1975	90368010	2,2%
1980	101983149	2,3%
1985	113206691	2,3%
1990	152563212	2,9%
1995	160801752	2,8%
2000	172703309	2,8%
2005	191269100	2,9%
2010	221714243	3,2%
2015	243700236	3,3%

і всієї соціально-економічної системи, а також у зв'язку з демократизацією суспільного життя, економічною кризою і падінням життєвого рівня переважної більшості населення країни характер, обсяги, склад та спрямованість зовнішніх міграційних потоків зазнали суттєвих змін та набули нового значення. Громадяни України здобули право вільно пересуватися світом. У червні 2017 року ЄС надав Україні безвізовий режим, яким вже скористались 1,29 млн. громадян України. [2]

Результати дослідження. Після запровадження демократичних свобод, у т.ч. й свободи пересування, міжнародна мобільність українців стрімко зростала, причому передусім за рахунок перетинів західного кордону, який за радянських часів для більшості громадян був фактично закритим. Вступ центрально-європейських сусідів України до ЄС (2004 р.) та їх приєднання до Шенгенської зони (2007 р.) і запровадження відповідних візових процедур дещо загальмували, однак не зупинили цей процес. Причому у 2013 р., тобто ще до початку російської агресії, чисельність поїздок до Польщі перевищила кількість виїздів до Росії, яка традиційно найбільше відвідувалась громадянами України і з якою зберігався безвізовий режим.

З початком воєнних дій на Донбасі відбулося загальне зменшення кількості поїздок за кордон, передовсім за рахунок виїздів до Росії. Водночас, кількість виїздів українців до Євросоюзу продовжувала зростати – 10,5 млн. в 2014 р., 12,5 млн. в 2015 р. За даними Державної прикордонної служби України у 2014 р. українці перетинали кордон з Польщею майже 7,7 млн. разів, що становило понад третину

всіх виїздів за межі держави. У 2015 р. тенденція до переорієнтації напряму зарубіжних поїздок була ще наочнішою: чисельність відвідин Польщі сягнула 9,5 млн. Отже, візовий режим не був визначальним для обсягів і напрямів транскордонної мобільності українців [3, с.60].

У 2012 році українці були п'ятою після Туреччини, Марокко, Албанії та Китаю, за чисельністю групою громадян третіх країн які проживали на території ЄС. Рейтинг України за часткою емігрантів був першим у Польщі і Чеській Республіці, другим – у Росії, Словаччині та Угорщині, третім – у Естонії, четвертим – у Греції та Італії. У десяти країнах чисельність українських трудових мігрантів перевищувала 100 тис. осіб. За даними Міжнародної організації праці у 2012 році кількість українських трудових мігрантів оцінювалась у 3-5 млн. осіб, з яких близько 50 % – молодь у віці 30 років.

Збільшення обсягів трудової міграції з України підтверджується статистикою країн призначення. Так, в 2014 р. в Польщі було зареєстровано 373 тис. заявок від роботодавців на роботу для українців за спрощеною системою на строк до 6 місяців упродовж року, що на 155 тис. більше, ніж попереднього року. В 2015 р. таких заявок було вже 706 тис. [4]

Спрямованість потоків закордонної трудової міграції супроводжується певною їх переорієнтацією із традиційного східного напрямку, до Росії, на західний. Ця тенденція спостерігалася і раніше. Внаслідок анексії Криму, військових дій на Сході України, загального недружнього ставлення з боку сусідньої держави вона активізувалася. На користь виїзду

в західному напрямку також вищий в країнах ЄС рівень заробітків, кращі умови життя та праці. За даними опитування GFK-Україна на замовлення MOM, серед потенційних трудових мігрантів з України частка тих, хто шукає роботу в Росії, знизилася з 18% у 2011 р. до 12% в 2015 р. Водночас привабливість Польщі зросла з 7% у 2006 році до 30% у 2016 р. [5].

Таким чином, обумовлена економічними негараздами інтенсифікація трудової міграції з України лише частково відчуватиметься її західними сусідами. До того ж, йдеться про робочу силу, на яку є попит на ринках праці європейських країн, зокрема центральноєвропейських, звідки після приєднання до Євросоюзу спостерігався численний відплив працездатного населення. Польські підприємці зацікавлені в залученні додаткової робочої сили, з початку 2016 року ведуть активні переговори а владою щодо спрощення процедури оформлення іноземців на роботу. Тим більше, що склад мігрантів поступово змінюється на користь більш молодих і освічених осіб, необхідних економіці [6]. За нинішніх умов Україна виступає однією з найбільших держав-донорів людських ресурсів у Європі, а зовнішня трудова міграція є об'єктивною реальністю сьогодення. Кризові умови перехідного періоду, у яких відбувалося формування міграційних потоків, були пов'язані з низькою заробітною платою у всіх секторах економіки, зростанням вимушеної неповної зайнятості та безробіття, а також поширенням бідності й високим рівнем майнового розшарування населення [7, с. 55-56].

Масштабні та стійкі відмінності у рівні оплати праці в світі є основними рушійними факторами економічної міграції з країн з низьким рівнем доходу в країні з високим рівнем доходу. Після переїзду в іншу країну заробітна плата мігрантів частіше зростає втричі, що допомагає мільйонам мігрантів та їх родичам, що залишилися в рідній країні, уникнути бідності. Від цього незмінно залишаються у виграші країни призначення, оскільки мігранти відіграють важливу роль у різних сферах. Міграційні потоки відрізняються високою концентрацією з точки зору місця розташування та роду зайнятості мігрантів. В даний час 60 відсотків з майже 250 мільйонів міжнародних мігрантів у світі мешкають у 10 основних країнах призначення. Як не дивно, концентрація міграційних потоків підвищується відповідно до рівня кваліфікації мігрантів. У Сполучених Штатах, Великобританії, Кана-

ді та Австралії проживають майже дві третини мігрантів з вищою освітою.

Військовий конфлікт на сході України призвів до ще більшої активізації міграційних настроїв населення. Якщо перша хвиля міграції характеризувалася тим, що територію окупованих областей покидало в основному проукраїнське населення, рівень загрози життю якого на був дуже високий, то друга хвиля може виникнути вже після завершення воєнної кампанії. Адже велика ймовірність, що проблемні території змушена буде залишити також та частина працездатного населення, яка почуває себе відносно безпечно та комфортно на окупованих територіях. А тому вірогідно, що масштаби другої хвилі міграції будуть значно вищими [8]. За оцінками ООН більше 80% загальної міжнародної міграції припадає саме на трудову міграцію. Україна є однією з найбільших країн-донорів трудових ресурсів у Європі. Більшість дослідників роблять висновки, що реальний обсяг трудової еміграції з України на сьогодні становить близько 5-5,5 млн. осіб [8]. У публікаціях та заявах певних політиків ці цифри зростають до 6-7 млн. осіб. На протипагу інші дослідники дотримуються думки, що обсяг трудових мігрантів набагато менший – не більше 2-3 млн. осіб. Такі розбіжності викликані проблемами повноти, а також вірогідності даних вітчизняної статистики, яка потребує систематизації та вдосконалення.

Зазвичай трудову міграцію в Україні визначають як негативний процес, що створює відповідне відношення суспільства до цього явища. Проте, явище трудової міграції не є виключно негативним та деструктивним. Позитивні наслідки для України, як країни-експортера трудових ресурсів проявляються, поперше, у зменшенні напруги на внутрішньому ринку праці та зниженні рівня безробіття. За підрахунками фахівців ІДСД імені М. В. Птухи НАНУ, у разі відсутності зовнішніх міграційних потоків трудових ресурсів рівень безробіття в Україні перевищував би фактичний рівень [9]. Крім того, за рахунок міграційних процесів відбувається економія держави на виплатах по безробіттю.

Зовнішні трудові міграції значно впливають на розвиток регіональних ринків праці України. Де окрім зниження пропозиції робочої сили в регіоні проживання, наявність трудових міграцій справляє й інші види впливу на вітчизняний ринок праці. Частина колишніх мігрантів, що накопичили за кордоном необхідні для життєдіяльності кошти, стають еко-

номічно неактивними, інші особи за рахунок закордонних заробітків відкривають власну справу, створюючи нові робочі місця як для себе, так і для найманих працівників.

На наш погляд значно завищеними є дані, оприлюднені Світовим Банком, у 2012 р. проте що чисельність українських зовнішніх мігрантів досягла 6,6 млн. осіб, тобто 14,4% населення нашої країни. Таким чином, протягом останніх 10-15 років явище української трудової еміграції (особливо із західних регіонів України) стало передумовою тривалого перебування окремих громадян за кордоном, що

забезпечило перманентне зростання обсягів грошових трансфертів до нашої держави, які в останні роки перевищують обсяги прямих іноземних інвестицій в українську економіку (див. табл. 2).

За прогнозними оцінками Україну у 2018 році отримає 11,5 млрд. дол. США від закордонних трудових мігрантів. Дві третини коштів, що надходять в Україну від трудових мігрантів, витрачаються на побутові потреби, і лише незначна частка спрямовується на цілі, пов'язані із започаткуванням власного бізнесу, створенням нових робочих місць, розвитком

Таблиця 2

Обсяги приватних грошових переказів в Україну за основними країнами (за офіційними та неофіційними каналами надходження в млн. дол. США)

Країни	2015				2016				2017				2018
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I
Надходження	1482	1769	1840	1868	1572	1885	2053	2025	1948	2283	2475	2625	2614
у тому числі:													
Польща	268	336	381	344	350	508	572	561	597	782	879	858	865
Росія	390	494	480	471	280	334	397	385	327	378	306	348	300
США	114	126	132	144	129	142	150	155	148	164	177	190	192
Чеська Республіка	59	77	88	90	82	101	113	81	66	71	130	168	171
Італія	75	83	92	100	95	105	105	107	103	106	118	120	122
Німеччина	63	68	66	73	69	73	74	75	72	78	81	87	89
Ізраїль	21	25	27	35	33	41	48	49	57	63	75	85	86
Сполучене Королівство	55	57	65	68	60	64	64	71	66	75	87	83	86
Кіпр	55	55	64	71	60	58	67	64	65	73	71	76	75
Греція	55	55	36	45	43	47	46	43	42	45	44	47	49
Об'єднані Арабські Емірати	18	19	21	24	20	23	24	26	22	24	32	42	40
Сінгапур	19	19	18	19	18	18	18	19	18	26	29	31	33
Нідерланди	15	17	16	19	15	18	19	19	20	24	26	28	32
Туреччина	8	11	13	12	12	14	15	16	15	16	25	29	31
Канада	23	27	26	21	16	18	18	21	18	19	20	21	21
Швейцарія	13	14	17	18	14	14	18	17	15	21	20	20	21
Іспанія	13	16	16	16	15	17	16	18	17	18	20	21	20
Віргінські острови (Брит.)	6	8	11	10	9	10	10	9	9	10	11	25	19
Норвегія	6	10	11	11	9	10	11	12	10	12	15	15	15
Португалія	8	11	12	12	10	12	13	13	11	13	14	14	13
Інші країни	198	241	248	265	233	258	255	264	250	265	295	317	334
Довідково:													
Країни ЄС	729	844	908	916	867	1080	1171	1136	1139	1376	1572	1610	1640
Країни СНД	423	535	519	515	315	377	438	423	361	415	348	391	340

Примітка: дані розраховано на підставі банківської звітності про фінансові операції з нерезидентами України та про перекази, що здійснено з використанням міжнародних систем переказу коштів, та враховують обсяги коштів, які надійшли в Україну неформальними каналами.

економіки. Важливість надання коштів трудовим мігрантам інвестиційного характеру зумовлює необхідність розробки інституційних механізмів їх залучення. Особливо це стосується депресивних територій областей України – регіонів походження переважної частки вітчизняних міжнародних трудових мігрантів [10, с. 46].

До основних позитивних впливів зовнішньої трудової міграції варто віднести підприємницьку діяльність мігрантів, що сприяє розвитку економічної діяльності, малого та середнього бізнесу, впливає на створення робочих місць. Стосовно країн-реципієнтів трудових ресурсів, міграція слугує важливим джерелом поповнення трудових ресурсів приймаючих країн.

До основних негативних наслідків відносяться диференційований вплив міграції на рівень зайнятості та розмір заробітної плати серед різних груп місцевого населення, негативний вплив на національну безпеку і правопорядок приймаючих країн, спричиняє на-

ростання загальної соціальної напруженості, а також може стати загрозою національній ідентичності.

Трудова міграція населення відіграє важливу роль у суспільному розвитку країни. Міграція сприяє більш повному використанню трудового потенціалу країни та її регіонів, підвищенню ефективності праці, поліпшенню економічних показників і не лише в країнах, що приймають мігрантів, але і на їх батьківщині, оскільки мігранти здійснюють перекази коштів в ці країни (див. табл. 3) Приплив мігрантів суттєво впливає також і на атмосферу на ринку праці, загострює конкуренцію серед найманих працівників і стимулює підвищення їх освітньої та професійної підготовки.

Американські вчені, використовуючи неокласичну методологію, засновану на оцінці співвідношення вигод і втрат від міграції, стверджують, що загальна вигода від лібералізації міграційного режиму буде приблизно в 25 разів вище, ніж ефект від лібералізації міжнародної торгівлі і фінансових потоків [11].

Таблиця 3

Країни, які отримували / надсилали грошові перекази у 2000-2015 рр. (в млрд. дол. США)

2000	2005	2010	2015
Країни, які отримують грошові перекази			
Індія	12,84	Китай	23,63
Франція	8,61	Мексика	22,74
Мексика	7,52	Індія	22,13
Філіпіни	6,96	Нігерія	14,64
Корея	4,86	Франція	14,21
Іспанія	4,86	Філіпіни	13,73
Турція	4,56	Бельгія	6,89
США	4,40	Німеччина	6,87
Німеччина	3,64	Іспанія	6,66
Великобританія	3,61	Польща	6,47
Індія	53,48	Китай	52,46
Мексика	22,08	Філіпіни,	20,56
Франція	19,90	Франція	19,90
Нігерія	19,75	Нігерія	18,96
Німеччина	12,79	Пакистан	19,85
Египет	12,45	Египет	16,58
Бангладеш	10,85	Бангладеш	15,38
Бельгія	10,35	Німеччина	15,36
Країни, що відправляють грошові перекази			
США	34,40	США	47,25
Саудівська Аравія	15,40	Саудівська Аравія	14,32
Німеччина	9,04	Німеччина	12,71
Швейцарія	7,59	Швейцарія	9,99
Франція	3,77	Великобританія	9,64
ОАЕ	3,68	Франція	9,48
Корея	3,65	Італія	7,55
Ізраїль	3,26	Росія	6,83
Японія	3,17	Люксембург	6,70
США	50,78	США	61,38
Саудівська Аравія	27,07	Саудівська Аравія	38,79
Росія	21,45	Росія	24,38
Швейцарія	16,88	Швейцарія	20,42
Німеччина	14,68	Німеччина	19,70
Італія	12,89	Італія	18,56
Франція	12,03	Франція	15,20
Кувейт	11,86	Кувейт	12,68
Люксембург	10,64	Люксембург	12,19

Країни-імпортери трудових мігрантів мають значні позитивні наслідки:

- Країни отримують «дешеву» робочу силу трудоактивного та репродуктивного віку. Мігранти погоджуються на ту роботу і заробітну плату, яку їм пропонують, адже заробітна плата є більшою, ніж у країні, звідки прибув працівник. Саме тому, мігрують в основному особи молодого віку, які не в змозі задовільнити свої потреби у країні постійного проживання. Роботодавці, у свою чергу, зацікавлені у такій робочій силі, оскільки це дозволяє економити на оплаті праці.

- Країни-імпортери, приймаючи на високооплачувану роботу спеціалістів з інших країн, отримують кваліфікованих працівників, адже це сприятиме їх економічному і науковому розвитку.

- Оскільки інноваційне покоління спеціалістів спрямоване на розвиток наукового та економічного показників, у економічно розвинених країнах-імпортерах мігрантів прискорюється економічне зростання.

Зиски країн-експортерів трудових мігрантів полягають у наступному:

- Країни отримують грошові перекази емігрантів. Емігранти отримані кошти, як правило, переказують своїм рідним, тим самим збільшуючи валютну масу ринку, що у свою чергу призводить до позитивних зрушень у державі.

- Експорт трудових ресурсів зменшує проблему безробіття. Даний показник являється одночасно як позитивним, так і негативним. З однієї сторони, в основі експорту трудових ресурсів є контингент, який не є працевлаштованим, а з іншої сторони, країну покидає активне населення-в основному молодого віку, тим самим провокуючи ефект «старіння нації».

- Підвищується кваліфікація емігрантів, які повертаються. За умов позитивних тенденцій у соціально-економічному розвитку країни певна частина емігрантів повертається на батьківщину. Емігранти, які працювали за кордоном після повернення на батьківщину стають носіями інноваційного виробничого та наукового досвіду, який має максимально використовуватися з боку держави.

Негативні наслідки міграції для країни-імпортери трудових мігрантів.

- Необхідність соціального захисту іммігрантів. Кожна держава повинна вимагати від країн-імпортерів трудового ресурсу відповідного соціального захисту іммігрантів. Саме тому кожен іммігрант одночасно є як позитив-

ним, так і негативним ресурсом ринку праці. Як позитивний ресурс він існує у якості трудового потенціалу, негативний виявляється у необхідності додаткових видатків із державного бюджету на соціальний захист іммігрантів.

- Відтік національної валюти країни-імпортера мігрантів у формі вивезення чи переказів.

- Втрата кваліфікованих, низькооплачуваних спеціалістів-іммігрантів, за умови їх повернення на батьківщину. Зазвичай мігранти, які прибувають, потребують додаткових навчочок для ефективної діяльності. Саме тому роботодавці забезпечують мігрантів відповідним навчанням, адже роботодавець країни-імпортера зацікавлений навчити іммігранта та платити йому нижчу заробітну плату, аніж працевлаштувати громадянина своєї держави.

Негативні наслідки міграції для країн-експортерів:

- Втрата висококваліфікованих спеціалістів або так званий «відтік мізків» є проблемою країн світу із низьким рівнем економічного розвитку. Висококваліфіковані спеціалісти емігрують з метою працевлаштування за умов, коли держава не забезпечує гідної оплати та умов праці.

- Додаткові витрати з бюджету на підготовку нових спеціалістів. Внаслідок «відтоку мізків» країна може відчувати дефіцит кваліфікованих працівників, що, у свою чергу, зумовить необхідність додаткових видатків з бюджету на їх підготовку.

- Виникнення тенденції спаду темпів економічного зростання. Інноваційний потенціал є рушійною силою у сучасному виробництві та торгівлі. Відтік інтелектуального потенціалу спричиняє поширення тенденцій спаду темпів економічного зростання.

До позитивних наслідків зовнішньої трудової міграції стосовно мігрантів слід віднести: отримання вищої заробітної плати та покращення рівня життя; отримання нового професійного досвіду; підвищення рівня кваліфікації та отримання мовної практики; розширення світогляду, набуття розуміння реальних умов ринкової економіки, а для країни вони полягають у: зменшення рівня безробіття в країні; підвищення рівня життя членів родин трудових мігрантів шляхом переказу коштів; зниження соціальної напруги в умовах економічної кризи; зниження навантаження на соціальні фонди; підвищення кваліфікації реемігрантів; поширення в суспільстві нових цінностей трудової культури та життя в умовах культури демократичного суспільства.

Крім позитивних наслідків міграції існують і негативні, до яких слід віднести: нерентабельність та втрати від вкладень в освіту і підготовку фахівців; втрата висококваліфікованих кадрів; зменшення народжуваності, старіння нації, зростання демографічного навантаження на працюючих на внутрішньому ринку; зменшення податкових надходжень та відрахувань у соціальні фонди; зростання на внутрішньому ринку цін на товари і послуги при існуючій низькій купівельній спроможності основної частини населення [12].

Високою залишається інтенсивність зовнішніх міграційних переміщень населення України. За даними Євростату, громадян України, які лише на легальних підставах проживали на території Євросоюзу, на кінець 2013 р. нараховувалося 634,8 тис. чол., а у 2014 р. їх було вже 868,7 тис. Найбільше українців проживали в Італії (236 тис.), Польщі (210 тис.), Німеччині (112 тис.), Чехії (111 тис.) та Іспанії (83 тис.). І хоча українці становили лише 5 % від загальної чисельності іноземців з третіх країн, враховуючи відносно нетривалий період, коли міграція стала для них можливою, їхня присутність в Європі є значною. Здебільшого вона сформувалася завдяки трудовій міграції. У зв'язку з виконанням оплачуваної роботи оформлено 68% дозволів на перебування українців, тоді як загалом громадянам третіх країн – близько чверті [13].

Сьогодні основне стратегічне завдання полягає в збереженні державного суверенітету, територіальної цілісності України та інтеграції до європейського економічного і міграційного простору, забезпеченні наблизених до світових стандартів якості та тривалості життя, реалізації прав і свобод громадян.

Стрімка активізація міжнародної мобільності населення України, що відбувається за умов глобалізації та наростання інтенсивності світових міграцій, висуває актуальну проблему – регулювання міграційних процесів, надання їм організованого, безпечного та неконфліктного характеру. Зовнішня трудова міграція, здійснюючи суттєвий вплив на зайнятість населення та формування ринку праці, впливає на національну економіку у цілому. Позитивний ефект і негативні наслідки проявляються в економічному, соціальному, політичному і демографічному аспектах впливу. Саме тому особливе місце в системі управління зайнятістю населення займає державна міграційна політика, яка має бути спрямована на те, щоб міграція населення не вступала у суперечність з динамікою і цілями соціально-економічного розвитку країни.

Висновки. Проблема масових закордонних трудових міграцій населення України потребують нагального розв'язання. Україна, як передбачено частиною третьою статті 25 Конституції України, гарантує піклування та захист своїм громадянам, які перебувають за її межами. Така сама норма міститься у статті 8 Закону України "Про громадянство України". Вона спрямована на законодавче забезпечення реалізації зазначеного конституційного положення. В статті 33 Конституції України, зокрема, зазначено що кожному, хто на законних підставах перебуває на території України, гарантується свобода пересування, вільний вибір місця проживання, право вільно залишати територію України, за винятком обмежень, які встановлюється законом, а також те, що громадянин України не може бути позбавлений права в будь-який час повернутися в Україну.

Структура правового врегулювання трудової міграції, ускладненої іноземним елементом, передбачає: міжнародні угоди у сфері трудової міграції; національне законодавство; правові акти волевиявлення учасників правовідносин, пов'язані з трудовою міграцією. Аналіз двосторонніх угод України з державами про взаємне працевлаштування та соціальний захист засвідчує широку географію легального працевлаштування українських громадян.

Варто зазначити, що трансформація міграційних процесів населення України з врахуванням закордонної трудової міграції залежатиме від співвідношення якості життя, рівня доходів та ринку праці в Україні і за кордоном. Щодо зовнішньої міграції то слід погодитися з висновками відомого міграціолога Малиновської О. А., що скасування візового режиму поїздок українців до ЄС не спричинило додаткових масових переміщень населення і що помірно збільшення міжнародної міграції відбуватиметься переважно за рахунок тимчасових циркулярних поїздок на заробітки та освітньо-міграції.

Слід погодитися з фахівцями Світового Банку, що: «ефективна міграційна політика повинна підтримувати рушійні сили ринку праці, а не протидіяти їм і в країнах, де існує великий невдоволений попит на сезонні роботи, програми тимчасової міграції, схожі на існуючі в Канаді або Австралії, можуть сприяти ліквідації дефіциту на ринку праці та обмеження постійної нелегальної міграції» [1]. Для цілей управління міграційними потоками слід замі-

нити міграційні квоти ринковими механізмами. Подібні механізми можуть покривати вартість державної допомоги, наданої мігрантам. Крім того, для задоволення найсуттєвіших потреб ринку праці можна організувати підбір працівників-мігрантів для роботодавців, що найбільше потребують їхніх послуг.

Створення для мігрантів з більш високою кваліфікацією та постійним місцем роботи механізмів отримання дозволу на проживання стимулює їх до повноцінної інтеграції на ринку праці та значного внеску в економічну та соціальну сферу країни призначення. Дослідження в сфері дії міграції на ринки праці однозначно свідчать про те, що створені нею економічної вигоди значні та довгострокові, необхідно впроваджувати стратегії управління з одночасним впливом міграційних потоків на розподіл благ, щоб запобігти введенню обмежень на міграцію, які, врешті-решт, будуть шкодити всім [1].

Інтенсивна міжнародна трудова міграція стане однією з ключових особливостей світу в найближчому майбутньому у зв'язку з збереженими розривами у рівнях доходів і можливостей, різноманітням в демографічних показниках і зростаючих запитах бідних та уразливих груп населення планети.

Література

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/international-migration-outlook-2018_migr_outlook-2018-en

УДК 330.564.2-021.23:331.101.262]:339.9

ГЛОБАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ У СФЕРІ ДОХОДІВ ЕКОНОМІЧНО АКТИВНОГО НАСЕЛЕННЯ

Досліджено багатовекторні й масштабні зміни у царині доходів економічно активного населення в глобальному вимірі за умов розбудови нової економіки. Подано наукове пояснення впливу на доходи економічно активного населення глобальних явищ і процесів, наведено ієрархію останніх.

2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pravda.com.ua/news/2018/09/3/7190971/>

3. Малиновська О. А. Зовнішня міграція громадян України в контексті скасування візового режиму поїздок до ЄС. // Демографія та соціальна економіка. – ІДСД НАН України – 2016. – Вип. 3(28). – С. 58-69.

4. У Польщі підраховали українських заробітчан [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.korrespondent.net/ukxaine>.

5. Дослідження з питань міграції та торгівлі людьми: Україна, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iom.org.ua/sites/defaultes>

6. Українська міграція в Польщу за три роки сильно змінилася – експерт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.utainform.ua/rubric-societv/1961175-ukrainska-migracia-v-polsu-za-3-roki-silno-zminilas-ekspert.html>

7. Козар В.В. Вплив глобалізації світового ринку праці на ефективність використання трудового потенціалу України / International Journal of Innovative Technologies in Economy – 2018 – 2(14) – с. 51-59.

8. Міграція в Україні: факти і цифри 2016 / Міжнародна організація з міграції (МОМ). Представництво в Україні. – Режим доступу: http://iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_press.pdf (дата звернення).

9. Позняк О. Зовнішня трудова міграція (Україна – одна з найбільших країн – донорів робочої сили) / О. Позняк // Праця і зарплата. – 2010. – № 32. – С. 4-5.

10. Абакумова Ю. / Туда сюда (українські трудові мігранти) / Ю. Абакумова, Д. Гриньков, С. Пашкеєв, О. Полищук // Бизнес. – 2014. – № 5. – С. 52-61.

11. Абылкаликов С. И., Винник М. В. Экономические теории миграции: рабочая сила и рынок труда // Абылкаликов С. И., Винник М. В. – Бизнес. Общество.

12. Астахова О. В. Трудова міграція та її соціально-економічні наслідки / О. В. Астахова // Економіка ринку праці та проблеми зайнятості. – 2012. – № 1. – С. 8-12.

13. Eurostat. Asylum and managed migration database [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://ec.europa.eu/eurostat/web/asylum-and-managed-migration/data/database>

Колот А. М., Герасименко О. О.

Kolot A. M., Herasymentko O. O.

GLOBAL TRENDS IN THE AREA OF INCOMES OF ECONOMICALLY ACTIVE POPULATION

The multi-vector and large-scale changes in the realm of incomes of the economically

active population in the global dimension in the conditions of development of a new economy have

been researched. The scientific explanation of the impact of global phenomena and processes on the incomes of economically active population has been presented. Hierarchy of the global processes has been presented.

Вступ. Проблематика майбутнього світу праці та відносин, що в ньому формуються, набуває за нинішніх умов усе більшого значення. Соціум на усіх континентах є свідком того, що нова економіка і постіндустріальне суспільство не демонструють стійкої соціалізації відносин у сфері праці та очікуваної людиноцентричності. Масштаби та глибина соціально-трудова проблем, асиметрії у царині економічного і соціального розвитку є такими, що ставлять під загрозу соціальну безпеку не лише країн, що розвиваються, але й країн, які дотепер вважалися найбільш успішними.

Маємо зазначити, що перші прогнози стосовно рис, характеристик нової економіки та її соціально-трудова сфери з'явилися ще у 70-х роках ХХ століття. Вони належали таким «гуру» сучасності як Друкер, Белл, Тоффлер та ряду інших зарубіжних вчених.

З висоти перших десятиліть ХХІ ст. змушені констатувати таке:

– основні риси нового світу праці є лише приблизно такими, якими їх уявляли дослідники цієї проблематики ще 15-20 років тому і яких очікував соціум від нової, постіндустріальної економіки;

– науковці, які робили свої прогнози у середині та другій половині ХХ ст. щодо розвитку світу праці, не змогли передбачити глобальності наслідків надскладних, надрізновекторних змін, що нині прогресують у соціально-трудова сфері як результат гнучкості, нестандартності всіх складових ринку праці і зайнятості;

– чимало оцінок щодо майбутнього світу праці виявилися занадто райдужними, а тому, образно кажучи, «епоха комунізму» у сфері праці віддаляється;

– твердження про настання ери дематеріалізації праці, перемогу цінностей постіндустріального, інформаційного, мережевого капіталізму межують з фантазмагорією, і соціум чекає на нові, більш зважені оцінки щодо трудової платформи найближчого і більш віддаленого періоду, на якій доведеться працювати в подальші десятиліття.

Неоднозначний, нерідко негативний вплив нової економіки на показники, що характеризують рівень, структуру, диференціацію, дина-

Key words: trends in the area of incomes, interconnection and mutual influence of institutes of social and labor sphere, social inequality, challenges and threats of the new economy.

міку доходів економічно активного населення, на стан соціальної нерівності та інші індикатори розвитку соціально-трудова сфери важко заперечувати та не можна недооцінювати.

За умов наростання глобальних проблем економічного, соціального, демографічного характеру набуває неабиякого значення опрацювання середньо- і довгострокових сценаріїв розвитку навколишнього світу, зокрема світу праці та соціально-трудова розвитку. І важливим кроком до розробки таких сценаріїв постає виокремлення тенденцій розвитку інституту доходів як системоутворюючої, ключової компоненти соціально-трудова сфери.

Є підстави для твердження, що існуюче наукове забезпечення стійкої позитивної соціальної динаміки не відповідає потребам сьогодення. Маємо визнати, що у більшості наявних публікацій (і не лише вітчизняних) проблематика доходів економічно активного населення розглядається фрагментарно, ізольовано, бракує використання міждисциплінарної методології дослідження.

Постановка завдання. Серед економістів сучасної доби одним із перших, хто на десятиліття опередив наукову спільноту прозорливим баченням ролі інформації та нового формату економіки ХХІ ст., був Пітер Друкер. Класик теорії і практики сучасного менеджменту у свої 90 років на рубежі двох тисячоліть закликав науковців усвідомити той факт, що традиційні фактори виробництва – земля, праця і капітал – набувають якщо й не вторинного, то якісно нового значення по відношенню до інформації та знань. «Той факт, – писав Пітер Друкер на початку 1990-х років, – що знання стали *єдиним, а не одним із* ресурсів, робить наше суспільство «посткапіталістичним». Він докорінним чином змінює структуру суспільства. Він створює нову соціальну динаміку. Він створює нову економічну динаміку. Він створює нову політику» [14, с. 40]. Пітер Друкер виокремлював в історії промислового капіталізму чотири фази: механічна революція, що тривала упродовж більшої частини ХІХ ст.; революція менеджменту після 1945 року, викликана застосуванням знань у процесах ведення бізнесу; інформаційна революція, що має місце за «застосування знань до знань». Фундатор

сучасного менеджменту неодноразово привертая увагу до необхідності по-іншому виписати та зрозуміти історію праці. Економіка ринку праці, на думку Пітера Друкера, все ще мало досліджена, продовжує зосереджуватися навколо безробіття і заробітних плат у традиційному розумінні їх сутності і взаємозв'язку. Натомість наука має, за баченням Пітера Друкера, виписати як насправді інформація впливає на працю, на співвідношення між працею і вільним часом, на життєдіяльність людини в цілому.

Втім, прозорливі, науково виважені думки і передбачення Пітера Друкера і ряду його послідовників та однодумців – це скоріше виключення, аніж правило у баченні сутнісних характеристик та закономірностей розвитку нової, мережевої економіки. Маємо констатувати, що ще на початку 2000-х років соціально-економічна література за незначним виключенням була переповнена описом нової економіки як системи, у якій більшість зайнятих буде виконувати роботу, що заснована на інноваціях і знаннях; у трудових функціях переважатимуть компоненти інтелектуального характеру; економічний простір буде заповнюватися нематеріальним, а трудові, соціальні конфлікти приречені до мінімізації.

Як насправді буде функціонувати нова економіка – над цим мало хто задумувався. Натомість продукувалися міфи та ілюзії, за якими нова економіка уявлялась, переважно, як результат еволюції економіки індустріальної доби; як економіки з більшим насиченням «розумних» машин. І лише наприкінці першого-початку другого десятиліття ХХІ ст. розпочалося масове прозріння та усвідомлення, що ера «комунізму» у сфері праці та соціально-трудова відносин віддаляється у часі та просторі і зароджуються сумнівні стосовно того, чи взагалі ця ера може настати.

Наголошували і продовжуємо наголошувати на тому, що нова економіка – це не прояв механічного приросту технічних, організаційних, інноваційних та інших якостей дотеперішньої економічної системи; це не екстраполяція закономірностей останньої на економічне буття нового століття [4].

В економічній системі, що інтенсивно формується, цілі її пласти, сегменти, кластери починають функціонувати за іншими принципами, розвиваються за іншими, аніж дотепер сценаріями, рухаються в іншому ритмі та з іншими швидкостями. Вже сьогодні реальністю є небачені раніше мережеві зв'язки, нові

форми власності, нові форми кредитування, паралельні валюти, самоуправлінські структури тощо [13].

Новий капіталізм стає одночасно і глобальним, і фрагментарним, і мережевим; частково – ринковим, принаймні таким, що прокладає шлях відходу від суто ринкової системи. Не буде перебільшенням твердження, що для нової економіки характерним є феномен поєднання віртуального і реального світу.

Пол Мейсон, автор теорії «посткапіталізму» як економічної системи, яка має замінити діючий устрій, оскільки останній, на його думку, нездатний адаптуватися до викликів сьогодення, наголошує на трьох наслідках розвитку нових технологій в останні 25 років. «По-перше, – зазначає Пол Мейсон, – інформаційні технології зменшили необхідність праці, розмили кордони між працею і вільним часом і послабили зв'язок між роботою і зарплатами. По-друге, інформаційні товари роз'їдають здатність ринку до правильного ціноутворення. Це відбувається тому, що ринки виходять із принципу дефіциту, тоді як інформація присутня в достатку. Захисний механізм системи породжує монополії у небачених в останні 200 років масштабах – а це не може тривати вічно. По-третє, ми спостерігаємо самовільне піднесення спільного виробництва: поява товарів, послуг і організацій більше не відповідає диктату ринку і управлінської ієрархії. Найбільший інформаційний продукт у світі – Вікіпедія – безкоштовно створюється зусиллями 27 тис. добровольців, із-за чого знищується енциклопедичний бізнес, а рекламна індустрія втрачає щорічно доходи у розмірі 3-х млрд. доларів» [8, с. 14-15]. І далі Пол Мейсон зазначає: «У 1990-ті роки, по мірі того, як зростало усвідомлення наслідків, до яких призвели інформаційні технології, представники різних наук одночасно прийшли до однієї і тієї ж думки: капіталізм стає якісно іншим. З'явилися стійкі словосполучення: економіка знань, інформаційне суспільство, когнітивний капіталізм. Вважалося, що інформаційний капіталізм і модель вільного ринку працюють у тандемі, і вони породжують і укріплюють один одного. Деякі передбачали, що зміни настільки важливі, що не поступаються за своїм значенням переходу від торгового капіталізму до промислового у ХVІІІ ст. Але як тільки економісти стали пояснювати, як цей «третій тип капіталізму працює», вони зіштовхнулися з однією проблемою – він не працює. З'являється усе більше підтверджень тому, що

інформаційні технології не створюють нову, більш стабільну форму капіталізму, а розгортають його, рушають ринкові механізми, підточують права власності і підривають дотеперішні взаємозв'язки між зарплатами, працею і прибутком» [8, с. 164-165].

З наведеного вище маємо зробити чи не головний висновок: нову економіку як одну з доміант першої половини XXI ст. не можна зрозуміти, керуючись усталеними, традиційними судженнями, перенесенням закономірностей розвитку економіки індустріальної доби на «грунт» нових реалій в оточуючих нас світах. Інформаційно-комунікаційні та інші технологічні, суспільні блага, інститути, що є уособленням нової економіки, за багатьма ознаками, принципами функціонування тощо суттєво відрізняються від тих, що були домінуючими в індустріальній економіці. А тому й економіка та суспільство вже в першій половині XXI ст. без перебільшення стають новими (наголошуємо – не кращими чи гіршими, а новими).

Автори статті не ставлять за мету дослідити доходи економічно активного населення як такі. Теоретичні і прикладні аспекти цієї проблематики стали предметом низки попередніх публікацій [2; 5; 7; 11].

Мета цієї статті – виокремлення сучасних глобальних тенденцій у царині доходів економічно активного населення, що сформувалися на початку XXI століття під впливом процесів глобалізації, становлення нової економіки й інших чинників економічного та позаекономічного характеру. Авторі зробили спробу з позицій системного підходу розглянути взаємозв'язок та взаємовплив соціально-трудових явищ і процесів на доходи економічно активного населення.

Результати досліджень. Результати власних досліджень, які будуть доповнені висновками багатьох авторитетних вчених, переконують у тому, що розгортання сфери дії нової економіки дедалі інтенсивніше супроводжується дією численних суперечливих тенденцій у царині людського розвитку та функціонуванні соціально-трудової сфери. Остання все більше асоціюється з унікальним симбіозом явищ, процесів, досягнень, втрат і тенденцій розвитку, які не мають однозначної оцінки [1].

Великомасштабні, різновекторні зміни, що відбуваються у соціально-трудовій сфері в цілому у царині зайнятості, зокрема як безпосередньо, так і побічно впливають на рівень, структуру та диференціацію доходів економічно активного населення. Не буде пе-

ребільшенням твердження, що трудові доходи є дзеркальним відображенням по-перше, змін, що відбуваються на ринку праці, а по-друге, спрямованості політики розподільних відносин, рівня їх соціалізації.

Серед численних тенденцій, трендів у царині доходів економічно активного населення, що мають місце у світовому вимірі, виокремимо та розглянемо такі:

1) галопуюче зростання нерівності доходів між окремими країнами, всередині абсолютної більшості країн, організацій, домогосподарств, як наслідок одночасної, різновекторної дії низки чинників;

2) нерівномірний виграш у реальних доходах на душу населення у глобальному вимірі, що мав місце упродовж останніх десятиліть;

3) зменшення частки заробітної плати у глобальному ВВП, а отже зниження доходності від праці в суспільному виробництві;

4) випереджальне зростання доходів від власності у порівнянні з доходами від праці, що стає домінантою поширення нерівності;

5) «стиснення» доходів середнього класу, як результат великомасштабних, різновекторних змін у зайнятості та рівнях і диференціації доходів економічно активного населення. Цей тренд стосується в першу чергу найбільш розвинених країн;

6) галопуюче зростання відмінностей у рівнях заробітної плати топ-менеджменту і працівників середньої кваліфікації, які сягають сотні, а то й більше як тисячу разів;

7) випереджувальне зростання заробітної плати топ-персоналу (як управлінців, так і фахівців) компаній, які є уособленням четвертої промислової революції;

8) зниження впливу на формування заробітної плати традиційних чинників, які упродовж багатьох десятиліть відігравали провідну роль у визначенні рівнів та забезпеченні диференціації трудових доходів;

9) «розмивання» усталеного поділу винагород (виплат), що традиційно відносилися до складу заробітної плати та інших складових трудових доходів.

Конкретизуючи означені вище тенденції, акцентуємо увагу на такому. Всесвітньо відомий дослідник проблематики нерівності Бранко Міланович привертає увагу до того, що зрозуміти сучасний стан та тенденції розвитку подій у площині рівність/нерівність не можна без розгляду цього феномену в глобальному вимірі, адже національні масштаби стають вузькими для уявлення цілісної картини під назвою «глобальна нерівність».

Дослідження проблематики глобальної нерівності має велику практичну цінність, оскільки розширює горизонти бачення соціальної картини світу і відкриває нові можливості для цілеспрямованого впливу на соціально-економічний розвиток. Саме кризь призму глобальної нерівності можна побачити глибокі зміни, що відбуваються у сучасному світі.

Принагідно зауважимо, що глобальна нерівність – це не тільки і не стільки нерівність наднаціональна, скільки симбіоз *асиметрій*

глобалізованим в історії людства. Зазначимо, що на цей період припадають такі епохальні події, як падіння Берлінської стіни, крах соціалістичного табору, входження Китаю, а згодом низки інших азійських країн до складу країн з розвинутою ринковою економікою; інтенсивне поширення відкритості національних економік та небачені дотепер інтеграційні процеси.

Які висновки можна зробити, аналізуючи дані рис. 1?

Виграш у реальних доходах членів домогосподарств у період 1988–2008 р. був най-

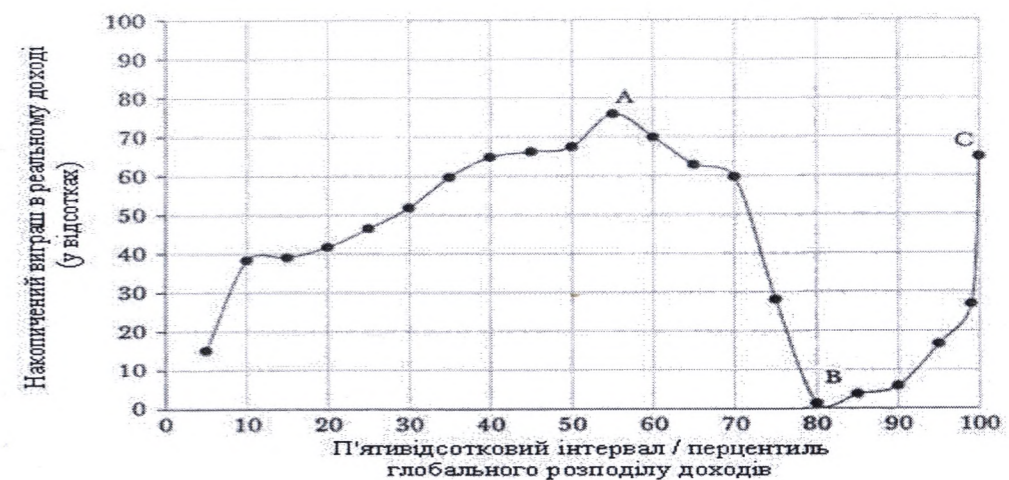


Рис. 1. Відносний виграш у реальному доході на душу населення залежно від рівня у світовому розподілі доходів, 1988–2008 рр. [9, с. 26].

у глобальному вимірі, що існують у системі «рівність/нерівність»; вона охоплює нерівність як між країнами, так і всередині країн.

Результати фундаментального дослідження у царині глобальної нерівності, одержані Бранко Мілановичем та іншими авторами, дають змогу мати достатньо об'єктивне уявлення щодо того, кому дістався виграш від глобалізації в останні кілька десятиліть [9]. І цей виграш розподілявся вкрай нерівномірно, що унаочнює рис. 1.

На горизонтальній осі цього рисунка подані перцентилі глобального розподілу доходів від найбідніших людей у світі до найбагатших. Ранжирування здійснено за доходом на одного члена домогосподарства після оподаткування в доларах за паритетом купівельної спроможності. Вертикаль рис. 1 демонструє кумулятивне зростання реального доходу, скоригованого на інфляцію і різницю у рівнях цін між країнами у період між 1998 і 2008 рр.

За оцінками, яких додержується переважна більшість економістів-міжнародників сучасності, зазначений період вважається найбільш

більшим у тих, хто належав до 50-го акумульованого перцентилі глобального розподілу доходів (медіана, позначка А) та серед найбагатших (верхній 1 %, позначка С). Найменший виграш мали члени домогосподарств, що перебували біля 80-го акумульованого перцентилі світового розподілу доходів (позначка В), більшість з яких належали до нижнього прошарку середнього класу багатих країн світу.

Розглянемо більш детально дані й узагальнення, що випливають з рис. 1. Перший висновок полягає у тому, що виграш від глобалізації розподілений нерівномірно. Три позначки – А, В і С – демонструють діапазон виграшу членів домогосподарств, які перебувають у різних умовах та мають неоднаковий статус.

Позначка А розміщена біля медіани глобального розподілу доходів. Ліворуч від неї – члени домогосподарств з доходами нижчими за середні, а праворуч – з вищими. Біля позначки А за двадцять років досягнуто найбільшого приросту реальних доходів – близько 80 %. Високий приріст доходів був і у членів домогосподарств, які містяться біля медіани

(від 40-го до 60-го акумульованого глобального перцентилі). Хто належить до прошарків людей, які мали явний вигравш від процесів глобалізації? У дев'яти випадках з десяти це люди, які живуть в країнах Азії, що пережили в останні двадцять років бум економічного розвитку та відносного зростання доходів. До складу цих країн належать передусім Китай, Індія, В'єтнам, Таїланд, Індонезія.

Тепер зосередимо увагу на позначці В. Вона, як видно з рис. 1, розміщена справа від позначки А, і члени домогосподарств у цьому інтервалі є значно багатшими. А далі маємо зробити чи не основний висновок – по вертикальній осі числове значення у позначці В є майже нульовим, а це означає брак будь-якого зростання реальних доходів у цьому інтервалі протягом останніх двох десятиліть. Ідеться про значну частку населення (незаможних, бідних, нижні верстви середнього класу) країн, що входять до ОЕСР. За термінологією, запропонованою Бранко Мілановичем, ідеться про «нижній середній клас багатого світу».

Смну відповідь на запитання: хто виграв і хто програв від глобалізації за останні два десятиліття з огляду на відносні показники зростання доходів? – можна сформулювати так: більше від інших виграла бідні та середній клас багатих країн Азії, а програв нижній середній клас багатого світу. Така відповідь мало кого здивує, адже йдеться про те, що може бачити кожна неупереджена людина, спостерігаючи за змінами у країнах Заходу останніх двох десятиліть. Ще більше це відчуває на собі «нижній середній клас багатого світу». Але такого розвитку подій, таких наслідків глобалізації мало хто очікував ще наприкінці 70-х – початку 80-х років ХХ століття. Переважна більшість, у тому числі й лауреат Нобелівської премії Гуннар Мюрдаль, схилилися до думки, що багатомільйонні маси жителів азійських країн приречені жити в бідності та не мають перспектив гідного життя. Натомість азійські країни (принаймні більшість із них) почали, образно кажучи, «підійматися з колін».

Проведемо порівняльний аналіз груп населення, які залишилися «за кадром» позначок В і С. Попередньо вже зазначалося, що група В репрезентована бідними верствами та нижнім середнім класом багатого світу, і ця група здобула нульовий або зовсім незначний вигравш від глобалізації світової і національних економік. Водночас група, що міститься за позначкою С, дістала суттєвий вигравш від трансформацій і процесів, які мають емну назву «глобалізація».

Група С, і на цьому маємо зробити наголос, охоплює багаті сегменти населення найбільш розвинених країн світу. Отже, ще один з основних висновків, що випливають з наведеної аналітики, є такий. Розрив між багатими і бідними верствами населення у країнах Заходу має тенденцію до збільшення. У цих країнах вигравш від глобалізації у вигляді приросту доходів отримали ті, хто вже і до цього мав високі статки.

Проте рис. 1 дає лише загальне уявлення щодо портрету тих, хто виграв і програв від глобалізаційних процесів. Дещо іншу картину дістанемо, якщо диференціація населення за групами залежно від доходів буде більш дрібною. Певні варіації будуть і за умов різних методологій вимірювання доходів з метою їх зіставлення тощо. Утім це не змінить загального тренду оприлюднених раніше наслідків глобалізації для країн світу і окремих верств населення цих країн. Зображений рисунок за різних методологічних підходів щодо оцінювання нерівності буде нагадувати поставлену на бік букву S. Цей же рисунок з його основними координатами часто називають «критою слона», оскільки нагадує слона з піднятим хоботом [9, с. 40].

Ще раз підкреслимо, вигравш у вигляді приросту доходів за останні 20 років є вищим у середнього класу країн, що розвиваються, та глобального 1%; водночас він є нижчим серед тих членів домогосподарств, які належать до 75–90-го перцентилів глобального розподілу доходів, а саме у представників середнього і нижчого від середнього класу країн ОЕСР [15].

Крива, що нагадує нахилену на бік букву S, відбиває загальносвітову тенденцію глобального розподілу доходів. Вона не може стати відображенням розподілу доходів та вигравшу в їх приросту в окремо взятій країні, хоч окремі її фрагменти можна використати. Слід наголосити на тому, що рис. 1 і «крива слона» є віддзеркаленням розподілу доходів у межах не окремо взятої країни, а глобального розподілу, який є наслідком дії кількох чинників:

- відмінностей у темпах розвитку країн «багатих» і тих, що розвиваються, і передусім Китаю та низки азійських «тигрів»;

- базових позицій країн у глобальному розподілі доходів наприкінці 80-х років ХХ століття;

- змін у масштабах і темпах розподільних відносин різних країн світу, що сталися під впливом як внутрішньої політики, так і «великої глобалізації».

Аналіз даних та залежностей, поданих на рис. 1, дає можливість визначитися з «тими, хто виграв» та «тими, хто програв» у координатах глобального розподілу доходів у період з 1988 до 2008 рр., за використання відносних даних (відсотки вигравшу). Якими є зміни у глобальному розподілі доходів у координатах абсолютного вигравшу? Відповідь на це запитання знаходимо у фундаментальному дослідженні Лакнера і Мілановича.

Рис. 2 демонструє відсотки від абсолютного вигравшу у глобальному розподілі доходу в період з 1988 до 2008 рр., взятого за 100.

Розглядаючи дані рис. 2 маємо і врахувати, і звернути увагу на таке. Увесь вигравш у глобальному доході за період 1988–2008 рр. взято за 100. Якою ж була частка глобального розподілу доходу представників різних груп у 5-відсоткових інтервалах, або перцентиліях? Рисунок демонструє, що 44% абсолютного вигравшу отримали 5% найбагатших людей, а на частку 1% найбагатших припадає 19% загального зростання глобального доходу. Представники світу багатих, які належать до інтервалу 2–5%, отримали у період з 1988 до 2008 рр. 25% загального зростання глобального доходу (найвищий стовпчик рис. 2).

Як узгоджуються висновки, яких ми доходимо, аналізуючи показники, подані на рис. 1 і 2? Чи не заперечують дані рис. 2 попередніх висновків щодо того, хто виграв і програв щодо доходів від процесів світової глобалізації? У методологічному плані суперечностей між висновками, що випливають з аналізу рис. 1 і 2, немає. Водночас маємо зважати на вели-

чезний розрив у абсолютних даних щодо доходів багатих і бідних та особливо найбагатших і найбідніших. Потребує додаткового пояснення і медіана глобального розподілу доходів в умовах зростаючого розшарування.

У розвиток оприлюдненого наведемо такі дані. В 2008 р. середній дохід на душу населення, що належить до 1% найбагатших (після сплати податків), становив близько 71 000 доларів на рік; медіанний дохід був на рівні 1 400 доларів, а населення, що перебувало в найбіднішому децилі, мало річний дохід менше 450 доларів (у міжнародних доларах 2005 р.). За такого порядку цифр і реального розшарування населення за доходами цілком очевидно, що навіть незначний відсотковий вигравш у багатих означатиме (і на практиці означає) значну частку абсолютного вигравшу. Якщо, наприклад, річний дохід 1% найбагатшого населення зростає на 1%, або на 710 доларів (в умовах 2008 р.), то ця величина дорівнюватиме більш як половині загального річного доходу тих, хто є близько до медіани глобального розподілу. Отже, спільний «пиріг» як до «великої» глобалізації, так і нині розподіляється здебільш серед багатих та найбагатших.

Однак чи є асиметрія у відносних і абсолютних показниках розподілу глобального доходу підставою для заперечення попередніх висновків щодо тих, хто виграв, і тих, хто програв, в епоху «великої» глобалізації? Переконані, що підстав для перегляду попередніх висновків нема. Що стосується багатих, які мешкають у багатому світі, то як абсолютні, так і відносні показники приросту їхніх дохо-

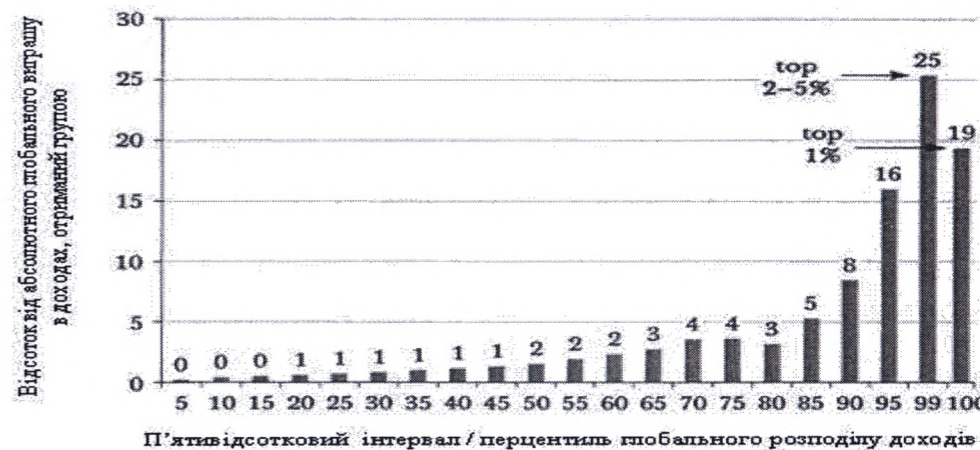


Рис. 2. Відсоток від загального абсолютного вигравшу в реальних доходах домогосподарств на душу населення (у міжнародних доларах 2005 р.), отриманого групами, що перебувають у різних інтервалах глобального розподілу доходів, 1988–2008 рр.

Джерело: [16]

дів вражають та перебувають в одному тренді. Немає підстав переглядати висновки і щодо програшу нижніх середніх класів багатих країн. І хоч абсолютний приріст їхніх доходів (у міжнародних доларах) значно більший, ніж у бідних, особливо в бідних і середнього класу бідних країн, свій виграш вони порівнюють з «добрим» своїм минулим та виграшем багатих. А таке порівняння склалось не на їхню користь та підтверджує реальну стагнацію доходів нижніх середніх класів багатих країн. Дані рис. 2 не є підставою ставити під сумнів і попередні висновки щодо виграшу середнього класу азійських країн, як і загальних зрушень на їхню користь щодо розподілу глобального доходу. Якщо тренди щодо темпів економічного зростання та доходів збережуться, то відносні показники згодом «матеріалізуються» в абсолютні. Але вже на цьому етапі середні верстви населення азійських країн можуть бачити реальні, небачені у попередні десятиліття зрушення у своєму матеріальному стані.

Паралельний розгляд відносних і абсолютних показників глобального розподілу доходів дозволяє відкрити нові грані складного світу нерівності, краще усвідомити масштаби відмінностей у доходах, поданих у різних вимірах. Водночас такий паралельний аналіз засвідчує важливість диференційованого підходу стосовно до окремих верств населення багатих і бідних країн, глибше усвідомлювати, що середній клас бідних і багатих країн – це різні середні класи з погляду їхнього матеріального буття. Це саме стосується і бідних, що мешкають у бідних і багатих країнах.

Одною з основних складових тенденцій, трендів у царині доходів економічно активного населення, як вже зазначалося, є *випереджальне зростання доходів від власності у порівнянні з доходами від праці, що в глобальних масштабах стає домінуючою поширення нерівності*. Передусім підкреслимо: нерівність у доходах формується під впливом двох чинників – нерівності в доходах від праці (трудовах доходах) та нерівності в доходах від власності (табл. 1 і 2).

Звертаємо увагу на те, що нерівність у доходах від власності значно вища, ніж нерівність у розподілі за працею. За нашою оцінкою, що збігається з висновками багатьох учених, передусім іноземних, ключова суперечність капіталізму нинішньої доби – стійке й надто тривале в часі перевищення темпів зростання доходності капіталу над темпами доходів від трудової діяльності і виробництва. Так, один

з найавторитетніших економістів сучасності Тома Пікетті подібну нерівність пояснює тим, що рекапіталізація майна, нагромадженого у минулому, відбувається швидше, ніж зростають виробництво і заробітна плата. Ця нерівність відображає фундаментальну логічну суперечність: підприємець неминуче схильний перетворюватись на рання і посилювати своє панування над тими, хто володіє лише власною працею. Нагромаджений капітал відтворює сам себе швидше, ніж збільшується виробництво. «Минуле пожирає майбутнє» [10, с. 585].

Конкретизуючи означені вище глобальні тенденції у царині доходів економічно активного населення, акцентуємо увагу на феномені *галопуючої нерівності доходів*. Остання, як підтверджують проведені дослідження, *усе більше зумовлена концентрацією доходів і статків на верхніх щаблях суспільства*, а саме у населення, яке належить до багатих і надбагатих. Це потребує усвідомлення природи, причин такої концентрації, пояснення того, що лежить в основі означеного феномену. Відповісти на запитання: чому багаті багатіють, а очікуваного «просочування» багатства, більш рівномірного розподілу не спостерігається? – не можна мовою сухої статистики або мовою усталених штампів, класичних формулювань, однозначних безапеляційних суджень.

Ієрархія причин зростаючої концентрації доходів і багатства у верхньому сегменті, на вершині піраміди є такою, що розпочинати їх розгляд слід з того, що стосується усіх і кожного, а саме глобалізації світової і зростання відкритості національних економік. Не буде перебільшенням твердження, що глобалізація як явище і процес світового масштабу, з одного боку, і неолібералізм як теоретична, ідеологічна платформа, рупор сучасного глобального капіталізму – з другого, є основними силами, вони ж причини, чинники, які сформували передумови для нерівності у тому форматі, який має місце на межі двох тисячоліть.

Глобальна економіка – це економіка, яка не знає кордонів; економіка, у якій постійні структурні зрушення, переміщення виробництва, перелив капіталу, мобільність у найширшому її розумінні – це нормальні, іманентні їй природі явища. Локомотивом цих глобальних зрушень та перетворень є транснаціональні корпорації, у яких відбувається інтенсивна концентрація і виробництва, і капіталу, і доходів. Транснаціональні корпорації (ТНК) перетворилися на держави в державах. Їхні акти-

Таблиця 1

Нерівність у доходах від оплати праці в часі та просторі [10, с. 258]

Частка різних груп у сукупному доході від оплати праці	Низька нерівність (≈ Скандинавія, 1970–1980-ті рр.)	Середня нерівність (≈ Європа, 2010 р.)	Висока нерівність (≈ США, 2010 р.)	Дуже висока нерівність (≈ США, 2030 р. ?)
Багаті 10 % (вищий клас)	20 %	25 %	35 %	45 %
Включно з 1 % найбагатших (панівний клас)	5 %	7 %	12 %	17 %
Включно з наступними 9 % (заможний клас)	15 %	18 %	23 %	28 %
Середні 40 % (середній клас)	45 %	45 %	40 %	35 %
Найбідніші 50 % (найбідніший клас)	35 %	30 %	25 %	20 %
Відповідний коефіцієнт Джині (синтетичний індекс нерівності)	0,19	0,26	0,36	0,46

Примітка. У суспільствах, де нерівність у доходах від оплати праці відносно низька (як у скандинавських країнах у 1970–1980-х рр.), найбагатші 10 % найбільш високооплачуваних осіб отримують близько 20 % від сукупного доходу від неї; нижні 50 % найнижче оплачуваних осіб – близько 35 %; 40 % середньооплачуваних працівників – близько 45 %. Відповідний коефіцієнт Джині (синтетичний індекс нерівності, величина якого становить від 0 до 1) дорівнює 0,19.

Таблиця 2

Нерівність у власності на капітал у часі та просторі [10, с. 259]

Частка різних груп у сукупному капіталі	Низька нерівність (ніколи не спостерігалася; ідеальне суспільство?)	Низька нерівність (≈ Скандинавія, 1970–1980-ті рр.)	Середня нерівність (≈ Європа, 2010 р.)	Висока нерівність (≈ США, 2010 р.)	Дуже висока нерівність (≈ Європа, 1910 р.)
Багаті 10 % (вищий клас)	30 %	50 %	60 %	70 %	90 %
Включно з 1 % найбагатших (панівний клас)	10 %	20 %	25 %	35 %	50 %
Включно з наступними 9 % (заможний клас)	20 %	30 %	35 %	35 %	40 %
Середні 40 % (середній клас)	45 %	40 %	35 %	25 %	5 %
Найбідніші 50 % (найбідніший клас)	25 %	10 %	5 %	5 %	5 %
Відповідний коефіцієнт Джині (синтетичний індекс нерівності)	0,33	0,58	0,67	0,73	0,85

Примітка. У суспільствах із «середньою» нерівністю у власності на капітал (як у скандинавських країнах 1970–1980-х рр.) найбагатші 10 % володіють близько 50 % сукупного багатства; 50 % найбідніших – близько 10 %; а середні 40 % – приблизно 40 %. Відповідний коефіцієнт Джині дорівнює 0,58.

ви нерідко перевищують активи цілих країн. Проблематика формування, розвитку, функціонування, трансформації ТНК достатньо широко досліджена у сучасних наукових виданнях і не є предметом нашої розвідки. Для нас принципово важливо наголосити на існуванні прямого, безпосереднього, інтенсивно відтворювального взаємозв'язку між інститутом, яким є ТНК, і концентрацією доходів, статків у цьому інституті. Принципово важливо наголосити і на такому. ТНК, як і інші інституції глобального капіталізму, мають свою піраміду, на вершині якої перебувають власники, топ-менеджмент, які визначають політику розвитку цих корпорацій, їх стратегію, зокрема й у сфері розподільних відносин.

Слід підкреслити, що глобалізація як феномен сьогодення охоплює весь світ, утім міра її проникнення в окремі регіони, галузі, сфери, сегменти економіки різна. Отже, глобалізація за мірою її проникнення, глибиною інтеграційних процесів та взаємозалежностей неоднорідна. Справедливим є твердження, що глобалізуються не національні господарства, а економічні процеси, складники економічної системи. Інакше кажучи, межі між глобальними і локальними світами пролягають не між країнами, а всередині них.

Вплив процесів глобалізації на ситуацію у сфері доходів працівників далеко не однозначний [3]. Результати досліджень свідчать про різке збільшення прибутковості найбільших міжнародних корпорацій та поляризацію в рівні доходів найвищої управлінської ланки й пересічних працівників цих компаній. Так, в останні три десятиліття в США спостерігається різке зростання заробітних плат управлінців вищої ланки порівняно з винагородою за працю працівників середньої і нижньої ланок.

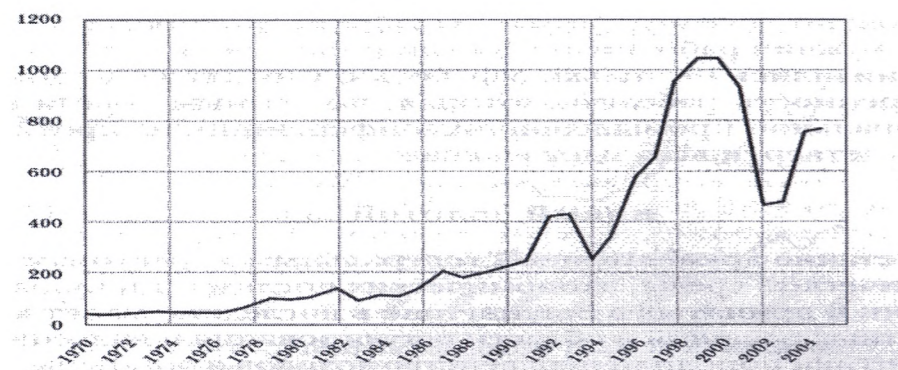


Рис. 3. Співвідношення заробітків 100 провідних генеральних директорів компаній США і працівників (усереднені дані)

Джерело: Income Inequality in the United States (Saez and Picketty).

Якщо на початку 1970-х рр. середня заробітна плата 100 найбільш високооплачуваних генеральних директорів у США перевищувала середню заробітну плату працівників у 10 разів, то вже у 2000 році таке перевищення сягнуло 1000 разів (рис. 3).

Тимчасом як заробітки топ-управлінців різко зростали, у працівників вони залишалися майже незмінними. Про це свідчать дані рис. 4, на якому наведено медіанні заробітки працівників (чоловіків) з повною зайнятістю з поправкою на рівень інфляції.

На завершення наведемо сформовану нами узагальнену ієрархію глобальних явищ і процесів, під впливом яких в останні десятиліття відбувалося зростання нерівності доходів:

1. Найбільший внесок у сукупну нерівність доходів — це дія наявного формату розподільних відносин, за якого частка доходів від власності і в абсолютному, і у відносному виразі зростала і далі зростає більш високими темпами, аніж показники розподілу за працю. Отже, чимраз більша частка «суспільного пирога» дістається власникам не людського, а інших видів капіталу (фізичного, фінансового тощо).

2. Посилюється вплив політико-економічної складової формування та підвищення нерівності доходів. Ідеться про посилення впливу на політику доходів з боку органів законодавчої, виконавчої влади, топ-менеджменту компаній, що, у свою чергу, є наслідком:

- посилення економцентризму, неоліберальної ідеології на прийняття управлінських рішень на всіх рівнях ієрархічної структури суспільства на користь владних структур і топ-менеджменту;
- формування національних моделей соціально-трудових відносин, для яких характер-

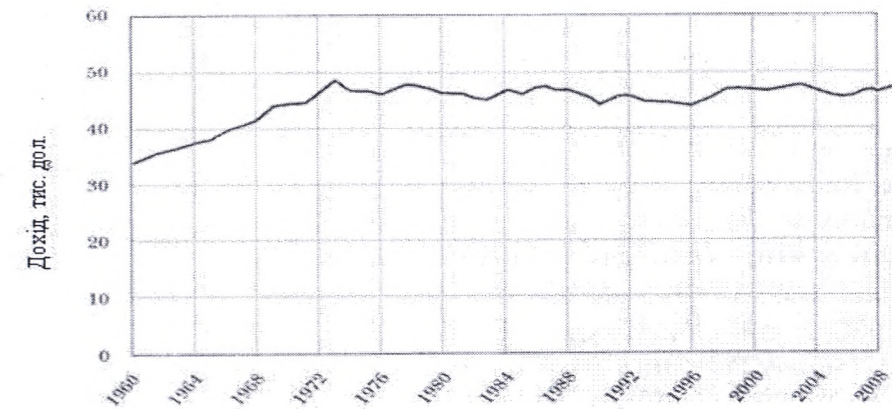


Рис. 4. Реальна медіанна заробітна плата працівників (чоловіків) з повною зайнятістю у 1960–2009 рр. (у доларах 2009 року)

Джерело: U. S. Census Bureau.

на асиметрія прав та обов'язків роботодавців і працюючих за найманням [6]. За таких моделей не існує балансу інтересів між провідними соціальними силами, натомість більшість рішень у сфері праці і соціально-трудова відносин ухвалюється на користь домінування інтересів роботодавців. Соціальний діалог, апогей розвитку і результативності якого припадає на 1970–1980-ті роки, у глобальному вимірі перестає бути суспільно значущим інститутом, здатним оптимізувати інтереси провідних соціальних партнерів на принципах справедливості і соціальної відповідальності.

3. Інтенсивне зростання диференціації робочої сили за ознаками креативності, мобільності, компетентності, а отже, поляризація економічно активного населення за можливістю доступу до суспільних благ, самореалізації. З'являються і зростають суспільні прошарки «нових багатих» працюючих («золоті парочки», «зірки креативу» тощо) і водночас «нових бідних» зайнятих у суспільному виробництві. Справді, реальність така, що на одному полюсі зайнятих у суспільному виробництві (топ-менеджмент, фінансовий сектор міжнародних корпорацій, посередницькі структури, інвестиційні фонди тощо) відбувається концентрація доходів унаслідок гіпертрофованого розподілу одночасно і за власністю, і за працю, що демонструє асиметричність між результатами діяльності даних категорій зайнятих і отримуваними доходами. А на другому полюсі спостерігається розширення гетто нестандартної зайнятості й ринку робочих місць, що потребують середньої й нижчої за середню кваліфікації робочої сили. Цілком логічно, що наявні статистичні дані країн не тільки з пере-

хідною, а й з розвинутою ринковою економікою демонструють стагнацію заробітної плати працівників, які належать до середнього і нижчого за середній класу.

4. Кардинальні зміни у масштабах, структурі, умовах зайнятості під впливом техніко-технологічних, інституціональних, організаційних особливостей нової економіки. Ідеться про інтенсивне відносно здешевлення інформаційно-комунікаційних технологій, зниження трудомісткості суспільного виробництва, посилення мотивації роботодавців до заміщення живої праці.

5. Утвердження нового формату глобальної економіки, для якого характерні масштабні зміни в суспільному поділі праці, небачена раніше мобільність виробництва, вимивання робочих місць в одних країнах і створення нового ринку робочих місць в інших залежно від змін у структурі й масштабах міжнародної торгівлі.

Висновки. На зламі двох тисячоліть у царині доходів економічно активного населення у глобальному вимірі відбуваються великомасштабні та різновекторні зміни, які не мають однозначної оцінки. Складовою зазначених змін є зростання нерівності у розподілі доходів, яке значно інтенсифікувалося в останні десятиліття і далі дрейфує в бік підвищення.

Соціальна нерівність, як впливає зі статті, настільки вражає, що цей феномен справедливо називати розподілом суспільства між одним відсотком населення й усією його рештою. Прибічники неолібералізму, на наше переконання, свідомо уникають фахових дискусій щодо феномену нерівності й, більше того, вважають проблематику нерівності, розподільних відносин не вартою професійної уваги вчених-

передусім у частині регулювання оплати праці, свідчить про те, що, незважаючи на тривалу практику ведення колективних переговорів і укладання договорів та угод в Україні, інститут соціального партнерства перебуває лише на етапі формування, характеризується нерозвиненістю інституціональних ознак.

Постановка завдання. Питанням формування політики трудових доходів, зокрема і договірного регулювання оплати праці, присвячено чимало досліджень зарубіжних і українських учених. Дж. Шилдс, М. Браун, С. Кайн, К. Долль-Самуель, А. Норт-Санджидич та ін. [9] і Р. Хенімен [7] досліджували питання формування стратегії сукупної винагороди з погляду посилення мотивації працівників та підвищення результативності. М. Армстронг, Х. Мурліс [6], Дж. Мілкович та Дж. Ньюман [8] займалися дослідженням прикладних аспектів розроблення політики винагородження персоналу з використанням різних інструментів. Серед останніх публікацій українських вчених, присвячених дослідженню політики оплати праці та організаційно-економічних аспектів її регулювання, варто виокремити праці Т. Кір'ян, Ю. Кулікова та В. Сафонова [1], С. Кожем'якіної та Г. Кулікова [2], А. Колота та О. Герасименко [3], Е. Лібанової [4].

Разом з тим є низка проблем, які вимагають дальших теоретико-прикладних досліджень та на їх основі розроблення рекомендацій щодо поліпшення механізму формування політики трудових доходів, зокрема і з використанням

інструментів колективно-договірного регулювання.

Метою роботи є оцінка ролі договірного регулювання у формуванні політики трудових доходів й визначення напрямів його розвитку.

Результати. До негативних тенденцій в системі договірного регулювання трудових доходів в Україні належать такі:

– проблеми у переговорному процесі, що передусім проявляється у відтермінуванні укладання колективних угод;

– неналежне виконання державою своєї ролі та функцій у соціальному партнерстві, зокрема як гаранта соціально-економічних і трудових прав громадян;

– недосконалість українського законодавства в частині регулювання соціально-трудо-вих відносин на засадах соціального партнерства;

– слабкість профспілок як представника і захисника інтересів найманих працівників;

– неефективність і громіздкість процедур примирення.

Оцінку рівня врегулювання принципів і норм реалізації політики трудових доходів Генеральною угодою про регулювання основних принципів і норм реалізації соціально-економічної політики і трудових відносин в Україні на 2016-2017 рр. відповідно до законодавства, зокрема статті 8 Закону України «Про колективні договори і угоди», наведено в табл. 1.

Як свідчать дані табл. 1, не всі принципи та норми реалізації політики трудових доходів,

Таблиця 1

Оцінка рівня врегулювання питань щодо оплати праці Генеральною угодою на 2016–2017 рр. відповідно до законодавства

Принципи та норми реалізації політики трудових доходів, що мають бути врегульовані генеральною угодою відповідно до ст. 8 Закону України «Про колективні договори і угоди»	Норми Генеральної угоди на 2016–2017 рр.	Оцінка рівня врегулювання (так, ні, частково)
Мінімальні соціальні гарантії оплати праці та доходів всіх груп і верств населення, які забезпечували б достатній рівень життя	2.4, 2.5, 2.6, 2.21, 2.22, 2.26, 2.27, 2.28, 2.29, 2.30	так
Розмір прожиткового мінімуму	2.10	частково
Розмір мінімальних нормативів	2.7, 2.12, додаток 3	частково
Соціальне страхування	–	ні
Умови зростання фондів оплати праці	2.1, 2.2, 2.3, 2.20, 2.32	частково
Установлення міжгалузевих співвідношень в оплаті праці	2.5	частково
Забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків та заборони дискримінації	–	ні

що мають бути врегульовані угодою на національному рівні відповідно до законодавства України, унормовані Генеральною угодою на 2016-2017 рр. Так, у чинній угоді бракує норм щодо соціального страхування та забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків та заборони дискримінації. Урегульованість таких питань, як розмір прожиткового мінімуму та мінімальних нормативів, умови зростання фондів оплати праці, міжгалузеві співвідношення в оплаті праці, можна вважати лише частковою. Зазначене ґрунтується на таких висновках.

По-перше, більшість положень щодо принципів і норм реалізації політики трудових доходів сформульовано у вигляді спільних домовленостей. Таке формулювання не сприяє виконанню зобов'язань, оскільки відсутні відповідальні особи.

По-друге, значна частина положень щодо зобов'язань соціальних партнерів має загальний, неконкретний характер, особливо це стосується положень «забезпечити» та «вживати заходів» без конкретизації самих заходів.

По-третє, положення щодо питань, які потребують узгодження на галузевому (міжгалузевому), територіальному й локальному рівнях і включення до колективних угод і договорів, мають лише рекомендаційний характер

(пп. 2.39-2.44), що не зобов'язує соціальних партнерів урегулювати ці питання на відповідних рівнях.

Порівняння кількості зобов'язань сторін генеральних угод, укладених у період з 2002 до 2016 рр., щодо оплати праці наведено в табл. 2.

Як свідчать дані табл. 2, простежується суттєве збільшення загальної кількості зобов'язань сторін щодо оплати праці, зокрема зобов'язань Кабінету Міністрів України та сторони профспілок, що є позитивним з погляду формування соціально-трудо-вих відносин на засадах соціального партнерства. Разом з тим більшість зобов'язань, передбачених Генеральною угодою на 2016-2017 рр., як ми вже зазначали, сформульовано у вигляді спільних домовленостей, що не сприяє розвитку колективно-договірного регулювання оплати праці. Крім того сторона роботодавців не несе *особистої* відповідальності за жодне зобов'язання щодо оплати праці, а лише у вигляді спільних домовленостей.

Важливо зазначити, що із 44 зобов'язань соціальних партнерів щодо принципів і норм реалізації політики трудових доходів, передбачених Генеральною угодою на 2016-2017 рр. – лише 19 (43,2 % від загальної кількості) містять конкретні зобов'язання. Брак конкретних інструментів і відсутність відповідальних осіб

Таблиця 2

Порівняння кількості зобов'язань сторін генеральних угод, укладених у період з 2002 до 2016 рр., щодо оплати праці¹

Угода	Спільні зобов'язання/ сторони домовилися	Зобов'язання сторони власників (роботодавців)	Зобов'язання Кабінету Міністрів України	Зобов'язання сторони профспілок	Разом
Генеральна угода на 2002-2003 рр.	6	1	6	1	14
Генеральна угода на 2004-2005 рр.	13	4	8	3	28
Генеральна угода на 2008-2009 рр.	8	3	6	2	19
Генеральна угода на 2010-2012 рр.	16	4	3	3	26
Генеральна угода на 2016-2017 рр.	25 + 4 (спільні зобов'язання КМУ та сторони роботодавців)	0	9	6	44

¹ Разом з доповненнями.

за реалізацію відповідних положень (заходів) створює підстави для невиконання домовленостей сторонами та неможливості здійснити контроль за реалізацією зобов'язань.

У контексті оцінки договірних регулювань оплати праці важливо визначити кількість положень Генеральної угоди на 2016-2017 рр. щодо оплати праці, які містять вищі зобов'язання соціальних партнерів порівняно із зобов'язаннями, передбаченими попередніми генеральними угодами. Аналіз структури та змісту попередніх угод, укладених у період з 2002 до 2012 рр., показав, що підписані нові угоди не завжди поліпшують матеріальне становище найманих працівників порівняно з попередніми.

Щодо темпів зростання середньої заробітної плати, то Генеральною угодою на 2004-2005 рр. передбачено забезпечення підвищення рівня середньої заробітної плати в економіці не менш як на 25 % щороку (п. 2.1). Таку саму норму містить і Генеральна угода на 2008-2009 рр. (п. 2.1). Генеральною угодою на 2010-2012 рр. передбачено темпи зростання середньої заробітної плати у 2010 р. не нижче ніж на 17,8 % порівняно з попереднім роком, у 2011 р. – не нижче ніж на 15 % і в 2012 р. – не нижче ніж на 16 % (п. 2.1).

Генеральна угода на 2016-2017 рр. не містить конкретних розмірів зростання середньої заробітної плати й визначає, що темпи зростання мають бути вищими, ніж прогнозний індекс споживчих цін на відповідний рік на підприємствах небюджетної сфери, де розмір середньої заробітної плати є меншим ніж 1,5 мінімальні заробітні плати (п. 2.1).

Щодо установа тарифної ставки робітника 1-го розряду, то Генеральними угодами на 2004-2005 рр. (п. 2.2) та 2008-2009 рр. (п. 2.8) передбачено встановлення тарифної ставки робітника 1 розряду (за винятком бюджетних установ) у розмірі 120 % мінімальної заробітної плати. Генеральна угода на 2010-2012 рр. не конкретизує розмір тарифної ставки робітника 1-го розряду й визначає, що конкретний розмір мінімальних ставок (окладів) устанавлюється в галузевих угодах і колективних договорах (п. 2.2). Генеральною угодою на 2016-2017 рр. передбачено, що у 2016 р. на підприємствах небюджетної сфери усіх форм власності тарифна ставка робітника 1-го розряду встановлюється у розмірі визначеному відповідною галузевою угодою; не нижче 110 % мінімальної заробітної плати для галу-

зей, в яких не укладено галузеві угоди або положення угод не регулюють розмір тарифної ставки робітника 1-го розряду (п. 2.4).

Як бачимо, Генеральна угода на 2016-2017 рр. містить нижчі норми щодо темпів зростання середньої заробітної плати та встановлення тарифної ставки робітника 1-го розряду порівняно з попередніми угодами, що негативно характеризує стан колективно-договірного регулювання трудових доходів в Україні.

Аналіз колективно-договірного регулювання у формуванні політики трудових доходів на галузевому рівні засвідчив, що практика укладання угод у більшості галузей України перебуває в кризовому стані, угоди не мають або втрачають силу «галузевого нормативного акта», який має містити конкретні зобов'язання соціальних партнерів щодо регулювання соціально-трудова відносин, зокрема у сфері трудових доходів.

Оцінка наявності норм щодо регулювання питань оплати праці, які мають містити галузеві угоди відповідно до чинного законодавства (зокрема ст. 8 Закону України «Про колективні договори і угоди»), у відповідних галузевих угодах свідчить, що не всі норми містять чинні угоди.

Основним недоліком змісту переважної більшості галузевих угод є те, що значна частина положень щодо зобов'язань соціальних партнерів має аналогічно генеральній угоді загальний, неконкретний характер, не містить конкретних механізмів і термінів реалізації взятих сторонами на себе зобов'язань, відповідальних посадових осіб. Часто галузеві угоди дублюють законодавчі норми без надання найманим працівникам додаткових гарантій і розширення компенсацій.

У більшості галузевих угод устанавлені міжкваліфікаційні (міжрозрядні, міжпосадові) співвідношення в оплаті праці не є науково обґрунтованими: не визначено процедуру тарифікації робіт; не забезпечено об'єктивної диференціації основної заробітної плати; немає індивідуалізації в оплаті праці. Схемами посадових окладів частини галузевих угод для відповідних посад передбачена вилка (діапазон) міжпосадових співвідношень, проте, не визначені критерії встановлення відповідного співвідношення для конкретного працівника (посади на підприємстві під час розроблення тарифних умов оплати праці) у межах устанавленого діапазону. Більшість галузевих угод,

хоч і містить мінімальні гарантії заробітної плати відповідно до кваліфікації працівників, проте вони не охоплені єдиною шкалою.

З-поміж недоліків практики встановлення доплат і надбавок треба взяти до уваги такі:

- має місце ототожнення доплат і надбавок, що обумовлено передусім браком законодавчих норм щодо розмежування цих виплат;
- не визначено для окремих з них чітких розмірів (наприклад, доплата за виконання обов'язків тимчасово відсутнього працівника встановлена в розмірі до 100 % тарифної ставки (окладу) відсутнього працівника);
- не передбачено підстав для призначення та виплати окремих надбавок і доплат (приміром, надбавки за високі досягнення в праці, за виконання особливо важливої роботи на термін її виконання);
- не розроблено критеріїв диференціації окремих доплат і надбавок.

Щодо соціальних гарантій і компенсацій, то більшість галузевих угод містить домовленості сторін щодо здійснення виплат соціального характеру, надання компенсацій, додаткових соціальних гарантій. Проте часто положення мають загальний характер: не містять конкретних заходів, чітких розмірів, умов виплати чи надання певних гарантій. Частина положень окремих угод мають рекомендаційний характер. Вагомий недолік більшості галузевих угод – брак комплексних програм соціального розвитку працівників відповідних галузей, відсутність зобов'язань соціальних партнерів щодо розроблення таких програм. Серйозною перешкодою на шляху розвитку соціального партнерства є також брак або гальмування розвитку виробничої демократії.

Серед недоліків більшості проаналізованих галузевих угод слід також назвати: брак чітко прописаного порядку використання норм, визначених угодою, у колективних договорах; відсутність порядку та механізму інформування працівників про зміст угоди, унаслідок чого переважна більшість з них не обізнана зі змістом і зі своїми правами у сфері соціально-трудова відносин. Частина галузевих угод не містить: процедури здійснення контролю за виконанням угоди; критеріїв оцінювання виконання положень; відповідальності посадових осіб за порушення основних положень угоди. Зобов'язання профспілок є незначними, простежується обмеженість їх участі у виконанні основних домовленостей.

Проаналізувавши *структуру та зміст територіальних угод* у частині зобов'язань со-

ціальних партнерів щодо оплати праці, нами зроблено висновок, що угоди цього рівня не можуть претендувати на визнання їх територіальними/регіональними нормативними актами, оскільки:

- норми та положення не враховують регіональні особливості, зокрема не визначають розмір регіонального прожиткового мінімуму й регіональної мінімальної заробітної плати та їх співвідношення;
- переважна більшість не містять переліку виплат і гарантій, що фінансуються з місцевого бюджету, насамперед виплат і гарантій добровільного характеру, які не передбачені законодавством;
- більшість норм і положень дублюють законодавчі норми та норми, передбачені генеральною угодою, лише окремі пункти угод містять вищі гарантії порівняно з угодою, укладеною на національному рівні, та ін.

Аналогічно галузевим угодам значна кількість положень територіальних угод має загальний, неконкретний характер й не містить конкретних механізмів реалізації взятих сторонами на себе зобов'язань, бракує персоналізації відповідальних осіб.

Законодавством визначено, що основним нормативним документом *на локальному рівні*, у якому закріплюються всі норми щодо оплати праці, є *колективний договір*. Дані щодо кількості працівників, охоплених колективними договорами за видами економічної діяльності станом на 01.01.2017 р., наведено на рис. 1.

З даних, наведених на рис. 1, можна зробити висновок, що визначення розміру заробітної плати та порядку виплати різних складових відбувається без участі інституту колективно-договірного регулювання для 68,5 % працівників, зайнятих тимчасовим розміщенням і організацією харчування, ремонтом автотранспортних засобів і мотоциклів; 63,3 % – зайнятих у сфері оптової та роздрібною торгівлі; 58,4% – наданням інших видів послуг; 51,2 % – операціями з нерухомим майном. Треба зазначити, що практика укладання колективних договорів залишається поширеною на великих підприємствах, у промисловості та бюджетному секторі економіки. Однак на малих і середніх підприємствах, особливо сфери послуг, колективно-договірне регулювання оплати праці практично відсутнє.

Законодавством передбачено, що всі питання щодо оплати праці встановлюються в колективному договорі з додержанням норм і гарантій, передбачених законодавством, ге-

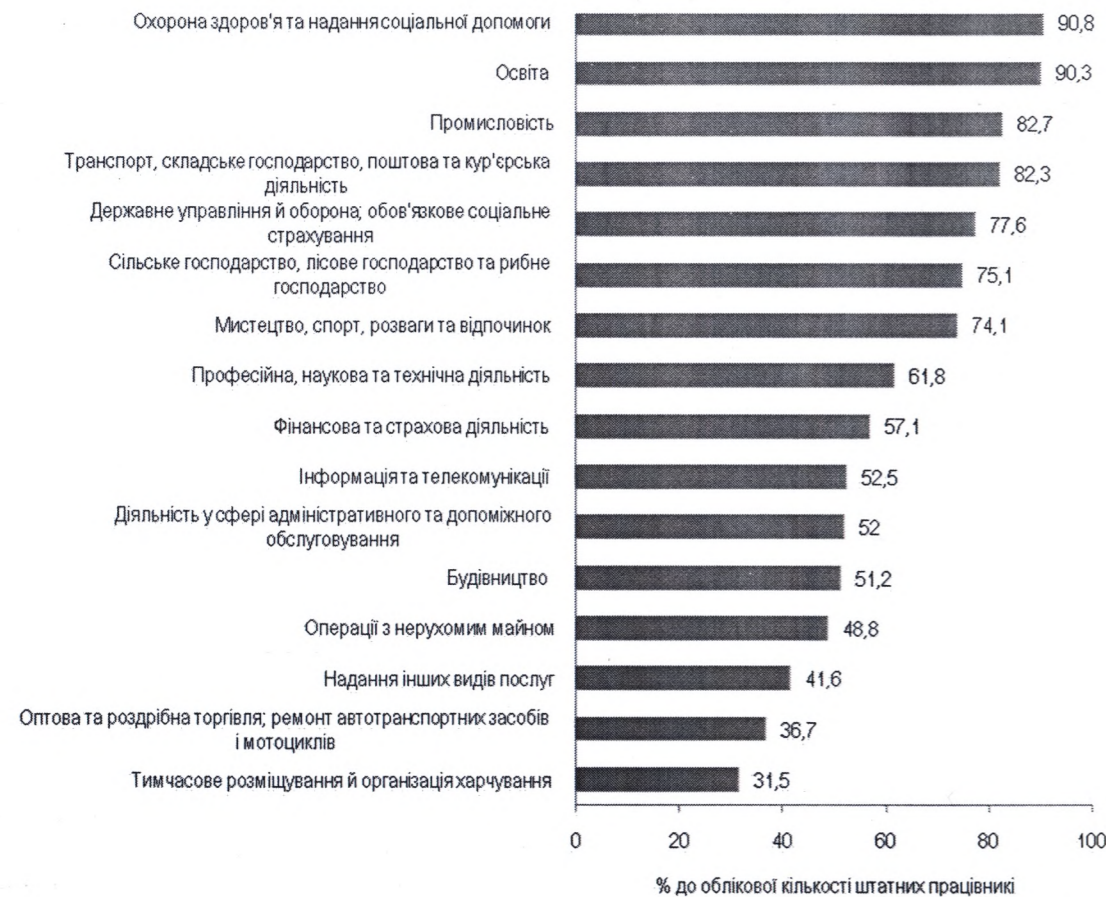


Рис. 1. Дані щодо кількості працівників, охоплених колективними договорами, за видами економічної діяльності станом на 01.01.2017 р.

Джерело: Складено за даними Держстату України [5, с. 196]

неральною та галузевими (територіальними) угодами. Практично в усіх колективних договорах зазначається, що вони укладені на основі чинного законодавства, положень генеральної, галузевої та територіальної угод. Разом з цим мають місце випадки порушення цих норм, зокрема існує практика встановлення в колективних договорах мінімальної тарифної ставки, нижчої від розміру мінімальної тарифної ставки, установленної галузевою угодою. Так, станом на 01.01.2017 р. 1,3 % працівників (від облікової кількості штатних працівників) було зайнято на підприємствах з мінімальною тарифною ставкою нижчою, ніж це передбачено галузевою угодою. Найбільший відсоток таких працівників зайнято на промислових підприємствах – 4,1 %; у професійній, науковій та технічній діяльності – 2,6 %, у сільському господарстві, лісовому господарстві, рибному господарстві – 2,1 [5, с. 202].

Аналізуючи переговорний процес щодо укладання колективних договорів, слід вка-

зати на численні випадки відмови роботодавців розпочинати колективні переговори, неможливість дійти згоди соціальних партнерів щодо оплати праці, намагання роботодавців уникнути певних зобов'язань у соціально-трудових відносинах, спроби тиснути як на самих найманих працівників, так і їхніх представників. Простежується порушення трудових прав найманих працівників.

Висновки. Аналіз виявив недостатній, скоріше слабкий, рівень розвитку договірних засад регулювання трудових доходів на різних рівнях, низьку соціальну відповідальність партнерів, що спричиняє неналежну соціальну захищеність найманих працівників й негативно характеризує політику трудових доходів з погляду реалізації принципів гідної праці.

Важливим напрямом розвитку інституціональних засад формування політики трудових доходів в контексті забезпечення гідної праці має бути удосконалення колективно-договір-ного регулювання. Правовими, організаційни-

ми та соціальними новаціями у цій сфері мають стати:

- надання угодам різних рівнів статусу нормативних актів, за невиконання основних положень яких посадові особи мають нести відповідальність згідно з чинним законодавством. З цією метою необхідно поширити норми та положення генеральної, галузевих і територіальних угод на підприємства, які не брали участі в переговорному процесі та їх підписанні. Відповідні зміни мають бути внесені українське законодавство, зокрема у ст. 9 Закону України «Про колективні договори і угоди» передбачити, що положення генеральної, галузевої, територіальної угод є обов'язковими для всіх суб'єктів, що перебувають у сфері дії сторін (а не тільки тих, що підписали угоду). Передбачити також зобов'язання сторін соціально-трудових відносин виконувати рішення, ухвалені тресторонніми або двосторонніми органами соціального діалогу. Внести відповідні зміни до ст. 9 Закону України «Про соціальний діалог в Україні», у якій передбачити, що такі рішення є обов'язковими для виконання, а не тільки для розгляду;

- регламентація послідовності укладання угод різних рівнів і колективних договорів та часових рамок ведення колективних переговорів. При цьому рекомендуємо передбачити норму щодо укладання угод у році, що передує року початку їх дії;

- надання профспілкам додаткових прав і повноважень у сфері захисту інтересів найманих працівників, розширення переліку зобов'язань профспілок у системі регулювання соціально-трудових відносин;

- визначення порядку інформування працівників про зміст колективних угод і договорів. Надання можливості ознайомлюватися з основними положеннями галузевих і територіальних угод широкому загалу, усім заінтересованим особам, розміщення угод на сайтах Мінсоцполітики України, Федерації профспілок України, періодична публікація в збірниках галузевих і територіальних угод;

- визначення на законодавчому рівні чіткого порядку та механізму контролю за виконанням основних положень колективних угод і договорів, а також критеріїв оцінювання рівня виконання соціальними партнерами взятих на себе зобов'язань;

- конкретизація на законодавчому рівні видів відповідальності посадових осіб за порушення законодавства про колективні угоди та

невиконання взятих на себе зобов'язань, зокрема, за порушення прав соціальних партнерів під час ведення колективних переговорів, перешкоджання здійсненню контролю за виконанням основних положень колективних угод різних рівнів і договорів тощо;

- залучення до розроблення змісту колективних угод і договорів кваліфікованих юристів, науковців, фахівців з питань колективно-договірного регулювання;

- формування культури ведення соціального діалогу, поширення ідеології соціальної відповідальності серед соціальних партнерів: держави, роботодавців, найманих працівників, представницьких органів та ін.

Рекомендації щодо змістовного наповнення колективних угод різних рівнів:

- уникати практики формування в угодах положень щодо оплати праці загального (неконкретного), формулювати домовленості у вигляді конкретних зобов'язань з визначенням інструментів і механізмів реалізації взятих сторонами на себе зобов'язань, термінів реалізації заходів та програм;

- обмежити практику формулювання норм і положень у вигляді спільних зобов'язань сторін, визначати конкретних відповідальних посадових осіб за взяті зобов'язання;

- обмежити практику надання домовленостям рекомендаційного характеру, відмовитися від практики дублювання законодавчих норм без надання найманим працівникам додаткових гарантій;

- узгоджувати положення угод галузевого та територіального рівнів з нормами, передбаченими генеральною угодою, особливо в частині питань оплати праці, які мають бути врегульовані й відображені в галузевих і територіальних угодах відповідно до норм генеральної угоди;

- передбачити колективними угодами різних рівнів і договорами розроблення та реалізацію комплексних програм соціального розвитку працівників.

Доцільно також передбачити на законодавчому рівні недопущення внесення до генеральної, галузевої, територіальної угод і колективних договорів норм, що погіршують матеріальне становище найманих працівників порівняно з нормами, що містили попередні (раніше чинні) угоди та договори.

Література

1. Кір'ян Т. М. Гідна заробітна плата у становленні соціальної держави / Т. М. Кір'ян, Ю. М. Куліков,

В.В. Сафонов // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – № 1 (52). – С. 23-31.

2. *Кожем'якіна С.М.* Заробітна плата і продуктивність праці на макrorівні: тенденції і проблеми / С. М. Кожем'якіна, Г. Т. Куліков // Ринок праці та зайнятість населення. – 2015. – № 4. – С.9-12.

3. *Колот А.М.* Глобальна соціальна нерівність доходів: природа, тенденції, наслідки / А. М. Колот, О. О. Герасименко // Соціально-трудові відносини: теорія і практика : зб. наук. пр. – Київ : КНЕУ, 2017. – № 2. – С. 8-47.

4. *Лібанова Е.М.* Нерівність за доходами в сучасній Україні / Е.М. Лібанова // Соціально-трудові відносини: теорія та практика : зб. наук. пр. – Київ : КНЕУ, 2014. – № 2. – С. 26-36.

5. Праця в Україні у 2016 році : статист збірн. – Київ : Державна служба статистики України, 2017. – 234 с.

6. *Armstrong M.* Reward Management: A Handbook of Remuneration Strategy and Practice / M. Armstrong, H. Murlis. – London : Kogan Page, 2007. – 722 p.

7. *Heneman R.* Implementing Total Rewards Strategies. A guide to successfully planning and implementing a total rewards system: SHRM Foundation's Effective Practice Guidelines Series / R. Heneman. – SHRM Foundation, 2007. – 39 p.

8. *Milkovich G.T.* Compensation / G.T. Milkovich, J.M. Newman ; 10th edition. – McGraw-Hill/Irwin, 2010. – 712 p.

9. *Shields J.* Managing Employee Performance and Reward: Concepts, Practices, Strategies / J. Shields, M. Brown, S. Kaine, C. Dolle-Samuel, A. North-Samardzic

and other ; 2nd edition. – Cambridge University Press, 2016. – 656 p.

1. *Kir'yan, T. M., Kulikov, Yu. M. and Safonov, V. V.* (2014). "Decent remuneration in development of social state", *Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen'*, № 1 (52), pp. 23-31.

2. *Kozhemiakina, S. M., Kulikov, H. T.* (2015). "Wage and labor productivity at the macro level: trends and problems", *Rynok pratsi ta zainiatist naseleennia*, № 4, pp. 9-12.

3. *Kolot, A. M., Herasymenko, O. O.* (2017). "Global social inequality of incomes: nature, trends, outcomes", *Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia i praktyka*, № 2, pp. 8-47.

4. *Libanova, E.M.* (2014). "Income inequality in modern Ukraine", *Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia i praktyka*, № 2, pp. 26-36.

5. Labor in Ukraine in 2016 (2017). Kyiv, State Statistics Service of Ukraine, 234 p.

6. *Armstrong, M., Murlis, H.* (2007). Reward Management: A Handbook of Remuneration Strategy and Practice. London, Kogan Page, 722 p.

7. *Heneman, R.* (2007) Implementing Total Rewards Strategies. A guide to successfully planning and implementing a total rewards system: SHRM Foundation's Effective Practice Guidelines Series. SHRM Foundation, 39 p.

8. *Milkovich, G.T., Newman, J.M.* (2010). Compensation. McGraw-Hill/Irwin, 712 p.

9. *Shields, J., Brown, M., Kaine, S., Dolle-Samuel, C., North-Samardzic, A., and other* (2016). Managing Employee Performance and Reward: Concepts, Practices, Strategies. Cambridge University Press, 656 p.

УДК 331.5

Бляшук С. Г.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ РИНКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРАЦІ: ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Досліджено сутність конкурентоспроможності інноваційного працівника, тенденції розвитку інноваційної діяльності. Розглянуто основні перепони на шляху формування конкурентоспроможності інноваційного ринку праці в Україні. Надані пропозиції стимулювання та підвищення конкурентоспромож-

ності працівника на інноваційному ринку праці відповідно до вимог сьогодення.

Ключові слова: конкурентоспроможність, інноваційна діяльність, інноваційна праця, вимоги до працівника інноваційного типу, стимули до підвищення конкурентоспроможності.

Bliashuk S. G.

COMPETITIVENESS OF THE INNOVATIVE LABOR MARKET: CHALLENGES AND PERSPECTIVES

The essence of the innovation worker's competitiveness, tendencies of innovation activity development are investigated. The main obstacles to the competitiveness of the innovative labor market in Ukraine are considered. The suggestions of stimulation and increase of the competitiveness

of an employee on the innovative labor market in accordance with the requirements of the present are presented.

Key words: competitiveness, innovation activity, innovative work, requirements for an employee

of innovation type, incentives for increasing competitiveness.

Вступ. На початку третього тисячоліття світова економіка зазнає кардинальних змін та висуває нові вимоги, адекватні інноваційній моделі розвитку. Одним з основних факторів прогресивного розвитку та інноваційного прориву держави є конкурентоспроможність ринку праці, що базується на конкурентних перевагах працівників інноваційного типу. В умовах сьогодення запорукою успішного розвитку ринку праці, гарантом прогресивних трансформаційних процесів в країні виступає працівник, який спроможний задовольняти стрімко зростаючі вимоги інноваційної економіки.

Дедалі більше стає зрозумілим, що прорив на шляху становлення інноваційної моделі розвитку економіки в Україні можливий лише за наявності висококваліфікованих, інноваційних, орієнтованих на результат працівників, які здатні миттєво реагувати на нововведення, генерувати ряд нових пропозицій та ідей, а також активно впроваджувати у виробничий процес новітні технології.

На українському ринку праці наявна низка проблем, які перешкоджають забезпеченню ефективного інноваційного розвитку працівника, зокрема, недостатність діючих методів для стимулювання праці, генерування та впровадження інновацій; низька ефективність освітніх послуг на ринку праці; неефективність взаємодії між державою і роботодавцями та багато інших.

Відповідно до вищевказаного, пріоритетного значення набувають пошуки та дослідження ефективних механізмів формування конкурентоспроможних працівників на інноваційному ринку праці для забезпечення його ефективного розвитку.

Теоретичні та прикладні аспекти конкурентоспроможності працівників на ринку праці відображаються у наукових публікаціях таких вітчизняних вчених, як: В. В. Близнюк, Н. М. Глевацька, О. А. Грішнова, Г. А. Дмитренко, Т. А. Заяць, А. М. Колот, Т. А. Костишина, Г. І. Купалова, Е. М. Лібанова, Л. С. Лісогор, Ю. М. Маршавін, В. В. Онікієнко, І. Л. Петрова, В. М. Петюх, М. В. Семикіна, І. М. Терюханова, Л. Г. Ткаченко, О. І. Цимбал, Л. В. Шаульська та інших.

Проте, попри наявність теоретико-методологічних основ досліджуваної проблеми, існує

необхідність її подальшого поглибленого вивчення, з врахуванням стрімких трансформацій на ринку праці та в економіці загалом.

Постановка завдання. Наявність на інноваційному ринку праці конкурентоспроможних працівників та забезпечення вимог інноваційної економіки можливе лише при взаємодії всіх суб'єктів ринку праці: держави, роботодавці та працівників. Одним з ключових моментів успішного функціонування ринку інноваційної праці є переслідування всіма його суб'єктами однієї мети – забезпечення ефективного розвитку економіки, її вдосконалення, інноваційність, генерування нових методів та методик розвитку, а це неможливо без наявності конкурентоспроможних, успішних, здатних виконувати багато завдань одночасно, працівників.

Конкурентоспроможність працівника, з одного боку залежить від вимог, які до нього висувають сучасні умови праці, з іншого боку – від його рівня освіти, кваліфікації, досвіду та вміння адаптуватись до сучасних викликів інноваційного ринку праці.

Забезпечення конкурентоспроможності працівника можливе при наявності сприятливих умов праці, стимулюванні до використання інноваційних підходів у трудовому процесі, мотивації до генерування нових ідей та ефективного їх впровадження. Відтак, в умовах сьогодення важливим завданням інноваційного ринку праці виступає необхідність запровадження нових, адекватних інноваційній економіці методів забезпечення конкурентоспроможності працівника інноваційного типу, а також генерування нових ідей для всебічного розвитку інноваційного працівника на основі досвіду провідних країн світу та можливості адаптації їх на українському ринку праці.

Результати. Інноваційний розвиток ринку праці передбачає наявність конкурентоспроможних працівників інноваційного типу та ефективних результатів їх діяльності. Від рівня кваліфікації, інноваційності, результативності працівників залежить конкурентоспроможність ринку праці та економіки країни загалом.

Відповідно до результатів досліджень Індексу глобальної конкурентоспроможності 2016-2017 рр., який охоплює детермінанти довгострокового зростання, Україна займає всього лише 85 місце серед 140 країн світу [1]. Таблиця результатів наведена нижче.

Відповідно до даних наведених в таблиці видно, що індекс глобальної конкурентоспро-

Таблиця 1

Рейтинг України за Глобальним індексом конкурентоспроможності 2014-2017 рр.

Країна/Економіка	Місце	Оцінка	Місце	Оцінка	Місце	Оцінка
	2014-2015		2015-2016		2016-2017	
Швейцарія	1	5,7	1	5,76	1	5,81
Сінгапур	2	5,65	2	5,68	2	5,72
Сполучені штати	3	5,54	3	5,61	3	5,70
Нідерланди	8	5,45	5	5,50	4	5,57
Німеччина	5	5,49	4	5,53	5	5,57
Україна	76	4,14	79	4,03	85	4,00

можності економіки України знизився і наша держава втратила 9 позицій у 2016-2017 рр. в порівнянні з 2014-2015 рр.

На рис. 1 наведено рейтинг України за 12 складовими Глобального індексу конкурентоспроможності у 2016-2017 рр. [1].

Україна займає 73 місце серед 138 країн світу за складовою ефективність ринку праці

та 52 місце за складовою інновації. Розглянемо детальніше динаміку даних складових (табл. 2).

Наведені дані показують, що Україна покращила свої показники за складовою інновації у 2016-2017 рр. в порівнянні з 2014-2015 рр. на 29 позицій, проте за ефективністю ринку праці результат значно погіршився

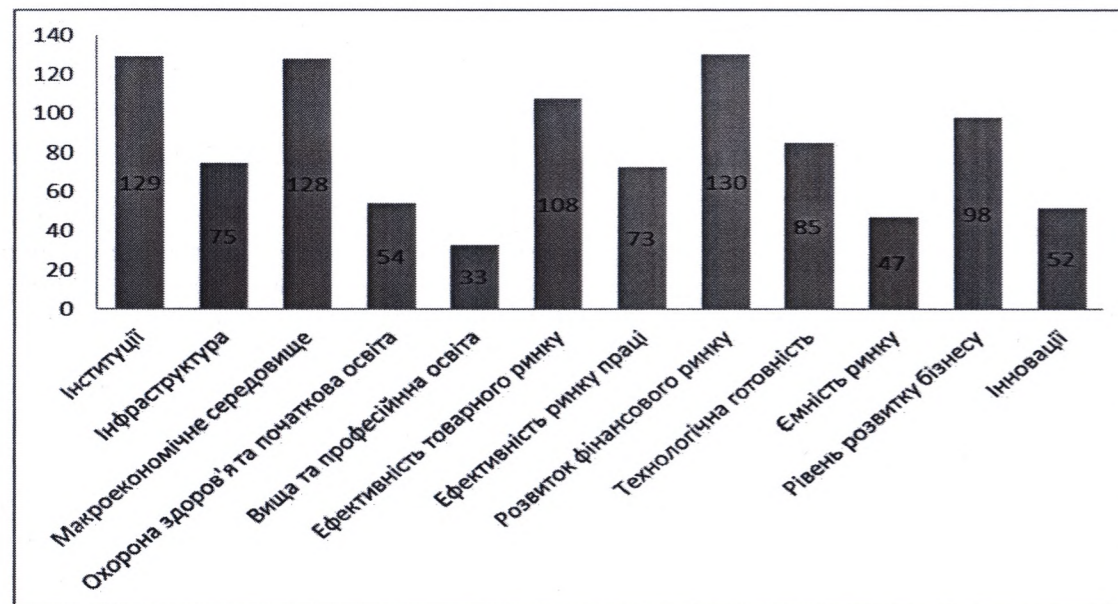


Рис. 1. Рейтинг України за 12 складовими Глобального індексу конкурентоспроможності у 2016-2017 рр.

Таблиця 2

Динаміка ефективності ринку праці та інновацій за 2014-2017 рр. [1]

Складові	Місце з 144 країн	Оцінка	Місце з 140 країн	Оцінка	Місце з 138 країн	Оцінка
	2014-2015 рр.		2015-2016 рр.		2016-2017 рр.	
Ефективність ринку праці	80	4,12	56	4,33	73	4,23
Інновації	81	3,16	54	3,41	52	3,44

з 56 місця у 2015-2016 рр. до 73 місця у 2016-2017 рр., а це свідчить про те, що ринок праці в Україні потребує ефективного регулювання, а також наявності конкурентоспроможних працівників, які зможуть забезпечити успішне його функціонування.

Перед тим, як перейти до висвітлення основної проблеми дослідження, вважаємо за потрібне описати, що собою являє конкуренція.

Термін «конкуренція» започаткував А. Сміт, який порівнював її сутність з «невидимою рукою» та стверджував, що саме «вона» керує в ринкових умовах.

Відповідно до Закону України «Про захист економічної конкуренції» під конкуренцією розуміють «змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття, завдяки власним досягненням, переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку» [2, ст. 64].

Конкурентоспроможність українського ринку праці характеризується, з одного боку наявністю конкурентного середовища, а з іншого – конкурентоспроможністю учасників ринкових процесів.

Підтримуємо думку, Петрової І. Л., яка стверджує, що конкуренція на ринку праці набуває двох форм:

1) конкуренція між виробниками-підприємцями за найкращих працівників необхідних професій, кваліфікацій, що відповідають специфікації робіт;

2) конкуренція між працівниками за найкраще місце застосування своєї робочої сили [3, с.144].

Поширеною є думка О. Грішної, яка стверджує, що конкурентоспроможність працівників на ринку праці – це відповідність якості робочої сили потребам ринку, можливість перемагати в конкуренції на ринку праці, тобто повніше порівняно з іншими кандидатами задовольняти вимоги роботодавців за рівнем знань, вмінь, навичок, особистих рис [4].

В аспекті інноваційного ринку праці конкурентоспроможність можна визначити як сукупність компетенцій працівника, які визначають його місце на цьому ринку, дають йому можливість бути претендентом на отримання бажаного робочого місця, а також визначають його переваги над іншими конкурентами.

В умовах інноваційної економіки провідна роль належить інноваційній праці, яка вимагає від працівників багатозадачності, високої кваліфікації, професійної майстерності, можливості адаптації до мінливих умов, інтелектуальності та здатності задовольняти постійно зростаючі суспільні вимоги.

З вище наведеного, можна стверджувати, що працівник інноваційного типу характеризується компетенціями, адекватними вимогам інноваційної економіки, здійснює генерування та впровадження інновацій, реалізує власний творчий потенціал, враховуючи сучасні потреби інформатизації та інтелектуалізації праці.

Однак, володіючи такими якостями, працівник повинен бути затребуваним на ринку праці, необхідна наявність конкуренції, яка може стимулювати працівника до вдосконалення свої професійних та творчих характеристик, і, як результат, до підвищення його конкурентоспроможності, що є однією з основних складових ефективного функціонування ринку праці.

Повністю погоджуємось із точкою зору В. М. Петюха, який стверджує, що «чим активніша конкуренція між власниками робочої сили за право зайняття робочого місця та роботодавців за залучення кваліфікованої робочої сили, тим ефективніше функціонує ринок праці» [5, с. 43].

В умовах сьогодення особливе місце відводиться інтелектуальним та творчим здібностям інноваційного працівника як основних факторів забезпечення його конкурентоспроможності.

Висококваліфікований працівник, здатний до інтелектуальної праці, не завжди є інноватором, тобто він може виконувати інтелектуальну працю, яка не є інноваційною працею. Чітке розмежування понять інтелектуальної та інноваційної праці наводить Петрова І. Л., яка стверджує, що інноваційна та інтелектуальна праця не тотожні за своїм значенням. Інноваційна праця спрямована на створення нових продуктів, послуг, проектів та інших матеріальних і духовних благ, тоді як продуктом інтелектуальної праці не обов'язково виступають інновації. Інноваційна праця є фактором розвитку підприємства, в той час, як інтелектуальна праця виконує роль фактора забезпечення функціонування підприємства (організації). Кінцевою метою інноваційної діяльності є впровадження її результатів у виробничі процеси (зрозуміло, не тільки промислові), тобто комерціалізація інновацій, що не обов'язковим для інтелектуальної праці [6, с.71].

В сучасних умовах господарювання го-строю необхідністю виступає підвищення кон-курентоспроможності працівників, адже що-року вимоги до професійних можливостей та рівня кваліфікації зростають, роботодавцями затребуваний працівник, який здатний вико-нувати багато завдань одночасно, при цьому, з досить високим рівнем результативності. В силу цього, в економіці країни спостеріга-ється поступове зменшення потреби в праців-никах, через те, що один конкурентоспромож-ний інноваційних працівник здатний виконати роботу за двох, а то і більше працівників, які не мають достатнього рівня вмін та кваліфі-кації. Розглянемо динаміку зайнятого населен-ня основних видів економічної діяльності в Україні (табл. 2).

Відповідно до даних наведених в таблиці, видно, що зайнятість населення значно ско-ротилася за досліджуваний період. Беззапере-чно, не можна відкидати наслідки економічної нестабільності в країні, які прямо впливають на рівень зайнятості населення, проте, вва-жаємо, що значний вплив на дане скорочення також мають і фактори трансформації ринку праці, його інформатизація та інтелектуаліза-ція, що ґрунтуються на нових, адекватних ін-новаційній економіці вимогах до працівників. Необхідність генерування нових ідей, впрова-дження їх у виробництво, бажання працювати на максимальний результат з мінімальними затратами, освоєння та використання новітніх технологічних складових, вдосконалення ме-тодів роботи, підвищення продуктивності пра-ці, самореалізація та творчий підхід.

Таблиця 2

Зайняте населення за видами економічної діяльності у (2000-2016)

	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Відхилення 2016/2012
Всього тис. осіб.	19261,4	19314,2	18073,3	16443,2	16276,9	-2984,5
у тому числі за розділами професій, у % до загальної чисельності						
Сільське, лісове та рибне господарство	3308,5	3389,0	3091,4	2870,6	2866,5	-442
Промисловість	3236,7	3170,0	2898,2	2573,9	2494,8	-741,9
Будівництво	836,4	841,1	746,4	642,1	644,5	-191,9
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	4160,2	4269,5	3965,7	3510,7	3516,2	-644,0
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	1150,9	1163,6	1113,4	998,0	997,2	-153,7
Тимчасове розміщення й організація харчування	326,7	328,9	309,1	277,3	276,7	-50,0
Інформація та телекомунікації	297,9	299,9	284,8	272,9	275,2	-22,7
Фінансова та страхова діяльність	315,8	306,2	286,8	243,6	225,6	-90,2
Операції з нерухомим майном	322,2	314,3	286,1	268,3	255,5	-66,7
Професійна, наукова та технічна діяльність	504,1	493,6	456,0	422,9	428,1	-76,0
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	343,9	343,3	334,3	298,6	304,3	-39,6
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	1003,6	962,3	959,5	974,5	973,1	-30,5
Освіта	1633,2	1611,2	1587,7	1496,5	1441,4	-191,8
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1181,4	1171,8	1150,5	1040,7	1030,4	-151,0
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	225,6	226,5	221,2	207,9	201,6	-24,0
інші види економічної діяльності	414,3	423,0	382,2	344,7	345,8	-68,5

*Джерело: складено автором за матеріалами [7].

Методи підвищення конкурентоспромож-ності інноваційного працівника не будуть діє-вими, якщо вони є ініціативою лише зі сторони працівника. Необхідна комплексна взаємодія з боку працівника, держави та роботодавців, з метою повної реалізації заходів, спрямова-них на підвищення конкурентоспроможності працівника та залучення тих чи інших стиму-лів до ефективної праці.

Вважаємо, що існує залежність між забез-печенням конкурентоспроможності працівни-ка та стимулювання економічної діяльності підприємств з боку держави, шляхом надання знижок та дотацій, так як маючи певний обсяг грошових засобів, підприємство буде спро-можним придбати новітні технології, які є основними локомотивами розвитку та вдоско-налення професійних можливостей працівни-ка, його креативності та інноваційності.

Пряма державна підтримка стимулює ін-новаційну активність підприємств, зокрема, інвестування коштів у інноваційні ризиковані проекти. Проте, фінансування повинне бути організовано таким чином, щоб все було про-зоро, на основі організованого конкурсу для підприємств-претендентів на інноваційну ді-яльність, з мінімальною часткою бюрократи-зації.

Розглянемо динаміку фінансування інно-ваційної діяльності в Україні за 2012-2016 рр. (табл. 3).

Відповідно до даних отриманих і таблиці видно, що фінансування інноваційної діяль-ності за рахунок коштів державного бюджету значно скоротилось у 2016 році (на 45,3 млн. грн.) в порівнянні з 2012 роком. Також суттєве скорочення суми коштів іноземних інвесторів з 994,8 млн. грн. у 2012 році до 23,4 млн. грн. у 2016 році. Вважаємо, що дане скорочення ви-

кликане нестабільною економічною ситуацією в країні і непривабливим інвестиційним кліма-том. Практично весь тягар щодо фінансування інноваційної діяльності лягає на плечі власних коштів підприємств, що займаються іннова-ційною діяльністю.

Нашій державі необхідно запозичувати до-свід високорозвинених країн світу, які є ліде-рами з розробки та впровадження інновацій. Зокрема, у ЄС в межах схваленої стратегії «Європа 2020» для промисловості розроблено одну з двох ініціатив під назвою «Союз інно-вацій», що передбачає створення кращих умов для бізнесу, а також гарантування підприєм-ствам доступу до фінансування досліджень та інновацій, щоб інноваційні ідеї трансформу-вались у нові продукти та послуги, які, сво-єю чергою, забезпечать економічне зростання і створення нових робочих місць [8, с. 3].

В ряді країн застосовуються спеціальні знижки, податкові канікули, заохочення від-строчка платежів підприємствам, що займа-ються інноваціями. Так, у Франції податкові канікули надаються створеним малим і серед-нім інноваційним компаніям. Останні мають право на зниження розміру суми податків до 50% протягом перших п'яти років їх функці-онування. Крім того практикується зниження податкових ставок, наприклад, у Великобританії для створених молодих інноваційних ком-паній податок на прибуток знижено з 20 до 1%. Знижено податок на приріст капіталу від дов-гострокових інвестицій в стартуючі інновацій-ні компанії та знято податок при реінвестуван-ні в такі компанії. Для дрібних і середніх під-приємств податкові пільги дозволяють знижу-вати оподатковуваний дохід на 20% у випадку, якщо перевищено попередній максимальний

Таблиця 3

Джерела фінансування інноваційної діяльності за 2012-2016 рр. (млн. грн.)

	2012	2013	2014	2015	2016
Загальна сума витрат	11480,6	9562,6	7695,9	13813,7	23229,5
Власні кошти	7335,9	6973,4	6540,3	13427,0	22036,0
Кошти державного бюджету	224,3	24,7	344,1	55,1	179,0
Кошти іноземних інвесторів	994,8	1253,2	138,7	58,6	23,4
Інші джерела	2925,6	1311,3	672,8	273,0	991,1

*Джерело: складено автором за матеріалами [7].

рівень витрат на НДР, або зменшувати податкові виплати на 6% від величини витрат на дослідження і розробки, але в цьому випадку зменшення не повинно становити більше 15% від податкових зобов'язань фірми. Витрати, які фірми несуть при платежах дослідним установам у зв'язку з науково-технологічним розвитком, також можуть відніматися з оподаткованого прибутку [9].

На сучасному етапі функціонування ринку праці незамінними складовими виробничого процесу є інформаційні системи та технології. Зокрема, вважаємо надзвичайно корисними системи, які дозволяють полегшити працю працівників, проте в той же час, надають можливість продумати кращий варіант вирішення поставленого завдання. Коли працівник генерує нові рішення та пропозиції це як, з одного боку, високо оцінюється роботодавцями, так і дає перспективи для професійного зростання та самовдосконалення працівника. Важливим моментом також виступає практична підготовка працівників для роботи з інноваційними системами, що передбачають використання новітніх технологій. Опановуючи методи роботи з такими технологіями, працівник не тільки підвищує рівень свого інтелекту, зростає в професійному плані та вдосконалює свої здібності, а й значно підвищує рівень своєї конкурентоспроможності, що є першодвигом для зростання конкурентоспроможності ринку праці загалом.

Завдяки формуванню інтелектуального капіталу виникає додатковий механізм економічного зростання, що базується на використанні не тільки власне передової технології, але і ключових переваг високо компетентного персоналу.

Не можна оминати питання щодо оплати праці працівників, які відповідають сучасним вимогам ринку інноваційної праці. Висококваліфіковані спеціалісти отримують мізерні заробітні плати в порівнянні з розвинутими країнами світу. Так, зокрема, середньорічна зарплата вченого у США за 2017 р. становить близько \$ 153403 [10], в Україні даний показник становить приблизно \$ 3600 [7]. Відповідно до такої економічної ситуації, що склалася в нашій країні, значна частина наших співвітчизників мігрують за кордон в пошуках кращих умов та оплати праці, або ж значна частина українців працюють на віддаленому доступі на іноземні компанії, які забезпечують працівників високим рівнем заробітної плати, в по-

рівнянні з пропозицією на внутрішньому ринку праці. Відповідно до підписаної Угоди про асоціацію України та Європейського Союзу зазначається, що «Відповідно до законів, умов та процедур, що застосовуються у державі-члені та в ЄС, ставлення до працівників, які є громадянами України та які законно працевлаштовані на території держави-члена, має бути вільним від будь-якої дискримінації на підставі громадянства стосовно умов праці, винагороди або звільнення порівняно з громадянами цієї держави-члена» [11]. Можна припустити, що міграція конкурентоспроможних працівників буде тільки зростати в майбутньому.

Не менш важливим фактором для забезпечення конкурентоспроможності працівника інноваційного типу є рівень освіти. Як раніше зазначалося, інноваційний ринок праці висуває нові вимоги до працівника, який повинен бути високоінтелектуальним, володіти комунікативними, моральними якостями та бути спроможним до якісного виконання багатьох задач одночасно. Першою ланкою на шляху забезпечення ринку праці інноваційними працівниками виступає освіта, отримана у вищих навчальних закладах, наступною ланкою є навчання, підвищення кваліфікації, практика працівника безпосередньо на підприємстві, що зможе забезпечити цілеспрямоване та систематичне вдосконалення компетентності персоналу.

Важливим завданням для держави постає забезпечення високого інноваційного рівня вищої освіти, яка буде сприяти вивченню та впровадженню новітніх технологій, стимулюванню творчого та креативного розвитку особистості, отриманню професійних навичок, необхідних для задоволення потреб роботодавців. Особливостями інноваційного навчання є його відкритість майбутньому, здатність до передбачення та прогнозування на основі постійної переоцінки цінностей, налаштованість на активні та конструктивні дії в ситуаціях, які швидко змінюються [6, с. 289].

Вважаємо за необхідне модернізувати діючу систему освіти, впроважувати новітні методи навчання, які б дозволяли розвивати креативність майбутніх працівників, забезпечували всебічний розвиток студентів, надавати знання, які можна буде використати пізніше в своїй професійній практичній діяльності. Перш за все, розвивати компетенції, які будуть затребувані в будь-якій сфері економіки: багатозадачність, творчість, здатність до іннова-

ційності, адаптованість, володіння іноземними мовами.

Наступним кроком є бажання та мотивація працівника професійно розвиватися. Найефективнішим та найбільш дієвим є безперервний процес навчання. Фахівець, що отримав вищу освіту повинен продовжувати навчання, всебічно розвиватись та вдосконалювати свої професійні здібності, використовуючи набуті знання, опрацьовуючи нову інформацію. Все це сприятиме особистісному, інтелектуальному розвитку, що буде основною конкурентною перевагою на інноваційному ринку праці.

Працівник спроможний розвиватися та досягати кар'єрного росту набагато швидше, якщо це є затребуваним. Вважаємо, конкурентоспроможність працівника буде зростати тоді, коли сам роботодавець буде зацікавлений в цьому, адже так як конкурентоспроможність працівника визначається його основними професійними характеристиками, чим більше конкурентоспроможний працівник, тим ефективнішими є його результати праці, а, отже, і успішність бізнесу. Співпраця між працівником та роботодавцем формує відчуття спільної відповідальності за діяльність підприємства і необхідність участі працівників у прийнятті рішень та організації праці. Одночасно, роботодавці відчують, що трудові інновації є значущими і участь працівників у прийнятті рішень приносить прибуток. Якщо учасники трудового процесу вміють спілкуватися на адекватному рівні та ефективно співпрацювати, процеси узгодження працюють швидше і є більш ефективними [12, с. 84].

Ефективно налагоджений менеджмент підприємства завжди приділяє значну увагу всебічному розвитку своїх працівників. Для цього організуються навчання, тренінги, курси, як правило, за кордоном, де працівник може не лише освоїти новітні знання та технології, а також і обмінятися або (що в більшості випадків трапляється з нашими співвітчизниками) запозичити досвід у колег з провідних країн світу та світових гігантів у впровадженні та використанні інноваційних технологій. Дані заходи дозволяють пробити кордони застарілих методів навчання та підвищення кваліфікації працівників.

Висновки. Підводячи підсумок, можна сказати, що українському ринку праці вкрай необхідні конкурентоспроможні працівники інноваційного типу, які здатні приймати виклики сьогодення та відповідати вимогам ін-

новаційної економіки. Формування на ринку праці конкурентоспроможних інноваційних працівників можливе при взаємодії держави, роботодавців та працівників. Виконуючи належним чином свої функції можна досягти інноваційного прориву, який є затребуваним на сучасному ринку праці.

Першодвигом підвищення конкурентоспроможності працівників інноваційного типу повинна бути держава, забезпечуючи високий рівень освіти та підтримуючи ефективний розвиток підприємств. Роботодавці зі свого боку повинні забезпечувати створення всіх необхідних умов для професійного розвитку та безперервного навчання працівників. Ну і, звичайно, центральною фігурою виступає сам працівник, який має бути не лише професіоналом своєї справи, а й здатним адаптуватися до вимог інноваційної економіки, генерувати та впроваджувати нові ідеї, мати комунікативні якості та прагнути до постійного безперервного професійного навчання та самовдосконалення.

Розроблення механізму підготовки працівників інноваційного типу є важливою складовою ефективного функціонування інноваційного ринку праці в Україні, що стане перспективою наших подальших досліджень.

Література

1. Klaus Schwab *The Global Competitiveness Report 2016-2017 / World Economic Forum – Електронний ресурс*. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf
2. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11 січня 2001 р. № 2210-III // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2001. – № 12. (Ст. 64).
3. Петрова І. Л. Сегментація ринку праці: теорія і практика регулювання. – К.: Ін-т економіки, управління та господарського права, 1997. – 298 с.
4. Гришнова О., Синенко В. Конкурентоспроможність висококваліфікованих працівників на міжнародному ринку праці: проблеми і виклики / О. Гришнова, В. Синенко // Україна: Аспекти праці. – 2015. – №1 – С. – 3-7.
5. Петюх В. М. Ринок праці: Навчальний посібник / В. М. Петюх. – К.: КНЕУ, 1999. – 288 с.
6. Розвиток соціально-трудової сфери України: теорія, практика, перспективи: кол. монографія / за ред. д.е.н., проф. І. Л. Петрової, к.е.н. В. В. Ближнюк; НАН України, ДУ «Ін-т економіки та прогнозування НАН України». – К., 2016. – 326 с.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. *The EU explained: enterprise.* – Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2014. – 16 p.
9. Машлякевич А. О. Аналіз якості інноваційної діяльності в Україні та за кордоном / А. О. Машлякевич

// Ефективна економіка. – 2015. – No 9. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4349>

10. Aggie M. 2017 Life Science Salary Survey / Mika Aggie // The Scientist Magazine. – 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.the-scientist.com/?articles.view/articleNo/50701/title/2017-Life-Science-Salary-Survey/>

11. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. Розділ III. Урядовий портал – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/TITLE_III.pdf

12. Izabela Ostoj Labour market efficiency as one of the pillars of the global competitiveness of economy – conclusions for the labor market regimes of the EU countries / Journal of Economics and Management / Vol.20 (2) – 2015 P. 80-92.

1. Klaus Schwab The Global Competitiveness Report 2016-2017 / World Economic Forum – [Online], available at: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf

2. The Verkhovna Rada of Ukraine (2001), The Law of Ukraine «On the protection of economic competition», dated January 11, 2001, No 2210-III. 2001. – No 12. (P. 64).

3. Petrova I. Segmentation of the labor market: the theory and practice of regulation / I. Petrova // Institute of Economics, Management and Economic Law, Kiev, – 1997 – 298 p.

4. Hrishnova O., Sinenko V. Competitiveness of highly skilled workers on the international labor market: problems

and challenges / O. Hrishnova, V. Sinenko // Ukraine: Aspects of Labour. – 2015. – № 1. – P. 3–7.

5. Petiukh V. M. Labor market: A manual // V. M. Petiukh – K.: KNEU, 1999. – 288 p.

6. Development of the social and labor sphere of Ukraine: theory, practice, perspectives: collective monograph / ed., D.Sc. in Economics, prof. I.L. Petrova, Ph.D. V.V. Blyznyuk; National Academy of Sciences of Ukraine, State University Institute of Economics and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine. – K., 2016. – 326 p.

7. Official site of the State Statistics Service of Ukraine – [Online], available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

8. The EU explained: enterprise. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2014. – 16 p.

9. Mashlyakevich A. Analysis of the quality of innovation activity in Ukraine and abroad / A. Mashlyakevich // Effective economy. – 2015 – No 9. – [Online], available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4349>

10. Aggie M. 2017 Life Science Salary Survey / Mika Aggie // The Scientist Magazine. – 2013. – [Online], available at: <https://www.the-scientist.com/?articles.view/articleNo/50701/title/2017-Life-Science-Salary-Survey/>

11. Association Agreement between Ukraine and the European Union. Section III. Government portal – [Online], available at: http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/TITLE_III.pdf

12. Izabela Ostoj Labour market efficiency as one of the pillars of the global competitiveness of economy – conclusions for the labor market regimes of the EU countries / Journal of Economics and Management / Vol. 20 (2) – 2015 P. 80-92.

УДК 658.64:658.8:61

Гринів Л. В., Пушик Т. В.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ПОЛІКЛІНІЧНИХ ЗАКЛАДІВ В УМОВАХ ПРОВЕДЕННЯ МЕДИЧНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ

Розглянуто суть та особливості механізмів менеджменту поліклінічних закладів, подано характеристику управлінців системи охорони здоров'я.

Здійснено аналіз ефективності менеджменту поліклінічних закладів в системі охорони здоров'я, визначено компетенції організа-

торів охорони здоров'я в умовах автономізації закладів охорони здоров'я та шляхи їх формування.

Ключові слова: охорона здоров'я, система, управління, поліклінічна установа, медична реформа.

Hryniv L., Pushik T.

IMPROVING MANAGEMENT OF POLYCLINIC INSTITUTIONS IN CONDITIONS OF THE IMPLEMENTATION OF MEDICAL REFORMS IN UKRAINE

The essence and peculiarities of the mechanisms of management of clinics are considered, the characteristics of the managers of the health care system are determined.

The analysis of the efficiency of the management

of polyclinics in the health care system was made, the competence of the health care organizers was determined in the conditions of autonomy of health care institutions and ways of their formation.

Key words: health care, system, management, polyclinic institution, medical reform.

Вступ. Сучасний стан соціально-економічного розвитку України супроводжується складними умовами формування громадського здоров'я. Кризові явища в економіці, розшарування суспільства за рівнем життя населення, соціальна нестабільність, несприятлива екологічна обстановка зменшили рівень здоров'я населення.

Об'єктивне зростання потреб у медичному обслуговуванні населення відбувається на тлі зниження потенціалу системи охорони здоров'я. Державний бюджет вже не здатний задовольнити потреби медичної практики та забезпечити його необхідними ресурсами. В цих умовах удосконалення системи управління є необхідним чинником у підвищенні якості лікування та безпеки пацієнтів.

Вітчизняна медицина в даний час знаходиться в жалюгідному стані – положення Конституції щодо безкоштовної медичної допомоги не здійснюється, якість медичних послуг у державних і комунальних закладах охорони здоров'я часто не задовольняє пацієнтів, рівень заробітної плати спеціалістів у сфері охорони здоров'я є чи не найнижчою серед інших галузей економіки, оснащення закладів охорони здоров'я потребує оновлення, лівова частка вартості медичної допомоги лягає на плечі споживачів. Тобто, очевидно, існує суспільний запит на реформи в медичній сфері, яке не залишається без відповіді.

Протягом останнього десятиліття, питання про пошук шляхів удосконалення державного управління системи охорони здоров'я було предметом наукових досліджень вітчизняними вченими, як М. М. Білінської, В. Д. Долота, Л. І. Жаліло, Н. П. Кризини, В. М. Лехана, Я. Ф. Радиша, І. В. Рожкової, В. М. Рудого, І. М. Солоненка, Н. Д. Солоненко та ін.

Разом з цим дослідження, в яких з точки зору системного підходу процес управління установами охорони здоров'я розглядається як одне з важливих напрямків у розвитку державної політики в галузі охорони праці, не проводилася. Дослідження цього питання вимагає використання комплексного підходу, а також уточнення понятійного апарату з питань політики охорони громадського здоров'я.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз системи управління клініки і, на цій основі розробити пропозиції щодо вдосконалення

планування і поліклінік в системі охорони здоров'я в контексті медичної реформи.

Результати дослідження.

Протягом багатьох років після незалежності держава заявила про необхідність реформування системи. Однак, незважаючи на численні політичні заяви, на практиці головним пріоритетом політики охорони здоров'я залишається збереження існуючої системи. Реальні масштабні реформи охорони здоров'я в Україні, на відміну від більшості інших пост-соціалістичних країн, не проводились.

Як наслідок, в Україні поки що немає чітко визначеної суми державних гарантій надання громадянам безкоштовної медичної допомоги. Через це громадяни змушені нести значні витрати на оплату медичних послуг та ліків безпосередньо з власних кишень. Існуюча система фінансування охорони здоров'я не може захистити їх від катастрофічних витрат у разі захворювання.

Неефективна модель фінансової підтримки закріплює структурну неефективність системи в цілому. Незважаючи на те, що Україна витрачає на охорону здоров'я значну частину ВВП (7,8% в 2016 році), більшість медичної інфраструктури є застарілою, а медичні працівники є однією з найменш оплачуваних професій. Державні витрати покривають лише близько половини (у 2016 році – 54,5%) усіх витрат на охорону здоров'я, а решта – за рахунок власних кишень громадян. Це створює значну нерівність у доступі до лікування. Згідно з опитуванням 2016 року, лише 10% респондентів оцінили якість медичної допомоги в Україні як добре – це найнижчий рейтинг у Європі.

За таких умов вся система охорони здоров'я вимагає радикальних оновлень.

Система охорони здоров'я України, за одностайної думки політиків, вчених та громадськості, ще не задовольняє потреби суспільства. Це пов'язано зі зменшенням рівня медичної освіти, значним відставанням у розвитку медичної науки, медичної та фармацевтичної промисловості, низькою якістю та наявністю медичних послуг, високим рівнем їх виплат пацієнтам зарплат, соціальної незахищеності медичних працівників, і низький рівень фінансування охорони здоров'я.

Велику роль відіграє система менеджменту медичних установ щодо якості надання медичних послуг та рівня забезпечення медичних установ необхідним фінансуванням. Адже у відповідності із постулатами сучасної медич-

ної реформи кошти із бюджету на первинну медичну допомогу будуть направлятися за пацієнтом, тобто у відповідності із підписаною ним декларацією.

В умовах територіальної децентралізації та функцій влади в Україні вагомість реформування системи охорони здоров'я перебуває на найвищому державному рівні. Однією з пріоритетів реалізації Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» перебуває реформа системи охорони здоров'я. Новітня парадигма державного управління як публічного урядування визначає необхідним інституційний супровід здійснення процесу реформ, завданням якого є визначення правил, умов, суб'єктності процесу реформ. Також запорукою успішної реалізації реформ в сфері охорони здоров'я є включення громадськості в перелік відповідальних за проведення реформ медицини, а також виведення цих реформ за межі професійного кола.

Система охорони здоров'я України знаходиться не в найкращому стані. Реформа системи охорони здоров'я здійснюється не системно і дуже повільними темпами і на фоні погіршення здоров'я населення країни.

Пріоритетним напрямком реформування та основною ланкою системи охорони здоров'я є первинна медико-санітарна допомога. В країні вона є недостатньо ефективною, не розвивається в правильному спрямуванні та не є престижною. Це не задовольняє ні населення, ні тим паче медичних працівників. Позитивні зрушення в сторону реформування вторинної медичної допомоги, які здійснили завдяки проектам Євросоюзу та в пілотних регіонах не піддаються всебічному аналізу та доопрацюванню. Пріоритетним напрямом діяльності всіх галузей, а не лише функцією системи охорони здоров'я має бути зменшення показників рівня смертності та інвалідності, збереження та зміцнення здоров'я населення.

Протягом 2012-2015 рр. в Україні спостерігалася тенденція до поступового зростання рівня смертності населення країни на 2,8% (2012р. – 14,5%, 2015 р. – 14,9%), смертність сільського населення перевищує смертність міського на 37,1%. За вищезазначений період регіональні показники загальної смертності зросли у 20 адміністративно-територіальних одиницях України. У 2015 р. нижчий за загальноукраїнський коефіцієнт смертності населення мали лише 7 регіонів України (Волинська область – 13,2%, Закарпатська область – 12,3%, Івано-Франківська – 12,8%, Львівська – 13,0%,

Рівненська – 12,7%, Чернівецька – 12,9%, м. Київ – 10,5%). В інших 16 областях України спостерігається вищий за загальноукраїнський рівень смертності населення. Найвищі показники смертності у 2015 р. зафіксовано у Чернігівській (19,0%), Полтавській (17,0%), Сумській (17,0%), Житомирській (16,7%), Кіровоградській (16,6%), Дніпропетровській (16,5%) Київській (16,4%) областях.

Отже, за аналізований період в переважній більшості областей України спостерігається тенденція до зростання регіональних загальних показників смертності населення.

Здійснення реформи системи охорони здоров'я передбачає розробку інноваційних заходів, спрямованих на реалізацію ефективної кадрової політики в галузі охорони здоров'я.

Менеджмент закладів системи охорони здоров'я сприймається як набір функцій, які орієнтуються на зростання ефективності використання людських, матеріальних та фінансових ресурсів та метою яких є досягнення цілей з охорони життя та здоров'я населення держави. Сучасна державна політика визнає питання проведення ефективних реформ системи охорони здоров'я є одними із ключових. Основною метою політики охорони здоров'я є покращення рівня здоров'я населення та тривалості його життя, забезпечення рівного й справедливого доступу усіх громадян до медичної допомоги належної якості.

З метою ефективної організації діяльності надання медичних послуг менеджер у сфері охорони здоров'я здійснює керівництво інфраструктурою. Завданнями такого керівника є не лише представлення інтересів сфери професійної медичної діяльності перед замовником з інших сфер, наполягаючи на таких обмеженнях параметрів замовлення, які продиктовані закономірностями організації охорони здоров'я, але й підпорядковувати організаційні структури медичної допомоги завданням виконання замовлення.

Характерною особливістю управління в галузі охорони здоров'я полягає в наявності типів керівників: менеджерів та управлінців. Це зумовлено тим, що на теперішньому етапі розвитку в системі охорони здоров'я здійснюють функціонування два типи організацій.

Чим вищий рівень якості складових системи управління надання медичних послуг (медичний персонал, обладнання, будівлі, інформація тощо), тим більша вірогідність отримання якісної медичної послуги.

Надання медичної послуги залежить від двох важливих факторів: людських ресурсів та обладнання. Під час надання медичних послуг людський фактор є вирішальним.

В чому принципова відмінність між управлінцем та менеджером? Управлінець в умовах медичної системи, яка функціонує в Україні не одне десятиліття вирішував поточні оперативні питання управління лікувальним закладом. Всі інші питання, зокрема фінансові приймалися централізовано і доводилися до керівників, тому такі управлінці не переймалися питаннями ефективності, оскільки вони не розпоряджалися наявними ресурсами і не мали змоги суттєво залучити додаткові ресурси, окрім благодійної допомоги. В умовах медичної реформи гроші йдуть за пацієнтом, тобто забезпеченість кожної лікувальної установи первинної медико-санітарної допомоги залежить виключно від кількості укладених декларацій медиками даної установи.

Клінічне управління та покращення людського ресурсу в практику управління є важливими планами поточної політики в галузі охорони здоров'я, що підкреслює рівень турботи про пацієнта. Є багато причин, чому так важливо поліпшити якість охорони здоров'я, в тому числі підвищення відповідальності лікарів-медиків і менеджерів, ресурсоефективність, ідентифікація та мінімізація медичних помилок при максимізації використання ефективної допомоги та поліпшення результатів, і вирівнюючи турботу про те, що хочуть користувачі / пацієнти додатково та чого вони потребують.

Всі організації, установи, незалежно від того, у якій сфері вони діють, зіштовхуються з загальними проблемами в області управління. На підставі загальних закономірностей виокремлюються конкретні методи управлінської діяльності в залежності від тих умов, у рамках яких вони застосовуються. Не є винятком і система охорони здоров'я. Специфіка управління ЛПЗ обумовлена насамперед тим, що система охорони здоров'я – особлива сфера діяльності, що істотно відрізняється від інших видів діяльності. ЛПЗ мають особливі характеристики, що потребують модифікації загальних підходів щодо принципів управління або зміни акцентів.

По-перше, результатом діяльності медичного закладу є послуга, що визначає специфічний характер взаємодії ЛПЗ зі споживачами їхніх послуг. Це насамперед прямий контакт

із споживачем і залучення його в процес надання медичної послуги. При цьому пацієнти – основні елементи зовнішнього середовища для ЛПЗ, і кожну взаємодію з клієнтом можна розглядати як прямий контакт із навколишнім середовищем. Але що найбільше важливо, людина не є пасивним об'єктом, вона реагує на вплив, що здійснюється на нього і тим самим безпосередньо впливає на весь процес роботи з ним, стає співучасником цього процесу.

Це, у свою чергу, знаходить відображення в багатоваріантності управлінських технологій, що застосовуються в роботі з пацієнтом, в особливій значимості етичних цінностей і принципів, що склалися в суспільстві, у принципово важливій ролі медичних працівників у процесі надання медичних послуг. Звідси впливає складність оцінки якості і необхідності медичних послуг, що надаються і, відповідно, результатів діяльності медичних установ у цілому та праці їхніх співробітників. Це в більшій мірі визначає організацію управління в сфері системи охорони здоров'я.

По-друге, медичні послуги відносяться до соціальних послуг. Це означає, що, з одного боку, вони окрім безпосереднього медичного ефекту для споживача мають і суспільний, соціальний ефект, а з іншого боку – людство визнає важливість одержання громадянами медичних послуг і своєї ролі в їхньому забезпеченні медичним обслуговуванням.

Таким чином, серед найбільш характерних особливостей медичних закладів, пов'язаних із характером їхньої управлінської діяльності та здійснюючих вплив на процес управління ними, є наступні:

- складність при визначенні якості та вимірюванні результатів роботи;
- висока спеціалізація основної діяльності, що часто має терміновий і невідкладний характер;
- відсутність права на невпевненість і помилку;
- потреба в тісній комунікативній роботі різних структурних підрозділів;
- високий рівень кваліфікації медичних працівників. Маючи спеціальні знання та досвід, керуючись у своїй роботі системою моральних норм і принципів, приймаючи управлінські рішення щодо лікувально-діагностичних технологій кожного пацієнта зокрема, вони прагнуть самостійності і виявляють лояльність насамперед стосовно пацієнтів і колег за професією;

– необхідність дієвого контролю зі сторони адміністрації медичних закладів за діяльністю лікарів – спеціалістів, що безпосередньо впливає на визначення обсягу роботи і, відповідно, витрат ЛПЗ;

– трудність координації роботи і розподілу повноважень та відповідальності, пов'язану з подвійним підпорядкуванням, що існує в багатьох медичних закладах.

Поліпшення якості медичної допомоги у вітчизняній структурі закладів охорони здоров'я є пріоритетним завданням політики держави в галузі охорони здоров'я громадян. Важливою умовою реалізації цього принципу є наявність достатніх, справедливо розподілених (відповідно до потреб населення) кваліфікованих і мотивованих медичних кадрів.

Для керівника закладу охорони здоров'я в умовах зміни правового статусу закладу охорони здоров'я з точки зору компетентнісного підходу має стати характерним орієнтування на безперервний професійний розвиток, вільне володіння комп'ютером та іноземною мовою, зміна підходів до управління закладом, використання стратегічного планування його розвитку, внутрішньої та зовнішньої діяльності з постійною орієнтацією на потреби споживачів та засновників, здійснення оцінки ризиків та проблем, досягнення найкращого результату, навіть за умов обмежених наявних ресурсів, ефективне управління кадрами з формуванням команди (відбір, визначення функціональних

обов'язків, безперервний професійний розвиток кадрів тощо), впровадження змін, удосконалені процеси, процедури, стандарти та вимоги; запровадження нових інформаційних та медичних технологій.

Організатор охорони здоров'я в умовах зміни правового статусу закладів охорони здоров'я повинен динамічно поєднувати в рамках професійної діяльності відповідні знання, навички, способи їх застосування та ставлення з метою виконання професійних компетенцій.

У відповідності до етапів проведення медичної реформи рішенням сесії Івано-Франківської міської ради відбулося припинення діяльності як юридичних осіб Комунальних закладів «Івано-Франківська міська поліклініка №1-5» шляхом створення Комунального некомерційного підприємства «Центр первинної медичної і консультативно-діагностичної допомоги Івано-Франківської міської ради». Також в структуру даної установи входить Івано-Франківська міська дитяча поліклініка, яка раніше перебувала в структурі Івано-Франківської міської дитячої лікарні.

Отже, як ми бачимо, станом на 21.09.2018 р. по м.Івано-Франківську укладено 136789 декларацій, що становить 54,01% від загальної чисельності населення. Разом з цим кількість декларацій в кожній поліклініці є різною і залежить в першу чергу від кількості населення, яке входить до території обслуговування. Проте це не єдиний фактор. Оскільки громадяни

мають можливість укласти декларацію на надання первинної медико-санітарної допомоги і з лікарем (терапевтом, педіатром, сімейним лікарем) який не відноситься до зони обслуговування даної дільниці. Тому відбувається перетік громадян з однієї дільниці (поліклініки) до іншої. І в умовах, коли гроші йдуть за пацієнтом, найважливішим показником буде навантаження на одного (кожного зокрема) лікаря. На рис. 1. та 2 представлено кількість укладених декларацій в розрізі поліклінічних установ та навантаження на одного лікаря

Отже, найбільша кількість декларацій укладена педіатрами СП «Дитяча поліклініка». Це і не дивно, оскільки за медичною допомогою і патронажним доглядом звертаються з дітьми від народження.

Отже, як ми бачимо, найбільший показник стосується СП «Міська поліклініка № 3». Причиною цього може критися в місці розташування даної поліклінічної установи (центр міста), а також у проведенні інформаційної роботи серед своїх пацієнтів.

У відповідності із реформою, сімейні лікарі, терапевти і педіатри спостерігатимуть за станом здоров'я пацієнта, дорослого чи маленького, встановлюватимуть діагноз та лікуватимуть найбільш поширені хвороби, травми, отруєння. За потреби лікар даватиме направлення до фахівця вторинної чи третинної допомоги – отоларинголога, ендокринолога, хірурга тощо – чи буде консультуватися з ним щодо лікування.

Висновки. Аналіз досвіду зарубіжних країн з управління підприємствами медичних послуг дає змогу зробити висновок про до-

цільність впровадження сучасних технологій та підходів до управління закладами охорони здоров'я. Так, застосування ціннісно-орієнтованої системи охорони здоров'я на мікрорівні дає змогу досягти зниження витрат, підвищення якості медичних послуг, а на державному рівні – збільшення ефективності галузі охорони здоров'я.

Слід відзначити, що використання наведених інновацій у сфері управління закладами охорони здоров'я набуває значної актуальності в сучасних умовах фінансово-економічної

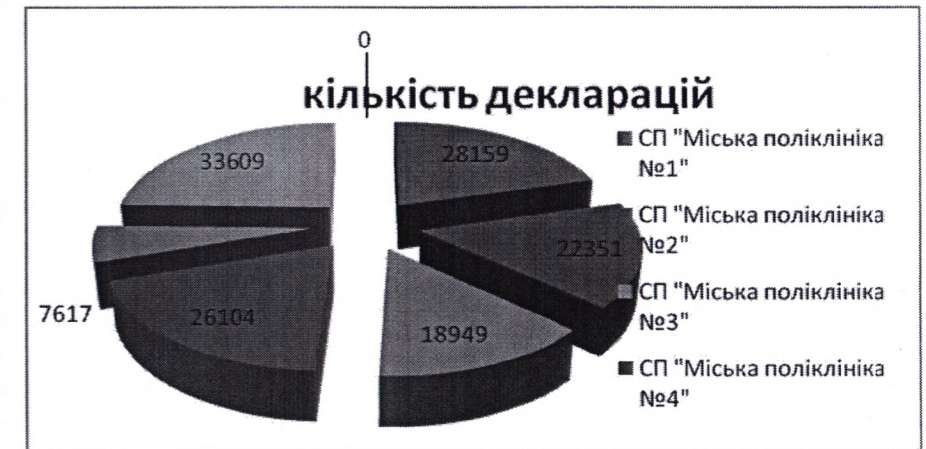


Рис. 1. Кількість декларацій в розрізі поліклінічних закладів первинної медико-санітарної допомоги м. Івано-Франківська

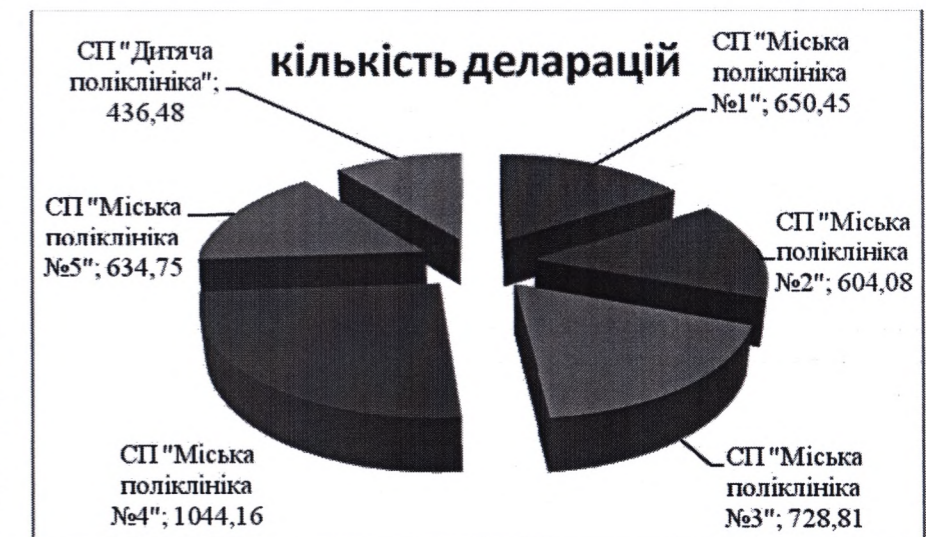


Рис. 2. Кількість укладених декларацій на 1 лікаря

кризи, що приводить до постійного зниження ресурсного забезпечення системи державної охорони здоров'я.

Таблиця 1

Назва поліклінічної установи	Кількість укладених декларацій (на 20.09.2018 р.)	У відсотках до прикріпленого населення	Показник навантаження на 1 лікаря	Кількість штатних одиниць терапевтів (педіатрів)
СП "Міська поліклініка №1"	28159	50,79	650,45	43
СП "Міська поліклініка №2"	22351	39,88	604,08	37
СП "Міська поліклініка №3"	18949	49,21	728,81	26
СП "Міська поліклініка №4"	26104	56,77	1044,16	25
СП "Міська поліклініка №5"	7617	37,52	634,75	12
СП "Дитяча поліклініка"	33609	84,04	436,48	77
Всього, КНМ "ЦПМКДД"	136789	54,01	624,6	220

Література

1. Вороненко Ю. В. Проблеми забезпечення кадрових ресурсів системи охорони здоров'я України / Ю. В. Вороненко // IV з'їзд спеціалістів з соціальної медицини та організації охорони здоров'я. Програмні доповіді. – Житомир, 2008. – С. 36–41.
2. Корнійчук О. П. Стан первинної медико-санітарної допомоги на засадах сімейної медицини в Україні / О. П. Корнійчук // Український медичний часопис. – 2012. – № 2. – С. 146–150.
3. Ремига Л. Т. Вдосконалення управління середнім медичним персоналом у системі охорони здоров'я як обов'язкова умова якості лікування та безпеки пацієнта // Л. Т. Ремига, В. В. Цурдук, В. В. Ковтун [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.tropinka.ks.ua/index.php/news/statti-interv-iiu/301-2008-06-22-20-29-26>
4. World health statistics 2017: monitoring health for the SDGs, Sustainable Development Goals [Electronic resource] / World Health Organization. – 2017. – Mode of access: <http://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/255336/9789241565486-eng.pdf;jsessionid=D541E44CB5B851B3549C2E4806F8A943?sequence=1>

1. Voronenko Yu. V. Problems of staffing of the health care system of Ukraine / V. V. Voronenko // IV congress of specialists in social medicine and health care organizations. Program reports. – Zhytomyr, 2008. – P. 36-41.

2. Korniychuk O. P. The state of primary health care on the principles of family medicine in Ukraine / O. P. Korniychuk // Ukrainian Medical Journal. – 2012. – No. 2. – P. 146-150.

3. Remyga L. T. Improvement of the management of the average medical personnel in the health care system as a prerequisite for the quality of patient's treatment and safety // L. T. Remyga, V. V. Zrduk, V. V. Kovtun [Electronic resource] – Access mode: <http://www.tropinka.ks.ua/index.php/news/statti-interv-iiu/301-2008-06-22-20-29-26>

4. World health statistics 2017: monitoring health for the SDGs, Sustainable Development Goals [Electronic resource] / World Health Organization. – 2017. – Mode of access: <http://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/255336/9789241565486-eng.pdf;jsessionid=D541E44CB5B851B3549C2E4806F8A943?sequence=1>

Шурна С. Я.

РОЛЬ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ У ВІДТВОРЕННІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

У статті досліджено застосування маркетингових інструментів для більш ефективної реалізації процесів відтворення людського капіталу на різних етапах (формування, розвиток, використання та збереження). Питання відтворення людського капіталу розглядаються за такими сферами як освіта, охорона здоров'я та соціально-трудова сфера. Зазначено, що в сучасних умовах соціальна відповідальність має стати об'єднуючою національною ідеєю, основою побудови всієї системи суспільних відносин, їх домінантою і охоплювати всі етапи відтворення людського капіталу. Обгрунтовано, що соціально невідповідальний маркетинг веде до формування, нагромадження та поширення фіктивного людського капіталу та інших його непродуктивних форм.

Ключові слова: соціально відповідальний маркетинг, відтворення людського капіталу, маркетингові інструменти, самомаркетинг, освіта, охорона здоров'я та соціально-трудова сфера.

I. Вступ. Нині процеси відтворення людського капіталу відбуваються в досить складних умовах – реформування системи освіти та охорони здоров'я, різновекторних змін у со-

ціально-трудовій сфері, зміни змісту праці та форм її організації, пов'язаних з розвитком інформаційно-комунікаційних технологій, сильного впливу системної соціально-економічної, політичної, військової кризи. Перед сучасною людиною на різних етапах формування трудового потенціалу / людського капіталу, його розвитку, використання та збереження постає багато викликів і ризиків, які необхідно врахувати, а також адаптуватись до наслідків їх дії. В таких умовах дослідження питань управління відтворенням людського капіталу на всіх етапах набуває особливої актуальності, адже підвищення ефективності пов'язаних з цим процесів є запорукою відновлення соціально орієнтованого економічного зростання, розширення можливостей продуктивної зайнятості, забезпечення добробуту для широких верств населення. Використання маркетингових інструментів є досить перспективним напрямом удосконалення процесів відтворення людського капіталу. Однак удосконаленню цих процесів сприяє лише соціально відповідальний маркетинг. Маркетинг, який не має такої характеристики, провокує і поширює процеси фіктивізації людського капіталу.

Різні аспекти соціально відповідального маркетингу розглядаються в дослідженнях

зарубіжних та вітчизняних вчених: Благова Ю. Е., Зеленко О. О., Керрола А., Котлера Ф., Лантоса Ж., Ламбена Ж. та ін.; процеси відтворення людського капіталу – в роботах Колода А. М., Лібанової Е. М., Міщук Г. Ю. та ін.

II. Постановка завдання. Питання відтворення людського капіталу розглядаються за такими сферами як освіта, охорона здоров'я та соціально-трудова сфера із застосуванням маркетингових інструментів. Мало дослідженими залишаються питання застосування маркетингових інструментів для більш ефективної реалізації процесів відтворення людського капіталу за різними сферами формування трудового потенціалу / людського капіталу, його розвитку, використання та збереження.

III. Результати. Розвиток концепції соціально відповідального маркетингу розпочався порівняно недавно – в третій чверті ХХ століття. Класичне визначення соціально відповідального маркетингу на мікроекономічному рівні було запропоноване Ф. Котлером [6, 9], який зокрема зазначає, що концепція соціально відповідального маркетингу проголошує завданням підприємства встановлення потреб, бажань і інтересів цільових ринків та їх задоволення більш ефективними і продуктивними, ніж у конкурентів способами, що зберігають або підвищують добробут як споживача, так і суспільства загалом. Отже, соціально відповідальний маркетинг розглядається як суттєва конкурентна перевага підприємства. Водночас, це засіб соціального розвитку.

Соціально відповідальний маркетинг є процесом виявлення та задоволення потреб споживачів з урахуванням їхніх реальних, здорових інтересів та природних потреб усього суспільства, його збалансованого розвитку. Соціально відповідальний маркетинг не може стимулювати споживання шкідливої продукції або спонукати споживачів витратити гроші на послуги, які не принесуть користь ні їм самим, ні суспільству [5].

На мікрорівні соціально відповідальний маркетинг також розглядається як добровільна діяльність бізнес-структур по вирішенню соціальних проблем, надання допомоги населенню, територіям і, з одного боку, заснована на ухваленні рішень, що виходять із загальногуманітарних цілей та цінностей суспільства, а з іншого – враховує об'єктивну необхідність бізнесу бути соціально відповідальним, в тому числі через активну реалізацію і актуалізацію (через рекламу, PR, зміцнення іміджу) своєї ді-

яльності перед населенням, зміцнення перед ним своєї ділової і соціальної репутації [1].

Урахування, задоволення суспільних потреб є важливою передумовою ефективної маркетингової діяльності будь-якого сучасного підприємства, але особливо – органів державної влади, освітніх закладів, громадських організацій. Це стосується також і людей як учасників соціально-трудових відносин. Досить перспективним є застосування соціально відповідального маркетингу на індивідуальному рівні для забезпечення процесів відтворення людського капіталу. В ХХІ столітті, коли інформація поширюється дуже легко і швидко, соціальна відповідальність у маркетинговій діяльності набуває особливого значення, адже будь-яке надання неправдивих відомостей з одного боку, поширюється швидко і може принести суттєву шкоду суспільству, а з іншого – може бути виявлене досить швидко, і призвести до значних фінансових збитків. В сучасних умовах соціальна відповідальність має стати об'єднуючою національною ідеєю, основою побудови всієї системи суспільних відносин, їх домінантою і охоплювати всі аспекти формування трудового потенціалу / людського капіталу, його розвитку, використання та збереження. Соціально невідповідальний маркетинг на індивідуальному рівні веде до формування, нагромадження та поширення фіктивного людського капіталу та інших його непродуктивних форм.

Залежно від сфери відтворення людського капіталу можна виокремити такі напрями використання маркетингових інструментів в процесах формування трудового потенціалу / людського капіталу, його розвитку, використання та збереження (табл. 1).

Процеси формування трудового потенціалу / людського капіталу найбільш інтенсивно здійснюються в освітній сфері. Як основні можна виокремити такі завдання маркетингової діяльності в освіті: на індивідуальному рівні (залучення інвестицій для формування людського капіталу / трудового потенціалу від держави та міжнародних організацій; забезпечення ефективної самопрезентації та самоіміджування під час участі у різноманітних освітніх заходах); на мікроекономічному рівні (відповідальний маркетинг освітніх закладів); на макроекономічному рівні (розвиток системи вищої освіти України, забезпечення ширшого представлення вітчизняних ВНЗ в міжнародних рейтингах) та ін.

Таблиця 1

Роль соціально відповідального маркетингу в процесах відтворення людського капіталу

Етапи і сфери відтворення людського капіталу	Сфера освіти	Сфера охорони здоров'я	Соціально-трудова сфера
	використання маркетингових інструментів для:		
1	2	3	4
Формування трудового потенціалу / людського капіталу	<ul style="list-style-type: none"> – залучення інвестицій для формування людського капіталу / трудового потенціалу від держави та міжнародних організацій; – забезпечення ефективної самопрезентації та самоіміджування під час участі у різноманітних освітніх заходах; – відповідального маркетингу освітніх закладів; – розвитку системи вищої освіти України, забезпечення ширшого представлення вітчизняних ВНЗ в міжнародних рейтингах та ін. 	<ul style="list-style-type: none"> – залучення інвестицій для формування людського капіталу / трудового потенціалу від держави та міжнародних організацій; – утвердження здоров'язбережувальних цінностей; – пропагування здорового способу життя та ін. 	<ul style="list-style-type: none"> – самопрезентації та самоіміджування під час здобуття освіти для формування позитивного враження потенційних роботодавців; – успішного проходження стажувань, отримання рекомендацій для подальшого працевлаштування та ін.
Розвиток людського капіталу	<ul style="list-style-type: none"> – залучення інвестицій для розвитку людського капіталу від держави роботодавців, міжнародних організацій, громадських організацій та недержавних фондів; – утвердження цінностей всебічного, гармонійного людського розвитку в суспільстві та ін. 		
Використання людського капіталу	<ul style="list-style-type: none"> – розширення можливостей підвищення кваліфікації, набуття нових компетенцій під час трудової діяльності; – отримання другої вищої освіти та ін. 	<ul style="list-style-type: none"> – розширення можливостей участі у здоров'язбережувальних заходах; – розширення можливостей отримання кращого соціального пакету, який надає більші можливості збереження здоров'я та ін. 	<ul style="list-style-type: none"> – збільшення обсягів надання посередницьких послуг на ринку праці (кадровими агенціями, аутсорсинговими компаніями та ін.); – забезпечення додаткових конкурентних переваг на ринку праці; – соціально відповідального маркетингу роботодавців на ринку праці та ін.
Збереження людського капіталу	<ul style="list-style-type: none"> – утвердження культури навчання протягом життя; – заохочення підприємців інвестувати в освітні заходи для широких верств населення та ін. 	<ul style="list-style-type: none"> – розширення участі у здоров'язбережувальних заходах; – заохочення підприємців інвестувати здоров'язбережувальні заходи та ін. 	<ul style="list-style-type: none"> – утвердження в суспільстві соціально-трудо-вих цінностей, прагнення використати наявний людський капітал якомога більш продуктивно; – адаптації працівників до нових форм організації праці, які змінюються під впливом інформаційно-комунікаційних технологій та ін.

Примітка. Розроблено авторами.

Формування трудового потенціалу / людського капіталу в освітній сфері потребує значних інвестицій, досить велику частину яких здійснюють вітчизняні домогосподарства та окремі індивіди. Перспективним напрямом диверсифікації джерел фінансування є пошук грантів на навчання, стажування, участь у різноманітних освітніх заходах, які фінансуються міжнародними організаціями. Підвищенню ефективності цих процесів сприяють такі маркетингові інструменти: самопрезентація та самоіміджування під час участі у різноманітних освітніх заходах, підготовка якісного «освітнього продукту» – заявок на отримання грантів, наукових проєктів. Для попередження подальшої фіктивізації й формування непродуктивних форм людського капіталу, здобуття фіктивних документів про освіту, маркетинг на всіх рівнях має бути соціально відповідальним. Це стосується не тільки самомаркетингу, а також маркетингу навчальних закладів та різних видів освітніх послуг, адже досить часто формуванню фіктивного капіталу сприяє не тільки попит на низькоякісну освіту, а й наявність освітніх закладів, які надають такі послуги.

Необхідною передумовою ефективною реалізації процесів розвитку людського капіталу в усіх сферах є: залучення інвестицій для розвитку людського капіталу від держави, роботодавців, міжнародних організацій, громадських організацій та недержавних фондів; утвердження цінностей всебічного, гармонійного розвитку в суспільстві та ін. Утвердження концепції освіти впродовж життя дуже важливе для ефективною реалізації процесів відтворення людського капіталу, розширення можливостей продуктивної зайнятості, підвищення конкурентоспроможності працівників на ринку праці за сучасних динамічних умов.

В контексті поширення практики навчання впродовж життя варто відзначити, що сучасні університети активно впроваджують принципи онлайн- і модульного навчання. Такі країни, як Сінгапур, вкладають значні кошти в навчальні кредити для громадян, які ті можуть використовувати протягом усього трудового життя. Люди теж все частіше визнають необхідність безперервного оновлення знань і навичок. За даними опитування Pew, 54% працюючих американців вважають, що набувати нові навички протягом трудового життя важливо; серед дорослих у віці до 30 років цей показник доходить до 61%. Інше опитування, проведе-

не Manpower в 2016 році, показало, що 93% представників «покоління Y» готові витратити власні гроші на подальше навчання. А роботодавці роблять все більший акцент на тому, що навчання – це справа самого працівника[10].

В питаннях використання людського капіталу маркетингові інструменти мають забезпечувати розширення можливостей підвищення кваліфікації, набуття нових компетенцій під час трудової діяльності; отримання другої вищої освіти та ін. Для підтримання й підвищення конкурентоспроможності найманому працівнику потрібно: постійно оновлювати наявні знання, приділяти увагу питанням професійного та особистісного розвитку; усвідомити, що навчання протягом життя – необхідна умова того, щоб ринок праці не «виштовхнув» працівника; вдосконалювати рівень знань іноземних мов, на високому рівні володіти англійською мовою як мовою міжнародного спілкування; інтегруватись у сучасний світ інформаційних технологій; забезпечити високий рівень активності у соціальних мережах, представлення інформації на спеціалізованих професійних сайтах та сайтах з пошуку роботи.

Важливою передумовою збереження людського капіталу є використання маркетингових інструментів для утвердження культури навчання протягом життя, заохочення підприємців інвестувати в освітні заходи для широких верств населення та ін.

Формування трудового потенціалу / людського капіталу, а також його розвиток в сфері охорони здоров'я передбачає використання маркетингових інструментів для: залучення інвестицій для формування людського капіталу / трудового потенціалу від держави та міжнародних організацій; утвердження здоров'язбережувальних цінностей; пропагування здорового способу життя; утвердження цінностей всебічного, гармонійного розвитку в суспільстві та ін. В цьому аспекті держава також має гарантувати відповідальну діяльність фармацевтичних та медичних фірм, зокрема в частині реклами.

Ефективному використанню та подальшому збереженню людського капіталу сприятиме використання маркетингових інструментів для: розширення можливостей участі у здоров'язбережувальних заходах; розширення можливостей отримання кращого соціального пакету, який надає більші можливості збереження здоров'я; заохочення підприємців інвестувати оздоровчі заходи та ін.

Ефективне формування трудового потенціалу / людського капіталу та його розвиток в соціально-трудовій сфері передбачає використання маркетингових інструментів для: самопрезентації та самоіміджування під час здобуття освіти для формування позитивного враження потенційних роботодавців; успішного проходження стажувань, отримання рекомендацій для подальшого працевлаштування; залучення інвестицій для розвитку людського капіталу від держави, роботодавців, міжнародних організацій, громадських організацій та недержавних фондів; утвердження цінностей всебічного, гармонійного людського розвитку в суспільстві та ін.

В рамках розвитку співпраці освітніх закладів та бізнесу, формування професійних компетенцій у майбутніх працівників досить перспективним напрямом є розвиток дуального навчання, тобто поєднання теоретичного навчання у освітньому закладі та практичного – на підприємстві. Це дає можливість якнайповніше врахувати особливі вимоги робочого місця до характеристик працівника і сформувати їх, а також підібрати для людини найбільш підходяще робоче місце. Соціальна відповідальність маркетингу у цих (як і у інших) процесах вимагає передусім найповнішої, прозорої і чесної інформації про можливості дуального навчання й подальшого працевлаштування.

Більш ефективно використанню людського капіталу сприятиме застосування маркетингових інструментів для: поліпшення якості й збільшення обсягів надання посередницьких послуг на ринку праці (кадровими агенціями, аутсорсинговими компаніями та ін.); забезпечення додаткових конкурентних переваг на ринку праці; соціально відповідального маркетингу роботодавців на ринку праці та ін. На етапі збереження людського капіталу доцільно використовувати маркетингові інструменти з метою утвердження в суспільстві соціально-трудових цінностей, використання наявного людського капіталу якомога більш продуктивно, адаптації працівників до нових форм організації праці, які змінюються під впливом інформаційно-комунікаційних технологій та ін.

IV. Висновки. Нині на процеси відтворення людського капіталу в Україні досить сильно впливають фіктивізаційні процеси, які пов'язані з поширенням його непродуктивних форм. В цьому контексті немалу роль відіграє

соціально безвідповідальний маркетинг освітніх та лікувальних закладів, підприємств-роботодавців, фармацевтичних та посередницьких фірм. Важливим також є зростання соціальної відповідальності працівників при формуванні свого людського капіталу та проведенні різних заходів самомаркетингу.

Соціально відповідальний маркетинг неможливий без загального поширення ідеології соціальної відповідальності в суспільстві. Концепція соціальної відповідальності має набути поширення в усіх сферах суспільного життя, стати фундаментальною основою соціально-трудових відносин і одним з найважливіших напрямів подолання системної соціально-економічної, політичної та військової кризи в Україні.

Необхідно прагнути і вимагати того, щоб маркетингова інформація, яка сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства, організації чи працівника, адекватно відображала їх об'єктивні характеристики і не призводила до подальшої фіктивізації національного людського капіталу, поширення неправдивих відомостей та формування спотвореного сприйняття реальності в професійному середовищі. Ідеологія соціальної відповідальності має стати основою оновлення нашого суспільства і подальшого розвитку економіки. Це передбачає також подальший розвиток безперервного навчання, зокрема дуальної його системи, поширення ідей людського розвитку, формування моделі здорового способу життя у всьому суспільстві.

Література:

1. Аграмакова Н. В. Сущность социальной ответственности предприятия и системы ее регулирования / Н. В. Аграмакова // Бизнес Информ. – 2011. – № 4. – С. 86-88.
2. Благоев Ю. Е. Корпоративная социальная ответственность: эволюция концепций. – СПб.: Высшая школа менеджмента, 2010. – 272 с.
3. Грішнова О. А. Соціальна відповідальність у трудових відносинах: теорія, практика, регулювання ризиків: Монографія / О. А. Грішнова, Г. Ю. Міщук, О. О. Олійник. – Рівне: НУВГП, 2014. – 216 с.
4. Грішнова О. А., Брінцева О. Г. Фіктивний людський капітал: сутність, характерні особливості, чинники формування / О. А. Грішнова, О. Г. Брінцева // Демографія та соціальна економіка. – № 1 (23). – 2015. – С. 90-101.
5. Зеленко О. О. Соціально-відповідальний маркетинг як невід'ємна складова соціальної відповідальності бізнесу / О. О. Зеленко // Економічний простір. – 2008. – № 19. – С. 118-123.
6. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент / Ф. Котлер, К. Келлер. – 12 изд. – СПб: Питер, 2008. – 816 с.
7. Людський розвиток в Україні: історичний вимір

трансформації державної соціальної політики (колективна монографія) / за ред. Е. М. Лібанової. К.: Ін-т демографії та соц. дослідж. ім. М. В. Птухи НАН України, 2014. – 380 с.

8. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія / [А. М. Колот, О. А. Грішнова та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. – К.: КНЕУ, 2012. – 501, [3] с.

9. Kotler P. What Consumerism Means for Marketers. / P. Kotler // Harvard Business Review. – 1972. – Vol. 50. – P. 48–57.

УДК 005.96:005.336.1]:338.46](477)

Герасименко Г. В.

ДОМІНАНТИ ВИМІРУ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ У СФЕРІ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ПОСЛУГ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ВИКЛИКИ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Виокремлено домінанти виміру ефективності управління людськими ресурсами в координатах нової економіки. Досліджено сучасний стан інноваційного розвитку та реалізації принципів гідної праці у сфері високотехнологічних послуг економіки України, як складових двокоонтурної моделі ефективності управління

людськими ресурсами, в контексті викликів нової економіки.

Ключові слова: високотехнологічні послуги, ефективність управління, людські ресурси, гідна праця, інноваційний розвиток.

Herasymentko H. V.

keynotes FOR MEASURING THE EFFICIENCY OF HUMAN RESOURCES MANAGEMENT IN THE area of HIGH TECH SERVICES: MODERN CONDITION AND CHALLENGES FOR THE ECONOMY OF UKRAINE

The keynotes for measuring the efficiency of human resources management in the coordinates of the new economy have been highlighted. The modern condition of innovative development and implementation of the principles of decent work in the area of high-tech services in Ukraine as a component of the two-contour model of the

efficiency of human resources management in the context of the challenges of the new economy has been researched.

Key words: high-tech services, efficiency of management, human resources, decent work, gідna, innovative development.

Вступ. Нова економіка як феномен розвитку сучасного глобального світу вирізняється багатовекторністю змін, серед яких – масштабне розгортання високотехнологічних видів діяльності. Зростання високотехнологічного сектору відіграє роль одного із факторів посилення конкурентоспроможності вітчизняної економіки у національному та міжнародному масштабах. В таких умовах головним джерелом конкурентних переваг підприємств на

світовому ринку стають знання, інтелект, нематеріальні активи, а успішними є ті підприємства, які продукують нові знання та втілюють їх у високотехнологічних продуктах і послугах. Розвиток високотехнологічного сегменту економіки стає стратегічно важливою компонентою позитивної економічної динаміки, адже перехід на нові технології, виробництво високотехнологічної продукції, надання високотехнологічних послуг супроводжується зни-

женням витрат та зростанням рентабельності. Розширення масштабів високотехнологічних видів діяльності відіграє роль головного фактора посилення потенціалу конкурентоспроможності [5].

Є всі підстави стверджувати, що стратегічно важливим фактором становлення нової економіки стануть інтелектуально-креативні людські ресурси, які є втіленням нових знань та продукують інноваційні продукти [3; 4]. Отже, серед першочергових наукових завдань, що підлягають вирішенню, слід визнати необхідність оновлення концептуально-прикладних засад управління інтелектуально-креативними людськими ресурсами.

Постановка завдання. Різновекторні питання управління людськими ресурсами висвітлено у працях українських учених – Н. Гавкалової, О. Грішної, О. Даниленко, В. Данюка, А. Колота, Т. Костишиної, О. Кузьміна, Г. Назарової, І. Петрової, В. Петюха, В. Савченка, М. Семикіної та інших, а також розкрито в роботах іноземних авторів – М. Армстронга, О. Єгоршина, Дж. Іванцевича, Л. Карташової, А. Кібанова, Дж. Лафти, О. Лобанова, Є. Маслова, Ю. Одегова, Д. Торрінгтона та інших. Вітчизняними та зарубіжними науковцями здійснено обґрунтування багатоаспектних теоретико-методологічних і прикладних питань щодо управління людськими ресурсами підприємств. Проте, в умовах посилення стратегічної значущості людських ресурсів в координатах нової економіки виникає потреба вдосконалення теоретичних засад та розроблення механізмів підвищення ефективності управління ними для високотехнологічних підприємств як провідних суб'єктів інформаційно-інноваційної економіки. Невирішеність дискусійних аспектів концептуального характеру та наявність науково-прикладних проблем щодо визначення доміант виміру ефективності управління людськими ресурсами обумовили вибір теми дослідження. Метою статті є здійснення аналізу сучасного стану сфери високотехнологічних послуг економіки України за доміантними вимірами ефективності управління людськими ресурсами високотехнологічних підприємств, що дозволить створити теоретико-прикладну платформу для розроблення механізмів та інструментарію підвищення ефективності управління людськими ресурсами високотехнологічних підприємств в контексті викликів нової економіки.

Результати. Опрацювання дефініції по-

няття «ефективність управління» в теоретико-прикладній площині та узагальнення наявних підходів до її визначення дозволило обґрунтувати новий формат ефективності управління людськими ресурсами підприємства, який передбачає усунення асиметрій в напрямках економічного, соціального та організаційного розвитку. Передусім наголосимо, що адекватна сучасним трансформаціям соціально-трудої сфери система управління людськими ресурсами повинна бути націлена на узгодження та оптимізацію інтересів різних сторін соціально-трудої відносин – роботодавця та найманих працівників. Гармонізація відносин у сфері менеджменту людських ресурсів високотехнологічних підприємств має здійснюватись за вектором врівноваження відповідальності соціальних партнерів за інноваційний розвиток підприємства – з одного боку, та реалізацію принципів гідної праці – з іншого боку. Тому запропонована автором двоконтурна модель ефективності управління людськими ресурсами інтегрує показники інноваційного розвитку підприємства як зиску для роботодавця на основі використання людських ресурсів та показники забезпечення гідної праці як індикатор зиску для найманих працівників [1; 2].

Показники інноваційного розвитку у сфері високотехнологічних послуг, яку виокремлено відповідно до позицій українського класифікатора видів економічної діяльності на основі гармонізації з міжнародними класифікаціями високотехнологічних послуг [6], наведено в табл. 1.

Показники інноваційного розвитку високотехнологічних послуг за видом економічної діяльності «Дослідження і розробки» засвідчують, що частка підприємств, які займалися створенням і використанням передових технологій та об'єктів права інтелектуальної власності, є незначною – 7,1 % у 2013 р. та лише 5,0 % у 2014 р. Зменшилась у 2014 р. до 25,5 % в порівнянні з 36,4 % у 2013 р. частка підприємств, які створили передові технології, в загальній кількості таких підприємств загалом в економіці України. Незначною є частка підприємств, які використовували передові технології, в загальній кількості таких підприємств загалом в економіці України – 6,2 % у 2013 р. та 4,8 % у 2014 р. Показники інноваційного розвитку за видом економічної діяльності «Інформація та телекомунікації» засвідчують незначну зміну відносних показників інновацій-

Таблиця 1

Основні показники інноваційного розвитку у сфері високотехнологічних послуг економіки України за 2013-2014 рр.*

№ з/п	Показник	Вид економічної діяльності			
		Дослідження і розробки		Інформація та телекомунікації	
		2013	2014	2013	2014
1.	Кількість підприємств, які займалися створенням і використанням передових технологій та ОПВ, використанням раціоналізаторських пропозицій, <i>усього</i>	159	88	102	83
2.	Частка підприємств, які займалися створенням і використанням передових технологій та ОПВ, використанням раціоналізаторських пропозицій, в загальній кількості таких підприємств загалом в економіці України, %	7,1	5,0	4,6	4,7
3.	Кількість підприємств, які створили передові технології	64	27	8	9
4.	Частка підприємств, які створили передові технології, в загальній кількості таких підприємств загалом в економіці України, %	36,4	25,5	4,5	8,5
5.	Кількість підприємств, які використовували передові технології	128	78	95	71
6.	Частка підприємств, які використовували передові технології, в загальній кількості таких підприємств загалом в економіці України, %	6,2	4,8	4,6	4,3
7.	Кількість створених передових технологій, <i>усього</i>	168	93	13	15
7.1.	з них нові для України	136	81	12	14
7.2.	принципово нові	32	12	1	1
7.3.	за державним контрактом	59	33	1	-
8.	Кількість використаних передових технологій	887	730	276	242

* Складено за даними статистичної доповіді «Створення та використання передових технологій та об'єктів права інтелектуальної власності на підприємствах України» за 2012-2014 рр. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>; первинної документації Держстату України. Дані за 2015-2016 рр. відсутні за причиною скасування форми статистичної звітності № 1-технологія (річна) «Звіт про створення та використання передових технологій та об'єктів права інтелектуальної власності».

ної активності підприємств. Зокрема, у 2014 р. несуттєво в порівнянні з попереднім роком зросла частка підприємств, які займалися створенням і використанням передових технологій та об'єктів права інтелектуальної власності, використанням раціоналізаторських пропозицій, в загальній кількості таких підприємств загалом в економіці України – з 4,6 % до 4,7 %; натомість погіршилися показники питомої ваги підприємств, які використовували передові

технології та в яких використані об'єкти права інтелектуальної власності, в загальній кількості таких підприємств по економіці України. Позитивним моментом стало зростання майже вдвічі – з 4,5 % до 8,5 % – частки підприємств, які створили передові технології. Збільшилась кількість створених, проте зменшилась кількість використаних передових технологій.

За офіційними статистичними даними (табл. 2) сегмент високотехнологічних по-

українського суспільства. Про її стан і перспективи розвитку (реформування) всі охоче й активно дискутують і обговорюють. Це пов'язано з тим, що охорона здоров'я стосується кожного без винятку громадянина нашої країни. Конституційне право кожного громадянина на соціальний захист, у тому числі й на охорону здоров'я та належне медичне забезпечення, має реалізовуватись як пріоритетне та першорядне в Україні, адже здоровий генфонд нації є фундаментом розвитку та процвітання держави загалом. Отже, покращення діяльності сфери охорони здоров'я – обов'язок і місія влади всіх рівнів, а інструментарієм реалізації забезпечення державної політики в медичній галузі, одній із найважливіших галузей соціальної сфери, є наявність структурної ефективної системи охорони здоров'я, а її вектором – орієнтованість медицини на задоволення потреб та врахування інтересів кожного громадянина.

Постановка завдання. Метою статті є визначення основних тенденцій та напрямів реформування медичної галузі та на основі проведеного аналізу розробити пропозиції щодо вдосконалення реформування медичної сфери.

Результати дослідження.

Значення рівня здоров'я населення України на сьогоднішній день визначається як незадовільний, оскільки впродовж останнього десятиріччя в нашій країні спостерігається зменшення чисельності населення через зростання рівня загальної смертності населення в межах 4%, тоді як у країнах Європи навпаки – на 4% відбулося його зниження, а середня тривалість очікуваного життя в Україні на 5-10 років менша, ніж в економічно розвинених європейських державах.

Рівень загальної захворюваності зріс на 10,6%, поширеності хвороб – на 38,9%, природний приріст має від'ємний характер і коливається від – 5,8 до – 7,8 на 1000, загальна чисельність населення скоротилася на 7,7%, що вірогідно загрожує національній безпеці держави. Зазначена ситуація ускладнюється також проведенням військових дій на території держави, а також значним відтоком працездатного населення за кордон з метою працевлаштування або постійного проживання.

Дана ситуація викликана деструктивними процесами в економіці та зниженням національного прибутку, унаслідок чого видатки на охорону здоров'я вкрай обмеженими.

Залишається незадовільним стан здоров'я населення України. Показники загальної

смертності населення вдвічі перевищують показники країн ЄС, а показники смертності населення у працездатному віці – у 2-4 рази.

В Україні щогодини вмирає 86 осіб, кожні дві години вмирає одна дитина у віці до одного року, а впродовж години народжується тільки 52, ще наші співгромадяни живуть у середньому на 12–14 років менше, ніж у розвинених європейських країнах. Вважаються основними причинами затяжної системної кризи в галузі такі:

- хронічне недофінансування галузі охорони здоров'я та нераціональне використання виділених бюджетних ресурсів;
- відсутність у суспільстві ідеології здоров'я й свідомого ставлення громадян до необхідності його збереження і зміцнення. Це явище можна охарактеризувати як інфляцію здоров'я в Україні;
- відсутність розуміння того ступеня загрози внаслідок демографічної кризи.

Основою даних проблем є хронічне запізнення із прийняттям стратегічно важливих рішень, зокрема щодо реформи фінансування медичної галузі.

Для України значно ускладнюється процес реалізації змін у системі охорони здоров'я, ефективне управління якою є важливим внеском у досягнення належних стандартів життя населення і національної безпеки держави, її обороноздатності. Основою сучасної стратегії розвитку України має бути покладене розуміння того, що охорона здоров'я – це пріоритетна галузь. Тому виникає потреба переформатувати сферу охорони здоров'я із соціально-витратної на соціально-інвестиційну, адже інвестиції в людський капітал є найбільш перспективними та набувають загальнодержавного стратегічного значення.

В першу чергу зміни необхідні щодо фінансово-економічних засад діяльності системи охорони здоров'я, а саме фінансування за обсягом наданих послуг, а не відповідно до існуючої інфраструктури. Проте в стереотипному мисленні пересічного громадянина залишається міф щодо безоплатності медичних послуг, хоча по факту у випадку захворювання сплачують набагато більше. Державний бюджет не в змозі виконати фінансування елементарних потреб населення щодо забезпечення охорони здоров'я. Необхідним є гарантування мінімального соціального пакету для кожного громадянина із гарантією права вільного вибору лікаря. Необхідно ефективно розподіляти

обмежені фінансові можливості державного бюджету із найбільшою ефективністю. А для цього слід розробити відповідні механізми державного регулювання.

Спостерігається невідповідність європейським стандартам якості управління медичною галуззю, а також залишається актуальним неефективне використання наявних фінансових ресурсів. Існує невідповідність між потребами суспільства в медичних послугах, зокрема в підготовці кваліфікованого спеціаліста в галузі управління охороною здоров'я. Повільний несистемний характер проведених реформ в галузі охорони здоров'я пов'язаний із браком фахівців з управління змінами і необхідної підтримки з боку громадськості щодо реформи. Для впливу на соціально-економічні процеси виникає потреба у формуванні масштабного самостійного мислення керівників з управління охороною здоров'я.

З метою підвищення якості державної політики в сфері охорони здоров'я необхідні не тільки змістові та структурні зміни, а й суттєве підвищення функціональної результативності її реалізації.

Державна політика України в галузі охорони здоров'я – це комплекс взятих зобов'язань та прийнятих загальнодержавних рішень, які стосуються збереження та зміцнення фізичного і психічного здоров'я населення України як найважливішої складової її національного багатства шляхом реалізації сукупності політичних, організаційних, економічних, правових, соціальних, культурних, наукових, профілактичних та медичних заходів.

Метою державної політики в сфері охорони здоров'я є збереження генфонду української нації, її гуманітарного потенціалу та врахуванням вимог нинішнього і майбутніх поколінь, в інтересах як конкретної людини (особистості), так і суспільства в цілому.

Покращення рівня здоров'я населення, підвищення реальної доступності медичної допомоги для найширших його прошарків становить стратегічну мету державної політики в сфері охорони здоров'я.

Покращення і збереження здоров'я та тривалості життя населення забезпечує більшу повноту використання можливостей людини як біологічної та соціальної істоти, піднесення економічно значущих якісних характеристик населення шляхом збільшення тривалості активного працездатного періоду її життя. В даному аспекті здоров'я сприймається не стільки

як здатність до фізичного благополучного існування, скільки здатність до відтворення сукупності людських здібностей та потреб також здійснення соціально трудових функцій.

Реалізація державної політики в сфері охорони здоров'я повинна забезпечити доступність кваліфікованої медичної допомоги кожному громадянину України.

За видами медична допомога поділяється на такі рівні: екстрена, первинна, вторинна (спеціалізована), третинна (високоспеціалізована), паліативна, медична реабілітація. На первинній ланці медична допомога здійснюється дільничними терапевтами, педіатрами, сімейними лікарями, які мають визначену окрему дільницю і надається людям, які проживають на території цієї дільниці. Наразі медична реформа стосується лише первинної ланки медичної допомоги, вторинна і третинна ланка почнуть реформуватися з 2020 року.

Визначальним завданням лікаря первинної ланки є спостереження за станом здоров'я своїх пацієнтів, за ризиком і можливістю виникнення певних захворювання, проведення реабілітаційних заходів та лікувальної роботи. Саме тому найважливішою є профілактика захворювань, роз'яснювальна та інформаційна робота серед населення дільниці щодо можливого і основних симптомів захворювання, та методи поведінки в певних екстрених ситуаціях.

З метою поширення знань серед населення дільниць щодо певних надзвичайно загрозливих захворювань, таких як туберкульоз, гіпертонічна хвороба, цукровий діабет, тощо в різних районах міста Івано-Франківська періодично поліклініками, за участю лікарів первинної ланки міста, проводяться Дні здоров'я.

Основним елементом реформування первинної ланки охорони здоров'я є підписання медичної декларації з лікарем. Підписувати декларацію можна з сімейним лікарем, педіатром або терапевтом. Сімейний лікар може лікувати і дітей, і дорослих. В зону обслуговування терапевтів входять лише дорослі віком від 18 років. Педіатр лікує лише дітей до 18 років.

У відповідності з реформою, заклади первинної медичної допомоги, в яких працюють сімейні лікарі, підписують контракт із Національною службою здоров'я, а пацієнти – декларацію з тими лікарями, яких самі собі обрали. Декларацію підписують на рік, однак при бажанні пацієнт зможе один раз змінити лі-

каря. Підписання декларацій мало стартувати з 1 січня 2018 року, проте реально розпочалося з 01 квітня 2018 року і вимагає комп'ютеризації медичних закладів первинної ланки.

У відповідності із медичною реформою, у випадку захворювання слід звертатися до лікаря загальної практики, з яким підписана декларація, а вже даний лікар відправляє до вузьких спеціалістів по необхідності. Також слід відзначити, що медична допомога не прив'язана до місця прописки чи проживання. Кожен українець може вибрати терапевта, педіатра або сімейного лікаря у будь-якому медичному закладі, а гроші за медичне обслуговування заплатить держава.

Наприкінці 2018 року відбуватиметься проведення оплати у відповідності до кількості підписаних декларацій. Тобто, основна ідея реформи полягає в тому, що в залежності від рівня кваліфікації лікаря буде залежати кількість залечуваних ним пацієнтів, а вже в залежності від цієї кількості буде здійснюватися оплата. Тому лікарю, який більше працює, оплата буде здійснюватися на вищому рівні. Проте згідно з поправками до Закону, рівень фінансування первинної ланки буде залежати не тільки від підписаних декларацій. Зазначеними поправками народні депутати запропонували виділяти місцевим органам влади медичну субвенцію. Оскільки, як вже було проведено аналіз, різні регіони України демонструють різний рівень підготовки до реформи, і дані субвенції є тим компромісом, тобто надавачі медичних послуг будуть укладати контракти з державою або ж кошти надходять за старою схемою – субвенцією. Кабінет Міністрів визначатиме умови, на основі яких видаватимуть субвенцію.

За задумом медичної реформи, у 2018 році медична установа, у якій працює сімейний лікар, почне одержувати пряму річну оплату за надання медичних послуг кожному пацієнту, який уклав з ним договір. Планувалося, що у 2018 році середня виплата на первинній ланці становитиме близько 370 грн на одного пацієнта, у 2019 – 450 грн. медична практика у 2000 пацієнтів може мати річний дохід від 740 000 грн до 1 000 000 грн у 2018-му та від 900 000 до 1 200 000 грн у 2019-му. Зазначений бюджет включає оренду кабінету, заробітна плата лікаря, медсестри (фельдшера), прості витратні матеріали та часткове покриття аналізів. Половина зазначених цих коштів – видатки практики, все інше – зарплата працівників (лікаря, медсестер, фельдшерів).

Торкається реформа і екстреної медицини і встановлення нових стандартів обслуговування екстрених станів. Однією з нагальних умов є проміжок часу від надходження виклику до моменту початку надання допомоги не більше 10 хв. Цю норму вдається дотримуватися лише у містах, у сільських і гірських районах це стає фізично неможливим. Негативною стороною даної реформи є відмова у прийнятті викликів хворих щодо високої температури чи гіпертонії. Такі хворі мають обслуговуватися сімейним лікарем, з яким укладено декларацію. Проте висока температура вимагає негайного надання медичної допомоги, а сімейний лікар працює лише в робочий час. Очікувати його може бути смертельно небезпечним для хворого. Це саме стосується гіпертонії чи інших важких станів. Це один із значних недоліків медичної реформи.

Постанова Кабміну зазначає: виклики, що не кваліфікуються як екстрені, повинні бути передані до установи первинної медико-санітарної допомоги. В Івано-Франківську жодного такого закладу нема, і рішення про їх створення чи перепрофілювання немає, як і немає на цей рахунок розпорядження голови ОДА чи Кабміну. Це повинна була врегулювати окрема постанова, якої на даний час ще нема. Й оскільки не прийняті відповідні нормативні документи, жодних змін у роботі "швидкої" на сьогодні.

Ще однією негативною стороною медичної реформи є зміна і оновлення протоколів. Проте такі зміни не зовсім в позитивну сторону. Зокрема, слід згадати про те, що у відповідності з попередніми протоколами при проведенні анестезії необхідним було проведення алергічної проби на анестетик. Теперішні зміни знімають необхідність проведення таких проб, що може призвести до важких або летальних наслідків.

Як вже зазначалося, якщо сімейний лікар вважатиме за потрібне, він направить хворого на консультацію до вузького спеціаліста. Тільки у направленні не буде прізвища, і людина зможе звернутися до того лікаря, якого обере. Якщо це буде фахівець з поліклініки – за консультацію платити не потрібно. Якщо пацієнт захоче звернутися, наприклад, на вторинний рівень, то такі послуги будуть платними. Якщо розглядати медичні послуги з точки зору оплати, то ряд послуг будуть безоплатними, зокрема безкоштовними будуть відвідини лікаря – після підписання декларації, медичний

огляд, лабораторні дослідження крові та сечі, мокроті, швидкі тести на маркери окремих інфекційних хвороб, флюорообстеження. Також безкоштовною буде невідкладна допомога незалежно від укладення декларації, а також паліативна (хоспісна) допомога, екстрена стоматологічна допомога тощо. Змінюються умови госпіталізації в стаціонар – лише за направленням сімейного лікаря чи лікаря-терапевта, педіатра.

Це хороша ініціатива за прикладом європейської медицини, проте через не врегулювання деяких питань, на практиці це призводить до того, що пацієнти з температурою, зокрема діти, не можуть потрапити на прийом до вузького фахівця декілька днів через відсутність вільних місць в графіку лікаря. Це також є значним негативом даної медичної реформи, який виникає в результаті намагання застосувати розроблені і функціонуєчі закордонні механізми без врахування вітчизняних особливостей.

Серед позитивних моментів проведення медичної реформи в рамках Івано-Франківської області слід відзначити запровадження медичної інформаційної системи «Медекс» у всіх поліклініках міста Івано-Франківська.

Практика європейських держав передбачає, що первинна ланка займає 60-80% лікарів, тоді як в Україні цей показник ледь досягає 50% лікарів первинної ланки. Позитивною стороною медичної реформи є те, що сімейний лікар загальної практики стане більш самодостатнім, адже в Україні лікарі первинної ланки зведені лише до надання окремо терапевтичної або педіатричної допомоги. А легкі неврологічні, лор, гастроентерологічні, навіть деякі хірургічні захворювання, які допустимо лікувати в лікаря первинної ланки, абсолютно виключаються із практики.

Недоліком старої існуючої дотепер системи є зрівняння в оплаті праці лікарів, до яких пацієнти не хочуть іти на прийом в силу його некомпетентності і лікарів, до яких люди просяться, в якого під кабінетом постійні черги, адже в нашій державі існує вільний вибір лікаря пацієнтом. Такі лікарі працюють однакової тривалості робочий час та отримують одного рівня заробітну плату. Реформування медичної сфери зумовить появу і поступове зростання мотивації у молодих і ефективних лікарів до постійного навчання, оволодіння знаннями і навичками, що сприятиме формуванню і становленню їх як висококваліфікованих фа-

хівців, до яких будуть записуватися пацієнти на прийом, адже передбачається, що державні кошти будуть іти за пацієнтом. Оскільки лише пацієнт якнайкраще може оцінити рівень якості наданої йому допомоги: ставлення лікаря до хворого, досягнення бажаного ефекту в лікуванні. Хоча це питання викликає також дискусії, адже пацієнт не є кваліфікованим медиком, рівень його обізнаності визначається знаннями, одержаними в інтернеті або з інших некваліфікованих джерел. Мабуть, жодна держава в світі не визначається таким високим рівнем втручання пацієнтів в своє лікування. Звісно, думку пацієнта слід враховувати, проте вона не може бути вирішальною, оскільки є некваліфікованою. А це може бути розцінено пацієнтом негативно і впливати на його вибір лікаря. І не кожен лікар, який гарно говорить з пацієнтом, надає висококваліфіковані медичні послуги. І це є ще одним недоліком даної реформи.

Також згідно нових реформаторських рішень МОЗ, відбудеться розподіл функцій головних лікарів в Україні, який передбачатиме введення двох нових посад – генерального директора/директора та медичного директора.

Така реформа передбачатиме чіткий та адекватний розподіл функцій і вимог щодо двох управлінських посад. Адже зараз директор (головний лікар) керує фактично усіма процесами, а "начмед" хоч номінально й відповідає за медичні питання, проте повністю залежний від рішень керівника. Зміни передбачають становлення медичного директора як самостійного управлінця.

Медичний директор матиме повноваження приймати управлінські рішення самостійно, буде більш незалежним у своїх рішеннях від генерального директора, здійснюватиме удосконалення медичних послуг, організуватиме пацієнтоорієнтоване лікування, матиме змогу самостійно підбирати медичних працівників тощо.

В коло питань генерального директора буде включено напрями розвитку лікарень, координація роботи медичної установи, питання залучення інвестицій, підвищення ефективності господарської діяльності.

Висновки. На сучасному етапі основним пріоритетами державної політики в галузі охорони здоров'я має бути досягнення позитивних змін у наявній ситуації, що включає збереження і поліпшення стану здоров'я населення, покращення ефективності та рівня якості на-

дання первинної медико-санітарної допомоги, забезпечення прав громадян та соціальної справедливості щодо одержання якісної та своєчасної медичної допомоги в умовах трансформації соціально-економічних відносин, що досягається шляхом удосконалення організації і фінансування галузі та раціонального використання ресурсів.

Досягнення зазначеної мети можливе лише через застосування комплексу загальнодержавних заходів, які повинні передбачати:

- розроблення комплексу проведення економічних реформ, спрямованих на зростання обсягу і удосконалення структури валового національного продукту (ВНТ), що зумовить підвищення рівня життя населення і формування державного бюджету у відповідності з потребою на реалізацію програм охорони здоров'я;
- зростання рівня життя населення та його добробуту спричинить раціоналізацію корисного і якісного харчування, активного культурного відпочинку, можливостей щодо занять фізичною культурою і спортом;
- створення здорових умов праці, необхідний рівень охорони праці й техніки безпеки на всіх виробництвах з метою запобігання професійному травматизму;
- формування іміджу здорового способу життя, розвиток фізичної культури і спорту, боротьба зі шкідливими звичками;
- забезпечення ефективної охорони навколишнього середовища;
- ефективна демографічна політика, яка спрямовується на зростання народжуваності та позитивного приросту населення (підвищення рівня народжуваності над рівнем смертності);

УДК 331.2

ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРАЛЬНОГО ІНДИКАТОРА ОПЛАТИ ПРАЦІ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Стаття присвячена методичним аспектам побудови інтегрального індикатора оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки підприємств. Розроблено схему-карту диференціації регіонів України за інтегральним індикатором.

- збереження і зміцнення репродуктивного здоров'я населення;
- забезпечення всебічного гармонійного фізичного та психічного розвитку дитини;
- розвиток фармацевтичної та медико-інструментальної промисловості, поліпшенню медикаментозного і матеріально-технічного забезпечення медичних закладів і населення.

Література

1. Корнійчук О. П. Стан первинної медико-санітарної допомоги на засадах сімейної медицини в Україні / О. П. Корнійчук // Український медичний часопис. – 2012. – № 2. – С. 146–150.
2. Ремига Л. Т. Вдосконалення управління середнім медичним персоналом у системі охорони здоров'я як обов'язкова умова якості лікування та безпеки пацієнта // Л. Т. Ремига, В. В. Цурдук, В. В. Ковтун [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.tropinka.ks.ua/index.php/news/statti-interv-iiu/301-2008-06-22-20-29-26>
3. World health statistics 2017: monitoring health for the SDGs, Sustainable Development Goals [Electronic resource] / World Health Organization. – 2017. – Mode of access: <http://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/255336/9789241565486-eng.pdf;jsessionid=D541E44CB5B851B3549C2E4806F8A943?sequence=1>
1. Korniyuchuk O. P. The state of primary health care on the principles of family medicine in Ukraine / O. P. Korniyuchuk // Ukrainian Medical Journal. – 2012. – No. 2. – P. 146-150.
2. Remyga L. T. Improvement of the management of the average medical personnel in the health care system as a prerequisite for the quality of patient's treatment and safety // L. T. Remyga, V. V. Zrduk, V. V. Kovtun [Electronic resource] – Access mode: <http://www.tropinka.ks.ua/index.php/news/statti-interv-iiu/301-2008-06-22-20-29-26>
3. World health statistics 2017: monitoring health for the SDGs, Sustainable Development Goals [Electronic resource] / World Health Organization. – 2017. – Mode of access: <http://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/255336/9789241565486-eng.pdf;jsessionid=D541E44CB5B851B3549C2E4806F8A943?sequence=1>

Kravchenko O. O.

Ключові слова: оплата праці, кадрова безпека, інтегральний індикатор, інтегральний індикатор оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки, конкурентоспроможність працівників.

FORMATION OF INTEGRAL INDICATOR OF LABOR PAYMENT IN THE CONTEXT OF PROVIDING PERSONNEL SECURITY IN MODERN CONDITIONS

The article is devoted to the methodical aspects of the construction of the integral indicator of remuneration in the context of providing personnel security of enterprises. The scheme-map of differentiation of regions of Ukraine by the integral indicator is developed.

Вступ. На сучасному етапі розвитку економіки України оплата праці є важливим чинником ефективності діяльності та конкурентоспроможності підприємств різних галузей. Також вона відіграє важливу роль головного стимулу до праці та забезпечення кадрової безпеки. Тому однією з актуальних проблем є регулювання оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки, що впливатиме на створення стабільної зайнятості, ефективного мотиваційного механізму, активності працівників та підвищення кількісних і якісних показників діяльності працівників та підприємств в цілому.

Постановка завдання. Серед методичних підходів до оцінки оплати праці одним з найбільш прогресивних вважаємо розрахунок інтегрального індикатора, який уможливило детальне дослідження та узагальнення обґрунтованих нами складових регулювання оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки, згідно результатів якого формуються управлінські рішення щодо підвищення конкурентоспроможності працівників і підприємств в цілому.

Результати. З метою формування інтегрального індикатора оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки, що впливає на конкурентоспроможність працівників і підприємства, розглянемо класифікацію індикаторів загальної конкурентоспроможності країни, безпосередньо пов'язаних із розвитком людського чинника (табл. 1).

Згідно точки зору українських учених, головним ресурсом швидкого конкурентного розвитку сучасної економіки виступають нові технологічні ідеї, підкріплені високою кваліфікацією та творчою активністю людей, здатних впроваджувати ці ідеї в життя. Сучасні технології потребують для свого обслугову-

Key words: labor remuneration, personnel security, integral indicator, integral indicator of remuneration in the context of personnel security provision, workers competitiveness.

вання робочу силу, яка характеризується наявністю розвинутих новаторських здібностей, мотивацією до підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня, можливістю забезпечення зростання продуктивності праці, насамперед, за рахунок удосконалення ефективності управління, спрямованого на збільшення обсягів виробництва [2].

Проте використання представленої вище класифікації індикаторів загальної конкурентоспроможності країни (в залежності від характеру їх впливу на рівень конкурентоспроможності людських ресурсів) для аналізу оплати праці не є прийнятним. Для побудови інтегрального індикатора оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки можна використовувати запропонований експертами міжнародної організації праці Індекс Здорового Ринку Праці (Good Labour Market Index (GLAM)). Індекс здорового ринку праці представляє собою комбінований індекс, що складається з семи індексів, кожний із яких відповідає конкретній формі захищеності економічно активного населення. Серед цих форм соціально-трудової захищеності експерти МОП виділяють:

- наявність можливостей працевлаштування на ринку праці (Labour market security);
- наявність стабільної та вільної зайнятості (Employment security);
- самостійність відновлення професійних навичок (Skill reproduction security);
- безпека умов праці (Work security);
- можливість представництва у професійних організаціях і об'єднаннях різного типу (Work representation security);
- гарантія отримання певного мінімального доходу (Income security) [3, с. 118].

Моніторинг оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки потребує роз-

Таблиця 1

Класифікація індикаторів загальної конкурентоспроможності країни, пов'язаних з розвитком людського чинника [1, с. 602-606]

№ з/п	Чинники	Індикатори конкурентоспроможності
1.	Макроекономічні чинники	– обсяги внутрішнього продукту на душу населення (ВВП) – обсяги витрат на кінцеве споживання на душу населення – обсяги загальних внутрішніх інвестицій на душу населення – обсяги загальних внутрішніх накопичень на душу населення
2.	Ефективність управління	– рівні продуктивності праці – продуктивність праці за сферами економічної діяльності
3.	Ефективність державного управління	– обсяги державних витрат на соціальне забезпечення – рівень прибуткового податку – відсоток відрахувань працівників у фонди соціального страхування – відсоток відрахувань роботодавців у фонди соціального страхування
4.	Законодавча база розвитку	– протекціоністська політика держави – виваженість державної регуляторної політики (сприяння розвитку підприємництва) – обсяги паралельної (тіньової) економіки – трудове законодавство
5.	Оплата праці	– рівні матеріальної винагороди (загальний рівень погодинної оплати праці працівників промисловості) – оплата праці в промисловості – оплата праці у сфері послуг – оплата праці управлінців (менеджерів) – гендерні питання (співвідношення рівня доходів чоловіків та жінок)
6.	Трудові відносини	– середньорічна кількість відпрацьованого робочого часу – рівень мотивації праці (суб'єктивні оцінки) – страйки (кількість втрачених робочих днів у розрахунку на 1000 осіб населення за рік) – професійна підготовка та перепідготовка працівників на підприємствах
7.	Удосконалення трудових навичок та розвиток майстерності працівників	– обсяги робочої сили (зайняте населення та зареєстровані безробітні) – темпи росту чисельності робочої сили (процентні зміни) – гендерна структура робочої сили (частка жінок та чоловіків у загальній чисельності робочої сили) – частка іноземців у загальній чисельності робочої сили – частка освіченої робочої сили у загальній чисельності робочої сили – фінансова освіта робочої сили (вміння організувати власну справу) – частка висококваліфікованих працівників, неспроможних реалізувати власну конкурентоспроможність на національному ринку праці – частка іноземних висококваліфікованих працівників у загальній чисельності робочої сили – частка топ-менеджерів із досвідом роботи за кордоном – компетентність управлінців (керівних кадрів)

8.	Демографічні чинники	– кількість постійного населення країни – чисельність економічно активного населення – чисельність населення у віці до 15 та понад 65 років – демографічне навантаження – рівень урбанізації – рівень смертності населення – частка сільського населення у загальній чисельності населення – обсяги державних витрат на охорону здоров'я – середня очікувана тривалість життя населення – індекси людського розвитку регіонів
9.	Освітні чинники	– загальний рівень державних витрат на освіту (% від ВВП) – співвідношення чисельності учнів загальноосвітніх навчальних закладів до чисельності вчителів – прийом/випуск у загальноосвітніх та вищих навчальних закладах – відсоток населення з вищою освітою у віці від 25 до 34 років – відповідність освітніх систем потребам конкурентоспроможної економіки (суб'єктивна оцінка) – відсоток грамотного населення у віці понад 15 років у загальній чисельності населення – економічна та фінансова грамотність населення – рівень кваліфікації інженерно-технічних працівників – "трансфер знань" (обмін знаннями між фірмами та навчальними закладами)
10.	Розвиток технологічної інфраструктури	– інвестиції в розвиток телекомунікацій – забезпеченість телефонами (у розрахунку на 1000 жителів) – кількість користувачів мобільними телефонами у розрахунку на 1000 жителів – розвиток нових інформаційних технологій (обсяги освоєння інвестицій) – забезпеченість населення персональними комп'ютерами (кількість комп'ютерів на 1000 жителів) – кількість Інтернет-користувачів у розрахунку на 1000 жителів – наявність навичок персоналу по обслуговуванню новітніх інформаційних технологій – загальні обсяги фінансування R&D (загальні обсяги витрат на науково-дослідні роботи) – обсяги витрат фірм на R&D – обсяги фінансування R&D витрат у навчанні персоналу на фірмах – обсяги експорту високотехнологічного устаткування – кількість здобувачів наукових ступенів (у відсотках до загальної чисельності випускників вищих навчальних закладів) – кількість запатентованих відкриттів

рахунку інтегрального індикатора як початкового етапу аналізу основних тенденцій в оплаті праці. Для розрахунку цього індикатора доцільно використовувати методику відбору показників, нормування та визначення вагових коефіцієнтів для розрахунку індексу людського розвитку, запропоновану РВПС України НАН України та Державним комітетом статистики України [4, с. 19-21]. Згідно цієї методики, на концептуальному рівні цілком логічним вважається здійснення системного

аналізу проблеми, що передбачає її структуризацію; визначення питомого внеску кожного з структурних компонентів до кінцевого результату; розрахунок інтегральних регіональних індексів оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки.

На нашу думку, для побудови інтегрального індикатора оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки найбільш доцільним є застосування ієрархічної схеми, згідно якій найбільш вагомий індикатор займає найвищий

щабель, тоді як до нижчого рівня належать узагальнюючі, менш вагомі індикатори, які характеризують певні аспекти оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки.

Відбір показників доцільне здійснювати методами факторного аналізу, які передбачають визначення кореляційного зв'язку між окремими аспектами досліджуваного аспекту та дозволяють визначити узагальнюючих чинників. Підґрунтям для визначення цих чинників є групи показників, які систематизуються в залежності від характеру та міри їх впливу на означений чинник. При цьому необхідно враховувати, що у ряді випадків необхідною складовою процедури кількісної оцінки оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки є попереднє нормування відібраних показників, яке забезпечує порівнянність існуючої інформаційної бази. Найбільш адекватним вважається нормування в залежності від належності показника до групи стимуляторів та дестимуляторів 4, с. 19].

Для нормування показників-стимуляторів, збільшення яких стимулює зростання індикатора оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки, використовується така формула:

$$Y_{ij} = \frac{Z_{ij} - Z_{i_{min}}}{Z_{i_{max}} - Z_{i_{min}}} \quad (1)$$

де:

- Z_{ij} – значення i -го показника в j -регіоні
- $Z_{i_{max}}$ – максимальне значення i -го показника
- $Z_{i_{min}}$ – мінімальне значення i -го показника.

Разом з тим, для нормування показників-дестимуляторів, зростання яких призводить до зменшення індикатора оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки, доцільно використовувати дану формулу:

$$Y_{ij} = \frac{Z_{i_{max}} - Z_{ij}}{Z_{i_{max}} - Z_{i_{min}}} \quad (2)$$

Високий рейтинг регіону за нормованим показником-дестимулятором свідчить про переважання позитивних тенденцій оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки в цьому регіоні, тоді як збереження високого рівня показника-стимулятора діє у протилежному напрямку.

З метою отримання часткового індексу i_{ij} , який характеризує i -й аспект оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки у j -му регіоні, може бути використана формула:

$$i_{ij} = i_j = \sum_{i=1}^n Y_{ij} \omega_i, \quad (3)$$

де: ω – ваговий коефіцієнт для окремого показника Y_{ij} , який характеризує i -й аспект оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки;

Y_{ij} – нормований показник i -го аспекту оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки у j -му регіоні;

n – кількість показників, що характеризують i -й аспект оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки.

Наступним етапом аналізу є розрахунок інтегрального індикатора оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки I_p , який обчислюється на основі узагальнюючих індексів окремих його аспектів, значення вагових коефіцієнтів для кожного з яких обчислюються за аналогічною формулою.

При цьому необхідно відзначити, що за умов застосування факторного аналізу для побудови узагальнюючих індексів доцільним, на нашу думку, є розрахунок ваг за факторними навантаженнями. Знаходження ваг, за умов використання цього методу, застосовується для визначення внеску кожного фактору до загальної дисперсії.

Завершальним етапом дослідження є здійснення системного аналізу проблеми оцінки оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки в регіональному аспекті. Загалом, кожний з показників системи, відіграючи важливу самостійну роль, виступає невід'ємною складовою формування узагальнюючого показника.

Високий рейтинг регіону за нормованим показником-дестимулятором свідчить про переважання позитивних тенденцій оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки в цьому регіоні, тоді як збереження високого рівня показника-стимулятора діє у протилежному напрямку.

Необхідною складовою процедури побудови інтегрального індикатора оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки є визначення чинників впливу, класифікація кількісних індикаторів стану розвитку оплати праці в Україні. Формування інтегрального індикатора оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки відбувається на основі 5 груп показників, які характеризують окремі аспекти оплати праці та кадрової безпеки. Кожному з виділених показників відповідає свій секторний індекс:

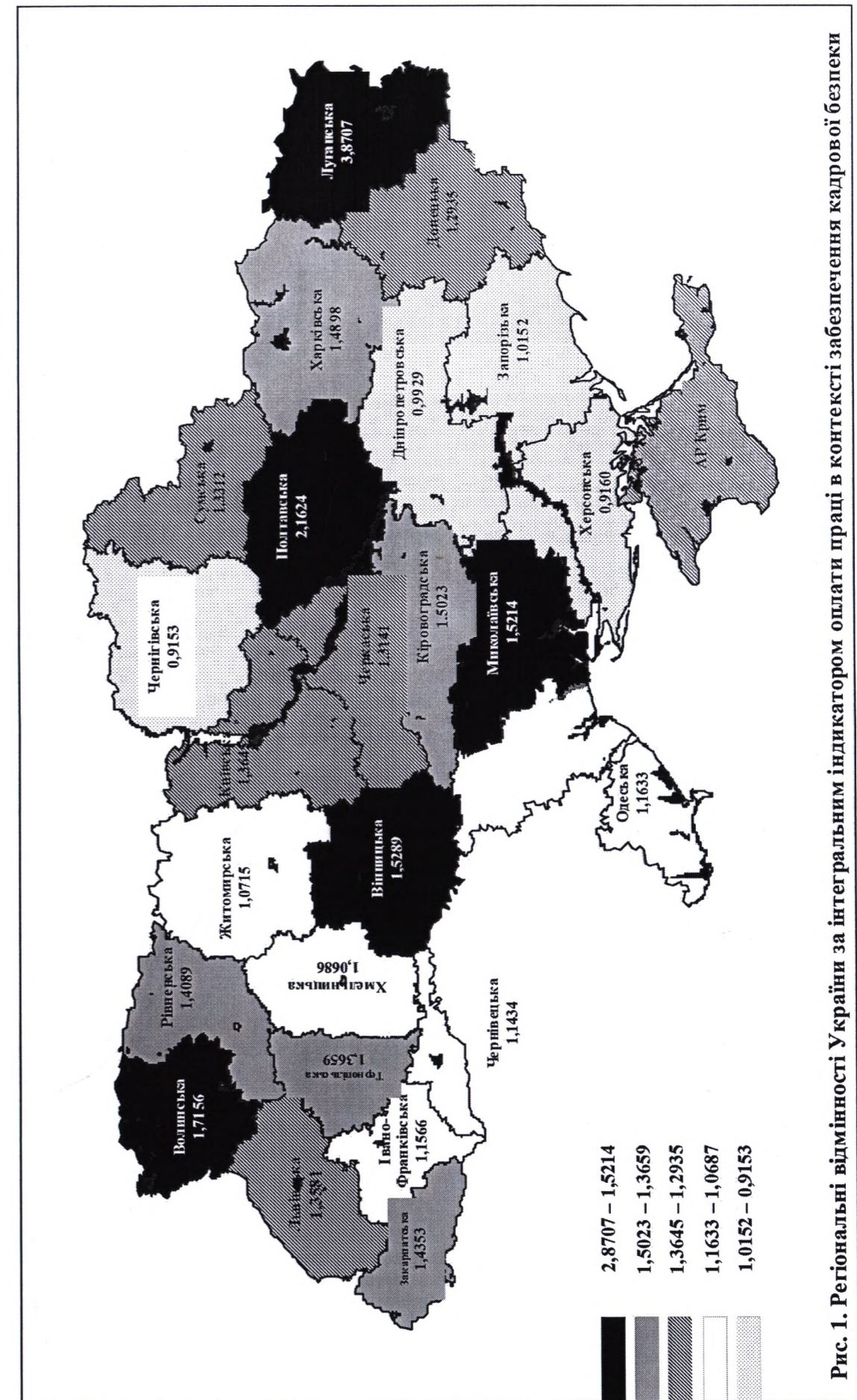


Рис. 1. Регіональні відмінності України за інтегральним індикатором оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки

мобільність робочої сили:

індекси руху працівників (+);
індекси рівня прийому та вибуття працівників (+, -);
індекси звільнення працівників за причинами (+, -);
індекси попиту та пропозиції робочої сили (+).

використання робочої сили:

індекси використання робочого часу працівників (+);
індекси кількості працівників, які перебували в умовах вимушеної неповної зайнятості (-);
індекси рівня вимушеної неповної зайнятості (-);
індекси втрат робочого часу з причин перебування в умовах вимушеної неповної зайнятості (-).

рівень заробітної плати:

індекси середньомісячної номінальної заробітної плати (+);
індекси середньомісячної реальної заробітної плати (+);
індекси середньомісячної заробітної плати штатних працівників (+);
індекси кількості працівників, яким заробітна плата нарахована у межах прожиткового мінімуму (-);
питома вага структурних складових фонду оплати праці (+, -);
індекси середньомісячної заробітної плати за відпрацьовану годину (+).

стан виплати заробітної плати:

індекси заборгованості населенню із заробітної плати та соціальних виплат (-);
індекси заборгованості із виплати заробітної плати (-);
співвідношення суми заборгованості з виплати заробітної плати до фонду оплати праці (-);

індекси заборгованості виплати заробітної плати працівникам економічно активних підприємств за рахунок бюджетних коштів (-).

стан зареєстрованих колективних договорів, трудових спорів та страйків:

індекси кількості зареєстрованих колективних договорів (+);
індекси кількості працівників, які охоплені колективними договорами (+);
індекси кількості колективних трудових спорів (-).

Результати авторських розрахунків інтегрального індикатора оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки підприємств та рейтинги регіонів України за його рівнем представлені на рис. 1.

Отже, диференціація регіонів України за рівнем інтегрального індикатора оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки зумовлена нерівномірністю існуючого розвитку областей, відмінністю обсягів наявних ресурсних потенціалів і ефективністю їх використання.

Висновки. Адаптація методики побудови інтегрального індикатора оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки, обґрунтування показників стимуляторів та де стимуляторів та розрахунок індикатора сприяють формуванню ефективних управлінських рішень щодо регулювання оплати праці, забезпечення кадрової безпеки та підвищення конкурентоспроможності працівників і підприємств національної економіки.

Література

1. The Global Competitiveness Report. Geneva, World Economic Forum, WEF Press, 2005. – P. 506, 531, 534, 568, 573, 602-606
2. Інвестування. Зайнятність. Освіта : [монографія] / В. Г. Федоренко, М. Г. Чумаченко, Ю. М. Маршавін та ін. / За наук. ред. В. Г. Федоренко. – К. : Наук. світ, 2002. – с. 66.
3. Чернишов І. В. Статистика для нових ринків праці в країнах з перехідною економікою : [техн. посіб. з джерел, методів, класиф. та політики] / за участю Г. Стендінга. – [укр. вид., перекл. та допов.]. – К. : НДІ статистики Держкомстату України, 2000. – С. 118
4. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз : [колективна монографія] / Е. М. Лібанова, Н. С. Власенко, О. С. Власик та ін. / за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – 328 с.

1. The Global Competitiveness Report. Geneva, World Economic Forum, WEF Press, 2005. – P. 506, 531, 534, 568, 573, 602-606
2. Investuvannia. Zainiatist. Osvita : [monohrafiia] / V. H. Fedorenko, M. H. Chumachenko, Yu. M. Marshavin ta in. / Za nauk. red. V. H. Fedorenko. – K. : Nauk. svit, 2002. – s. 66.
3. Chernyshov I. V. Statystyka dlia novykh rynkiv pratsi v krainakh z perekhidnoiu ekonomikoiu : [tekh. posib. z dzherel, metodiv, klasyf. ta polityky] / za uchastiu H. Stendinha. – [ukr. vyd., perehl. ta dopov.]. – K. : NDI statystyky Derzhkomstatu Ukrainy, 2000. – S. 118
4. Liudskiy rozvytok rehioniv Ukrainy: analiz ta prohnoz : [kolektyvna monohrafiia] / E. M. Libanova, N. S. Vlasenko, O. S. Vlasyk ta in. / za red. E. M. Libanovoi. – K. : In-t demohrafiy ta sotsialnykh doslidzhen NAN Ukrainy, 2007. – 328 s.

Ціжма Ю. І., Шеленко Д. І., Ціжма О. А.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ФОРМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ ЯК ЧИННИКИ ПІДВИЩЕННЯ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

У статті обґрунтовано актуальність та визначено чинники, які мають стратегічне значення у процесі багатofункціонального розвитку сільських територій і, зокрема, в підвищенні зайнятості населення та соціально-економічному розвитку.

Наведено показники соціально-економічного розвитку сільських територій. Ідентифіковано пріоритети та напрями реалізації ефек-

тивних засобів для соціально-економічного зростання. Висвітлено взаємодію стейкхолдерів у процесі підвищення рівня зайнятості населення сільських територій.

Ключові слова: зайнятість населення, сільські території, ефективний механізм, соціально-економічний розвиток, пріоритети розвитку, стейкхолдери, стратегія розвитку.

Tsizma Y., Shelenko D., Tsizhma O.

ORGANIZATIONAL AND LEGAL FORMS OF ECONOMIC ACTIVITY AS A FACTOR OF INCREASING POPULATION ACTIVITIES IN RURAL AREAS

The article substantiates the relevance and determinants of strategic importance in the process of multifunctional development of rural areas in the process of increasing employment of rural population and their socio-economic development. Problems that arise in rural areas from the standpoint of development arise as a result of the inefficient use of their socio-economic potential. The indicators of social and economic development of rural territories

are presented. Identify priorities and implement effective means for socio-economic growth, use of potential for rural development and interaction with stakeholders in the process of raising the employment rate of rural population.

Key words: employment of the population, rural territories, effective mechanism, socio-economic development, development priorities, stakeholders, development strategy.

Вступ. Найгострішими проблемами сучасного українського села є депопуляція і старіння сільського населення, поширення безробіття, падіння добробуту сільських жителів, занепад соціальної інфраструктури, занедбання сільських населених пунктів та ін. Складне соціально-економічне становище сільських територій України багато в чому спричинене загостренням кризи зайнятості, що не тільки підриває основи розвитку економіки сільських територій, а й загрожує продовольчій безпеці та змушує актуальність дослідження та необхідність розробки стратегічних напрямів пов'язаних із ефективним процесом використання трудового потенціалу у процесі підвищення рівня зайнятості населення.

Багато вчених досліджують проблеми, пов'язані з соціально-економічним становищем

сільського населення у пореформений період, збільшенням розриву в рівні та якості життя сільського та міського населення, а також тенденцій покращення зайнятості сільського населення та впливу на темпи розвитку національної економіки й соціально-політичну стабільність у суспільстві. Серед них, зокрема, І. Ф. Гнибіденко [2], О. Ю. Єрмаков [5], В. В. Зіновчук [6], М. Й. Малік [8], М. Б. Махсма [9], О. М. Могильний [10], Є. М. Рудніченко [13], В. П. Рябоконт [14] та інші. Віддаючи належне результатам їх наукових досягнень, слід відзначити, що суттєві зміни в соціально-економічній політиці держави, реформи у важливих сферах життєдіяльності населення потребують постійного аналізу їх впливу на становище зайнятості сільських територій.

Постановка завдання. Метою написання статті є комплексна оцінка рівня зайнятості

населення сільських територій, визначення актуальних проблем у процесі раціонального використання трудового потенціалу села з метою подолання негативних тенденцій сільської зайнятості.

Результати. Відповідно до даних Державного комітету статистики України, на 1 січня 2018 року чисельність наявного населення України становила 42386,4 тис. осіб, з них у міських поселеннях проживало 29371,0 тис. осіб (69,3%), у сільській місцевості – 13015,4 тис. осіб (30,7%). Масове скорочення населення у селах протягом останніх десятиліть відбувається не лише через негативне сальдо внутрішньої і зовнішньої міграції сільського населення. Рівень природного скорочення населення у сільській місцевості (7,4‰) удвічі перевищує рівень природного скорочення населення у міських поселеннях (3,8‰). Смертність населення у сільській місцевості значно вища, ніж у міських поселеннях: 17,3 померлих на 1000 наявного населення у сільській місцевості проти 13,0‰ у міських поселеннях.

Рівень дитячої смертності у селах (до 1 року) на 20% вищий ніж у містах. Демографічне навантаження: станом на 1 січня 2018 року на 1000 осіб у віці 16–59 років припадало 269 осіб у віці 0–15 років та 378 осіб у віці 60 років і старше. У сільській місцевості відповідні показники значно вищі (302 і 396 осіб), ніж у міських поселеннях (255 і 370 осіб). У порівнянні з 2017 роком загальний коефіцієнт демографічного навантаження на 1000 осіб у віці 16–59 років у цілому по Україні зріс з 632 до 647 осіб [3].

Внаслідок руйнівних соціально-економічних процесів та демографічної кризи за аналізований період було знято з обліку 468 сільських населених пунктів, також невинно скорочується і середня людність інших сільських поселень [10].

Відповідно до даних, наведені в таблиці 1, чисельність сільського населення протягом аналізованого періоду скорочується, і становить у 2017 році – 30,87% (у порівнянні з 2013 роком скорочення становить 0,44%). Чи-

Таблиця 1

Показники сільського населення України

Показники	2013	2014	2015	2016	2017
Загальна чисельність населення (постійне) України тис. осіб	45245,9	42759,7	42590,9	42414,9	42386,4
Сільське населення тис. осіб	14164,9	13325,3	13244,7	13171,4	13084,6
% сільського населення в загальній чисельності населення України, %	31,31	31,16	31,10	31,05	30,87
Загальна чисельність зайнятого населення України, тис. осіб	20404,1	18073,3	16443,2	16276,9	16156,4
Чисельність зайнятого населення, в сільському, лісовому та рибному господарстві, тис. осіб	3577,5	3091,4	2870,6	2866,5	2860,7
% населення, в сільському, лісовому та рибному господарстві в загальній чисельності населення України, %	17,53	17,11	17,46	17,61	17,71
Загальна чисельність найманих працівників в Україні, тис. осіб	7285,6	6193,0	5778,1	5713,9	5674,2
Чисельність найманих працівників в сільському, лісовому та рибному господарстві, тис. осіб	652,1	596,0	569,4	583,4	565,1
% найманих працівників, в сільському, лісовому та рибному господарстві в загальній чисельності найманих працівників України, %	8,95	9,62	9,85	10,21	9,96

* Розраховано авторами на основі [11].

сельність зайнятого населення в сільському, лісовому та рибному господарстві протягом аналізованого періоду у обчисленні тисяч чоловік скорочується, і становить у 2017 році – 2860,7 тисяч осіб (скорочення склало у порівнянні з 2013 роком – 716,8 тисяч осіб). Чисельність зайнятого населення в сільському, лісовому та рибному господарстві у % до загальної чисельності зайнятого населення України зростає, і становить 17,71% (у порівнянні з 2013 роком зростання склало 0,18%). Чисельність найманих працівників в сільському, лісовому та рибному господарстві протягом аналізованого періоду скоротилося з 652,1 тисяч осіб у 2013 році до 565,1 тисяч осіб у 2017 році, однак у % до загальної чисельності найманих працівників відбулося його зростання з 8,95% у 2013 році до 9,96% у 2017 році [11].

Такі тенденції свідчать про загальне скорочення чисельності сільського населення і паралельне зростання чисельності найманих працівників в сільському, лісовому та рибному господарстві у % до загальної чисельності найманих працівників, хоча це, в першу чергу, пов'язано із загальним скороченням чисельності зайнятого населення України [13].

Глибокий занепад та руйнація сільських територій, низький рівень зайнятості сільського населення, низька оплата праці є результатом недостатньої уваги державних органів управління до їх проблем. Серед основних проблем, що виникають у процесі розвитку сільських територій є природні, історично-ментальні, соціально-економічні, інфраструктурні тощо. Вони обмежують можливості формування та використання соціально-економічного потенціалу села, призводять до нівелювання престижності сільської праці, різкого скорочення зайнятості сільського населення, виникнення проблем у сільськогосподарському виробництві [7].

Щоб врегулювати цей процес, потрібно розробляти та впроваджувати нові підходи, щодо розвитку сільських територій з метою стимулювання підприємницької активності та диверсифікацію зайнятості сільського населення [7].

На підвищення рівня зайнятості сільського населення окрім загальних тенденцій зміни чисельності сільського населення, важливою складовою соціально-економічного розвитку сільських територій є розмір площі землі окремих домогосподарств, оскільки це обумовлює загальний потенціал їх розвитку та специфіку ведення бізнесу. Також важливим показником є те, що вітчизняний аграрний сектор за 2017 р. формував приблизно 17% ВВП. Відповідно важливим є питання покращення вітчизняного аграрного бізнес-клімату, як гарантія розвитку сільських територій.

Як зображено на рис. 1 аграрний бізнес-клімат покращується з середини 2017 року.



Рис. 1. Аграрний бізнес-клімат України [1]

Компанії оцінили поточну ситуацію в бізнесі, а також прогнози на наступні дванадцять місяців як сприятливі у порівнянні з попереднім опитуванням. Цього року український аграрний сектор розпочав свою діяльність більш впевнено [1].

Ефективність функціонування аграрного сектору безпосередньо впливає на продовольчу безпеку, яка є одним з базових елементів національної безпеки. А враховуючи економічний потенціал сільських територій та їх важливість для безпеки макrorівня, необхідно запроваджувати дієві програми підтримки вітчизняного села з обов'язковою участю великих аграрних компаній. І це абсолютно реально зробити, враховуючи активне становлення об'єднаних територіальних громад і активізацію сільського населення у відстоюванні власних прав і свобод [13].

Відповідно до наявних статистичних даних основними товаровиробниками сільськогосподарської продукції є великі агрохолдинги та індивідуальні господарства. Саме великі агро-

виробники зайняли на ринку свої ніші, й не конкурують між собою, адже великі агрохолдинги зорієнтовані на найбільш комерційно привабливі та експортно орієнтовані види продукції. До прикладу, земельний банк найбільшого агрохолдинга України UkrLandFarming перевищує 600 тис. га. [15].

Використовуючи найновітніші технології і високотехнологічну сільськогосподарську техніку агрохолдинги досягають нині вражаючих рівнів продуктивності праці у аграрному виробництві. Крім того, нерідко агрохолдинги практично не наймають місцевого населення, а користуються власною пересувною механізованою колоною висококваліфікованих механізаторів. Внаслідок чого з галузі вивільняється значна чисельність робочої сили. Створюється парадоксальна ситуація, коли на фоні швидких технологій обробітку землі, виробництва сільськогосподарської продукції селяни стають не потрібними на своїй власній землі [9].

Отож, у процесі здійснення диверсифікації сільської економіки необхідно здійснювати диверсифікацію форм та видів зайнятості сільського населення, а саме поширення на селі малого та середнього підприємництва, створення певних обслуговуючих кооперативів, сімейного підприємництва та самозайнятості населення.

Відповідно до положень Єдиної комплексної стратегії та плану дій розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на 2015 – 2020 рр. за основу державної політики взято перехід на інноваційний шлях розвитку [3]. Інновації вважаються важливим чинником забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва та необхідною передумовою стабільного розвитку сільських територій загалом.

В пріоритетах державної інноваційної політики багатьох розвинених країн визначено використання різних форм організації виробництва й управління, що дає синергетичний ефект у розвитку аграрної сфери та сільських територій.

Суттєве значення в комплексному розвитку територіальних громад має саме обслуговуюча кооперація, що стала поширеною формою кооперативного руху у XX – XXI ст. В її основі лежать прийняті Міжнародним кооперативним альянсом і схвалені Міжнародною організацією праці й Організацією Об'єднаних Націй принципи. Встановлено, що в кооперативному секторі світової економіки зайнято більше ніж

800 млн осіб, а послугами таких підприємств (організацій) користується близько половини населення планети [12]. Кооперативні організації надають різноманітні послуги фермерам, особистим селянським господарствам і сільському населенню у сферах газо- та водозабезпечення, обслуговування інших інженерних споруд, надання житлово-комунальних, ремонтно-будівельних, логістичних, інформаційно-консалтингових, туристично-рекреаційних та інших сервісних послуг.

У складі Мінагрополітики України та/або місцевих органів влади, відповідальних за сприяння кооперативного розвитку сільських територій, варто створити агентства, котрі мали б проводити навчання для членів і працівників кооперативів, координацію роботи з неурядовими організаціями та надання організаційної та адміністративної підтримки у створенні кооперативів. Державна підтримка обслуговуючої кооперації повинна обов'язково здійснюватися протягом перших років з моменту створення таких суб'єктів на підставі відповідних програм. Пріоритетними є адаптація потужностей для забезпечення комплексного розвитку сільських територій, створення додаткових робочих місць, розширення сфери соціального обслуговування населення, залучення інвестицій, у тому числі грантів міжнародних проектів технічної допомоги на впровадження інноваційних розробок в об'єкти виробничої і соціальної інфраструктури [12].

Ще однією складовою розвитку сільських територій у сучасних умовах формування територіальних громад є сільський зелений туризм, який має неабияке значення для стабілізації економічного розвитку сіл. У більшості країн світу сільський зелений туризм розглядається як невід'ємна складова частина програми комплексного соціально-економічного розвитку сільських територій. Дана галузь не потребує значних фінансових інвестицій на старті, проте може принести велику користь багатьом жителям сільських територій, насамперед розширити ринок збуту товарів та послуг, сприяти надходженню іноземної валюти, покращити інфраструктуру території, створити нові робочі місця тощо.

В сільських територіях реалізація окреслених заходів та пріоритетів зростання зайнятості потребує цілісного управління та координації, саме тому потрібно усвідомлювати цінність не тільки сільського населення, але і інших зацікавлених сторін – стейкхолдерів. До

них можна віднести органи державної влади, місцевого самоврядування, освітні заклади, заклади охорони здоров'я, культмасові заклади, інвестиційні компанії, екологічні та природоохоронні організації, сільськогосподарські підприємства, засоби масової інформації, міжнародні інвестори та донори. Для ефективної співпраці зі стейкхолдерами потрібно враховувати також й інтереси громади, оскільки їх спільні інтереси прямо чи опосередковано стосуються зацікавленості у вирішенні окремих проблем сільських територій і зайнятості сільського населення [5].

Таким чином комплексний розвиток сільських територій з метою підвищення зайнятості сільського населення вимагає цілісного підходу.

На рис. 2 визначено заходи поліпшення соціально-економічного розвитку сільських територій з метою підвищення зайнятості населення та вказано результати від такої діяльності.



Рис. 2. Заходи поліпшення соціально-економічного розвитку сільських територій з метою підвищення рівня зайнятості населення (розроблено авторами)

Висновки. Для створення на селі привабливих умов до життя, надання базових медичних, освітніх та культурних послуг всьому сільському населенню потрібно запропонувати якісно новий рівень соціальної інфраструктури, використовуючи фінансування національних та регіональних програм розвитку, міжнародних донорів, зарубіжний досвід та бажання мешканців

Також важливими механізмами, спроможними забезпечити ключові якісні зміни є концепція узгодження інтересів стейкхолдерів та реалізація комплексної стратегії розвитку сільських територій в контексті вдосконалення трудового потенціалу. Запропоновані заходи передбачають розробку і реалізацію проектів із високим рівнем економічної мотивації усіх сторін, зацікавлених у розвитку трудового потенціалу сільських мешканців.

Література

1. Аграрний бізнес-клімат України – асоціація «Український клуб аграрного бізнесу» Режим доступу : http://ucab.ua/ua/pres_sluzhba/novosti/ agrarniy_biznesklimat_ukraini_prodozhue_polipshuvatisya
2. Гнибіденко І. Ф. Трансформація ринку праці на селі: перспективи оптимізації неформальної зайнятості сільського населення // І. Ф. Гнибіденко // Економіка України. – 2014. – №4. – С. 83–93.
3. Демографічна ситуація в Україні у 2017 році – [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/ds/ds/ds2017.doc.
4. Єдина комплексна стратегія та план дій розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на 2015 – 2020 роки. Міністерство аграрної політики та продовольства України. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.minagro.gov.ua/node/16025>.
5. Єрмаков О. Ю., Личук Л. І. До проблеми формування і використання трудового потенціалу на засадах сталого розвитку сільських територій. – Економіка та держава № 5 – 2018. – С. 28 – 33.
6. Зіновчук В. В. Організаційно-правові засади становлення сільськогосподарської кооперації в Україні / В. В. Зіновчук // Вісн. Житомир. нац. агрокол. ун-ту : наук.-теорет. зб. – 2012. – № 1(2). – С. 3 – 12.
7. Коробка С. В., Пенцак Т. Г. Проблеми соціально-економічного розвитку сільських територій. – Науковий вісник ЛНУВМБТ імені С.З. Гжицького, 2017, т 19, № 76. – С. 67 – 71.
8. Малік М. Й., Шпикуняк О. Г. Тенденції і перспективи розвитку особистих селянських господарств / М. Й. Малік, О. Г. Шпикуняк // Економіка АПК. – 2018. – №1. – С. 11–19.
9. Махсма М. Б. Постіндустріальна економіка: перспективи сільської зайнятості в Україні [Електронний ресурс] / Махсма М. Б. // Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: виклики постіндустріальної економіки : матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф., Львів, 18–19 трав. 2017 р. – Електрон. текстові дані. – Режим доступу <http://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/24917> – Львів : Вид-во Львів. політехніки, 2017. – С. 285–286.
10. Могильний О. М., Демчак І. М. Стан сільських домогосподарств та зайнятості в сільських територіях: причини та наслідки державного регулювання в період аграрних реформ. – Економіка та держава № 6/2018. – С. 9 – 16.
11. Основні сільськогосподарські характеристики домогосподарств у сільській місцевості в 2017 році [Електронний ресурс]: статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://agroua.net/statistics>
12. Приліпко С. Інноваційний розвиток обслуговуючої кооперації сільських територій: публічно-управлінський аспект. – Державне управління та місцеве самоврядування, 2018, вип. 2(37). – С. 102 – 108.
13. Рудніченко С. М., Гавлюк Н. І., Рудніченко М. М. Розвиток сільських територій як запорука соціально-економічної безпеки макrorівня. – Вісник Хмельницького національного університету 2017, № 6 Том 2. – С. 277 – 280.
14. Рябоконт В. П. Розвиток сільських домогосподарств в умовах трансформації аграрного сектора економіки / В. П. Рябоконт // Економіка АПК. – 2013. – № 9. – С. 12–19.
15. Top 100 латифундистів України. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://latifundist.com/rating/top100#81>.
1. Ahrarnyy biznes-klimat Ukrainy – asotsiatsiya «Ukrayins'kyu klub ahrarnoho biznesu» Rezhym dostupu : http://ucab.ua/ua/pres_sluzhba/novosti/ agrarniy_biznesklimat_ukraini_prodozhue_polipshuvatisya
2. Hnybidenko I. F. Transformatsiya rynku pratsi na seli: perspektyvy optymizatsiyi neformal'noyi zaunyatosti sil's'koho naselennya // I. F. Hnybidenko // Ekonomika Ukrainy. – 2014. – №4. – С. 83–93.
3. Demografichna sytuatsiya v Ukraini u 2017 rotsi – [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu : www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/ds/ds/ds2017.doc.
4. Yedyna kompleksna stratehiya ta plan diy rozvytku sil's'koho hospodarstva ta sil's'kykh terytoriy v Ukraini na 2015 – 2020 roky. Ministerstvo ahrarnoyi polityky ta prodovol'stva Ukrainy. [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu : <http://www.minagro.gov.ua/node/16025>.
5. Yermakov O. YU., Lychuk L. I. Do problemy formuvannya i vykorystannya trudovoho potentsialu na zasakh staloho rozvytku sil's'kykh terytoriy. – Ekonomika ta derzhava № 5 – 2018. – С. 28 – 33.
6. Zinovchuk V. V. Orhanizatsiyno-pravovi zasady stanovlennya sil's'kohospodars'koyi kooperatsiyi v Ukraini / V. V. Zinovchuk // Visn. Zhytomyr. nats. ahrokol. un-tu : nauk.-teoret. zb. – 2012. – № 1(2). – С. 3 – 12.
7. Korobka S. V., Pentsak T. H. Problemy sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku sil's'kykh terytoriy. – Naukovyy visnyk LNUVMBT imeni S.Z. Gzhyts'koho, 2017, t 19, № 76. – С. 67–71.
8. Malik M. Y., Shpykulyak O. H. Tendentsiyi i perspektyvy rozvytku osobystykh selyans'kykh hospodarstv / M. Y. Malik, O. H. Shpykulyak // Ekonomika APK. – 2018. – №1. – С. 11–19.
9. Makhsmay M. B. Postindustrial'na ekonomika: perspektyvy sil's'koyi zaunyatosti v Ukraini [Elektronnyy resurs] / Makhsmay M. B. // Problemy formuvannya ta rozvytku innovatsiynoyi infrastruktury: vyklyky postindustrial'noyi ekonomiky : materialy IV Mizhnar. nauk.-prakt. konf., L'viv, 18–19 trav. 2017 r. – Elektron. tekstovi dani. – Rezhym dostupu <http://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/24917> – L'viv : Vyd-vo L'viv. politekhniki, 2017. – С. 285–286.
10. Mohyl'nyy O. M., Demchak I. M. Stan sil's'kykh domohospodarstv ta zaunyatosti v sil's'kykh terytoriyakh: prychny ta naslidky derzhavnogo rehulyuvannya v period ahrarnykh reform. – Ekonomika ta derzhava № 6/2018. – С. 9–16.
11. Osnovni sil's'kohospodars'ki kharakterystyky domohospodarstv u sil's'kiy mistsevosti v 2017 rotsi [Elektronnyy resurs] : statystychnyy byuletень / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. – Rezhym dostupu : <http://agroua.net/statistics>
12. Prylipko S. Innovatsiynyy rozvytok obsluhovuuyuchoyi kooperatsiyi sil's'kykh terytoriy: publichno-upravlins'kyy aspekt. – Derzhavne upravlinnya ta mistseve samovryaduvannya, 2018, vyp. 2(37). – С. 102 – 108.
13. Rudnichenko S. M., Havlovs'ka N. I., Rudnichenko M. M. Rozvytok sil's'kykh terytoriy yak zaporuka sotsial'no-ekonomichnoyi bezpeky makrorivnya. – Visnyk Khmel'nyts'koho natsional noho universytetu 2017, № 6 Tom 2. – С. 277 – 280.
14. Ryabokon' V. P. Rozvytok sil's'kykh domohospodarstv v umovakh transformatsiyi ahrarnoho sektora ekonomiky / V. P. Ryabokon' // Ekonomika APK. – 2013. – № 9. – С. 12–19.
15. Top 100 latyfundystov Ukrainy. [Elektronnyy resurs]. Rezhym dostupu: <http://latifundist.com/rating/top100#81>.

УДК 331.5

Баланюк І. Ф., Копчак Ю., С., Голубчак О. М., Казюка Н. П.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ НА ТЕРИТОРІАЛЬНОМУ ТА ГАЛУЗЕВОМУ РІВНІ

У статті розглянуто сучасні тенденції розвитку регіонального ринку праці на основі аналізу територіальної та галузевої структури зайнятості населення. Виокремлено фактори впливу на структуру зайнятості населення Карпатського регіону. Доведено необхідність перерозподілу наявної робочої сили

між територіями та видами економічної діяльності для підвищення якісних та кількісних характеристик структури зайнятості населення Карпатського регіону.

Ключові слова: зайнятість, структура зайнятості населення, трансформація економіки, робоча сила, ринок праці.

Balaniuk I. F., Korchak Y. S., Holubchak O. M., Kaziuka N. P.

THE TENDENCIES OF REGIONAL EMPLOYMENT MARKET DEVELOPMENT IN THE TERRITORIAL AND SECTORAL LEVELS

This article deals with the modern tendencies of regional employment market development based on the regional and structural analysis of local employment. It defines the impact factors on the local employment of the Carpathian region. This article proves the necessity of available labour force rearrangement between the territories and types of economic activities for improving

qualitative and quantitative characteristic of local employment of the Carpathian region. It also determines the factors of effective structure formation and development for regional local employment.

Key words: employment, employment structure, transformation of the economy, labor force, labor market

Вступ. Становлення ринкових відносин в Україні та Карпатському регіоні зокрема зумовило певні економічні перетворення. Особливо значущою за таких умов є проблема зайнятості, адже забезпечення її належного рівня є функцією не тільки ринку, але й держави, і від його стану залежить розвиток та функціонування економічної, соціальної, демографічної сфер життя суспільства. Тому із функціонуванням ринкового господарства в країні все більше уваги приділяється питанням зайнятості.

Зайнятість – важлива частина соціально-економічного життя суспільства, складова забезпечення реалізації трудових інтересів громадян, основа побудови всього суспільного виробництва. Зайнятість вивчається багатьма науками, оскільки це проблема не тільки економічного життя суспільства, але й засіб реалізації права на працю, визначеного конституцією країни, при цьому сама праця є основою життєдіяльності всього суспільства, основа для забезпечення дохідної частини бюджету сім'ї.

Постановка завдання. Розвиток економіки та ринкових відносин обумовили трансформацію структури зайнятості. Це викликане процесом лібералізації суспільних відносин, розширенням можливостей для реалізації трудових інтересів громадян та вільним вибором моделі поведінки на ринку праці. Проблеми структурних зрушень зайнятості набираються особливої ваги в даний час, оскільки за роки незалежності України економічні трансформації змінили сам процес зайнятості, диференціювали її види, типи та форми. Поряд з цим, спостерігаються зміни у структурі зайнятості у секторах та сферах народного господарства як на територіальному, так і на галузевому рівні. Створення нової інформаційної економіки в Україні, розвиток наукомісткого виробництва потребують глибокого дослідження сфери зайнятості, нових форм прикладання праці, активізації інноваційних напрямів трансформації зайнятості, вивчення проблем зайнятості та її регіональних особливостей.

Результати. Однією із основних соціально-економічних проблем регіону є проблема

зайнятості населення як однієї із складових формування економічної системи. З однієї сторони, наявна структура населення обумовлює напрям розвитку економічних процесів, з іншої, – зміни в структурі економіки викликають суттєві зрушення і в структурі зайнятості населення [1]. Тому за таких умов формування з боку органів держуправління такої структури економіки, яка б в повній мірі змогла забезпечити розвиток економіки регіону, та такої структури зайнятості населення, що відповідає б вимогам економічного сектору та змогла б забезпечити його ефективне функціонування.

Система розподілу праці та її розвитку відображається в різноманітних структурах зайнятості: галузевій, професійній, кваліфікаційній. Міжгалузеві співвідношення формуються із врахуванням як наявних трудових ресурсів, так і об'єктивних суспільних потреб. Саме від їх збалансованості залежить напрям соціально-економічного розвитку регіону та ефективність виробництва.

Основним чинником формування територіальної структури зайнятості є природно-історичні умови розвитку кожного окремого регіону [2, с. 19], оскільки саме від даного фактору залежить спеціалізація, кооперація виробництва та розміщення виробничих потужностей на певній території, міжгалузеві співвідношення, розподіл та відтворення людського капіталу.

Що стосується сучасної територіальної організації структури зайнятості, то в Карпатському регіоні існує велика нерівномірність показників, що характеризують зайнятість в територіальному та галузевому розвитку. Це викликано тим, що в період становлення ринкових відносин виявилась невідповідність у розміщенні галузей виробництва до наявних сировинних та трудових ресурсів регіону. Така ситуація спровокувала дисбаланс попиту та пропозиції робочої сили, підвищення показника безробіття в регіоні, невідповідність профілю освіти та кваліфікації щодо потреб соціально-економічного розвитку регіону, спеціалізація регіону на якомусь одному виду діяльності, що вказує на нераціональність використання трудових ресурсів. В свою чергу, нову структуру зайнятості в Україні та її регіонах формують такі соціально-економічні трансформації, як розвиток нових видів виробництва, підприємництва, сільського господарства. Сектор зайнятості в Карпатському регіоні характеризується великою нерівномірністю свого розвитку (див. табл. 1).

Вивчення основних закономірностей кількісних та якісних змін рівня зайнятості населення між видами економічної діяльності та факторами, що їх обумовлюють, забезпечує можливість ефективного оцінювання проблем використання робочої сили в різних сферах народного господарства. Аналіз структури зайнятості має важливе значення для ефективного розподілу зайнятих в суспільному виробництві, між сферами прикладання праці, видами економічної діяльності, певними територіями та окремими підприємствами.

Для оцінки тенденцій на ринку праці населення регіону доцільно враховувати також рівень розвитку ринкових відносин в регіоні, загальний соціально-економічний розвиток регіону, попит та пропозицію на робочу силу, а також потенційні можливості для розвитку регіону. Механізм формування, розподілу та перерозподілу робочої сили між матеріальним виробництвом та сферами обслуговування вимагає дослідження змін суспільних потреб даних секторів прикладання праці в робочій силі та ступеня її використання на кожному етапі соціально-економічного розвитку регіону. Народного господарські співвідношення, темпи та тенденції змін структури зайнятості дуже важливі для активізації процесу інтенсифікації виробництва.

Структура зайнятості є важливою характеристикою, оскільки безпосередньо впливає на ефективність зайнятості населення [4, с. 229]. Важливим показником ефективності структури зайнятості є зміни в частці населення, зайнятого в сфері сільського господарства, оскільки за цих умов відбувається зростання Національного доходу та продуктивності праці, обумовлене перерозподілом робочої сили із галузі сільського господарства в інші галузі народного господарства, в яких виготовлення чистої продукції одним зайнятим є значно вищим. Високу питому вагу у загальній структурі зайнятості займає сектор промисловості. При цьому наявність підвищеної потреби у висококваліфікованій робочій силі з боку промислового виробництва веде до підвищення ефективності використання трудового потенціалу регіону. При цьому відбувається професійне зростання робочої сили, обумовлене підвищенням її мобільності та можливостей адаптації до різних виробничих процесів. Сучасна структура економіки свідчить про недостатній розвиток експортоорієнтованих та імпортозамінних галузей, що вказує на її застарілість та неефективність [5]. Недостатність забезпе-

Таблиця 1

Динаміка кількості найманих працівників за видами економічної діяльності Карпатського регіону у 2012, 2017 рр., тис. осіб

Види економічної діяльності	Закарпатська область		Івано-Франківська область		Львівська область		Чернівецька область		Приріст (зниження) в порівнянні з 2012 р.			
	2012	2017	2012	2017	2012	2017	2013	2017	Закарпатська область	Івано-Франківська область	Львівська область	Чернівецька область
Сільське, лісове, та рибне господарство	6,7	6,6	9,0	8,5	14,7	14,6	9,7	8,9	-0,1	-0,5	-0,1	-0,8
Промисловість	47,2	43,2	55,5	51,3	128,3	126,6	21,9	20,2	-4,0	-4,2	-1,7	-1,7
Будівництво	4,5	4,3	8,1	7,5	24,4	20,6	6,0	4,9	-0,2	-0,6	-3,8	-1,1
Оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів	15,2	14,7	18,5	18,2	65,2	58,6	12,1	11,4	-0,5	-0,3	-6,6	-0,7
Транспортне та складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність	17,6	16,0	16,5	15,4	50,6	49,2	7,8	7,5	-1,6	-1,1	-1,4	-0,3
Розміщення й організація харчування	2,2	2,0	2,4	2,3	9,4	9,2	1,6	1,3	-0,2	-0,1	-0,2	-0,3
Інформація та телекомунікації	2,4	2,4	2,5	2,7	13,7	14,2	2,8	2,4	0,0	+0,2	+0,5	-0,4
Фінансова та страхова діяльність	4,1	3,9	5,1	4,8	13,9	12,7	2,9	2,4	-0,2	-0,3	-1,2	-0,5
Операції з нерухомим майном	3,5	3,2	2,1	2,2	11,3	8,6	3,1	3,0	-0,3	+0,1	-2,7	-0,1
Професійна, наукова та технічна діяльність	3,3	3,4	5,9	5,9	18,7	17,9	3,2	3,1	+0,1	0,0	-0,8	-0,1
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	3,0	3,1	5,9	5,2	14,0	14,6	2,4	2,4	+0,1	-0,7	+0,6	0,0
Державне управління, оборона, соціальне страхування	26,4	25,4	23,9	22,7	58,1	55,3	16,9	16,9	-1,0	-1,2	-2,8	0,0
Освіта	47,7	47,8	54,4	54,8	104,8	103,0	34,9	34,9	+0,1	+0,4	-1,8	0,0
Охорона здоров'я, надання соціальної допомоги	27,1	26,7	37,2	37,4	75,9	77,8	23,8	22,9	-0,4	+0,2	+1,9	-0,9
Мистецтво, спорт, відпочинок	5,7	5,2	7,2	6,7	9,9	9,2	3,9	3,3	-0,5	-0,5	-0,7	-0,6
Інші види економічної діяльності	1,4	1,5	2,4	2,3	7,2	6,5	2,0	2,0	+0,1	-0,1	-0,7	0,0
Усього	218,0	209,4	256,6	247,9	620,1	598,6	155,0	147,5	-8,6	-8,7	-21,5	-7,5

Джерело: складено автором на основі [3].

чення ефективних галузевих та міжгалузевих зрушень заважає підвищенню ефективності структури зайнятості, раціональному розподілу та перерозподілу трудових ресурсів між сферами та видами економічної діяльності.

Досліджуючи джерела трудових ресурсів, варто відзначити, що вони формуються не

тільки із вивільнених працівників певних галузей, але й із «вихідців» певних територій. Так, джерела формування робочої сили носять не тільки галузевий, але й територіальний характер, що проявляється у зміні пропорцій між кількістю населення, що проживає на даній території, та вивільнених трудових ресурсів з інших регіонів країни. Співвідношення руху працівників відображено на рис. 1.

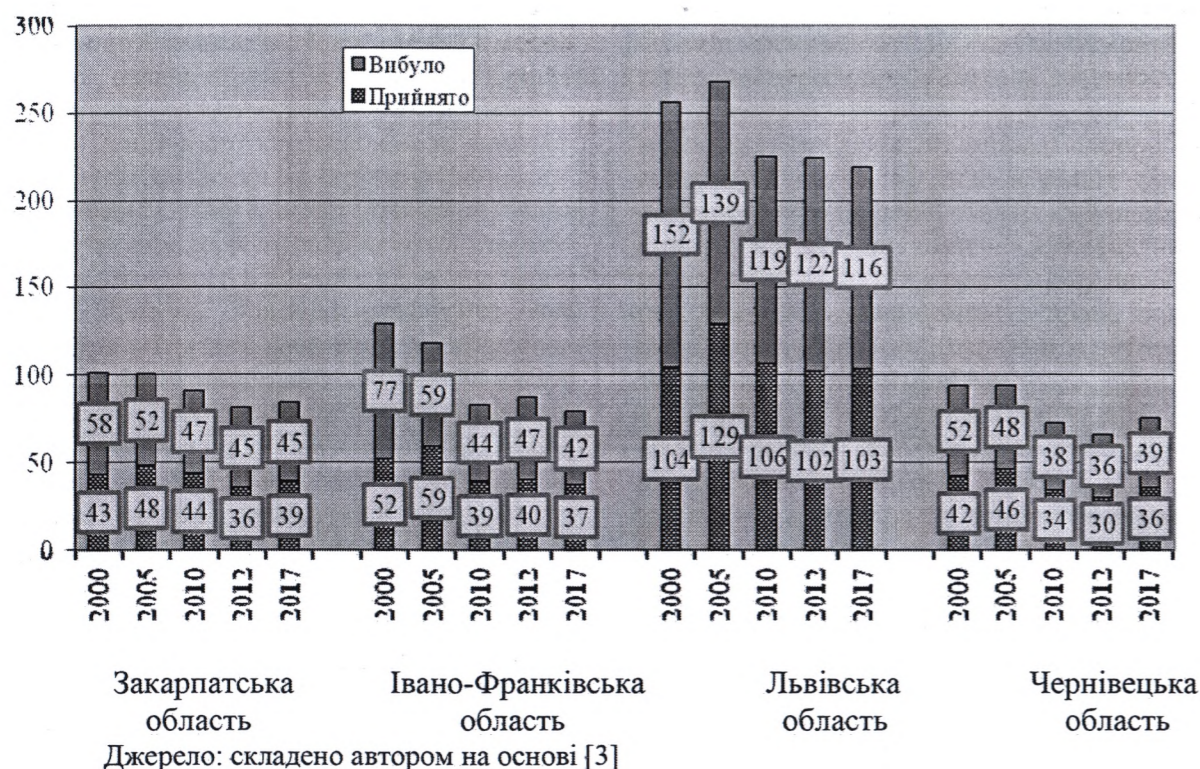


Рис. 1. Динаміка руху працівників Карпатського регіону у 2000-2017 рр., тис. осіб

Таким чином, основним для розвитку промисловості є забезпечення таких умов: використання нових джерел енергії, підвищення конкурентоспроможності продукції за рахунок зростання якості та зниження собівартості, впровадження технологічних та інноваційних новинок у промислове виробництво. Що стосується сфери сільського господарства, то за наявності родючих чорноземів в Карпатському регіоні даний сектор повинен бути одним із найбільших, базових видів діяльності, тоді як на даний час дана галузь перебуває у глибокій кризі. Занепад інфраструктури АПК, відсутність новітньої техніки та технологій обробки сировини, неможливість розвивати нові види виробництва у аграрному секторі провокують розвиток однієї із найпоширеніших проблем регіону – сільського безробіття. Економічна активність населення є базою для перетворення трудового потенціалу (робочої сили) в людський капітал. Кількість економічно активного населення як показник сукупної пропозиції праці може служити кількісним індикатором, що відображає рівень наявного трудового потенціалу у певний момент часу.

У формуванні структури зайнятості важливе місце займають нові професії та види зайнятості: фінансовий менеджмент та фінансовий інжиніринг, консалтинг, логістика, кре-

дитування, біржова діяльність, іпотека, оренда, лізинг та ін. [6, 0, 49]. Такі види зайнятості користуються високим попитом з боку роботодавців, оскільки це альтернативні та перспективні напрями діяльності для розвитку економіки, тому трудові ресурси, зайняті в таких сферах діяльності характеризуються високим рівнем заробітної плати, освіти та кваліфікації, мобільністю на ринку праці за рахунок зазначених характеристик.

Характеристики наявної робочої сили безпосередньо залежать від ступеня соціально-економічного розвитку регіону [7, с. 395]. Саме організація праці, умови та характер виконуваної роботи, розвиток виробничої сфери, розподіл трудових ресурсів, структура робочих місць, розвиток соціальної сфери прямо та опосередковано впливають на функціонування трудового потенціалу регіону. Необхідно ліквідувати регіональні диспропорції в розвитку трудових ресурсів, що виникають залежно від диференційованого розвитку регіонів. Таким чином, вдасться задіяти резерви збільшення продуктивного використання робочої сили, що криється в таких розбіжностях. Поряд з масштабом зайнятості ідентифікатором якості робочої сили повинно виступати здоров'я робітників, що є основним показником для збереження та відтворення трудового потенці-

алу, що в регіональному аспекті є дуже важливим, адже саме від територіальної організації праці, місць розміщення крупних переробних підприємств, що створюють велику кількість шкідливих викидів в атмосферу та гідросферу, залежить і рівень здоров'я та процеси відтворення трудових ресурсів даного регіону. Галузевий аспект розгляду такого впливу полягає у залежності здоров'я робітників від галузей виробництва, рівня трудового навантаження в тій чи іншій галузі та сфери прикладання праці.

Структура зайнятості населення в Україні та її регіонах сформувалась під впливом командно-адміністративної економіки, що призвело до значної її нераціональності, особливо це стосується галузевої структури зайнятих. Проте з розвитком ринкових відносин з'являються нові сектори у структурі зайнятості. Структурні зміни зайнятості відбуваються під впливом економічних, інституціональних трансформацій та характеризують скорочення зайнятих в регіонах, які переживають фазу економічного спаду, перерозподіл робочої сили між регіонами та галузями.

Внутрішньогалузева структура зайнятості, розподіл її трудових ресурсів по окремих регіонах визначає темпи та співвідношення розширеного відтворення та рівень задоволення матеріальних та духовних інтересів індивідів. Тому важливого теоретичного та практичного значення набуває аналіз сфери трудового потенціалу сектору економічної діяльності, виявлення специфічних тенденцій змін в кількісних та якісних характеристиках зайнятості і на основі проведеного аналізу, наукове передбачення найбільш вірогідних тенденцій розвитку структури зайнятості в майбутній перспективі. При чому останнє повинно стати основою для державного регулювання структурних змін зайнятості, розробки соціально-економічних та інших програм щодо формування, розподілу та використання трудових ресурсів. Підвищення якості трудового потенціалу неможливе без використання нових методів господарювання, що забезпечують розширення самостійності підприємств галузі, посилення матеріального стимулювання працюючих, що здатні виявити та активізувати матеріальні, трудові та фінансові резерви на базі використання досягнень НТП та ресурсозберігаючих технологій.

Економічна оцінка кількісних та якісних зрушень в професійно-кваліфікаційній структурі робітників вимагає комплексного підходу.

Для цього необхідно враховувати оцінку ефективності використання робочої сили, показників якості праці, забезпеченості робочої сили, якісного складу працівників. Від правильного управління процесами формування, розподілу і використання робочої сили між видами економічної діяльності залежить успішна реалізація соціально-економічних програм та зростання ефективності суспільного виробництва. Структурні зміни зайнятості відбуваються не досить активно, що обумовлено нераціональністю формування робочої сили, високим рухом кадрів та нераціональністю трудових потоків, що створюють надлишковий внутрішньо- та міжгалузевий перерозподіл робочої сили. В умовах постійних кон'юнктурних змін спостерігаються постійні дисбаланси в розподілі робочої сили між сферами прикладання праці.

Сукупна робоча сила розподіляється з допомогою збалансування трудових ресурсів між галузями матеріального та нематеріального виробництва в територіальному аспекті. Проте фаза розподілу робочої сили включає не тільки її розподіл та перерозподіл між галузями та сферами зайнятості. В результаті інтенсифікації соціально-економічного розвитку значні зрушення проходять і в територіальному розподілі робочої сили. Отже, розподіл та перерозподіл робочої сили між територіями та видами економічної діяльності повинен бути спрямований на: забезпечення максимально ефективного територіального розміщення виробництва; забезпечення стабільного економічного, соціокультурного та демографічного розвитку всіх територіальних одиниць, включаючи сільську місцевість; активізації розвитку галузей обслуговування з метою зростання зайнятості населення в них.

Висновки. Проведені дослідження закономірностей розвитку трансформації зайнятості показують, що для регулювання її структури необхідний комплексний підхід, який включатиме співпрацю держави та місцевої виконавчої влади. Регіональна програма зайнятості як один з основних засобів проведення політики у сфері зайнятості повинна враховувати існуючі тенденції реструктуризації економіки, де проходить формування попиту та пропозиції робочої сили, на основі яких доцільно розробляти напрями регулювання структури зайнятості.

У структурі зайнятості Карпатського регіону спостерігається кризовий стан, зокрема в

сфері промислового виробництва, сільського господарства, що стало причиною для зниження зайнятості, скорочення потреб у робочій силі. Ринок праці на даному етапі продовжує підпадати під дію негативних наслідків світової фінансово-економічної кризи, тому і з'являється потреба у системному дослідженні змін у структурі зайнятості. Потреба у розв'язанні даної проблеми тісно пов'язана із глобальністю проблем зайнятості, оскільки від ситуації в даній сфері залежить не тільки економічний розвиток регіону, але й налагодження зовнішньоекономічних зв'язків, формування політичної та соціальної сфер життя суспільства.

Таким чином, зміни у формуванні структури зайнятості між видами економічної діяльності та регіонами повинні служити цілям підвищення якості праці та її удосконалення. Збалансування потреб різних галузей в робочій силі з наявними трудовими ресурсами забезпечується за рахунок екстенсивного чинника (розширення сфери зайнятих шляхом входження молоді в контингент трудових ресурсів), а також завдяки удосконаленню якісного складу зайнятих.

Література

1. Indicators of Economic Structure / Economic Structure [Електронне видання]. – Режим доступу : <http://www.ipr.ku.edu/resrep/KCEconomy/chapter3.pdf>.
2. Регіональний прогноз структурних зрушень в зайнятості населення України в галузях і сферах економіки по формах власності на період до 2000 р. / М. В. Шаленко, Л. П. Піддубна, О. М. Дрозд, В. А. Солонуха. – К. : НЦ ЗРП, 1995. – 56 с.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua/.

4. Колот А. М., Грішнова О. О. та ін. Економіка праці та соціально-трудові відносини. Підручник ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Колота. — К. : КНЕУ, 2009. 711 с.

5. Contemporary Economic Issues: Regional Experience and System Reform / J. Lin Springer. – 2008. – 244 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://books.google.com.ua/books?id=8WawCwAAQBAJ&dq=contemporary+economic+structure&hl=ru&source=gbs_navlinks_s.

6. Kuddo A. Public Employment Services, and Activation Policies. / A. Kuddo. – Washington DC : World Bank. – 2012. – 143 p.

7. Ринок праці : нав. посіб. 2-ге вид. перероб. та доп. / О. В. Чернявська. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 522 с.

1. Indicators of Economic Structure / Economic Structure [Elektronne vydannya]. – Rezhym dostupu : <http://www.ipr.ku.edu/resrep/KCEconomy/chapter3.pdf>.

2. Regionalnyy prognos strukturnykh zrushen v zaupnyatosti naselennya Ukrayiny v haluziyakh i sferakh ekonomiky po formakh vlasnosti na period do 2000. / M. V. Shalenko, L. P. Pidubna, O. M. Drozd, V. A. Solonukha. – K. : NTS ZRP, 1995. – 56.

3. Ofitsiynny sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrayiny [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu : www.ukrstat.gov.ua/.

4. Kolot A. M., Hrishnova O. O. ta in. Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny. Pidruchnyk ; za nauk. red. d-ra ekon. nauk, prof. A.M. Kolota. – K. : KNEU, 2009. – 711.

5. Contemporary Economic Issues: Regional Experience and System Reform / J. Lin Springer. – 2008. – 244 p. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : https://books.google.com.ua/books?id=8WawCwAAQBAJ&dq=contemporary+economic+structure&hl=ru&source=gbs_navlinks_s.

6. Kuddo A. Public Employment Services, and Activation Policies. / A. Kuddo. – Washington DC : World Bank. – 2012. – 143.

7. Rynok pratsi : nav. posib. 2-he vyd. pererob. ta dop. / O. V. Chernyavska. – K. : Tsentr uchbovoyi literatury, 2013. – 522.

Розділ 4. МЕНЕДЖМЕНТ. МАРКЕТИНГ. ФІНАНСИ. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК

Зварич І. Т., Зварич О. І.

СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО І КУЛЬТУРНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Розглядається система органів управління соціально-економічним і культурним розвитком регіонів України в сучасних умовах ринкових відносин.

Ключові слова: регіон, органи державно-

го та регіонального управління територіями, соціально-економічний і культурний розвиток регіону, моделі обмеженої та сильної децентралізації, регіональна автономія, владні повноваження регіонів, територіальні органи державної влади і місцевого самоврядування.

Zvarych I., Zvarych O.

SYSTEM OF MANAGEMENT OF SOCIO-ECONOMIC AND CULTURAL DEVELOPMENT OF REGIONS OF UKRAINE

The system of management bodies of socio-economic and cultural development of regions of Ukraine in the modern market conditions of their development is considered.

Key words: region, bodies of state and regional

Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими і практичними завданнями. Аналізуючи визначені Конституцією України і законом України про місцеве самоврядування в Україні та іншими законодавчими актами положення щодо публічних функцій [1; 2], можна зробити висновок, що **Україна тяжіє до централізованого типу управління територіями**. При цьому скерування регіонального розвитку має характер **деконцентрованого державного централізму**, коли місцеві органи державної виконавчої влади прямо, а представницькі – опосередковано включені у жорстку вертикаль державної виконавчої влади, підпорядковану Уряду. Однак, аналіз історичного розвитку підтверджує висновок, що регіональна політика Української держави мала би ґрунтуватись на раціональному поєднанні принципів централізму і децентралізації державного управління та, що найважливіше – на самоврядуванні. Одночасно реалізація принципів централізації та децентралізації пов'язана із менеджментом

management of territories, socio-economic and cultural development of the region, models of limited and strong decentralization, regional autonomy, authorities of regions, territorial bodies of state power and local self-government.

державного сектору економіки, який має ще значну питому частку, і з процесами приватизації та демонополізації економіки, а це істотно актуалізує і всебічні дослідження цієї важливої проблеми.

Аналіз останніх публікацій із досліджуваної проблеми. Останнім часом стає все більше праць стосовно теоретичних та прикладних аспектів подальшої розбудови регіонів України, тож наводити окремі із них, на наш погляд, нагальної потреби немає. Але, робіт, присвячених трансформації функцій органів управління їхнім соціально-економічним та культурним розвитком все ще обмаль, що і стало метою та предметом розгляду у цій науковій розвідці.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування. Спираючись на постулат соборності та для уникнення сепаратистських тенденцій і на аналіз ризиків, **на подальшу перспективу розвитку територіально-го устрою України офіційно обрано модель унітарної децентралізованої держави.** Від-

так, зупинимось на моделях територіального управління, які притаманні унітарній державі, якою є і має залишитись наша країна. Тип місцевого управління, на який слід орієнтуватись у пошуках оптимальної для України моделі, знаходиться у межах між децентралізованим і самоврядним. У зв'язку із цим необхідно більш детально розглянути *моделі обмеженої децентралізації, сильної децентралізації та регіональної автономії*. І спільним для них є сталий розвиток демократичних інститутів та у першу чергу системи місцевого самоврядування територіальних громад головним чином базового рівня.

Визначальною відмінністю цих моделей є передовсім різні підходи до формування територіального управління на регіональному рівні. У державах перехідного типу, якою є і Україна та інші постсоціалістичні країни, особлива увага до регіонального рівня пов'язується із нагальною потребою демократизації суспільного життя. Водночас нерідко звичайна децентралізація ототожнюється із демократією. Із одного боку, усіма усвідомлюється необхідність розосередження державної влади, що дасть можливість розв'язати наболілі проблеми розвитку територій: врахування групових інтересів через участь в управлінні на місцях представників опозиції та партій меншості [3–7]; послаблення бюрократизму через виборчу систему; передачу функцій з надання послуг і пов'язаних з цим витрат від центру у регіони (на місця) шляхом перенесення податкового тягаря на периферію або скорочення різних централізованих відрахувань тощо. Проте, з іншого боку – “стурбованість” з приводу справедливого розподілу допомоги за державними соціальними програмами, які залишились з минулого, призводить до концентрації відповідних функцій та матеріально-фінансових ресурсів для їхнього виконання у центрі. До сьогодні у певних урядових колах дехто все ще переконаний, що більшим функціональним одиницям властиві кращі показники діяльності, вищий коефіцієнт ефективності витрат, а тому – більша результативність (наприклад, великі школи, вищі навчальні заклади, лікарні та центри надання соціальних послуг тощо).

Модель, закладена у Концепцію адміністративної реформи в Україні [8], за раніше наведеною класифікацією є *моделлю обмеженої децентралізації*. Вона єдина із усіх зазначених моделей повністю відповідає вимогам, що встановлені Конституцією України

до територіальної організації влади на місцях і не суперечить сучасному законодавству. Одночасно процеси децентралізації торкаються лише самого перерозподілу функцій між державою і місцевим самоврядуванням, між загальнодержавним сектором економіки та муніципальним. А щодо менеджменту на регіональному рівні, то тут основна увага акцентується на деконцентрації державного управління і підвищенні статусу обласних державних адміністрацій: основні із функцій територіального управління регламентуються центром та, як наслідок, виникають суб'єктивний перерозподіл бюджетних ресурсів, адміністративний вплив на окремі території та досить жорстке регламентування їх діяльності. При цьому на регіональному рівні – в областях, районах, містах Києві та Севастополі – виконавча влада здійснюється державними структурами таких двох типів: територіальними органами загальної компетенції – держадміністраціями і периферійними структурними підрозділами центральних органів виконавчої влади, які функціонують на території області, не підпорядковуючись місцевим державним адміністраціям, однак координують саме із ними усю свою діяльність.

Беручи до уваги, що на обласні та районні державні адміністрації покладається доволі широке коло відповідних управлінських функцій із системного розвитку і життєдіяльності підлеглих їм територій, тісне поєднання прямого державного управління регіональним розвитком з місцевим самоврядуванням у контексті такої моделі відбувається через одночасне функціонування поряд з органами державної виконавчої влади органів місцевого самоврядування (сільських, селищних, міських рад та їхніх виконавчих органів). Обласні ж і районні ради, які є представницькими органами на регіональному рівні, наділені статусом органів місцевого (а не регіонального) самоврядування, що представляють спільні інтереси територіальних громад базового рівня – сіл, селищ і міст. Вони не мають адміністративної автономії децентралізованої влади. Реалізація управлінських функцій, які надаються їм законодавчо згідно зі ст. 44 Закону України “Про місцеве самоврядування в Україні” [3], обов'язково делегується відповідними місцевим державним адміністраціям. А це – досить значний *перелік владно-управлінських повноважень*:

1) підготовка і внесення на розгляд ради проектів відповідних комп-лексних програм

соціально-економічного та культурного розвитку областей і районів, різних регіональних цільових програм із інших питань, а у місцях, у яких компактно проживають національні меншини – і програм їх національно-культурного розвитку та проектів відповідних рішень або інших матеріалів та забезпечення безумовного виконання і усіх прийнятих радою рішень;

2) подання обґрунтованих пропозицій до програм соціально-економічного та культурного розвитку територій і до загальнодержавних програм економічного, науково-технічного, соціального та культурного розвитку України;

3) забезпечення збалансованого соціально-економічного і культурного розвитку відповідної території та щонайефективнішого використання усіх наявних у її межах природних та трудових і фінансових та інших ресурсів;

4) підготовка та подання до відповідних органів виконавчої влади фінансових показників і пропозицій до проекту Державного бюджету України;

5) сприяння інвестиційній діяльності на території області або району;

6) об'єднання на договірних умовах коштів підприємств, установ і організацій, які розташовані на відповідній території, та населення і бюджетних призначень на будівництво, реконструкцію та ремонт і утримання на пайових засадах різних об'єктів соціальної та виробничої інфраструктури, шляхів місцевого значення і на заходи із охорони навколишнього природного середовища;

7) залучення у порядку, який встановлений законодавством, підприємств, установ і організацій, які не належать до комунальної власності, до участі в обслуговуванні населення відповідної території та координація цієї роботи;

8) затвердження маршрутів, а також відповідних їм графіків руху місцевого автомобільного транспорту незалежно від форм їхньої власності та узгодження усіх цих питань і стосовно транзитного пасажирського транспорту;

9) підготовка питань з визначення у встановленому чинним законодавством порядку території, вибір та вилучення (викуп), надання земель для містобудівних потреб, які встановлені відповідною містобудівною документацією;

10) забезпечення належної охорони, реставрації та використання пам'яток історії, куль-

тури, архітектури і містобудування та палацово-паркових, паркових і садибних комплексів та природних заповідників місцевого значення;

11) підготовка обґрунтованих висновків до усіх проектів тих місцевих містобудівних програм відповідних адміністративно-територіальних одиниць, які підлягають затвердженню сільськими, селищними або міськими радами;

12) видача відповідно до чинного законодавства забудовникам належних архітектурно-планувальних завдань і відповідних технічних умов із метою проектування, будівництва, реконструкції будинків та споруд, благоустрою територій, надання необхідного дозволу на належне проведення таких робіт;

13) забезпечення у відповідності із законодавством подальшого розвитку науки, освіти, охорони здоров'я, культури, фізичної культури, спорту та туризму і найактивніше сприяння відродженню осередків традиційної народної творчості та національно-культурних традицій населення, художніх промислів і ремесел, роботі творчих спілок, національно-культурних товариств, асоціацій та інших громадських і неприбуткових організацій, які діють у сфері освіти, охорони здоров'я, культури і фізичної культури та спорту і сім'ї та молоді;

14) підготовка та внесення на затвердження ради належно обґрунтованих пропозицій щодо організації територій і об'єктів природно-заповідного фонду місцевого значення та інших територій, які підлягають особливій охороні; надання пропозицій до відповідних державних органів про оголошення природних та інших об'єктів, що мають екологічну, історичну, культурну, наукову цінність і пам'ятниками історії та культури які охороняються законом;

15) здійснення відповідних заходів із ліквідації наслідків екологічних катастроф, стихійного лиха, епідемій, епізоотій і усіх інших надзвичайних ситуацій, інформування стосовно них громадян та залучення в установленому законом порядку до цих робіт підприємств, установ, організацій, населення;

16) належні спрямування і координація на відповідній території визначеної чинним законодавством діяльності місцевих землепорядних органів;

17) здійснення постійного контролю за використанням коштів, що надходять у порядку відшкодування втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва, пов'язаних із вилученням (викупом) земельних ділянок.

Окрім уже зазначених нами, *обласні ради також делегують обласним державним адміністраціям і такі не менш важливі повноваження*:

1) визначення відповідно до норм чинного законодавства розмірів належних відрахувань підприємствами, установами і організаціями на подальший розвиток у межах області відповідних шляхів загального користування;

2) погодження у випадках, які передбачені законом, із відповідними сільськими, селищними, міськими радами питань щодо належного розподілу коштів, що поступають за використання природних ресурсів, які надходять до утворених ними фондів охорони навколишнього природного середовища;

3) підготовка відповідних проектів рішень про віднесення лісів на території регіону до категорії захищених та стосовно їх поділу за відповідними розрядами такс у випадках і у порядку, передбачених чинним законодавством;

4) прийняття у встановленому законодавством порядку рішень про заборону використання окремих природних ресурсів загального користування;

5) визначення у відповідності із законодавством спеціального режиму щодо доцільного використання відповідних територій усіх рекреаційних зон;

6) затвердження для підприємств, установ і організацій, що розташовані на відповідній території, лімітів викидів та скидів різних забруднюючих речовин у навколишнє природне середовище і лімітів розміщення різноманітних відходів у випадках, які й передбачені відповідними нормами законодавства.

Обласні державні адміністрації [9] є єдиначальними органами виконавчої влади загальної компетенції, що уособлюються безпосередньо їх головами, які визнаються головними політичними фігурами і провідниками єдиної державної політики у регіонах. Вони призначаються на посаду та звільняються із неї Президентом України за поданням Прем'єр-міністра (Кабінету Міністрів) України. Заступники голови обласної державної адміністрації призначаються її головою за погодженням із Кабінетом Міністрів України (із віце-прем'єр-міністром із конкретного напрямку його функціональних повноважень). Районні державні адміністрації організуються із врахуванням того, що функції їх голів за своїм змістом не мають визначальних ознак

політичної діяльності. Проте, вони теж призначаються Президентом України, однак вже за поданням голови обласної державної адміністрації, враховуючи і висновок відповідного центрального керівного органу управління державною службою.

Тож, на обласні та районні державні адміністрації [9] покладається доволі широке коло управлінських функцій із розвитку і життєдіяльності підлеглих територій. Поєднання прямого державного управління регіональним розвитком з місцевим самоврядуванням у контексті такої моделі відбувається через одночасне функціонування поряд з органами державної виконавчої влади органів місцевого самоврядування (сільських, селищних, міських рад та їх виконавчих органів). Обласні та районні ради, які є представницькими органами на регіональному рівні, наділяються статусом органів місцевого (а не регіонального) самоврядування, представляючи спільні інтереси територіальних громад базового рівня – сіл, селищ та міст. Вони не мають адміністративної автономії децентралізованої влади. Реалізація управлінських функцій, що надаються їм законодавчо згідно зі ст. 44 Закону України "Про місцеве самоврядування в Україні" [2], обов'язково делегується місцевим державним адміністраціям. А це є значним переліком *владно-управлінських повноважень*.

Отже, обласні та районні ради практично позбавлені реальної влади, відіграючи тільки узгоджувальну роль. Їхні обов'язки є істотно обмеженими: затвердження і контроль за виконанням програм соціально-економічного та культурного розвитку відповідних областей і районів; районних та регіональних бюджетів і контроль за їх виконанням; вирішення інших питань, віднесених законом до їх компетенції. Міжрегіональний характер окремих функцій призведе до підвищення ролі обласних та районних рад у наданні допомоги для їх виконання. Тобто, представницькі органи виконують по суті винятково наглядові функції за діяльністю Уряду у регіоні. Саме тому і закріплений конституційно та законодавчо штучний та багатоглибкий *надуманий симбіоз деконцентровано-державного централізму і місцевого самоврядування*, який на жаль, вже призводив до серйозних непорозумінь у минулому, створюючи передумови гострого дисбалансу між органами державної виконавчої влади та місцевими представницькими органами у регіонах, а в цілому ж – і між державною владою

та структурами (органами) місцевого самоврядування.

Зазначимо, що орієнтуючись головним чином на західні демократичні цивілізації, *Україна прагне увійти до європейського співтовариства*. У 1996 році вона була прийнята до Ради Європи, а у 1997 році Верховною Радою було ратифіковано підписання Європейської хартії місцевого самоврядування [10; 11]. Але, через те, що Уряд нашої держави продовжує значною мірою впливати на територіальні органи та, відповідно, на організацію місцевого самоврядування, серйозні претензії до України є у Раді Європи в особі представників у Конгресі місцевих і регіональних рад. Тут йдеться насамперед про необмежену владу і коло управлінських функцій при вирішенні місцевих справ, які привласнюються територіальними державними виконавчими органами – обласними та районними державними адміністраціями. Захист і подальше зміцнення місцевого самоврядування у різних європейських державах – це значний внесок у будівництво Європейського дому, що ґрунтується головним чином на принципах демократії та децентралізації влади. Водночас в більшості унітарних демократичних країн самоврядування існує не лише на місцевому, а і на регіональному рівнях. Ось чому необхідно розкрити *сутність моделі сильної децентралізації, яка по суті беззастережно визнає і досить активно практикує саме ефективне регіональне самоврядування*.

Для розуміння засад цієї децентралізованої моделі звернемося до досвіду Франції [12]. Децентралізація, яка запроваджена тут відповідним законом від 2 березня 1982 року і наступними за ним нормативно-правовими актами про передачу компетенції здійснювалась за такими основними принципами:

на регіональному рівні – передача представницьким органам регіонального рівня (президентам асамблей, департаментів та регіонів) тих виконавчих функцій, які раніше виконувались представником держави – префектом; блокований розподіл компетенції та її передача з метою їхнього виконання відповідних коштів; надання регіонам статусу повноправної територіальної спільноти шляхом обрання прямим загальним голосуванням регіональних рад, що розпочали діяти у березні 1986 року. Проте, для сучасних французьких регіонів було неоднозначно визнано статус територіальної спільноти, яка у своєму розпорядженні

має обмежені компетенції та розвиткові фінансові ресурси;

на місцевому рівні – заборона будь-якої опіки одного рівня стосовно іншого та вільне самоврядування місцевих громад; передача згідно із наданою компетенцією засобів для здійснення (фінансових, людських, юридичних); заснування партнерських стосунків між державою та місцевими громадами.

В Україні у аспекті такої моделі реалізується перенесення основних важелів менеджменту соціально-економічних процесів із державного на регіональний рівень. Цим, з одного боку, передбачається надання більш широкої компетенції місцевим державним адміністраціям та наділення їхніх керівників реальними управлінськими функціями щодо периферійних служб. У сфері економіки такими функціями, які доцільно делегувати облдержадміністраціям, є, для прикладу, управління державним майном, земельними та іншими природними ресурсами, здійснення приватизації та демонополізації тощо. Саме у цьому випадку регіональні адміністрації наділяються статусом інтеграційних органів і через це їм підпорядковується діяльність більшості структурних підрозділів центральних органів виконавчої влади, які діють на території областей. З іншого боку, у проектах законів стосовно проведення адміністративної реформи в Україні передбачається підвищення статусу регіонів шляхом визнання обмеженої адміністративної автономії централізованих владних структур. Одночасно перерозподіл повноважень між загальнодержавним і регіональним рівнями управління повинне відбуватися передовсім на умовах децентралізації державного управління. Це передбачає наділення належними повноваженнями та управлінськими функціями представницьких органів (обласних і районних рад) та створення для їх виконання необхідних виконавчих структур та автономного бюджету. Цей, значною мірою обмежений набір самоврядних управлінських функцій переважно соціального спрямування виконуватиметься винятково виконавчими комітетами відповідних місцевих рад. І у такому випадку представницькі регіональні органи отримають статус повноправних суб'єктів управління своїм економічним розвитком.

Отже, на регіональному рівні функціонуватимуть як виконавчі органи держави, так і представницькі, повноваження між якими поділяються. Державні органи виконувати-

муть відповідні управлінські функції у повному обсязі, тоді як інші поділятимуться між державними та представницькими органами. Такими функціями, наприклад, можуть бути: бюджетні питання і регіональне планування та визначення напрямків і обсягів субсидування місцевих бюджетів та будівництво великих муніципальних об'єктів, встановлення і збір місцевих податків, виконання окремих регіональних функцій, для прикладу, суто соціальних – боротьба з бідністю, надання відповідної допомоги інвалідам, малозабезпеченим сім'ям, молоді, розв'язання найгостріших проблем працевлаштування, захисту прав та свобод громадян, а у випадку необхідності – різного роду міжнародних і міжрегіональних конфліктів тощо.

Світовий досвід переконливо підтверджує, що територіально-адміністративні одиниці проміжного рівня державного менеджменту є одним із щонайбільш істотних інституціональних досягнень. У сучасних європейських державах його *реформування здійснювалось за такими основними напрямками:*

- регіональні органи влади обираються населенням, виконують у певних межах виконавчі та законодавчі повноваження (Іспанія, Італія, Португалія);

- окружну або вищу ланку самоуправління докорінно змінено і осучаснено (Великобританія, Данія, Норвегія, Швеція та окремі землі Німеччини);

- у деяких інших країнах (як-то Нідерланди, окремі землі Німеччини) регіонам надані нові, вкрай важливі для них адміністративно-владні функції;

- у багатьох державах цей рівень став істотною частиною політичного життя і процесу демократизації, чинником становлення Європейського Союзу.

Відтак, йдеться про *реальне регіональне самоврядування*. Стала децентралізація державного управління і роздержавлення усіх сторін суспільного життя вимагає концентрації зусиль уряду на наданні тільки щонайважливіших суспільних послуг та передачі інших функцій і відповідних ресурсів життєзабезпечення територій органам, максимально наближеним до населення. А цим і детермінується їх подальший розподіл між загальнодержавним, регіональним та місцевим рівнями. *Тому вважаємо за доцільне розглянути ефективну модель регіональної автономії*. У її межах передбачається розвиток саме проміж-

них регіональних утворень (областей) до більш високого рівня їх самостійності, як і значного спектра відповідної компетенції. Її відмінністю від вже розглянутої децентралізованої є те, що регіональні адміністративні одиниці отримують адміністративну автономію та статус юридичних адміністративних утворень, які діють із державою нарівні. При цьому на обласному і районному рівнях виконавчі органи так званої загальної компетенції – місцеві державні адміністрації, безпосередньо підпорядковані уряду, анулюються. Регіональні представницькі органи та їх виконавчі структури наділені вичерпним набором відповідних управлінських функцій. Водночас повноваження цих органів влади мають лише адміністративний (а не конституційний та не законодавчий) характер, хоч і може підтримуватись їх законодавча ініціатива у наперед визначених сферах. Регіональні бюджети є автономними і відокремленими від державного. Регіональні ж та місцеві представницькі органи мають вищий ступінь легітимності як сформовані саме на виборних засадах.

Перерозподіл повноважень між центральним і регіональним рівнями влади повинен здійснюватись на відповідних договірних засадах та обов'язково знизу вгору. Доцільно, щоб їхня діяльність регламентувалась пакетом законодавчих актів про статус регіонів України. Обласним представницьким органам в умовах адміністративної автономії, окрім виконавчої функції, доцільно надати і право ухвалення необхідних законодавчих та нормотворчих актів у межах визначеної законодавством компетенції. Як свідчить світова практика, у державах із триланковим територіальним устроєм застосовуються різні підходи до організації влади на рівні департаментів районів, провінцій і графств) з надання (ненадання) таким адміністративно-територіальним одиницям певної автономної компетенції. Тож, розглянемо *два можливих випадки, коли адміністративні одиниці районної ланки і можуть*: наділитись автономією децентралізованої влади, здійснюючи місцеве самоврядування у контексті делегованих повноважень, чим підвищується його статус (територіально-адміністративні одиниці зі статусом муніципальних корпорацій) [12]. Вони створюються законодавчо за згодою мешканців відповідних територій. Їх виконавчі органи виконують головним чином господарські функції, спеціалізуючись на виробленні та

наданні належних суспільних товарів і послуг населенню та інших самоврядних функціях, які будуть їм у відповідному порядку делеговані; виконувати різні адміністративні функції допомоги саме владним структурам вищого рівня (територіально-адміністративні одиниці зі статусом квазімуніципалітетів). Їх створюють законодавчо без будь-якого узгодження із населенням, яке проживає на певній території; їх управлінські органи виконують функції, які делегуються їм виконавчими органами вищого рівня, на відповідній території, на якій і знаходиться квазімуніципалітет; їм дозволяється і обмежена законодавством локальноорієнтована нормотворча діяльність.

Тобто, *модель регіональної автономії* характеризується тим, що кожний територіальний рівень – регіональний і базовий (комунальний) – наділяється статусом самоврядної територіальної одиниці, а їх представницькі органи – власною компетенцією, у межах якої вони діють самостійно. Особливістю представленої моделі є і те, що її можна застосовувати як у межах існуючого територіально-адміністративного поділу, так і земельного устрою. У рамках такої моделі можливо реалізувати вже віддавна діючу у Європі усталену практику надання різного статусу окремим територіальним угрупованням усередині однієї держави. Наприклад, італійські регіони та німецькі землі, що наділяються особливим статусом, і автономні іспанські общини зі звичайним статусом, але вже зі значно меншою регіональною автономією [12].

Необхідно зазначити, що розглянуті моделі передбачають однаково розвинене місцеве самоврядування. Його загальні принципи визнані та гарантовані ст. 7 Конституції України, що є обов'язковою вимогою Європейської хартії місцевого самоврядування [1], а головне завдання Уряду – їхня реалізація у повному обсязі. Аналіз українського законодавства щодо відповідності закладених у ній норм (гарантія розвитку місцевої демократії у Європі) дає і відповідь на питання: що позитивного та негативного і привнесла започаткована реорганізація влади на місцях? Коли ж очікувати наступну перебудову?

У Конституції України, хоча й у неповному обсязі, принцип самоврядування закладається тільки на базовому рівні. *І він проявляється через* [1]:

- гарантоване державою конституційне право кожної із територіальних громад самостій-

но розв'язувати усі відповідні проблеми місцевого значення;

- законодавчо встановлений перелік самоврядних повноважень і функцій, який значною мірою обмежений та не відповідає європейським стандартам.

Автономія органів місцевого самоврядування обмежується головним чином саме шляхом делегування державою відповідних функцій та повноважень, за виконання яких вони підзвітні та підконтрольні Уряду, зокрема, і функціонування підрозділів подвійного підпорядкування, урядовий механізм по суті директивного формування місцевих бюджетів, контрольно-наглядову систему тощо. Одночасно представницькі органи місцевого самоврядування – сільські, селищні, міські ради – формуються на виборних засадах, мають повноважний юридичний статус таких органів і, відповідно, власні виконавчі структури. При цьому легітимність сільського, селищного, міського голови полягає у тому, що вони обираються усім населенням відповідної адміністративної одиниці (міста, села або селища). Отже, *модель “слабка рада – сильний голова” підвищує статус голови ради, який очолює і виконавчу владу.*

Матеріально-фінансова основа місцевого самоврядування в Україні (місцеві бюджети, комунальна власність, земельні та інші природні ресурси) має статус комунальної власності [2]. Але, обсяги і шляхи її формування залишаються недостатніми для належної реалізації справжнього самоврядування.

Структура самоуправління містом наводиться авторами із використанням [13; 14] чинної структури виконавчого комітету Івано-Франківської міської ради [15] і подана на *рисунку*. У відповідності із Конституцією та законами України [1; 2] міською радою приймається Статут територіальної громади [15], де визначається система місцевого самоврядування і механізм її здійснення, гарантується усім її членам право участі у ньому та встановлюються регламентні правила і процедури його реалізації із метою найкращого задоволення соціально-економічних, культурних, побутових та інших потреб жителів міста у поєднанні із інтересами держави. *Типовий Статут територіальної громади міста* зазвичай складається із преамбули і дев'яти розділів.

У розділі 1 “Загальні положення” наводиться коротка історична довідка про заснування міста та його статус. Окреслюються межі міста і законодавча база із приводу цього.

У ст. 3 характеризується склад його громади, за яким його жителями визначаються: особи, які постійно проживають у ньому і мають власну або найману житлову площу; особи, які мешкають у місті тимчасово чи прибули із інших місцевостей для навчання або проходження військової чи альтернативної служби (студенти, військовослужбовці та члени їх сімей тощо). *Жителі міста у своїй сукупності утворюють його територіальну громаду, яка є первинним суб'єктом місцевого самоврядування, основним носієм його функцій і повноважень на території міста.* Статті 4, 5 та 6 відображають зміст, опис, порядок і механізми належного використання символіки міста та святкування дня міста, встановлення звань, відзнак, які може присвоїти громадянам міська рада. Ст. 7 визначає основні засади місцевого самоврядування у місті, що включають: територіальну громаду; міську раду; міського голову; виконавчі органи міської ради; органи самоорганізації населення. Органи місцевого самоврядування із метою ефективного здійснення своїх повноважень і належного захисту законних прав та корінних інтересів територіальної громади міста наділені також правом об'єднуватись з різними органами місцевого самоврядування інших міст України в асоціації, фонди і союзи тощо із визначеною законом реєстрацією у Міністерстві юстиції України. При цьому за ними зберігається статус самоврядної територіальної одиниці. Ст. 8 присвячується відносинам територіальної громади з різними міжнародними формуваннями. Територіальна громада міста в особі представницьких та виконавчих органів винятково на добровільних та договірних засадах може вступати (із певними застереженнями) і у відносини із містами зарубіжних держав, входить у міжнародні муніципальні асоціації (союзи, фонди тощо) у порядку, що визначається Хартією місцевого самоврядування [9].

У Розділі II *“Територіальна громада міста”* розкриваються склад, права і обов'язки територіальної громади міста. Встановлюється, що члени *територіальної громади міста* – громадяни України, які досягли 18-річного віку та не визнані судом недієздатними. Вони є активними суб'єктами місцевого самоврядування і мають право обирати їх органи та посадових осіб, бути обраними або ж призначеними до його органів чи їх посадовими особами, брати участь у міських референдумах і зборах громадян за місцем проживання, ко-

ригуватись іншими, передбаченими Розділом I Конституції та законами України, правами на участь у здійсненні місцевого самоврядування [1; 2]. Ст. 11 цього розділу та сам Статут визначають форми реалізації участі мешканців міста у здійсненні місцевого самоврядування, у тому числі: міський референдум; вибори депутатів ради і міського голови; загальні збори громадян за місцем проживання; колективні та індивідуальні звернення (заяви) жителів міста до органів і посадових осіб місцевого самоврядування; громадські слухання; місцеві ініціативи; участь у діяльності органів місцевого самоврядування, робота на його виборних посадах; участь через діяльність місцевих територіальних організацій, осередків політичних партій та громадських організацій; інші, не заборонені законодавством, форми. *Вищими ж формами безпосереднього здійснення територіальною громадою міста місцевого самоврядування є міський (місцевий) референдум та міські (місцеві) вибори.* Загальні збори – це зібрання усіх чи частини жителів населеного пункту для вирішення будь-яких питань місцевого значення. *Колективними* визнають звернення до органів або ж посадових осіб місцевого самоврядування за наявності не менше п'яти підписів його мешканців. Такі звернення з підписами більше п'ятнадцяти осіб розглядаються органами та посадовими особами місцевого самоврядування, до яких вони надійшли, першочергово. Колективні звернення із кількістю підписів більше п'ятдесяти невідкладно передаються до міської ради і підлягають оприлюдненню. У місячний термін вона має розглянути їх та прийняти відповідне рішення. *Громадські слухання* – участь жителів у зустрічах із міським (селищним, сільським) головою, депутатами місцевої ради і посадовими особами органів місцевого самоврядування, в ході яких заслуховується відповідна інформація про виконання ними службових обов'язків або окремих доручень чи стосовно вирішення окремих питань, які зачіпають інтереси місцевої громади. Вони проводяться із ініціативи мешканців, органів самоорганізації населення, міського (селищного, сільського) голови, місцевої ради або її постійних комісій. *Місцева ініціатива* – право мешканців ініціювати розгляд міським (селищним, сільським) головою, місцевою радою, іншими органами і посадовцями місцевого самоврядування будь-якого із тих питань, які віднесені Конституцією і законами України до їх відання [1; 2]. На зборах



Рис. Міське самоврядування міста

ініціаторів за участі депутатів міської ради визначаються конкретні питання для внесення на розгляд ради та подальшого їхнього вирішення. Участь у роботі органів місцевого самоврядування – це право жителів бути присутніми на відкритих засіданнях місцевої ради, через діяльність місцевих організацій і осередків політичних партій та громадських утворень [3; 15] – їхнє право брати безпосередню

участь у здійсненні місцевого самоврядування через діяльність відповідних територіальних організацій і осередків різних політичних партій та громадських утворень, які зареєстровані у встановленому відповідними законодавчими актами порядку. *Окрім вже перелічених нами різних форм участі мешканців міста у здійсненні місцевого самоврядування, можуть використовуватись й інші її активні форми.*

Розділ III “Міський голова” містить відповідне визначення міського голови як головної посадової особи територіальної громади міста і його виборам, повноваженням та відповідальності. До обставин дострокового припинення повноважень міського голови, зокрема, віднесено: його звернення із особистою заявою до міської ради про складення ним повноважень міського голови; припинення ним громадянства України; набрання законної сили обвинувальним вироком суду щодо нього; порушення ним вимог до обмеження сумісності діяльності із іншою роботою (діяльністю), які встановлені Законом України “Про місцеве самоврядування в Україні”; визнання його судом недієздатним або ж і безвісно відсутнім; його смерті; рішення місцевого референдуму чи міської ради, яке приймається шляхом таємного голосування не менш, як двома третинами голосів депутатів від її загального складу.

У Розділі IV “Міська рада, посадові особи ради” встановлюється порядок формування міської ради за результатами вільних виборів, які періодично проводяться на основі загального, рівного та прямого виборчого права шляхом таємного голосування членів територіальної громади міста. Окрім самих депутатів, до складу міської ради входить за посадою і міський голова. *Секретаріат міської ради* утворюється нею самою та здійснює організаційне, правове, інформаційне, аналітичне, матеріально-технічне та інше забезпечення діяльності ради та її органів і депутатів. Інші статті цього ж розділу Статуту присвячуються створенню, повноваженням та організації роботи *виконавчого комітету* міської ради. Вона у межах затверджених нею самою структур та їхніх штатів із метою якісного здійснення повноважень, які належать виконавчим органам, створює відповідні структурні підрозділи та інші виконавчі органи міської ради. За потреби за пропозицією міського голови нею можуть ухвалюватись обґрунтовані рішення і про необхідні зміни у їхньому складі. При цьому *статутот територіальної громади міста передбачаються і визначальні повноваження цих виконавчих органів міської ради.*

Розділ V “Органи самоорганізації населення”. Це представницькі органи мешканців міста, складова системи його самоврядування – комітети та інші органи, які створюються і діють лише із дозволу місцевої ради у межах будинків, вулиць, кварталів, мікрорайонів та окремих мікроструктур міста відповідно до

ст. 14 Закону України “Про місцеве самоврядування в Україні” [2].

Матеріальну, як і фінансову основу місцевого самоврядування викладено у розділі V Статуту. Таким матеріальним та фінансовим підґрунтям належного функціонування місцевого самоврядування у місті є рухоме і нерухоме майно та доходи місцевих бюджетів і небюджетні цільові, у тому числі валютні та інші кошти, земля і природні ресурси, які належать до власності громади міста або знаходяться у її управлінні. Ті матеріальні та фінансові ресурси, які перебувають у комунальній власності міста і є надбанням усієї його громади, відтак їхня недоторканість захищається законом. Порядок формування і використання матеріального та фінансового підґрунтя місцевого самоврядування і відповідні повноваження його органів у такій сфері визначені Конституцією України [1] та Законом України “Про місцеве самоврядування в Україні” [2], іншими нормативно-правовими актами і Статутом [14].

У розділі VI Статуту викладені конституційні гарантії місцевого самоврядування і відповідальність їх органів та посадових осіб. У його *заключних положеннях* відмічається, що він приймається міською радою не менше, ніж двома третинами голосів її депутатів та підлягає обов’язковій реєстрації у Міністерстві України, набуваючи чинності із дня його офіційної публікації.

Процеси децентралізації державного управління реалізуються шляхом обов’язкового перегляду різних функцій органів державної виконавчої влади з подальшим перерозподілом владних повноважень між державними та самоврядними органами місцевого та регіонального рівнів. Ті повноваження і компетенція, які відповідно до закону “Про місцеве самоврядування в Україні” [2] здійснюють місцеві виконавчі органи, розподіляються на *власні* (самоврядні) та *делеговані*. Їхній аналіз приводить до висновку, що значне коло делегованих державою функцій за своєю суттю є винятково місцевими справами. Водночас потрібно враховувати, що розподіл та передача функцій і повноважень за рівнями управління обов’язково мають здійснюватись знизу вгору, наділяючи органи нижчих рівнів, які ближчі до населення, найбільшою компетенцією, яку вони лише і зможуть кваліфіковано виконувати. Органи місцевого самоврядування у межах, які встановлюються законом, наділя-

ються повною свободою дій у здійсненні власних ініціатив із будь-якого питання, яке не виключене з їхньої компетенції та не віднесене до компетенції іншого органу влади. При цьому ж і кожна із ланок самоврядування наділяється також власною компетенцією, у межах якої та діє незалежно і самостійно.

Там, де є справжнє самоврядування, немає жодної підпорядкованості органів влади одних територіальних одиниць іншим із підстав розподілу між ними повноважень, які б не пересікались, та дії горизонтальних договірних зв’язків і відносин. Для прикладу, таке сполучення невеликих самоврядних територіальних громад призведе до об’єднання і уточнення функцій у новому центрі управління, а потреба у виконанні міжрегіональних функцій – до їхнього делегування органам вищого рівня – районній або ж обласній раді тощо. Будь-які із цих повноважень повинні передаватись іншому органу влади із врахуванням обсягу та природи отриманого завдання і вимог належної ефективності та відповідної економії виділених на це бюджетних коштів [16].

У відповідності із Конституцією України [1] і Законом “Про місцеве самоврядування в Україні” [2] за місцевим самоврядуванням закріплено виключне право на комунальну власність та гарантується його захист Законом на рівних умовах із правами власності інших суб’єктів. Це вимагає негайного врегулювання цілої низки проблем і протиріч, **що належить усунути муніципальній реформі.** Подальше формування та реформування фінансово-матеріальної бази місцевого самоврядування в цілому і комунальної власності зокрема має відбуватись **на основі функціонального підходу** – у відповідності із покладеними на місцеві органи функціями та інтересами населення міста, що дає змогу забезпечити ефективне функціонування місцевого господарства. До того ж для досягнення відповідності обсягу місцевих фінансів законодавчо наданим місцевим органам влади повноваженням **обов’язково потрібна реформа бюджетної системи України** [17]. Територіальній громаді як самоврядному колективу належить мати автономний, відокремлений від державного місцевий бюджет. І, як цього вимагає Європейська хартія місцевого самоврядування [8], усі “...фінансові системи, на яких ґрунтуються кошти місцевих органів самоврядування, мають бути різноманітними і гнучкими, щоби належно слідувати за зміною витрат, які ви-

никають при здійсненні власної компетенції усіх місцевих органів”. Тому потрібно в обов’язковому порядку ліквідувати усі місцеві небюджетні фонди, які й стають основою для різноманітних зловживань та приховування дохідних джерел бюджету. Це унеможливіло б і визначення реальних меж його відповідного (повноцінного) наповнення та використання.

До недоліків існуючої моделі самоврядування слід віднести і те, що за наявної неоднозначності та розмаїття територіальних спільнот і соціально-економічних умов та національних особливостей територій, має місце жорстка регламентація і уніфікація підходів до послідовної розбудови системи управління відповідними адміністративно-територіальними одиницями. Таке ставлення до управління характеризується відчутною неповороткістю та одноманітністю, не може врахувати конкретних територіальних особливостей, що стримує ініціативу на місцях і демократизацію суспільства в цілому. Сьогодні ж право на впровадження власної організаційно-правової форми муніципального управління та визначення кількісного складу виконавчого апарату і відносин з найманим персоналом є предметом експериментів, які держава дозволяє здійснювати на власний розсуд окремим адміністративним одиницям, наприклад, у м. Ірпені, селищах Буча, Ворзель, Гостомель, Коцюбинське Київської області [18]. Настав час надати більші права усім органам місцевого самоврядування, зокрема, самостійно визначати власну організаційно-функціональну структуру, змінюючи її залежно від об’єктивних і суб’єктивних обставин. Для прикладу, у муніципалітаріях (міських поселеннях зі статусом корпорації, що і дає їм право управляти своїми справами) **менеджмент здійснюється за такими схемами: мер – рада, мер – рада – адміністратор; рада – адміністратор; застосовують і відповідну комісійну схему.**

Для утвердження справжньої демократії необхідний подальший розвиток громадських інститутів, які сприяють становленню територіальних громад як носіїв місцевого самоврядування і його активній участі у прийнятті визначальних рішень стосовно життєзабезпечення місцевої громади, створюючи і відповідні умови для безпосереднього волевиявлення населення через загальні збори громадян та в окремих найважливіших випадках – і місцевих референдумів; підтримувати територіальну самоорганізацію населення (зокрема, громад-

ські комітети та ради мікрорайонів і житлових комплексів та домові, вуличні, квартальні, дільничні, селищні, сільські комітети тощо). У Європі із метою полегшення територіального менеджменту формуються нові партнерські стосунки між державою і місцевими громадами, що володіють вільним самоврядуванням у межах закону та із використанням так званих позитивних прав. Їх здійснення – насамперед на працю та гідні соціальне забезпечення, медичне обслуговування, чисте навколишнє природне середовище та інші соціальні, економічні, екологічні права – у європейських державах реалізується зразу на двох рівнях – конституційному і місцевого самоврядування. Так, у 1992 році Постійною конференцією місцевих і регіональних органів влади Європи (CLRAE) Ради Європи прийнято “Європейську декларацію прав міст” [19], де відображені й належні зобов’язання добиватись забезпечення жителів європейських міст рівних прав у розв’язанні їх життєвих проблем (правова та екологічна безпека, робота і житло, охорона здоров’я тощо).

У *моделях децентралізованого типу* у контексті контролю за діяльністю на місцях громад, яка здійснюється місцевими держадміністраціями, має переважати адміністративний нагляд саме за законністю, а не доцільністю їхніх дій. Такий контроль на практиці доповнюється фінансовою опікою. *Адміністративний нагляд та фінансова опіка – взаємодоповнюючі його види*. Наприклад, якщо перший з них послаблюється, то державні органи посилюють фінансовий контроль за доцільністю дій місцевих рад. При цьому слід виходити із того, що повноваження органів місцевого самоврядування не можуть бути заперечені або ж обмежені іншим органом влади – центральним чи регіональним. Це має відбуватись тільки у межах, які встановлені законом. Здійснення адміністративного нагляду передбачається лише у формах та у випадках, теж визначених чинним законодавством. Предметом контролю є дотримання законності та конституційних принципів (а не доцільність тих або інших органів самоврядування) і виконання делегованих повноважень. А забезпечення правового захисту місцевого самоврядування реалізується через суд (систему судів і виділення зазначених питань у окрему галузь права).

Щонайповніше цей підхід здійснюється в *моделі регіональної автономії*: центральний уряд та його органи позбавляються права адміністративного втручання у життєдіяльність

місцевих громад. Єдиною формою нагляду у цьому випадку є діяльність законодавчої та судової гілок влади. Розвинена судова система [20] притаманна самоврядному типу управління та є умовою контролю територіальної громади та її окремих членів за належною діяльністю органів і посадових осіб місцевого самоврядування та органів самоорганізації населення. При цьому, як це вже зазначалося нами, у світовій практиці контрольні функції щодо місцевого самоврядування реалізуються тільки за умови безумовного дотримання і законності (а не доцільності) дій відповідних місцевих органів самоврядування і голів, які їх очолюють, спираючись на добре розвинену судову систему. Одночасно ліквідується і будь-який загальний нагляд за діяльністю місцевих громад та їх установами. Європейська хартія місцевого самоврядування [10] його мету і доцільність трактує так: “Адміністративний нагляд над органами місцевого самоврядування належить здійснювати таким чином, щоб ступінь втручання контролюючого органу відповідав значущості тих інтересів, які ці втручання і повинні належно захистити”.

Формування і реалізація регіональної економічної політики – справа спільних синхронних та узгоджених дій органів територіально-адміністративних одиниць. В основі технології її реалізації повинні бути чітко визначені дії влади кожного рівня. А пошук гармонії інтересів із багатьох варіантів має здійснюватись за кожною групою товарів та послуг на підвалинах різноманітних маркетингових досліджень. За цієї концептуальної моделі слід від територіального управління трудовими колективами і людьми поступово переходити до управління внутрішнім і зовнішнім середовищами територій, напрацьовуючи нові інструменти впливу на них. На таких засадах *потрібно перейти до менеджменту балансу попиту і пропозицій*. Для успішної діяльності на ринку виробникам та споживачам необхідна інформація, яку вони отримують завдяки маркетинговим дослідженням, зокрема, *сегментації ринків*. Поскільки відповідним ринкам товарів і послуг властиві специфічні риси, то при здійсненні їх сегментації саме вони і є визначальною основою. *Регіональний маркетинг* дає можливість за допомогою різних відомих науці та практиці концептуальних підходів використовувати виробництво не лише для отримання максимального прибутку, а вирішувати триєдине внутрішньо суперечливе завдання: одержання

виробником максимального за певних умов прибутку; повне кількісне, структурне і якісне задоволення потреб; забезпечення довгострокових інтересів суспільства – виробничої та кінцевої ефективності. Для цього зазвичай включають ефективні важелі докорінного піднесення ділової активності. А регіональні ринки розподіляються на сегменти відповідно до наявних природно-ресурсних особливостей, конкурентних переваг і тенденцій, цілей розвитку тощо. На цій основі формуються відповідні бізнес-пропозиції, що акцентують увагу передовсім на важливих особливостях і сильних сторонах територій: чітко визначаються цільові ринки; повно відображається як їхня економіка вписується у регіональну та загальнодержавну моделі; передбачаються потенціал і проблеми, які віддзеркалюють унікальні можливості територій; надаються відповіді на різні, у тому числі специфічні питання потенційних підприємців і основних інвесторів. Вони розкривають невикористані ресурси та незадоволені потреби і перспективи підприємництва, доцільність (ступінь ризику) інвестиційних вкладень, доводять цю інформацію до якнайширшого загалу усіма доступними найефективнішими засобами найсучасніших ринкових інформаційно-комунікативних та за допомогою і усіх інших наявних у них на цей час організаційно-технічних можливостей [21].

Висновки. *Отже, враховуючи зазначене*, управління соціально-економічним розвитком регіону повинне забезпечити його сталий прогрес, чим передбачається і збалансоване врегулювання наявних проблем та збереження природно-ресурсного потенціалу і надійного біосферного простору для задоволення усіх життєво необхідних потреб людей і сучасного українського суспільства в цілому. При цьому вже складалась загалом доцільна система розбудови регіонів, однак їй притаманний сьогодні досить істотний недолік – надмірна централізація відповідного менеджменту територій, до того ж на шкоду місцевому самоврядуванню. Тож, і серед основних завдань у цьому напрямку слід особливо виокремити необхідність його поступового наближення до вимог, що містяться у Європейській хартії місцевого самоврядування, особливо в умовах подальшої невпинної інтеграції України у європейський, зокрема, Євросоюзу, і світовий економічний та політичний простори.

Література

1. Конституція України (зі змін. і доп.). Ухвалена Законом України від 28. 06. 1996 року № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon3.rada.gov.ua.
2. Закон України від 21. 05. 1997 року № 280/97-ВР “Про місцеве самоврядування в Україні” (зі змін. і доп.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon2.rada.gov.ua.
3. Закон України від 05. 04. 2001 року № 2365-III “Про політичні партії в Україні” (зі змін. і доп.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon3. rada.gov.ua.
4. Зварич І. Т. Пошуки української мови парламентської опозиції / Зварич І. Т., Дутчак Ж. І. // Сучасна українська політика. Політики і політологи про неї. – К.: Український центр політ. менедж., 2009. – Вип. 18. – С. 28-37.
5. Зварич І. Т. Право на політичне представництво як ресурс врегулювання етнополітичних та регіональних конфліктів в Україні / Зварич І. Т. // Нова парадигма: [журн. наук. праць] / гол. ред. В. П. Бех; Нац. пед. ун-т імені М. П. Драгоманова; Творче об’єднання “Нова парадигма”. – Вип. 84. – К.: Вид-во НПУ імені М. П. Драгоманова, 2009. – С. 100-113.
6. Зварич І. Т. Політико-правові засади референдумів в Україні: політологічний контекст / Зварич І. Т. – Віче, 2012. – С. 14.
7. Закон України від 22. 03. 2012 року № 4572-VI “Про громадські об’єднання” (зі змін. і доп.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon3.rada. gov.ua.
8. Указ Президента України від 22. 07. 1998 року № 810/98 “Про заходи щодо впровадження Концепції адміністративної реформи в Україні” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon5.gov.ua.
9. Закон України від 09. 04. 1999 року № 586-XIV “Про місцеві державні адміністрації” (зі змін. і доп.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon2. rada.gov.ua.
10. Європейська хартія місцевого самоврядування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: uk.m.wikipedia.org.
11. Закон України від 15. 07. 1997 року № 452/97-ВР “Про ратифікацію Європейської хартії місцевого самоврядування” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon3.rada.gov.ua.
12. Экономическая и социальная политика Франции: Подготовлено Генеральным комиссариатом планирования. – Париж, 1992.
13. Єпіфанов А. О. Управління регіоном: навч. посібн. / Єпіфанов А. О., Мінченко М. В., Додашев Б. А.; за заг. ред. д-ра екон. наук А. О. Єпіфанова. – Суми: ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2008. – 361 с.
14. Структура виконавчого комітету Івано-Франківської міської ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу: mvk.if.ua.
15. Статут територіальної громади міста Львова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Lvivrada.gov.ua.
16. Пухтинский Н. А. Аппарат исполкома местного Совета и информационное обеспечение его работы / Н. А. Пухтинский [и др.]. – К., 1999. – 208 с.
17. Бюджетний кодекс України (зі змін. і доп.). Затверджений Законом України від 08. 07. 2010 року № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon0.rada.gov.ua.
18. Закон України від 05. 04. 2001 року № 2352-III “Про державно-правовий експеримент розвитку місцево-

го самоврядування в місті Ірпін, селищах Буча, Ворзель, Гостомель, Коцюбинське Київської області” (зі змін. і доп.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon2.rada.gov.ua.

19. Європейська декларація прав міст (18 березня 1992 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: studfiles.net.

20. Закон України від 02. 06.2016 року № 1402-VIII “Про судюстрій і статус суддів” (зі змін. і доп.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon3.rada.gov.ua.

21. Зварич І. Т. Про стратегію сталого розвитку Івано-Франківщини до 2015 року / Зварич І. Т. // *Наук. вісті Івано-Франківського ін-ту менеджменту та економіки “Галицька академія”*. Матер. 1-ї наук.-техн. конф. за міжнар. участю “Еколого-економічні проблеми Карпатського європейського регіону”, 24-29. 05. 2004 року. – Івано-Франківськ, 2004. – № 1 (5). – С. 12-22.

22. Зварич І. Т. Організація управління процесом реалізації стратегії розвитку регіону / Зварич І. Т., Кузьмін В. М., Федорук З. І. // *Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Стратегічне планування регіонального розвитку* (36. наук. праць). Вип. 5 (XLIX) НАН України. Ін-т регіональних досліджень. Редкол.: відп. ред. акад. НАН України М. І. Долішній. – Львів, 2004. – С. 21-29.

23. Зварич І. Т. Деякі особливості інвестиційної діяльності в областях Карпатського регіону / Зварич І. Т., Зварич О. І. // *Наук.-інформ. вісник Івано-Франківського ун-ту права імені Короля Данила Галицького*. – Івано-Франківськ: Ред.-вид. відділ Івано-Франківського ун-ту права імені Короля Данила Галицького, 2013. – Вип. 8. – 195-204; Зварич І. Т. Регіон у системі міжнародних конкурентних відносин / Зварич І. Т., Зварич О. І. // *Вісник Прикарпатського ун-ту. Економіка*. 2015. – Івано-Франківськ.: Плай, 2015. – С. 33-38; Зварич І. Т. Щодо доцільності використання інноваційних технологій стратегічного планування місцевого соціально-економічного розвитку на рівні сільських громад / Зварич І. Т., Прокопенко О. Ю., Петренко В. П. // *Наук. вісник Чернівецького торговельно-економічного ін-ту КНТЕУ*. – Чернівці: АНТ Лтд, 2004. – Вип. IV. – С. 247-257.

1. Konstytutsija Ukrainy (zi zmin. i dop.). Uhvalena Zakonom Ukrainy vid 28. 06. 1996 roku № 254k/96-VR [The Constitution of Ukraine (amend. and sup.). Approved by the Law of Ukraine on the 28th of June 1996 № 254k / 96-VR]. – zakon3.rada.gov.ua. – Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua> [in Ukr.].

2. Zakon Ukrainy vid 21. 05. 1997 roku № 280/97-VR “Pro mistseve sa-movriadvannia v Ukraini” (zi zmin. i dop.) [Law of Ukraine dated 21. 05. 1997 № 280/97-VR “On Local Self-Government in Ukraine” (amend. and sup.)]. – zakon2.rada.gov.ua. – Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua> [in Ukr.].

3. Zakon Ukrainy vid 05. 04. 2001 roku № 2365-III “Pro politychni partiji v Ukraini” (zi zmin. i dop.) [Law of Ukraine No. 2365-III of 05.04.2002 “On Political Parties in Ukraine” (amend. and sup.)]. – zakon3.rada.gov.ua. – Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua> [in Ukr.].

4. Zvarych I. (2009). Poshuku ukrajinskoji modely parlamentskoji opozy-tsiji / Zvarych I., Dutchak Zh. [The search for the Ukrainian language of the parliamentary opposition]. *Suchasna ukrainska polityka Polityky i politolohy pro nei*, – K.: *Ukrajinskyj tsentr polit. Menedzh.*, Issue18. – P. 28-37 [in Ukr.].

5. Zvarych I. (2009). Pravo na politychne predstavnytstvo yak resurs vrehulivannia etnopolitychnykh ta rehionalnykh konfliktiv v Ukraini / Zvarych I. T. [The right to political representation as a resource for resolving ethno-political and regional conflicts in Ukraine]. *Nova paradyhma: [zhurn. nauk. prats] – Nats. ped. un-t im. M. P. Drahomana; Tvorche ob'iednannia “Nova paradyhma”, Issue 84.* – P. 100-113 [in Ukr.].

6. Zvarych I. (2012). Polityko-pravovi zasady referendumiv v Ukraini: politolohichnyj kontekst / Zvarych I. [Political and legal principles of referendums in Ukraine: political context]. – *Viche*. – P. 14 [in Ukr.].

7. Zakon Ukrainy vid 22. 03. 2012 roku № 4572-VI “Pro hromadski obiednannia” (zi zmin. i dop.) [Law of Ukraine dated 22. 03. 2012 № 4572-VI “On Public Associations” (amend. and sup.)]. – zakon3.rada.gov.ua. – Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua> [in Ukr.].

8. Ukaz Prezidenta Ukrainy vid 22. 07. 1998 roku № 810/98 “Pro zakhody shchodo vprovadzhennia Kontseptsiji administrativnoi reformy v Ukraini” [Decree of the President of Ukraine dated 22. 07. 1998 № 810/98 “On Measures to Implement the Concept of Administrative Reform in Ukraine”]. – zakon5.rada.gov.ua. – Retrieved from <http://zakon5.rada.gov.ua> [in Ukr.].

9. Zakon Ukrainy vid 09. 04. 1999 roku № 586-XIV “Pro mistsevi derzhavni administratsiji” (zi zmin. i dop.) [Law of Ukraine № 586-XIV of 09. 04. 04 “On Local State Administrations” (amend. and sup.)]. – zakon2.rada.gov.ua. – Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua> [in Ukr.].

10. Yevropeiska khartija mistsevoho samovriadvannia [European Charter of Local Self-Government]. – *uk.m.wikipedia.org*. – Retrieved from <http://uk.m.wikipedia.org> [in Ukr.].

11. Zakon Ukrainy vid 15. 07. 1997 roku № 452/97-VR “Pro ratyfikatsiju Yevropejskoji khartiji mistsevoho samovriadvannia” [Law of Ukraine № 452/97-VR of 15. 07. 1997 “On ratification of the European Charter of Local Self-Government”]. – zakon3.rada.gov.ua. – Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua> [in Ukr.].

12. Ekonomicheskaja y sotsialnaja polityka Frantsyy: Podgotovleno Heneralnymi komysaryatom planirovanyia [Economic and Social Policy of France: Prepared by the General Planning Commissariat]. – *Paryzh*, 1992 [in Rus.].

13. Yepifanov A. (2008). Upravlinnia rehionom: navch. posibn. / Yepifanov A., Minchenko M., Dodashev B. [Governor of the region: headache]. – *Sumy: DVNZ – “UABS NBU”*. – 361 p. [in Ukr.].

14. Struktura vykonavchoho komitetu Ivano-Frankivskoji miskoji rady [The structure of the executive committee of Ivano-Frankivsk city council]. – *mvk.if.ua*. – Retrieved from <http://mvk.if.ua> [in Ukr.].

15. Statut terytorialnoji hromady mista Lvova [Statute of the territorial community of the city of Lviv]. – *lvivrada.gov.ua*. – Retrieved from <http://lvivrada.gov.ua> [in Ukr.].

16. Pukhtynskij N. (1999). Apparat yspolkoma mestnoho Soveta y ynformatsyonnoe obespechenye eho raboty / Pukhtynskij N. [Office of the executive committee of the local Council and information support for its work]. – *K.* – 206 p. [in Rus.].

17. Biudzhethnyj kodeks Ukrainy (zi zmin. i dop.). Zatverdzenyj Zakonom Ukrainy vid 08. 07. 2010 roku № 2456-VI [Budget Code of Ukraine (amend. and sup.). Approved by the Law of Ukraine from 08. 07. 2010 № 2456-VI]. – zakon0.rada.gov.ua. – Retrieved from <http://zakon0.rada.gov.ua> [in Ukr.].

18. Zakon Ukrainy vid 05. 04.2001 roku № 2352-III “Pro derzhavno-pravovyj eksperyment rozvytku mistsevoho samovriadvannia v misti Irpin, selyshchakh Bucha, Vorzel, Hostomel, Kotsiubynske Kyivskoj oblasti” (zi zmin. i dop.) [Law of Ukraine dated 05.04.2001 № 2352-III “On state-legal experiment of local self-government development in the city of Irpin, villages of Bucha, Vorzel, Gostomel, Kotsyubinskoe of the Kiev region” (amend. and sup.)]. – zakon2.rada.gov.ua. – Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua> [in Ukr.].

19. Yevropejska deklaratsija prav mist (18 bereznia 1992 roku) [European Declaration of the Rights of Cities (March 18, 1992)]. – studfiles.net. – Retrieved from <http://studfiles.net> [in Ukr.].

20. Zakon Ukrainy vid 02. 06.2016 roku № 1402-VIII “Pro sudoustrij i status suddiv” (zi zmin. i dop.) [Law of Ukraine dated 02. 06. 2016 № 1402-VIII “On the judicial system and the status of courts” (amend. and sup.)]. – zakon3.rada.gov.ua. – Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua> [in Ukr.].

21. Zvarych I. (2004). Pro stratehiju staloho rozvytku Ivano-Frankivshchyny do 2015 roku / Zvarych I. [About the strategy of sustainable development of Ivano-Frankivsk region till 2015]. // *Nauk. visti Ivano-Frankivskoho in-tu*

menedzhmentu ta ekonomiky “Halyska akademija”. Mater. 1-i nauk.-tekhn. konf. za mizhnar. uchastiu “Ekoloho-ekonomichni problemy Karpatskoho yevrorehionu”, 24-29. 05. 2004 roku. – *Ivano-Frankivsk.* – № 1 (5). – P. 12-22 [in Ukr.].

22. Zvarych I. T. (2004). Deiki osoblyvosti investytsiinoji diialnosti v oblastiakh Karpatskoho rehionu / Zvarych I. T., Zvarych O. I. [Some features of investment activity in the regions of the Carpathian region]. *Nauk.-inform. visnyk Ivano-Frankivskoho un-tu prava im. Korolia Danyla Halyskoho*. – *Ivano-Frankivsk: Red.-vyd. viddil Ivano-Frankivskoho un-tu prava im. Korolia Danyla Halyskoho*, Issue. 8. – P. 195-204; Zvarych I. T. (2015). Rehion u systemi mizhnarodnykh konkurentnykh vidnosyn / Zvarych I. T., Zvarych O. I. [The region in the system of international competitive relations]. – *Visnyk Prykarpatskoho un-tu. Ekonomika*. – *Ivano-Frankivsk: Plai*, P. 33-38; Zvarych I. T. (2004). Shchodo dotsilnosti vykorystannia innovatsiinykh tekhnolohiji stratehichnoho planuvannia mistsevoho sotsialno-ekonomichnoho rozvytku na rivni silskykh hromad / Zvarych I. T., Prokopenko O. Yu., Petrenko V. P. [Concerning expediency of using innovative technologies of strategic planning of local socio-economic development at the level of rural communities]. – *Nauk. visnyk Chernivetskoho torhov.-ekonom. in-tu KNTEU*. – *Chernivtsi: ANT Ltd*, Issue. IV. – P. 247-257 [in Ukr.].

УДК 330.322(477) : 353

Пашунів Н. І., Ємець О. І.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

У статті розглянуто окремі підходи щодо управління інвестиційною діяльністю. Узагальнено й критично проаналізовано різні погляди щодо можливостей економічного зростання в Україні. Запропоновано ієрархію

рівнів управління інвестиційною діяльністю.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, управління інвестиційною діяльністю, менеджмент інвестиційної діяльності.

Pylypiv N. I., Yemets O. I.

CURRENT APPROACHES TO INVESTMENT ACTIVITY MANAGEMENT

The article considers separate approaches to management of investment activity. Summarized and critically analyzed thoughts about the possibilities of economic growth in Ukraine.

A hierarchy of investment activity management levels is proposed.

Key words: investment activity, investment activity management, investment activity management.

Вступ. Під час дослідження різних підходів до управління інвестиційною діяльністю нами встановлено, що існує багатовекторне розуміння сутності даної задачі. Інвестиційну діяльність розглядати доцільно на двох головних рівнях – макроекономічному та мікроекономічному. Відповідно до них, управління на першому рівні здійснюється через державний

механізм, а на другому через внутрішній механізм підприємства.

Можна констатувати, що в науковій економічній літературі відсутній єдиний підхід до управління інвестиційною діяльністю, що створює певні перепони на шляху до своєчасного попередження кризових явищ як в державі, так і на підприємстві.

Постановка завдання. Питання управління інвестиційною діяльністю, які останнім часом набули особливої значущості, представлені в українській науковій літературі з позицій менеджменту.

Дану проблематику вивчали науковці: Войнарченко М. П., Спіфанова І. Ю. [1], Гриньова В., Ястремська О. [3], Ємець О.І., Бабінець В. М. [4], Левицький В. В. [6], Федорчак О. В. [11] та інші.

Проте, у авторів відсутні єдині підходи щодо трактування дефініції «управління інвестиційною діяльністю». Тому, нами запропоновано розглянути сучасні підходи до управління інвестиційною діяльністю на двох головних рівнях: макроекономічному та мікроекономічному.

Результати. Досвід країн, в яких створили економічне диво, показує, що тільки зосередження особливої уваги на внутрішніх ресурсах може забезпечити країні швидкий, але довгостроковий економічний розвиток. Тому, нам не слід очікувати, що будь-яка зміна українського уряду призведе до економічного прориву.

Основою економічного зростання будь-якої країни слугує активна інноваційно-інвестиційна діяльність на базі використання досягнень науково-технічного прогресу. Структурну перебудову української економіки можна здійснити лише за умови пріоритетності інноваційного шляху розвитку, а також утвердити Україну як конкурентоспроможну високотехнологічну державу [8].

Динаміка росту ВВП зображена на рис. 1.

Якщо вивчити досвід таких країн, як Японія, Південна Корея, Китай, ми зауважимо, що прямі іноземні інвестиції там становили мізерну частину. Всупереч поширеній думці, країни Південно-Східної Азії зробили наголос на внутрішніх, а не на іноземних інвестиціях.

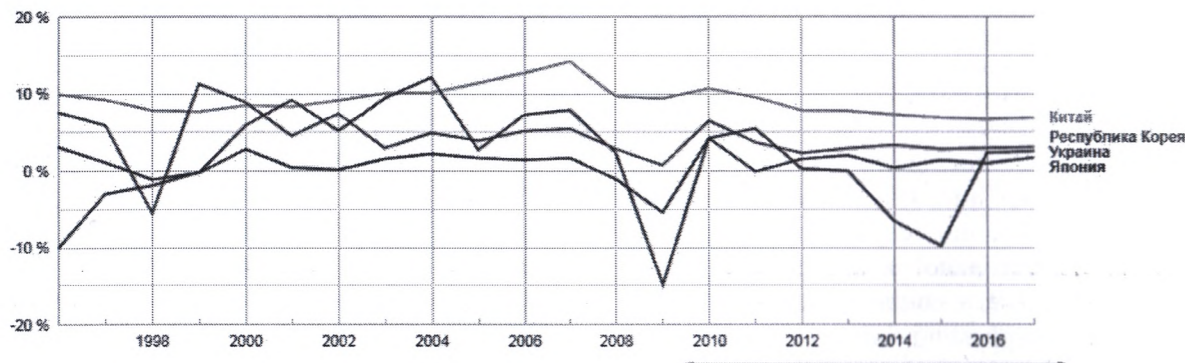


Рис. 1. Динаміка росту ВВП, у % [10]

Інвестиційна складова економічного розвитку є сукупністю нормативно-правових, інституційних, соціальних і екологічних умов, що визначають тип і динаміку відтворювального процесу і забезпечують надійність відшкодування та ефективність використання вкладеного капіталу [7].

Динаміка прямих іноземних інвестицій, чистий приплив (в% від ВВП) зображена на рис. 2.

Так, за інформацією Світового банку, в Японії та Південній Кореї, при високому довгостроковому економічному зростанні, щорічні прямі іноземні інвестиції до 1997 року не перевищували 0,5% від ВВП. Що стосується Китаю, то іноземці вкладають у китайську економіку щороку 1-6% ВВП. Однак 70-80% іноземних інвестицій у Китай – це китайські інвестиції етнічних китайців (хуацяо) – з Гонконгу, Сінгапуру і офшорів, перш за все, з Віргінських островів.

При цьому загальні інвестиції перевищували прямі іноземні інвестиції в Японії в 350 разів (30-35% ВВП), в Південній Кореї – в 40 разів (20-30% ВВП), а в Китаї – в 10-30 разів (30-45% ВВП).

На фоні цих країн Україна здається справжнім клондайком для прямих іноземних інвестицій, які досягли свого піку протягом 2005-2012 років і становили близько 5-7,5% ВВП, що вище, ніж у Китаї, і в багато разів вище, ніж у Японії та Південній Кореї.

Однак, на жаль, економічного дива не сталося. І не могло статися, тому що загальні інвестиції за цей період становили близько 20% ВВП, а в 2013-2015 роках взагалі зменшилися до 10-12% ВВП. Крім слабого рівня інвестицій, для України характерний слабкий розвиток інфраструктури. В цілому з 1990-х валові накопичення в основний капітал в Україні зменшились в п'ять разів.

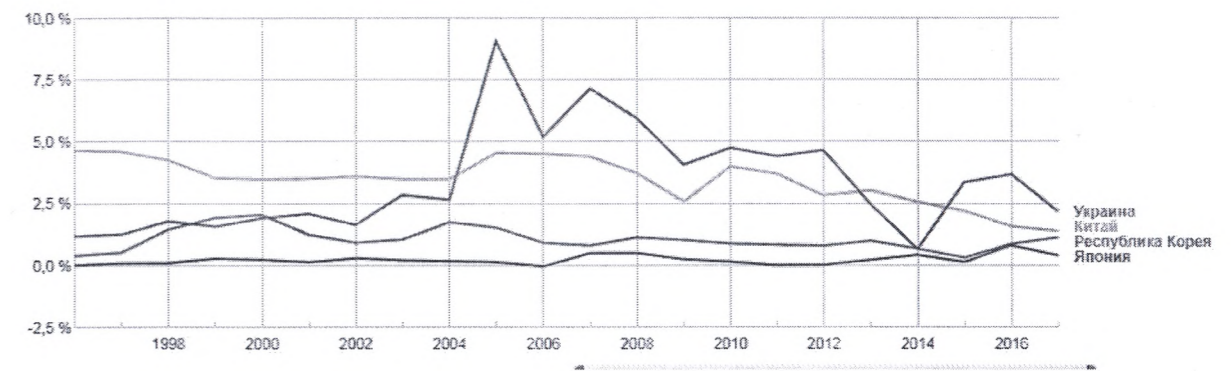


Рис. 2. Динаміка прямих іноземних інвестицій, чистий приплив (в% від ВВП) [10]

Іноді закрадається думка про те, що економічному прориву зможуть допомогти кредити МВФ і приватизація. Однак і тут нас чекає невдача, як і в випадку з прямими іноземними інвестиціями. Адже кредити міжнародних фінансових організацій ідуть, перш за все, на виплату попередніх боргів, тобто повертаються кредиторам, а не скеровуються на розвиток економіки, що є вагомим недоліком. В Україні в 2014-2015 роках обсяг отриманих кредитів (\$20 млрд) дивним чином збігся з сумою виплат попередніх зовнішніх боргів (також близько \$20 млрд).

До речі, аналогічна ситуація і з Грецією – з 216 млрд євро, отриманих у вигляді кредитів від МВФ, Євросоюзу і Європейського центрального банку, 95% пішло назад кредиторам на виплату попередніх позик, відсотків за ними і на капіталізацію банків. Тому, незважаючи на, здавалося б, величезну кредитну підтримку, влада Греції два вчергове скоротила витрати на пенсії і підвищила податки. Аналогічне очікує і Україну, якщо не відбудеться змін у державній економічній політиці.

Що стосується ефекту від очікуваної приватизації, то слід зазначити, що частка державних підприємств в українській економіці протягом останніх п'яти років становить лише 10% (за методологією Мінекономрозвитку). Тож розмови про те, що продавши окремі держпідприємства, країна отримає небачений досі приплив капіталу, не мають під собою підстав. За таким алгоритмом, решта 90% української економіки, що знаходяться в приватних руках, повинні бути закидані прямими іноземними інвестиціями. Необхідно створити рівні правила гри для всіх форм власності, а не намагатися разово покрити дефіцит бюджету розпродажем держвласності за викидними цінами.

Як показує досвід інших країн, якщо Україна прагне довгострокового економічного зрос-

тання або навіть економічного дива, потрібно, перш за все, розраховувати на внутрішні ресурси.

В Україні спостерігаються серйозні проблеми – замість збільшення внутрішніх резервів відбувається їх фактичне зменшення, як факти наведемо наступне:

витік капіталу в офшори становить щороку близько \$15 млрд або 10-15% ВВП, які можна було б інвестувати у національну економіку;

доходи від експорту за 2014-2015 роки знизилися на \$30 млрд, і тенденція зниження продовжується;

за останні два роки валютні депозити українських громадян у банках скоротилися майже в три рази – з \$23 млрд до \$8,7 млрд, тобто \$14,3 млрд виключено з потенційного інвестиційного ресурсу;

обсяги кредитів реальному сектору економіки знизилися на 20-25%, ця тенденція триває.

Підсумовуючи вищесказане, Україна тільки за два останні роки втратила понад \$70 млрд потенційних внутрішніх інвестицій, і продовжує їх втрачати в 2016-му. На цьому тлі очікуваний черговий транш від МВФ у розмірі \$1,7 млрд або давно очікувані надходження від приватизації в сумі \$0,7 млрд виглядають, м'яко кажучи, непереконливо.

Практика засвідчує, що прямі іноземні інвестиції, зовнішні кредити і приватизація – це не ключові, але тільки допоміжні інструменти економічної політики. Лише акцент на внутрішніх інвестиціях може вивести економіку України з кризи і забезпечити довгострокове економічне зростання.

Ліберальна податкова політика, забезпечення захисту прав власності (як приватної, так і державної) і верховенство права дозволять повернути довіру внутрішнього інвестора і надать такий необхідний капітал для розвитку

української економіки. А за ним заодно підтягнеться й іноземний інвестор і кредитор.

Формування інвестиційних ресурсів забезпечує фінансування інвестиційної діяльності підприємства, входження у систему стратегічних цілей його розвитку. Для забезпечення ефективного управління цим процесом розробляється стратегія формування інвестиційних ресурсів з різних джерел відповідно до потреб розвитку підприємства.

Управління інвестиційною діяльністю – це процес управління всіма аспектами інвестиційної діяльності суб'єкта підприємництва.

Оскільки основною метою управління інвестиційною діяльністю є забезпечення найефективніших шляхів реалізації інвестиційної стратегії підприємства на окремих етапах його розвитку, що в кінцевому підсумку набуває конкретного вираження в максимізації ринкової вартості підприємства та підвищенні добробуту його власників у поточному та майбутніх періодах, то в процесі реалізації цієї мети інвестиційна діяльність спрямовується на вирішення завдань розвитку економіки підприємства.

Завдання управління інвестиційною діяльністю тісно взаємопов'язані та взаємозумовлені. Зокрема, забезпечення високих темпів розвитку підприємств можна досягти як шляхом вибору і здійснення високоприбуткових інвестиційних проектів, так і прискоренням реалізації інвестиційних програм. У свою чергу максимізація чистого прибутку від інвестиційної діяльності може супроводжуватися і значним підвищенням інвестиційних ризиків, звідси впливає необхідність оптимізації цих показників. Зрештою, мінімізація інвестиційних ризиків одночасно є необхідною умовою забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства у процесі здійснення інвестиційної діяльності.

Зміст управлінського аспекту інвестиційної діяльності підприємства слід розглядати з позиції основних функцій управління, завдяки яким здійснюється взаємодія між суб'єктом і об'єктом: планування, організації, мотивації та контролю. Узгодження функцій досягається координацією, а їх виконання орієнтоване на реалізацію головної мети та системи основних завдань інвестування. Технологію управління інвестиційною діяльністю, тобто процедури його здійснення, аналогічно до технології управління взагалі, можна розглядати з позиції

циклічного процесу, що складається з трьох основних етапів, зв'язаних у просторі та часі: інформаційного, який охоплює збирання, передачу, обробку, аналіз і збереження релевантної інформації; логіко-розумового, на якому відбувається розробка і прийняття інвестиційних рішень, та організаційного, змістом якого є організація виконання інвестиційних рішень [5].

Інтеграція зазначених сутнісних сторін інвестиційного менеджменту полягає в тому, що його функції являють собою взаємопов'язаний та взаємозалежний комплекс видів робіт, що виконуються, відповідаючи на питання, що робити, а процедури – цикл управління, указуючи, як робити, тобто конкретні форми реалізації цих робіт, способи та прийоми, що мають забезпечити досягнення встановлених цілей.

Система управління інвестиційною діяльністю реалізує свою головну мету й основні завдання шляхом виконання певних функцій, які діляться на дві головні групи: загальні і специфічні.

У групі загальних функцій управління інвестиційною діяльністю основними такі: розробка інвестиційної стратегії підприємства; створення організаційних структур, що забезпечують прийняття й реалізацію управлінських рішень за всіма аспектами інвестиційної діяльності підприємства; формування ефективних інформаційних систем, що забезпечують обґрунтування альтернативних варіантів інвестиційних рішень; здійснення аналізу різних аспектів інвестиційної діяльності підприємства; здійснення планування інвестиційної діяльності підприємства за основними її напрямками; розробка дієвої системи стимулювання реалізації управлінських рішень у сфері інвестиційної діяльності; здійснення ефективного контролю за реалізацією прийнятих управлінських рішень у сфері інвестиційної діяльності.

У групі специфічних функцій управління інвестиційною діяльністю виділяють: управління реальними інвестиціями; управління фінансовими інвестиціями; управління формуванням інвестиційних ресурсів. Кожна з цих функцій може бути конкретизована з урахуванням специфіки інвестиційної діяльності окремих підприємств. Під час здійснення такої конкретизації на кожному підприємстві може бути побудована багаторівнева функціональна система управління інвестиційною діяльністю.

Дослідження підходів до визначення сутності та теоретичних аспектів управління інвестиційною діяльністю на підприємстві дало підставу для висновку про те, що інвестиційна діяльність – це вид господарської діяльності, пов'язаний із витратами певних ресурсів (землі, грошей, людського капіталу); інвестиційну діяльність варто розглядати не тільки з позиції безпосереднього інвестування ресурсів, але з позиції організації процесу інвестування; цим процесом необхідно управляти; без інвестиційної діяльності неможливий розвиток економіки підприємства [3].

Головною умовою успішного функціонування та розвитку підприємств на всіх стадіях життєвого циклу виступає інвестиційна діяльність, ефективність якої визначається вмінням використовувати сучасні методології управління в умовах формування ринкової економіки.

З огляду на вищесказане, особливого значення набуває проблема розробки дієвого організаційно-економічного механізму та інструментів інвестиційного менеджменту.

Багатовекторність інвестиційної діяльності зумовлює об'єктивну необхідність постійного вдосконалення та розвитку науково-теоретичних, методологічних та методичних засад управління нею в українському високоризиковому економічному просторі.

Під управління інвестиційною діяльністю підприємства будемо розуміти діяльність з організації та координації процесу інвестування, здійснювану шляхом використання системи принципів, організаційно-економічних методів та техніки розробки й реалізації управлінських рішень.

Головна мета інвестиційного менеджменту – підвищення ефективності інвестиційної діяльності – спрямовує його механізм на вирішення наступного комплексу пріоритетних завдань: максимізація різного роду позитивних екстерналій від інвестування та забезпечення на цій основі високих темпів соціально-економічного розвитку суб'єкта інвестиційної діяльності,

його конкурентоздатності й максимізації ринкової вартості; забезпечення фінансової рівноваги підприємства (фінансової стійкості та платоспроможності); нейтралізація або мінімізація різного роду ризиків, пов'язаних із інвестуванням тощо [3].

В загальному виді інвестиційну стратегію можна розглядати як довгострокову програму дій підприємства, метою якої є ефективне узгодження його інвестиційних пріоритетів та ресурсів, що потрібні для їх реалізації. В умовах флексibilізації зовнішнього середовища, можливий перегляд цілей інвестування, зміна інвестиційного потенціалу тощо зумовлюють необхідність своєчасного коригування інвестиційної стратегії.

Динаміка індексу капітальних інвестицій за 2016-2017 рр. зображена на рис.3.

У січні-грудні 2017 р. підприємствами та

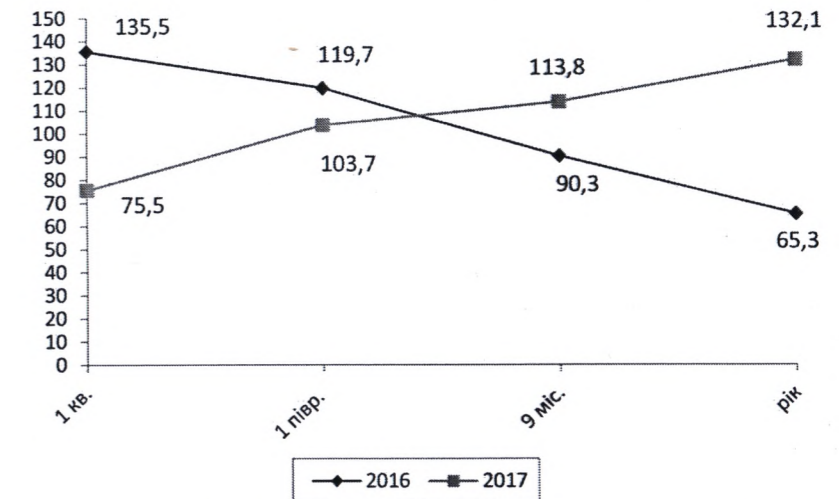


Рис. 3. Індекс капітальних інвестицій (у відсотках до відповідного періоду попереднього року, нарастаючим підсумком) [9]

організаціями Івано-Франківської області за рахунок усіх джерел фінансування освоєно 8972,6 млн.грн капітальних інвестицій, що на 32,1% більше обсягу капітальних інвестицій за відповідний період 2016 р.

Основними джерелами фінансування капітальних інвестицій виступили власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких освоєно 54% загального обсягу, та кошти населення на будівництво житла – 21%.

У таблиці 1 представлено структуру інвестицій за містами та районами Івано-Франківської області у 2017 р.

Вагомими частками капітальних інвестицій освоєно у будівлі та споруди – 54,1% усіх інвестицій, в машини, обладнання та інвентар і транспортні засоби – 42,5%.

Таблиця 1

Капітальні інвестиції за містами та районами Івано-Франківської області

	Освоєно (використано) капітальних інвестицій		
	тис.грн	у % до загального обсягу	на одну особу, грн
Область	8972551	100,0	6509,4
м.Івано-Франківськ	2803063	31,2	11203,3
м.Болехів	77790	0,9	3601,4
м.Бурштин	20491	0,2	1322,0
м.Калуш	287946	3,2	4272,2
м.Коломия	323806	3,6	5343,3
м.Яремче	290302	3,2	12902,3
райони			
Богородчанський	224328	2,5	3195,6
Верховинський	53694	0,6	1754,7
Галицький	121136	1,3	2746,8
Городенківський	159404	1,8	2974,0
Долинський	201823	2,2	2895,3
Калуський	327899	3,7	5510,9
Коломийський	241066	2,7	2425,2
Косівський	188285	2,1	2139,6
Надвірнянський	246992	2,8	2142,2
Рогатинський	130363	1,5	3164,2
Рожнятівський	445079	5,0	6097,0
Снятинський	262248	2,9	4016,0
Тисменицький	2485482	27,7	29945,6
Тлумачький	81354	0,9	1702,0

Джерело [9]

На капітальний ремонт активів спрямовано 852,6 млн.грн капітальних інвестицій (9,5% від загального обсягу). Найбільшу частку капітальних інвестицій було спрямовано у розвиток промисловості (39,4%) та будівництва (27,9%).

У 2016 році надходження прямих інвестицій здійснили інвестори з 19 країн світу. До основних країн-інвесторів, на які припадає 81,4% загального обсягу надходжень інвестицій, належать Сейшельські Острови, Об'єднані Арабські Емірати і Кіпр. Із країн ЄС в економіку області інвестовано 5,9 млн.дол., або 23,5% загального обсягу вкладень.

Найвагоміші обсяги надходжень прямих інвестицій були спрямовані до підприємств оптової та роздрібною торгівлі, ремонту ав-

тотранспортних засобів та мотоциклів – 17,4 млн. дол. і промисловості – 6,2 млн. дол. США.

Висновки. Одним із порівняно не нових, проте дедалі ширше вживаних, є поняття «управління інвестиційною діяльністю», яке є однією з головних умов нормального функціонування і розвитку сфери підприємництва в економіці будь-якої країни і від якого залежить ріст ВВП.

На основі узагальнення підходів різних вчених на сутність поняття «управління інвестиційною діяльністю», запропоновано ієрархію рівнів управління: макроекономічний і мікроекономічний. Управління на них дозволить досягти високого рівня економічного зростання в Україні.

Література

1. Войнарченко М. П., Єпіфанова І. Ю. Управління інвестиційною діяльністю промислових підприємств. – 2011. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 188 с.

2. Гриньова В., Ястремська О. Особливості регіонального управління інвестиційною діяльністю в сучасних умовах //Регіональна економіка. – 2003. – №. 3. – С. 170-174.

3. Семець О. Чинники підвищення ефективності інвестиційних процесів у регіоні / О. І. Семець // Вісник Прикарпатського університету. Економіка. Випуск 9. – Івано-Франківськ: Плай, – 2012. – С. 31-35.

4. Семець О. І., Бабінець В. М. Вплив економічної безпеки на процес управління інвестиційною діяльністю підприємств регіону // Соціально-економічний розвиток регіону: сучасні реалії та перспективи: монографія / за ред. Н. І. Пилипів, В. В. Стефінін. – Івано-Франківськ: Видавець МПП «ТАЛІА», 2017. – С. 22-34.

5. Закон України «Про інвестиційну діяльність» із змінами та доповненнями // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 47. – ст. 646.

6. Левицький В. В. Ефективність управління інвестиційною діяльністю підприємства // Вісник ЖДТУ № 2 (56). – 2011. – С. 69-71.

7. Пилипів Н. І., Семець О. І. Потенціал економічного націоналізму в інвестиційній політиці // Матеріали VIII Всеукраїнської наукової конференції з міжнародною участю «Економічний націоналізм» (Івано-Франківськ, 12-13 жовтня 2018 р.). – Івано-Франківськ: Лілея НВ, 2018. – С.183-190.

8. Пурха В. С., Семець О. І. Концептуальні засади інвестиційно-інноваційного розвитку економіки підприємств // Матеріали VII Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств» (Львів, 23-25 травня 2018 р.). – Львів: Ліга-Прес, 2018. – С.179-182.

9. Сайт Головного управління статистики в Івано-Франківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ifstat.gov.ua/EX_IN/EX-ZEZ.htm.

10. Сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vsemirnyjbank.org/>.

11. Федорчак О. В. Державне управління інвестиційною діяльністю на регіональному рівні в Україні: проблеми та напрями вдосконалення // Актуальні проблеми державного управління. – 2017. – 2(52). – С. 1-9.

1. Voynarenko M. P., Yepifanova I. Yu. Management of investment activity of industrial enterprises. – 2011. – He is a member of: VNTU, 2011. – 188 p.

2. Grinova V., Yastremskaya O. Features of regional management of investment activities in modern conditions // Regional Economics. – 2003. – No. 3. – P. 170-174.

3. Yemets O. Factors of increasing the efficiency of investment processes in the region / OI Yemets // Bulletin of the Precarpathian University. Economy. Issue 9. – Ivano-Frankivsk: Play, – 2012. – P. 31-35

4. Yemets O., Babincev V. M. Influence of economic security on the process of investment activity management of enterprises of the region // Socio-economic development of the region: current realities and perspectives: monograph / ed. N.I.Pylypiv, V.V.Stefinin. – Ivano-Frankivsk: Publisher of MPP "TALIA", 2017. – P. 22-34.

5. Law of Ukraine "On investment activity" with changes and amendments // Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine. – 1991. – No. 47. – Art. 646.

6. Levytskyy V. V. Efficiency of management of investment activity of the enterprise // Bulletin of ZHDTU № 2 (56). – 2011. – P. 69-71.

7. Pylypiv N. I., Yemets O. I. The Potential of Economic Nationalism in Investment Policy // Materials of the VII All-Ukrainian Scientific Conference with International Participation "Economic Nationalism" (Ivano-Fankovsk, October 12-13, 2018). – Ivano-Fankovsk: Lilia NV, 2018. – p.183-190.

8. Purha V. S., Yemets O. I. The Conceptual Principles of Investment and Innovative Development of the Economy of Enterprises // Materials of the VII International Scientific and Practical Internet Conference "Efficiency of Agricultural Enterprises" (Lviv, May 23-25, 2018). – Lviv: The League-Press, 2018. – P. 179-182.

9. The site of the Main Department of Statistics in the Ivano-Frankivsk region [Electronic resource]. – Access mode: http://www.ifstat.gov.ua/EX_IN/EX-ZEZ.htm.

10. Website of the World Bank [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.vsemirnyjbank.org/>.

11. Fedorchak O. V. State administration of investment activity at the regional level in Ukraine: problems and directions of improvement // Current problems of public administration. – 2017. – 2 (52). – p. 1-9.

Якубів В. М., Полюк М. І.

КЛАСИФІКАЦІЯ МЕТОДІВ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

У статті узагальнено різні наукові підходи до класифікації методів мотивації персоналу в організаціях. Удосконалено існуючу класифікацію методів мотивації шляхом доповнення інноваційними методиками, що можуть використовуватись в Україні. Досліджено взаємозв'язок зовнішніх та внутрішніх мето-

дів мотивації персоналу в системі менеджменту. Обґрунтовано структуру комплексного механізму мотивації персоналу в організаціях.

Ключові слова: управління, мотивація, персонал, організації, методи.

In the article various scientific approaches to the classification of methods of motivation of personnel in organizations are generalized. The existing classification of motivation methods has been improved by complementing innovative methods that can be used in Ukraine. The interrelation of external and internal methods of personnel moti-

I. Вступ. У сучасних умовах господарювання організації та підприємства шукають усі можливі способи досягнення зростання ефективності діяльності та посилення конкурентоспроможності. Працівники як основа ресурсного потенціалу організації є важливим інструментом у процесі стратегічного і тактичного розвитку. Підвищення продуктивності праці та створення позитивного іміджу підприємства чи організації завдяки ефективному використанню людського ресурсу дозволить у найдешевший спосіб досягнути поставлених цілей розвитку. Тому дослідження теоретичних основ організації ефективної мотивації персоналу є досить актуальними для детального вивчення.

Дослідженням впливу різних мотиваційних факторів на результативність роботи працівників займалось чимало науковців-теоретиків та практиків-менеджерів, проте найбільшого розвитку теорії мотивації отримали у ХХ ст. завдяки таким вченим як: С. Адамс, К. Альдерфер, В. Врум, Ф. Герцберг, Е. Лоулер, Д. МакКлелланд, Д. Мак-Грегор, А. Малой, Л. Портер, Ф. Тейлор.

II. Постановка завдання. Метою даної статті є узагальнення та удосконалення існуючих методів мотивації персоналу в організаціях України.

З метою досягнення поставлених завдань використовувались такі методи: аналіз, порівняння, розрахунково-конструктивний, графічний, узагальнення, моделювання та наукової абстракції.

III. Результати.

На практиці в різних організаціях використовуються різні види мотивації людей. Узагальнюючи різні літературні джерела [1-8], а також власні дослідження нами обґрунтовано комплексну систему класифікації видів мотивації працівників (рис. 1).

За характером стимулів розрізняють мотивацію:

- позитивну;
- негативну.

Позитивна мотивація – це спонукання людини до досягнення цілей на основі позитив-

vation in the management system is explored. The structure of the complex mechanism of motivation of personnel in organizations is substantiated.

Key words: management, motivation, personnel, organization, methods.

них стимулів. До таких стимулів відносяться: можливість кар’єрного зростання, додаткові дні відпустки, підвищення заробітної плати.

Негативна мотивація – це мотивація, що базується на негативних для працівника мотивах і стимулах. До них відносяться: зниження заробітної плати, звільнення з роботи, пониження по посаді, збільшення норм виробітку. Інколи таку негативну мотивацію ототожнюють з стимулюванням за методом «батога і пряника».

За стійкістю результатів мотиваційної діяльності можна виділити два види мотивації:

- стійка;
- нестійка.

Стійка мотивація – це психоемоційний стан людини безперервного спонукання до задоволення певних потреб, як правило фізіологічних (їжі, сну, одягу), а також потреб безпеки.

Нестійка мотивація – це мотивація, яка носить безсистемний характер і повинна підтримуватись зовнішніми подразниками, що виникають при необхідності задовольнити певні (не стійкі) потреби. До цього типу відноситься мотивація людини до ефективної праці, самореалізації, соціалізації.

За персональним підходом мотивацію поділяють на:

- індивідуальну;
- групову.

Індивідуальна мотивація передбачає спонукальний вплив на одну людину, в т.ч. самомотивація.

Групову мотивацію враховує спонукальний ефект на групу взаємопов’язаних за інтересами чи потребами людей задля досягнення спільного чи однакового результату.

За видом винагороди мотивацію розрізняють:

- матеріальну;
- нематеріальну.

Матеріальна мотивація передбачає винагороду у вигляді матеріальних благ (грошових коштів, майна, оплачені послуги).

Нематеріальна мотивація базується на використанні різних стимулів не грошового ха-

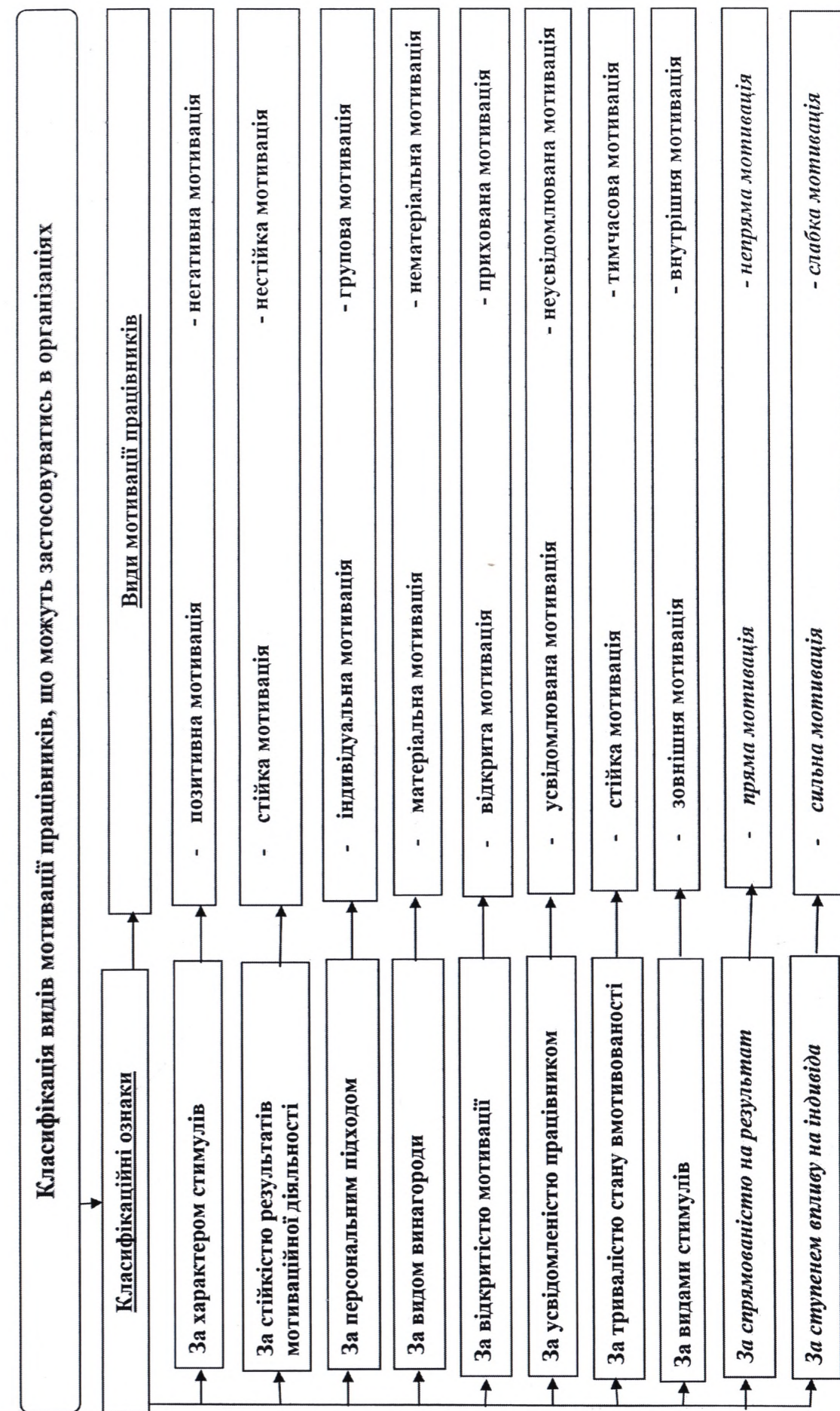


Рис. 1. Класифікація видів мотивації працівників, що можуть застосовуватись в організаціях * (розробка автора)

рактору, а саме: висловлення прилюдної подяки, нагородження грамотою, додаткові дні відпустки, гнучкий графік роботи.

За відкритістю мотиваційного процесу розрізняють мотивацію:

- відкрити;
- приховану.

Відкрита мотивація – це цілеспрямований неприхований вплив на поведінку людини з метою досягнення очікуваних результатів.

Прихована мотивація – це завуальований, не афішований процес мотивації людини задля спонукання її до певних дій. Найчастіше використовується у рекламних цілях, політичних компаніях або в умовах недостатності фінансових ресурсів для покриття витрат на мотивацію працівників.

За рівнем усвідомлення людиною мотивацію поділяють на:

- усвідомлювану;
- неусвідомлювану.

Усвідомлювана мотивація передбачає, що людина на яку здійснюють спонукальний вплив чітко розуміє сутність цієї дії і співставляє її з винагородою, тобто рівнем задоволення певної потреби.

Неусвідомлювана мотивація враховує ті ситуації, коли людина не розуміє, що її мотивують. Найчастіше це стосується прихованої або непрямой мотивації.

За тривалістю стану вмотивованості людини:

- постійна;
- тимчасова.

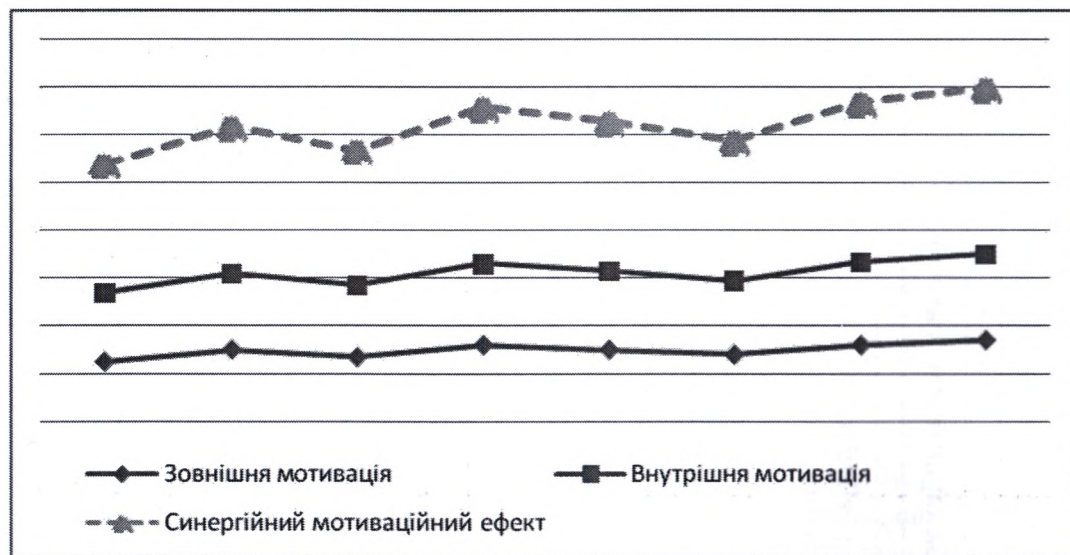


Рис. 2. Взаємозв'язок внутрішніх та зовнішніх мотиваційних факторів*

* Джерело: розробка автора.

Постійна мотивація – це специфічний психоемоційний стан людини, коли вона впродовж довгого періоду часу або постійно докладає зусиль задля досягнення поставлених цілей.

Тимчасова мотивація, більш поширений вид, коли внутрішнє бажання виконання певної роботи має тимчасовий характер.

За видами стимулів мотивацію поділяють на:

- внутрішню;
- зовнішню.

Внутрішня мотивація – це особисте бажання (спонукання) людини виконувати певні дії задля досягнення мети.

Зовнішня мотивація – це стимулювання людини кимось іншим до виконання певних дій.

Найбільш ефективним для забезпечення високої продуктивності праці є поєднання зовнішньої і внутрішньої мотивації працівників (рис. 2).

На рис. 2 показано взаємозв'язок зовнішніх і внутрішніх мотиваційних факторів в управлінні персоналом. З рис. 2 видно, що вплив виключно зовнішніх мотиваційних чинників є не великий. Тобто це свідчить про те, що для внутрішньо невмотивованих працівників застосування зовнішніх мотиваційних факторів матиме малий ефект. Це доводить, що організаціям не варто виділяти великий бюджет на мотивацію для тих працівників, у яких внутрішня вмотивованість відсутня.

Внутрішня мотивація є набагато важливіша у процесі мотивування, що й пояснює той факт, що при прийомі на роботу перевага на-

дається молодим, активним, внутрішньо вмотивованим людям. Внутрішня мотивація має значно вищий ефект у процесі досягнення певних завдань. Тому її потрібно підтримувати і розвивати. Для цього застосовують чинники зовнішньої мотивації.

Як видно з рис. 2 взаємний вплив внутрішньої і зовнішньої мотивації має набагато більший синергійний ефект ніж просто сума цих мотивів. Тому для ефективного керівника важливим завданням є створення умов для формування високого рівня внутрішньої та зовнішньої мотивації персоналу.

Окрім виділених вище класифікаційних ознак та видів мотивації вважаємо за необхідне доповнити їх двома ознаками: за спрямованістю на результат та за ступенем впливу на індивіда.

За спрямованістю на результат мотивація може бути:

- пряма;
- непрям.

Пряма мотивація – це процес, у якому встановлені прямі відкриті залежності між потребою, мотивами та кінцевими результатами, тобто працівник чітко націлений на кінцевий очікуваний результат.

Непряма мотивація – передбачає, що працівник, якого спонукують до виконання певної роботи не знає про кінцевий очікуваний результат у повній мірі, тобто процес мотивування є завуальований. Даний вид мотивації часто використовується на практиці з метою приховування основної мети власника організації – максимізації прибутку.

За ступенем впливу на індивіда мотивація буває:

- сильна;
- слабка.

Сильна мотивація передбачає високий рівень впливу на працівника з метою виконання ним поставлених завдань з використанням сильних стимулюючих факторів.

Слабка мотивація передбачає помірний вплив на працівника за допомогою не суттєвих мотиваційних чинників.

Класифікація мотивації передбачає розгляд її як сукупності мотиваційних чинників. Проте мотивація – це не лише комплекс впливових інструментів стимулювання, але й процес. У цьому аспекті важливо охарактеризувати структуру і послідовність цього процесу.

На основі узагальнення різних наукових підходів до систематизації процесу мотивації

персоналу [2, 4, 8] нами виокремлено такі етапи мотивації:

1 етап: виникнення незадоволених потреб у людини, що змушують її шукати шляхи її розв'язання;

2 етап: активний чи пасивний пошук людиною шляхів задоволення існуючих потреб;

3 етап: визначення конкретних напрямів діяльності задля задоволення потреби;

4 етап: активна діяльність, спрямована на отримання певного результату задля здобуття можливості задоволення потреби;

5 етап: отримання винагороди (результату) за виконану роботу;

6 етап: задоволення потреби за рахунок отриманої винагороди;

7 етап: співставлення «затрачених зусиль» із «отриманою винагородою» та «ефектом від задоволеної потреби»;

8 етап: виникнення нової потреби і перехід до етапу 2 (рис. 3).



Рис. 3. Структура мотиваційного процесу
* Розробка автора.

Як видно із запропонованої структури мотиваційного процесу він є циклічним із наростаючими кількісними і якісними характеристиками, оскільки кожні наступні потреби (за підходом А. Маслоу) є вищого рівня.

IV. Висновки. Таким чином комплексне дослідження існуючих теорій мотивації, сутності поняття «мотивація персоналу», класифікації різних видів мотивації, а також структури мотиваційного процесу дає змогу узагальнити висновок, що враховуючи те, що персонал підприємства є основною рушійною силою, яка активно розвивається, теоретичні підходи теж

знають значних змін в історичному контексті відповідно до змін суспільно-економічних формацій та рівня життя населення. Тому наукові дослідження задля пошуку більш ефективних мотиваційних інструментів є і будуть актуальними з огляду на швидкі темпи зміни у зовнішньому середовищі з врахуванням особливостей функціонування організацій та підприємств.

1. *Гайдученко С. О.* Мотивація персоналу. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://eprints.kname.edu.ua/35354.pdf>

2. *Резнікова О. С.* Класичні теорії мотивації: еволюція підходів. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/45787/27-Reznikova.pdf?sequence=1>

УДК 339.138+316.77

3. *Шапіро С. А.* Мотивация / С. А. Шапіро. – М.: ГроссМедиа, 2008. – 224 с.

4. Теорії мотивації персоналу. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/45/3148.html>

5. *Чірікова Н.М.* Мотиваційні теорії персоналу і управління мотивацією праці / Н.М. Чірікова // Молодий вчений. – 2015. – № 11. – С. 109-113.

6. *Yakubiv V.* Innovative methods in strategic planning of foreign economic activity of enterprises / V.Yakubiv, I. Hryhoruk. // Journal of Vasyl Stefanyk Precarpathian National University Vol. 1, No. 1 (2017), p1-p2.

7. *Якубів В. М.* Методика оцінки ефективності роботи персоналу сільськогосподарських підприємств / М.І. Полук, В.М. Якубів // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2017. – № 6. – С. 183-187.

8. "EmployeeMotivation: TheorvandPractice." TeamBuildingTrainingandDevelopment. Web. 17 Jan. 2016. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.accelteam.com/motivation>.

Михайлів Г. В., Новосад Я. В., Рожнів О. Я.

ФОРМУВАННЯ БРЕНДУ ІНСТРУМЕНТАМИ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ

Розглянено сутність поняття бренд та брендинг. Визначено як метод просування бренду ресторану використання соціальних мереж. Проаналізовано динаміку зростання

та можливості використання таких соціальних медіа-мереж, як Facebook та Instagram.

Ключові слова: бренд, брендинг, просування, соціальні мережі.

FORMATION THE BRAND MEANS SOCIAL NETWORKS

The essence of the concept of brand and branding is considered. Defined as a method for promoting a restaurant brand using social networks. The dynamics of growth and possibilities

of using such social media networks as Facebook and Instagram are analyzed.

Key words: brand, branding, promotion, social networks.

Вступ. Висококонкурентний ринок споживчих товарів та послуг, постійна боротьба за прихильність покупців, насиченість інформаційних та рекламних каналів зумовлює гостру необхідність відрізнитися від конкурентів. Характерною особливістю діяльності більшості компаній в останнє десятиліття стало збільшення інвестицій в розвиток комунікаційної діяльності, безпосередньо пов'язаний з такими об'єктивними чинниками сучасних бізнес-процесів як посилення боротьби за лояльність споживачів. Саме ці обставини обумовлюють необхідність пошуку нових форм інформаційно-рекламної підтримки бізнесу, ключовим елементом яких як і раніше залишається бренд.

У сучасних умовах бренд являє собою най-

у структурі активів підприємства не викликає сумнівів у вітчизняних виробників. Але технології та принципи формування брендів потребують вивчення, систематизації та постійного вдосконалення.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення сучасних тенденцій та особливостей створення брендів, а також аналіз стратегій просування бренду на ринок із використанням соціальних медіа.

Результати дослідження. У сучасних умовах глобалізованого світу бренд являє собою найважливіший елемент стратегії розвитку сучасного підприємства і виконує низку найважливіших функцій: сприяє ідентифікації продукту або компанії, стає гарантом різних характеристик товарів, є носієм позитивного іміджу бізнесу.

Отже, сучасні дослідники поняття «бренд» визначають його як маркетинговий інструмент підприємства, який одночасно є цінним фінансовим активом, оскільки спонукає споживачів здійснювати купівлі, під впливом сформованого у них сильного асоціативного сприйняття сутності товару/підприємства. Однак, сильне асоціативне сприйняття у споживачів не виникає спонтанно, а цілеспрямовано формується підприємством, і цей процес отримав назву брендинг.

Бренд також можна розглядати як певну систему взаємовпливу соціальних, емоційних, функціональних і економічних чинників. Звідси можна зробити вивід, що бренд – це злиття в свідомості торгової марки і продукту зі всіма його характеристиками, забарвлене емоційним відношенням, що виникло у користувачів за час існування продукту.

Просування бренду в соціальних мережах представляє собою послідовну роботу по завоюванню довіри, підвищення авторитету, яка рано чи пізно обов'язково призведе до високої лояльності клієнтів і, відповідно, до підвищення обсягу продажів і більшої довіри до фірми, ніж до тих конкурентів, які не користуються інструментами SMM.

На сьогоднішній день у сучасному маркетингу сформувалася тенденція підтримки та просування бренду через соціальні мережі. Соціальні мережі дозволяють фірмам підтримувати зв'язок із зацікавленими користувачами, розвивати довгострокові стосунки зі своїми клієнтами, формувати їх лояльність, управляти репутацією компанії, підвищувати продажі та вирішувати багато інших завдань розвитку бізнесу.

Просування бренду через соціальні мережі вирішує наступні завдання: складання детальнішого портрета аудиторії; вихід бренду в особистий простір споживача; контроль образу бренду і думок споживача про нього; підвищення лояльності і впізнання; підвищення продажів за рахунок нових механізмів стимулювання збуту; реклама бренду, послуги, продукту; залучення нової цільової аудиторії; збільшення кількості продажів, надання послуг; постійний зворотний зв'язок.

Поняття "соціальні медіа" об'єднує в собі різні види Інтернет – ресурсів, в яких користувачі можуть реєструватися, спілкуватися і обмінюватися інформацією. Основними цілями роботи в соціальних медіа на сьогодні є: просування бренду, здійснення клієнтської підтримки, управління репутацією бренду і підвищення лояльності до нього, моніторинг громадської думки.

Найефективнішим інструментом просування ресторану є використання можливостей соціальних мереж. Так мережі, як Facebook та Instagram не вимагають затрат коштів таких, як реклама в ЗМІ, проте дає можливість для просування.

Сучасні соціальні мережі дають можливість отримувати докладні звіти про рейтинг використання посилань, статей, роздачі контенту на веб-ресурса компанії і т.д. Організація сама може відстежувати популярність створеного співтовариства або групи серед користувачів, дії учасників на своїй платформі (наприклад, за допомогою Google Webmaster Tools, Facebook Insights) – бачити, що привертає цільову аудиторію, а що немає, дізнаватися думки про той чи інший продукт і т.д. Все це в кінцевому підсумку дозволяє створити лояльну базу споживачів.

Розглянемо обсяги потенційної аудиторії, тобто кількість користувачів Інтернету, а також соціальних мереж. Отже, загальна кількість постійних користувачів інтернету в Україні становить майже 25,6 мільйонів людей і за 2017 рік зросла на 17%, тобто на 4 мільйони осіб.

Якщо розглядати кількість користувачів Facebook, то станом на початок серпня загальна кількість становить вже 12 млн. українців, куди зараховують лише тих користувачів сервісу, котрі хоча б один раз протягом останніх 30 днів заходили в мережу під своїм логіном.

За період з 2009 до серпня 2018 років українська аудиторія Facebook збільшилася в 142

Висновки. Стратегія просування бренду кав'ярні є розробкою комплексу заходів, що включає конкурентний і ситуаційний аналіз ринку, за результатами якого визначається відповідна комунікаційна політика.

Соціальні мережі відіграють все більшу роль для кав'ярень, як найбільш ефективні бізнес-технології. Переважаюча частина відвідувачів кав'ярень – це «просунута» сучасна молодь, активні користувачі Інтернет-сервісів. Найбільш вагомим фактором, що впливає на розвиток бренду, є думки незацікавлених людей, які можна знайти в соціальних мережах про той чи інший заклад.

До головних інструментів просування бренду в соціальних мережах можна віднести наступні методи: створення спільноти бренду; використання таргетингової реклами; якісний контент, різні акції, конкурси.

Просування бренду через соціальні мережі дозволяє: встановити зворотній зв'язок зі споживачами; підвищити лояльність споживачів;

презентувати на ринку новий товар; привернути увагу цільової аудиторії; збільшити відвідуваність сайту. Елементами маркетингових комунікацій у мережах: стратегія, контент і бренд – платформа.

1. Шульгіна Л. М. Брендинг: теорія та практика (на прикладі об'єктів комерційної нерухомості): монографія / Л.М. Шульгіна, М.В. Лео; Нац. техн. ун-т України «КПІ». – К.: Астон, 2011. – 266 с.

2. Отборная Instagram-статистика: что мы имеем к 2018? [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://rusability.ru/internet-marketing/smm/otbornaya-instagram-statistika-chto-my-imeem-k-2018/>

1. Shulgina L. M. Branding: theory and practice (for example, commercial real estate): monograph / L. M. Shulgina, MV Leo; National tech Unitary Enterprise of Ukraine "KPI". – K.: Aston, 2011. – 266 pp.

2. Selected Instagram Statistics: What Do We Have By 2018? [Electronic Resource] – Access mode: <https://rusability.ru/internet-marketing/smm/otbornaya-instagram-statistika-chto-my-imeem-k-2018/>

1УДК 336.14:352

Щур Р. І., Плец І. І.

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ БАЗИ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ БЮДЖЕТНОЇ РЕФОРМИ

У статті досліджено теоретичні і методичні засади формування фінансової бази територіальних громад в контексті бюджетної децентралізації. Розкрито економічну сутність і значення бюджетів територіальних громад як вагомого інструменту впливу на економічний та соціальний розвиток адміністративно-територіальних одиниць, та забезпечення їх фінансової незалежності.

Проведено порівняльний аналіз дохідної частини бюджетів ОТГ Івано-Франківської області, проаналізовано сучасний стан фінансового забезпечення територіальних громад

області, здійснено зіставлення фінансової спроможності першоутворених громад із аналогічними громадами інших областей України, визначено роль бюджетів місцевого самоврядування в контексті цілої країни.

Ключові слова: децентралізація, фінансова база, фінансова незалежність, об'єднані територіальні громади, органи місцевого самоврядування, загальний і спеціальний фонди, доходи бюджетів об'єднаних територіальних громад.

Shchur R. I., Plets I. I.

FORMATION OF THE FINANCIAL BASE OF JOINT TERRITORIAL GROUPS IN THE CONDITIONS OF BUDGET REFORM

The article deals with the theoretical and methodical principles of forming the financial

base of territorial communities in the context of budget decentralization. The economic essence

and importance of local budgets and budgets of territorial communities as a powerful tool for influencing economic and social development of administrative-territorial units and ensuring their financial independence are disclosed.

A comparative analysis of the income and expenditure part of the budgets of the OTG of Ivano-Frankivsk region was carried out, the current state of financial provision of the territorial communities of the region was analyzed, the com-

Вступ. В умовах упровадження реформи місцевого самоврядування питання самодостатності органів влади територіальних громад вимагає структурної перебудови джерел залучення фінансових ресурсів, що повинна забезпечити самостійність місцевих бюджетів, адже володіння достатнім обсягом фінансових ресурсів є необхідною передумовою для економічного розвитку територіальної громади, та реалізацію поставлених перед виконавчими органами відповідних завдань.

Будучи одним із основних інструментів впливу на вирішення економічних і соціальних проблем, місцеві бюджети за допомогою фінансових ресурсів активно впливають на економічні та соціальні процеси адміністративно-територіальних одиниць і створюють можливості для розв'язання загальнодержавних проблем на регіональному рівні. Проблема акумулювання фінансових ресурсів органами місцевої влади та стабільність їх надходження набула загальнодержавної ваги, адже ефективність фінансової системи України досягається за умов забезпечення фінансової спроможності та фінансової самостійності органів самоврядування.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд теоретичних, методичних та практичних підходів щодо формування фінансової бази

comparison of financial capacity of the first-formed communities with similar communities of other regions of Ukraine, the role of local government budgets in the context of the whole country.

Key words: decentralization, financial base, financial independence, united territorial communities, local self-government bodies, general and special funds, revenues budgets of united territorial communities.

територіальних громад в умовах бюджетної реформи.

Результати. Фінансова незалежність органів місцевої влади являє собою здатність місцевого самоврядування до самостійного вирішення питань, що належать до їх компетенції, з метою забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку території, саме тому збільшення надходжень до бюджетів територіальних громад і зміцнення їх фінансової незалежності є актуальними завданнями [1, с. 72]. Основне завдання полягає у формуванні самодостатнього базового елемента місцевого самоврядування – громади. Враховуючи те, що велика кількість сільських та селищних бюджетів є дотаційними, і не здатні ефективно здійснювати свої функції та розвиватися, виникло питання про об'єднання таких адміністративно-територіальні одиниці в об'єднану територіальну громаду.

Основою формування фінансової бази та забезпечення фінансової спроможності територіальної громади є фінансові ресурси. Джерелами формування цих ресурсів є доходи, закріплені Бюджетним кодексом України за бюджетами об'єднаних територіальних громад (ОТГ), що поділяються на власні та закріплені, та міжбюджетні трансферти з державного бюджету (базова та реверсна дотація, освітня та медична субвенції, інші дотації та субвенції) – рис. 1.

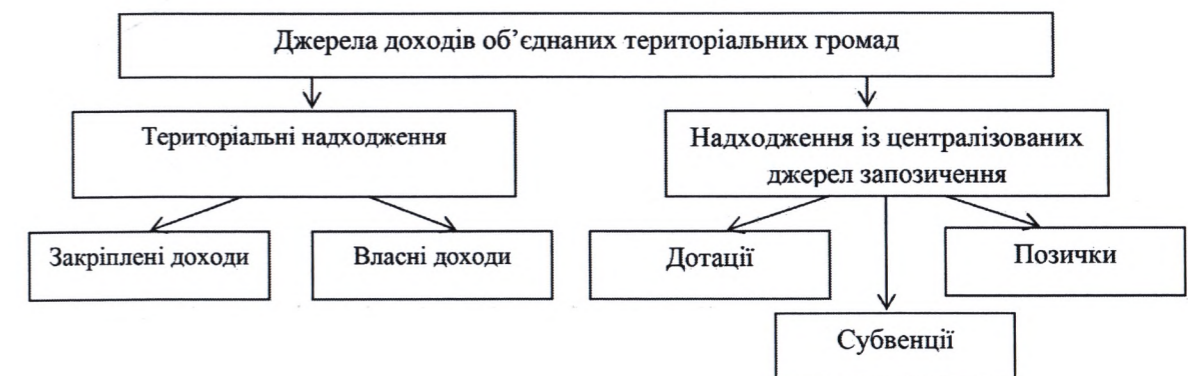


Рис. 1. Джерела доходів ОТГ*

*Джерело: побудовано на основі [2].

Основу ресурсної бази бюджетів місцевого самоврядування складають податкові надходження (загальнодержавні податки, що закріплені за місцевими бюджетами, місцеві податки та збори, та відрахування від загальнодержавних податків).

Співвідношення основних джерел, що представлені на рис. 2 у структурі доходів територіальних громад визначає ступінь незалежності органів місцевого самоврядування. Так як метою впровадження реформи місцевого самоврядування є створення фінансово самостійних територіальних громад і надання фінансової незалежності органам місцевого самоврядування при виконанні покладених на них функцій, тому основна увага повинна зосереджуватися на джерелах формування, пошуку резервів та методах збільшення доходів бюджетів.

Доходи бюджетів територіальних громад є основою функціонування місцевого самоврядування та головним чинником їх розвитку. Акумуляовані бюджетами територіальних громад фінансові ресурси підвищують економічну незалежність місцевих органів самоврядування, сприяють активізації їх господарської діяльності, дозволяють розвивати інфраструктуру, розширювати економічний потенціал територій, виявляти і використовувати нові резерви залучення фінансових ресурсів. Це створює нові можливості для того щоб місцеві органи влади в більшому обсязі задовольняли потреби та інтереси територіальних громад і сприяли економічному та соціальному розвитку територій, тому реформування місцевого самоврядування є необхідною умовою зміц-

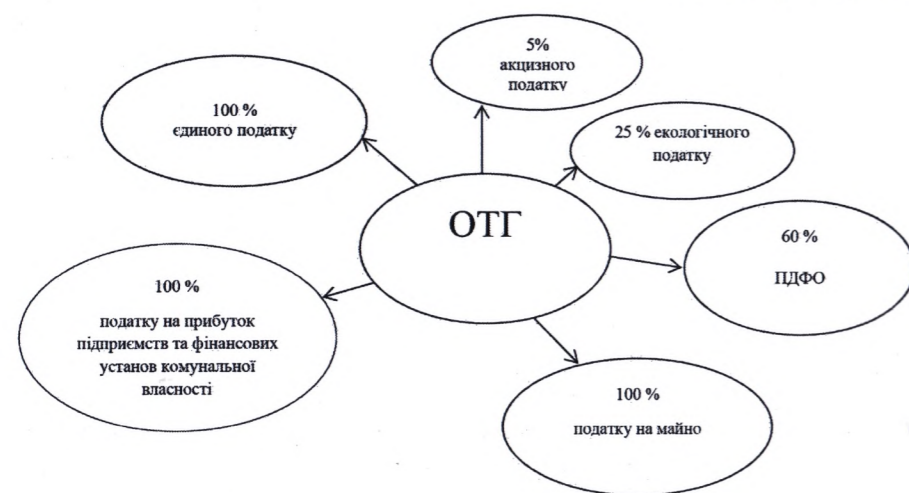


Рис. 2. Додаткові фінансові ресурси ОТГ*

*Джерело: побудовано на основі [3].

нення економічної бази як країни в цілому, так і органів самоврядування, адже система формування доходів бюджетів територіальних громад характеризується високим рівнем залежності їх дохідної бази від надання трансфертів із державного бюджету та щорічним зменшенням частки власних надходжень.

Отже, ефективність роботи органів місцевого самоврядування залежить насамперед від фінансових ресурсів, які вони зможуть акумулювати на своїй території, від чого залежить їх спроможність самостійно, за рахунок власних джерел наповнення бюджету, вирішувати питання місцевого значення, тобто фінансове забезпечення місцевих органів влади повинно відповідати таким обсягам власних фінансових ресурсів, який відповідав би наданим їм повноваженням.

Доходи територіальних громад виступають активною формою акумуляції певної частини фінансових ресурсів, які перебувають у розпорядженні органів місцевого самоврядування, тобто стають невід'ємним елементом місцевих фінансів. Але водночас вони є основною складовою частиною загальної бюджетної системи держави, утворюючи систему фінансових відносин, що формуються між місцевими та державними бюджетами, а також усередині місцевих бюджетів [4, с. 162].

Сьогодні в Україні налічується 665 територіальні громади, до складу яких увійшло 3118 місцевих рад, ще 40 об'єднаних громад, чекають на призначення перших виборів. З них 23 утворені у Івано-Франківській області, а у 2-х вибори відбулися 29.04.2018 року.

Аналіз рівня самодостатності територіальних громад в Івано-Франківській області

(табл. 1) показує, що у 2017 році рівень дотаційності бюджетів становив від 19,9% у Тлумацькій ОТГ, до 53,1% у Космацькій ОТГ. Дані табл. 1 показують, що більшість громад утримуються за рахунок коштів державного бюджету. Постійна фінансова підтримка громад є обтяжливою для державного бюджету і стримує розвиток малих міст і великих селищ.

Таблиця 1

Рівень фінансової спроможності 11 ОТГ Івано-Франківської області за 2017 рік*

№ п/п	Назва ОТГ	Загальна характеристика		Власні доходи на одного мешканця (грн.)	Рівень дотаційності бюджетів (питома вага базової, реверсної дотації у доходах) %	Капітальні видатки на 1-го мешканця (грн.)	Питома вага видатків на утримання апарату управління у власних ресурсах (без трансфертів) %
		Площа (км ²)	Населення 01.01.2017 (тис. ос.)				
1	Тлумацька	181,3	18,2	1 598,4	17,9 %	731,7	23,1 %
2	Матеївецька	78,6	6,7	1 220,7	30,1 %	1 592,1	36,1 %
3	Білоберізька	46,5	2,8	1 047,1	30,2 %	1 311,7	55,3 %
4	Більшівцівська	99,4	6,4	1 167,3	31,9 %	1 074,4	40,7 %
5	Космацька	105,7	8,3	535,4	53,1 %	1 542,1	63,9 %
6	Старобогородчанська	84,3	6,1	1 265,7	32,1 %	1 056,9	45,0 %
7	Витвицька	155,0	6,0	694,2	45,0 %	951,6	59,0 %
8	Верхнянська	140,6	10,6	957,6	37,8 %	791,6	42,8 %
9	П'яницька	112,9	9,7	760,8	44,3 %	687,6	37,2 %
10	Нижньо-вербізька	65,0	9,7	725,3	44,1 %	625,6	43,0 %
11	Печеніжинська	129,8	17,5	740,8	43,0 %	505,4	54,1 %

*Джерело: складено на основі даних джерела [5, с. 32].

Середній показник власних доходів на 1-го жителя по 11-ти ОТГ Івано-Франківської області збільшився на 597,0 грн. та склав 995,3 грн., серед яких найбільше у Тлумацькій ОТГ – 1 598,4 грн. та Матеївецькій – 1 220,7 грн., а найменше у Витвицькій ОТГ – 694,2 грн. та Космацькій ОТГ – 535,4 грн. (у тому числі: по 8-ми громадах, утворених у 2016 році цей показник зріс у 3,5 рази та становить 1042,7 грн., а по 3-х ОТГ, утворених у 2015 році – на 50,2% і становить 901,4 грн.).

Виходячи з аналізу стану надходжень фінансових ресурсів ОТГ за 2017 рік громади змогли спрямувати кошти на проведення капітальних видатків в сумі 89 480,1 тис. грн., що в розрахунку на 1-го жителя становить 877,3 грн., найбільший обсяг капітальних видатків був спрямований у Тлумацькій ОТГ – 13 316,9 тис. грн., що у розрахунку на 1-го жителя становить – 731,7 грн.

Спираючись на чисельність населення громад та чисельність службовців, можна вирахувати, що найбільше навантаження на 1 службовця з надання послуг є у Печеніжинській ОТГ – 240 осіб, найменша у Білоберізькій ОТГ

– 61 особа. За підсумками 2017 року найбільша питома вага видатків на утримання службовців у загальному обсязі фінансових ресурсів ОТГ (без урахування трансфертів) припадає на бюджет Космацької ОТГ – 64%, найменша – на бюджет Тлумацької ОТГ – 23%.

За результатами моніторингу за 2017 рік, щодо оцінки фінансової спроможності 366-ти ОТГ, було сформовано загальний рейтинг, що ґрунтується на 4-х показниках:

- власних доходів на 1-го мешканця;
- рівня дотаційності бюджетів (питома вага базової/реверсної дотації у доходах);
- питома вага видатків на утримання апарату управління у власних ресурсах ОТГ (без трансфертів з державного бюджету);
- капітальних видатків на 1-го мешканця.

Аналіз оцінки фінансової спроможності 366 ОТГ показав, що 11 ОТГ Івано-Франківської області посідають дуже низькі позиції, а саме: Тлумацька – 281 місце; Матеївецька – 286; Білоберізька – 317; Більшівцівська – 328; Космацька – 332; Старобогородчанська – 334; Витвицька – 353; Верхнянська – 354; П'яницька – 358; Нижньовербізька – 363; Печеніжинська – 366.

Як бачимо, серед лідерів по фінансовій спроможності ОТГ сформованих у нашій області немає, а 3 громади: П'ядицька, Нижньо-вербизька, Печеніжинська замикають рейтинг разом із Чудейською ОТГ, що знаходиться у Чернівецькій області.

Аналіз показує, що для більшості невеликих чи малозаселених громад характерні низькі показники фінансової спроможності. Дану статистику можна пояснити тим, що у більш заселених територіальних громадах вигідніше розвивати бізнес, адже там є достатній трудовий потенціал, більший ринок збуту товарів і послуг та кращі можливості для розвитку громади.

Результати моніторингу демонструють (табл. 2), що громади з більшою площею, населенням та розміщенням у промислових зонах нашої держави мають більший фінансовий потенціал, ніж ті, в яких чисельність є меншою 5 тис. осіб, та які розміщуються переважно в сільській місцевості, що обмежує їх у фінан-

якісного здійснення органами місцевого самоврядування власних і делегованих повноважень у територіальних громадах є однією з визначальних передумов розвитку територій.

Доходи бюджетів ОТГ Івано-Франківської області за 2016 рік (табл. 3) становлять 21 777,6 тис. грн., величина доходів трьох громад суттєво не відрізняється: Печеніжинська – 8 580,3 тис. грн., Верхнянська – 6 774,3 тис. грн., Старобородчанська – 6 423,0 тис. грн., проте їхня структура має відмінності. Зокрема найвагомим джерелом доходів громад є податкові надходження, що забезпечують 94,52 % усіх доходів, менш вагомими джерелами є неподаткові надходження – 3,52 %, та доходи від операцій з капіталом – 1,96 %.

Важливими з точки зору аналізу ефективності доходів є відносні показники, зокрема показник самостійності бюджету, який визначається як співвідношення власних надходжень (податкових та неподаткових) до загальних доходів. Як бачимо, бюджет Старобородчанської ОТГ є найбільш самостійним

Таблиця 2

Топ ОТГ лідерів фінансового моніторингу за 2017 рік*

№ п/п	Область	Назва ОТГ	Загальна характеристика		Власні доходи на одного мешканця за 2017 р. (грн.)	Рівень дотаційності бюджетів (питома вага базової, реверсної дотації у доходах) %	Капітальні видатки на 1-го мешканця (грн.)	Питома вага видатків на утримання апарату управління у власних ресурсах (без трансфертів) %
			Площа (км ²)	Населення 01.01.2017 (тис. ос.)				
1	Дніпропетровська	Слобожанська	166,4	14,5	21 524,5	-11,1 %	7883,9	5,3 %
2	Дніпропетровська	Вербківська	450,3	7,6	12 916,9	-19,9 %	5818,5	12,4 %
3	Дніпропетровська	Богданівська	362,8	6,9	12 128,5	-19,1 %	6139,3	13,1 %
4	Донецька	Шахівська	231,8	3,0	13 102,6	-2,5 %	8078,7	12,3 %
5	Хмельницька	Розсошанська	147,9	5,0	6 661,0	-1,8 %	4558,0	9,9 %

*Джерело: складено на основі даних [6].

сових ресурсах та впливає на фінансову спроможність в цілому. Винятком можуть бути невеликі за площею та населенням громади на території, яких функціонують потужні, бюджетоутворюючі підприємства.

Тому вирішення питання створення відповідних матеріальних, фінансових та організаційних умов для забезпечення стабільного та

– 29,2 %, другою йде Верхнянська ОТГ – 18,84 %, третьою Печеніжинська із самостійністю бюджету на 17,33 %.

В загальній структурі доходів ОТГ 71-82 % становлять офіційні трансферти з Державного бюджету – базова дотація, освітня та медична субвенції. Частка податкових надходжень в загальній структурі доходів становить 16-18 %, неподаткові надходження колива-

Таблиця 3

Показники доходів бюджетів територіальних громад Івано-Франківської області за 2016 рік, тис. грн.*

Громада	Податкові надходження	Неподаткові надходження	Доходи від операцій з капіталом	Усього доходів без врахування трансфертів	Офіційні трансферти	Самостійність бюджету громади %
Верхнянська ОТГ	6 213,8	554,2	6,2	6 774,3	29 177,9	18,84 %
Печеніжинська ОТГ	8 086,4	3,1	123,5	8 580,3	40 923,5	17,33 %
Старобородчанська ОТГ	6 110,4	101,6	210,9	6 423,0	15 572,0	29,20 %
Всього по області	3163716,1	429 547,4	55 895,1	3 662 591,7	8652004,5	-

*Джерело: складено на основі даних Департаменту фінансів Івано-Франківської ОДА

ються від 0,01 % до 1,5%, доходи від операцій з капіталом від 0,01% до 1%.

За даними рис. 3. основним джерелом, що забезпечує мобілізацію податкових надходжень у двох громадах є податок на доходи фізичних осіб, що становить близько половини податкових надходжень. За результатами 2016 року частка ПДФО у доходах Верхнянської ОТГ становила 49,79 %, у Печеніжинській ОТГ – 54,95 %. Сума надходжень ПДФО

у Старобородчанській ОТГ становила тільки 27,02 %, натомість частка акцизного податку була вагомим та займала 41,56 %.

Другим за обсягом джерелом доходів Верхнянської та Печеніжинській громад був єдиний податок, якого надійшло 1 652 060,43 грн. та 1 588 984,58 грн. відповідно, дещо меншим за обсягом єдиний податок був у Старобородчанській ОТГ – 1 012 316,74 грн., що займав 16,57 % усіх податкових надходжень громади.

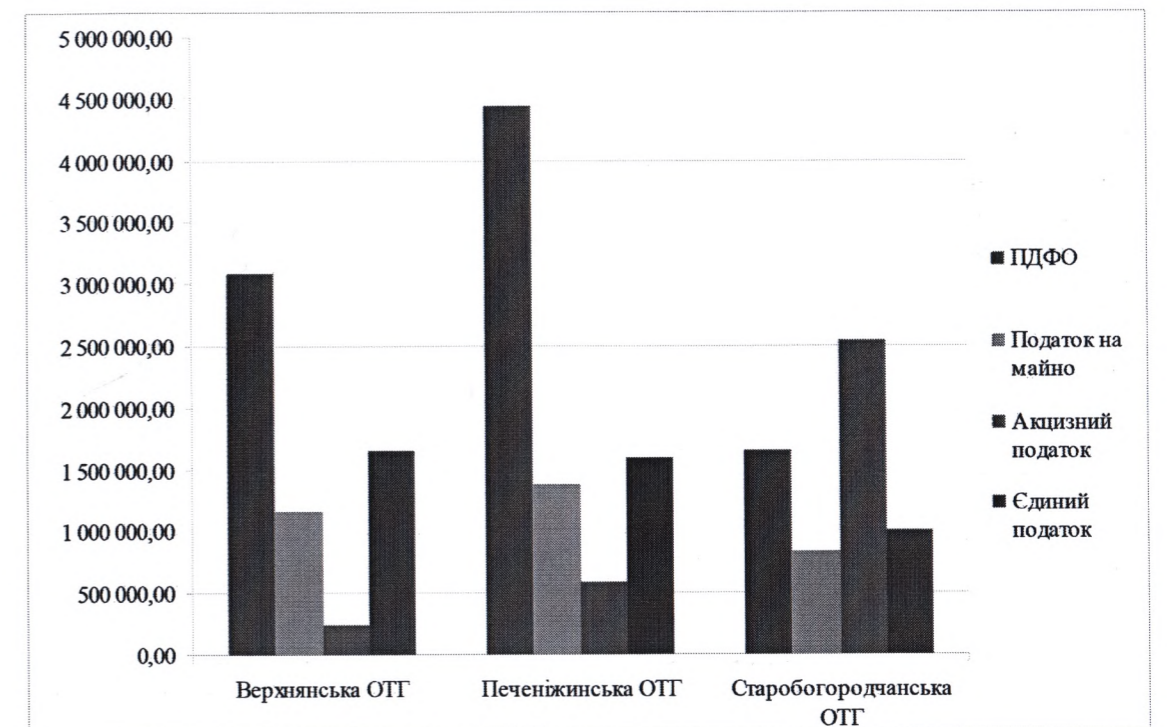


Рис. 3. Структура податкових надходжень до бюджетів ОТГ Івано-Франківської області*

*Джерело: побудовано на основі даних Департаменту фінансів Івано-Франківської ОДА.

Гречаник Н. Ю.

СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто розширення і поглиблення маркетингових підходів організацій, що проводять або мають намір проводити комерційну діяльність за межами національного ринку, де конкуренція має інтернаціональний характер. Виявлено, що глобалізація робить доступними світові ресурси: природні, технологічні, інформаційні, інтелектуальні, збільшує комерційні можливості для компаній будь-якого ринку та рівня і зумовлює необхідність міжнародного маркетингу.

Актуальність теми. Сучасний розвиток маркетингових підходів йде не тільки по шляху їх розширення і поглиблення на національних ринках, але і в масштабах міжнародних ринків. В умовах глобалізації економіки зростає число фірм, що діють в міжнародних масштабах, їх конкуренція носить інтернаціональний характер. Причому, сьогодні на рівень міжнародного маркетингу виходять не тільки великі компанії, але і дрібні фірми. Вони можуть розширювати потенційний попит і збільшувати обсяг виробництва, покращуючи свої господарські показники за рахунок економії на масштабі, враховувати високий ринковий потенціал та сприятливі тенденції.

Сучасні організації розглядають світовий ринок як єдиний ринок, не звертаючи уваги на територіальні кордони, діють всюди, де є можливість. Їх маркетингова політика спрямована на досягнення конкурентних переваг у глобальному масштабі. Міжнародний маркетинг пов'язаний з інтеграцією і стандартизацією маркетингової діяльності на різних географічних ринках. У той же час діє і адаптаційна складова маркетингової діяльності закордонних компаній, тобто пристосування маркетингового комплексу до особливостей окремих країн і ринків, що передбачає «кристалізацію» конкурентних переваг як з подібності, так із відмінностей ринків.

Міжнародний маркетинг являє собою важливу умову встановлення діючого зворотного зв'язку між попитом та пропозицією в міжнародному масштабі, є своєрідним гарантом того, що виготовлена продукція, пройшовши всі етапи виробничого процесу, знайде свій шлях до кінцевого споживача за кордоном.

Обґрунтовано, що глобалізація економіки, динамічність інновацій, технологічний прогрес, економічна нестабільність в світі, конкурентні умови ринку зумовлюють актуальність міжнародного маркетингу.

Ключові слова: міжнародний маркетинг, глобалізація економіки, міжнародні ринки, маркетингові підходи, світова економіка, організація.

Проте міжнародний маркетинг є динамічний та тенденційний мінливим глобалізаційним процесам, тому потребує постійної уваги до нових викликів.

Глобалізація зумовлює участь як окремих компаній так і суспільства в цілому до глобальної конкуренції: ринки, організації, мови, культури більше не мають чітких територіальних кордонів, межам, бар'єрів. Глобалізація робить доступним всі світові ресурси: природні, технологічні, інформаційні, інтелектуальні. Це значно прискорює розвиток і збільшує можливості для компаній будь-якого ринку та рівня організації і зумовлює необхідність міжнародного маркетингу.

Актуальність проблематики також пов'язана з тим, що в умовах глобалізації економіки прискореними темпами розвивається торгівля послугами, причому зростає як імпорт, так і експорт послуг. У цій сфері міжнародний маркетинг має свою специфіку, тому можна окремо позначити сферу нематеріальних послуг, а також послуги, пов'язані зі збутом і експлуатацією товарів. Останнє особливо важливо для компаній з високим ступенем диверсифікації що самостійно здійснюють післяпродажне обслуговування. Для таких компаній міжнародний маркетинг дуже важливий.

Постановка завдання. Питання, пов'язані з міжнародним маркетингом є актуальними та динамічними. Для будь-якої організації, яка бажає включитися в міжнародні економічні відносини, першочерговим завданням стає забезпечення успішного виходу на зовнішній ринок, як правило, вже заповненими аналогічними товарами і послугами. Глобалізаційні процеси, динамічність інновацій та техноло-

гічний прогрес, економічна нестабільність в світі, широкі умови ринку з його конкуренцією сприяють застосуванню міжнародного маркетингу.

Результати. Міжнародний маркетинг, що виник в 70-х рр. як філософія і технологія діяльності на зарубіжних ринках, в умовах сьогодення розвитку не тільки зберігає свою актуальність, а й постійно розвивається, поглиблюється і набуває якісно нових рис. Предмет міжнародного маркетингу складають закони і закономірності розвитку міжнародних ринкових відносин (і механізм їх використання з урахуванням особливостей національної та інтернаціональної навколишнього маркетингової середовища, в якій функціонують суб'єкти ринкових відносин.

Основним суб'єктом міжнародного маркетингу виступають глобальні і багатонаціональні компанії.

Об'єктом міжнародного маркетингу виступає світовий ринок (або його сегмент), на якому компанія здійснює аналітичну і дослідницьку діяльність за вибором конкурентної позиції і планування експортного товарного асортименту, визначає цінову політику і т.д.

Термін "міжнародний маркетинг" відноситься до діяльності підприємств та організацій, сфера виробничої і комерційної діяльності яких поширюється за межі національного ринку. Маркетинг міжнародної фірми спрямований на орієнтацію науково-технічної і виробничо-збутової діяльності, на потреби конкретних зовнішніх ринків.

Політика міжнародного маркетингу передбачає планомірну, постійну, активну роботу на міжнародному ринку на різних етапах просування продукції до споживача.

Міжнародний маркетинг виступає як відповідна реакція бізнесового світу на такі процеси як: розширення партнерських взаємин на світовому ринку, зростання виробничих можливостей, швидке оновлення товарного асортименту, часті зміни характеру і структури ринкового попиту, його кон'юнктурні коливання, спільні та відмінні риси окремих культур інформаційне забезпечення тощо. Найбільш важливим орієнтиром для міжнародного маркетингу є повна і чітка орієнтація на закордонного споживача, прагнення задовольнити його прагнення і потреби.

Міжнародний маркетинг являє собою підхід до прийняття виробничих рішень з позиції найбільш повного задоволення вимог

і місцевих, і іноземних споживачів. Материнська компанія цілеспрямовано ставить задачі своїм виробничим підрозділам (місцевим і закордонним) відносно науково-технічних розробок і продукції, що випускається, визначає найбільш ефективну технологію виробництва. Проведення міжнародного маркетингу як окремого напрямку маркетингової діяльності підприємства, часто вимагає перебудови всієї системи управління виробництвом, підвищення ефективності діяльності всіх підрозділів компанії.

Сутність процесу глобалізації полягає в розширенні і ускладненні взаємозв'язків між державами, формуванні глобального ринку товарів, робочої сили, капіталів, інформаційних технологій, в інтернаціоналізації капіталу та посилення конкуренції на світових товарних ринках, контроль над природними ресурсами та інформаційним простором. Під впливом глобалізації світової економіки посилюється інноваційний розвиток виробництва, створюються робочі місця, удосконалюються ринкові відносини, відбувається лібералізація зовнішньоекономічної політики, зростає добробут населення.

В результаті глобалізації світова економіка стала виглядати не як проста сукупність національних економік, а як якісно нове економічне співтовариство із власними особливостями.

1. Сучасні процеси глобалізації зачіпають промислово розвинені країни, сприяючи інтернаціоналізації науки і виробництва, розвиваючи проривні технології як основний засіб підвищення міжнародної конкурентоспроможності. Що стосується країн, що розвиваються, глобалізація лише підсилює їх відставання від промислово – розвинутих країн. Беручи участь в інтернаціоналізації в якості постачальників сировини, матеріалів і розміщуючи на своїй території трудові місткі і екологічно небезпечні виробництва, вони виявляються в сильній залежності від передових держав світу.

2. Істотно змінилися не тільки обсяги світової торгівлі, але основні напрямки і товарна структура міжнародної торгівлі. Її основу складають міжнародний обмін технологіями, наукомісткими і високотехнологічними товарами, іншою готовою продукцією.

3. Основою глобалізації виступає інтернаціоналізація не обміну, а виробництва, суб'єктами якого є транснаціональні компанії. Саме ТНК виступають основними контрагентами глобальної економіки, які акумулюють

більшу частину доходів що генерується нею. Конкуренція цих компаній на міжнародному рівні нерідко є значно гострішою, ніж на національному рівні, використовуються принципово інші методи конкурентної боротьби. ТНК перетворюються в самостійну силу, без якої національна економіка приречена на пасивну роль в загальносвітових економічних відносинах.

4. Економічна глобалізація все більше набуває форму фінансової глобалізації. Суть її полягає в тому, що пошук і використання конкурентних переваг компанії на міжнародних ринках стали жорстко спиратися на нові і різноманітні фінансові інструменти, що виростають із можливостей світового фінансового ринку. Спираючись на унікальні можливості комп'ютеризації та розвитку системи комунікацій, фінансова глобалізація стала визначати стратегію і тактику міжнародної маркетингової діяльності.

Основним принципом міжнародного маркетингу є орієнтація кінцевих результатів виробництва на реальні вимоги іноземного ринку і смаки споживачів. З цього принципу випливає ряд вимог.

1. Необхідно постійно вивчати міжнародний ринок, знати стан і динаміку споживчого попиту на даний товар (послугу), використовувати отриману інформацію в процесі розробки та прийняття науково-технічних, виробничих та господарських рішень.

2. Максимально пристосовувати виробництво до вимог іноземного ринку для підвищення ефективності функціонування підприємства, випускати товари, затребувані споживачем, тобто виробляти те, що продається.

3. Впливати на ринок і споживчий попит всіма доступними засобами з метою формування його в необхідних для підприємства напрямках.

4. Організувати доставку товару в таких кількостях, в такий час і таке місце, які найбільше влаштували б кінцевого споживача.

5. Забезпечити цільове управління всім процесом: наукові розробки, виробництво, реалізація, сервіс.

6. Розбивати міжнародний ринок на відносно однорідні групи споживачів (здійснювати сегментацію ринку) і орієнтуватися на ті сегменти, на яких підприємство має найкращі потенційні можливості; випускати продукцію з урахуванням особливостей окремих сегментів ринку.

7. Завойовувати ринок товарами найвищої якості та надійності.

8. Домагатися переваг в конкурентній боротьбі за рахунок підвищення технічного рівня і якості продукції, надання покупцеві більшого обсягу і кращої якості супутніх послуг.

9. Сприяти торговим посередникам, надаючи їм допомогу у вирішенні технічних проблем та навчанні персоналу.

10. Орієнтувати стратегію маркетингу на перспективу, ставлячи конкретні завдання із завоювання міжнародного ринку, розширення обсягу продажів, особливо на перспективних секторах ринку. Практика реалізації міжнародної маркетингової політики показала, що вибіркоче використання окремих складових, наприклад, вивчення товару або прогнозування ринку, не дає належного ефекту. Тільки комплексний підхід дозволяє успішно прорватися на міжнародний ринок з товарами і послугами, особливо з новими товарами та оригінальними послугами. Такий підхід дозволяє чітко сформулювати глобальну стратегію і дотримуватися її.

Основа міжнародної маркетингової політики складають такі підходи:

- сегментація ринку;
- вибір цільових ринків;
- пошук шляхів виходу фірми на ринок;
- вибір і застосування методів і засобів маркетингу;
- визначення часу виходу на ринок.

В основі сегментації ринку лежить загальновідоме твердження про те, що кожен елемент міжнародного ринку є неоднорідним і складається з різних груп товарів, регіонів, країн, покупців з різними запитами і поведінкою. В процесі розробки міжнародної маркетингової політики компанія повинна визначити своє ставлення до цих груп і прийняти рішення, хто з них буде потенційним покупцем конкретної товарної продукції фірми, тобто, окреслити типовий портрет споживача пропонованої продукції на даному ринку та основну вигоду що задовольнятиметься. Сегментування дозволяє встановити кількісні характеристики: число виділених груп, їх розмір, тенденції розвитку; дає можливість розкрити причинно-наслідкові зв'язки поведінки споживачів і дозволяє на основі аналізу ознак поведінки виділити і описати їх умовні типи. Найбільш поширеними методами сегментаційного аналізу і вибору цільових ринків в міжнародному маркетингу є матричний, статистичний методи і метод кластерного аналізу.

Розширення частки ринку здійснюється шляхом випуску і впровадження на міжнародний ринок нової продукції, формування нових потреб у споживачів, проникнення в нові сфери застосування продукції. Модифікація і впровадження на ринок нових товарів здійснюється в умовах застосування як прямих, так і прихованих методів конкурентної боротьби, таких як зниження цін, продаж товарів кращої якості за тими ж цінами, надання покупцеві тривалих гарантій, споживчих кредитів, безкоштовних супутніх послуг та інших способів стимулювання збуту.

Структура ринку, яка визначається часткою на ринку окремих товарів, піддається змінам у зв'язку з появою на ринку дрібних і середніх фірм-новаторів, а також торгових посередників, що конкурують на ринку пропозицією імпортованих товарів, загальними тенденціями ринку та світовими процесами.

Характерно, що великі міжнародні організації зазвичай спеціалізуються в основному на нововведеннях в технологію виробництва з метою зниження витрат на виготовлення продукції або на товарну диференціацію. Коли визначено конкретний сегмент ринку, перед компанією стоїть завдання вибору маркетингових засобів для освоєння цього сегмента. До цих засобів відносяться: товар, місце продажу, канали просування товару на ринок, стимулювання продажу, ціна і ін. Кожен із перерахованих маркетингових засобів в конкретних ринкових умовах має різне значення

Успіх фірми на ринку в значній мірі визначається правильним вибором часу виходу на міжнародний ринок, який в першу чергу визначається ступенем конкурентоспроможності. На ринку зазвичай виграє той, хто вчасно випереджає конкурента. Проте іноді виявляється вигідніше не поспішати з впровадженням товару на міжнародний ринок. Це має місце в тих випадках, коли ситуація на ринку нечітка і фірмі слід вивчити дії конкурентів, або існують інші ризики, наприклад, пов'язані із політичними / правовими чинниками.

При вивченні міжнародних ринків особливості міжнародної маркетингової політики визначаються в першу чергу тим, що зовнішні ринки з більш жорсткою конкуренцією пред'являють більш високі вимоги до пропонованих на них товарам за якістю, сервісу, рекламі та ін. При цьому необхідно враховувати, що світовий ринок є конгломератом з національних ринків. Кожному з цих ринків при-

таманні як загальні риси, так і властиві лише цьому ринку відмінності. Визначення можливостей міжнародного ринку і оцінка підприємством свого зовнішньоторговельного потенціалу – вихідні позиції міжнародної маркетингової політики. Без ґрунтовного знання ринку практично неможливо дати правильну оцінку своїм експортним можливостям, оскільки така оцінка вимагає зіставлення елементів і вимог ринку з відповідними параметрами діяльності підприємства. Так, рівень конкурентоспроможності своїх товарів підприємство зможе коректно визначити лише шляхом порівняння їх із закордонними аналогами, причому слідуючи визначеній методиці.

При розробці міжнародної маркетингової політики велику роль відіграють маркетингове планування і контроль. Складання плану маркетингу має розпочатися з визначення контрольних показників, тобто тих показників, які повинні бути досягнуті компанією. Потім в плані подається аналіз поточної маркетингової ситуації, розглядаються різні фактори, середовища міжнародного ринку, аналіз товарів, конкурентів, посередників та ін.

Планування продукції – систематичне прийняття рішень з усіх аспектів розробки і управління продукцією фірми. Відбувається відбір нових видів виробів, налагоджуються масове виробництво і канали збуту, розширюється або скорочується виробництво вже освоєних виробів.

Найважливішими факторами, що впливають на вибір варіанту входження міжнародної компанії на зарубіжний ринок, слід вважати:

- швидкість входження на ринок;
- прямі і непрямі витрати по виходу на даний ринок;
- рівень можливого ризику;
- терміни окупності інвестицій;
- ступінь гостроти конкуренції;
- сукупна купівельна спроможність населення країни, де розташований ринок.

Міжнародний маркетинг, з огляду на глобальні зміни у світовій економіці, звертає велику увагу на такий важливий елемент закордонних господарських одиниць, як організаційні форми виходу і присутності на світових ринках. До них належать такі:

- прямий експорт;
- оплачуваний торговий представник;
- технічна допомога за кордоном;
- контракт про управління (стосується продажу послуг на експорт);

- делегування повноважень компаніям за кордоном;

- використання послуг міжнародних посередників (маклерів, агентів по закупівлях і продажах, з міжнародної торгівлі, імпортерів-дистриб'юторів);

- передача або експорт ноу-хау (передача патентної ліцензії, зарубіжний трансферт технологій, субпідряд на експортну продукцію);

- спільне підприємство (асоціації з місцевим партнером, асоціація у вигляді змішаного суспільства);

- ліцензування виробництва;

- створення дочірньої виробничої філії;

- створення збутового філії з елементами інвестиційної компанії;

- пряме володіння.

Також варто розглянути основні виклики, з якими стикається міжнародний маркетинг та можливі шляхи їх уникнення або розв'язання.

1. Значний ризик. Це пояснюється тим, що на зовнішніх ринках для успішної роботи необхідно докладати великих зусиль, оскільки до товарів висуваються високі стандарти.

2. Пошук такого продукту для експорту, який буде задовольняти потреби покупців в країні, куди експортується. При цьому товар повинен мати прийнятну конкурентну ціну.

3. Складність проведення маркетингових досліджень. Для міжнародної маркетингової діяльності необхідно ретельно вивчати зовнішній ринок, а це набагато складніше, ніж вивчення внутрішнього ринку.

4. Законодавчі вимоги та обмеження. У кожній країні є свої вимоги з приводу експорту та імпорту товарів, оскільки вивозити можна не тільки готову продукцію, а й сировину.

5. Логістика та транспортні затрати. Вибір виду транспорту, а також час на перевезення залежать від виду товару, який транспортується та заключених міждержавних договорів країн-партнерів.

6. Технічні вимоги. У кожній країні до продукції висуваються свої технічні вимоги і пропонується продукція має їй відповідати по всіх критеріях.

7. Висока конкурентоспроможність товарів. Це означає, що товари, які експортуються, навіть через кілька років після виходу на ринок, повинні відрізнятися високою конкурентоспроможністю.

Виділивши основні проблеми, необхідно розглянути і деякі шляхи їх вирішення. Вони полягають в наступному:

1. Визначити, яка продукція необхідна іншій країні, який стан ринку, необхідно її відвідати. Далі оцінити наявні на ринку товари, а також ступінь відповідності продукту, який експортується місцевим умовам, традицій і культури. У багатьох випадках, всю цю роботу здійснює місцеві спеціалізовані фірми, які надають інформацію про ринок за певну грошову плату;

2. Для вирішення проблеми з приводу законодавчих вимог, необхідно мати місцевого фахівця, який має юридичну освіту і допоможе у всіх питаннях, або скористатись консультацією фахівця із міжнародного права, або послугами торгово-промислової палати;

3. Для ефективної діяльності на зовнішньому ринку необхідно творчо і гнучко використовувати маркетингові методи. Стандартних підходів тут немає. Метод вибирається з урахуванням прогнозів розвитку ринків, міжнародної практики, специфікації товарів, які експортуються, тенденцій даного ринку;

4. При транспортуванні продукції слід пам'ятати про реальні загрози збереження товару, відповідно врахувати вибір транспортного засобу в залежності від виду продукції. У таких випадках можна звернутися до спеціального агента, який забезпечить виконання послуг зі зберігання і транспортування товарів;

5. При розробці продукції для експорту, необхідно упевнитися в тому, що вона відповідає технічним вимогам країни, в яку вона буде прямувати.

Висновки дослідження. Сучасні умови ринку і його можливості надають суб'єктам міжнародного ринку широкий діапазон комерційного успішного виходу на глобальний ринок, оптимальні рішення при цьому забезпечуються вмільм проведенням міжнародного маркетингу.

Міжнародний маркетинг передбачає вивчення зовнішнього ринку для подальшої орієнтації виробництва на випуск тих товарів, які можуть мати там збут. Розподіл в системі міжнародного маркетингу об'єднує регулювання всіх виробничих можливостей, спрямованих на переміщення продукту з місця виробництва до місця споживання. Таким чином, найважливішим завданням в цій сфері є вибір каналів збуту на стратегічному та тактичному рівнях.

Бізнес повинен звертати увагу на комерційний ризик, розподіляти його, звертаючись до покупців в різних сегментах, продовжува-

ти життєвий цикл товару, проникаючи на нові ринки, де міжнародний попит є ще ширшим, тоді як на національному ринку фірми він вже досяг зрілості; диверсифікувати свої позиції на ринку, захищаючи себе від конкуренції і досліджуючи діяльність конкурентів на інших ринках; знижувати витрати, використовуючи порівняльні переваги на ринках інших країн.

Процес розподілу сьогодні немислимий без комунікаційної підтримки, швидкого доступу до інформації та інтернету, тому актуальним є аналіз цих аспектів міжнародного маркетингу, тому що це дозволяє більш ефективно використовувати наявні ресурси, скорегувати обрані фірмою стратегії і вплинути на кінцеві результати діяльності. Контроль цих кінцевих результатів дозволяє виявити ті місця, де існують проблеми або виявляються нові невикористані можливості.

Таким чином, для успішної маркетингової діяльності на зовнішніх ринках необхідно докладати більш значні і цілеспрямовані зусилля, ніж це потрібно на внутрішньому ринку, при цьому дотримуватися принципів маркетингу, методи і процедури. Необхідно вивчати закордонні ринки, їх можливості і вимоги. Це є більш складним і трудомістким, ніж дослідження внутрішнього ринку. Далі слід зазна-

чити, що для ефективної діяльності необхідно творчо використовувати різні маркетингові процедури з урахуванням розвитку ринків різних країн і торговельних порядків, дотримуватися вимог зовнішніх ринків, точніше, вимогам потенційних іноземних покупців. Велике значення мають товари-новинки, які через кілька років після виходу зберігають конкурентні позиції. Практика свідчить, що виробники, які не задовольняють вимоги ринку, зазнають втрат і витрати набагато вищі, ніж проведення маркетингових досліджень даних ринків.

Міжнародний маркетинг в умовах глобалізації економіки об'єднує цілий комплекс досліджень з різних напрямків, і тому всі компоненти маркетингової діяльності слід розглядати у взаємозв'язку і взаємозалежності.

Література

1. Cateora Philip R. International marketing / Philip R. Cateora, Mary C. Gilly, John L. Graham. – McGraw-Hill/Irwin, 2011. – 659 p.
2. Levitt T. The Globalization of Markets // Harvard Business Review. – 1983. – № 61, May-June. – p. 92-102.
3. Ohmae K. The Triad World View / K. Ohmae // The Journal of Business Strategy. – 1987. – № 7 (4). – p. 8-19
4. Білорус О. Г., Власов В. І. Глобальні трансформації торгівлі: монографія / О. Г. Білорус, В. І. Власов. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 228 с.

УДК 336.225

Шкроміда Н. Я.

БЮДЖЕТУВАННЯ ПОДАТКІВ І ЗБОРІВ ЯК ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОГО ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

У статті розглянуто бюджетування податків як елемент системи корпоративного податкового менеджменту. Визначено необхідність бюджетування та основні завдання формування податкового бюджету підприємства. Систематизовано послідовність обліко-

во-аналітичних розрахунків процесу бюджетування податкових зобов'язань.

Ключові слова: податкове бюджетування, аналітичні розрахунки, послідовність проведення, оптимізація податкового навантаження.

Shkromyda N. Ya.

BUDGETING TAXES AND COLLECTIONS AS A ELEMENT OF CORPORATE TAX MANAGEMENT SYSTEM

The article considers the budgeting of taxes as an element of the corporate tax management system. The necessity of budgeting and the main tasks of forming the tax budget of the enterprise are determined. The sequence of accounting and

analytical calculations of the budgeting process of tax liabilities is systematized.

Key words: tax budgeting, analytical calculations, consistency, optimization of tax burden.

Вступ. На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки, який характеризується присутністю кризових явищ та невизначеністю бізнес-середовища, управління фінансово-господарською діяльністю підприємства є складним процесом, зміст якого зводиться до пошуку нових і прийняття найбільш ефективних управлінських рішень. Відомо, метою діяльності будь-якої підприємницької структури є отримання прибутку. При цьому бажання отримати прибуток є метою підприємницької діяльності, незалежно від того, якими способами підприємство досягає цього, розширенням діяльності – екстенсивний шлях або інтенсивним – підвищенням продуктивності праці, оптимізації витрат діяльності, підвищенням ефективності використання активів підприємства та ін.

Фінансовий результат діяльності підприємства за певний період часу на пряму залежить від витрат, пов'язаних з фінансово-господарськими операціями. Тому з позиції управління діяльністю підприємства до категорії витрат також відносять витрати на сплату податкових зобов'язань. Проте, не завжди взаємозв'язок «чим менші податки – тим більший прибуток» є прямолінійним, оскільки зменшення розміру сплати одних податкових платежів може призвести до збільшення розміру інших, а також до штрафних санкцій з боку контролюючих органів. Тому суб'єктам господарської діяльності з метою забезпечення прибутковості власного бізнесу необхідно орієнтуватись не на тактику скорочення суми податкових платежів, а на стратегію оптимального управління господарською діяльністю на основі застосування системи методів та способів корпоративного податкового менеджменту.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день управління витратами підприємства, в тому числі і податковими зобов'язаннями, є одним із основних завдань на шляху до отримання прибутковості діяльності та забезпечення фінансової стійкості функціонування.

Відомо, податкове законодавство України передбачає нарахування та сплату суб'єктами господарювання доволі значної кількості податків та зборів, що суттєво впливає на їх загальний фінансово-майновий стан. Саме тому питання застосування методів та способів корпоративного податкового менеджменту є особливо актуальним. У цьому контексті важливим елементом системи корпоративного податкового менеджменту є податкове бюджетування.

Теоретичні та методичні проблеми процесу бюджетування податків розглядалися у працях вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема Б. А. Аманжолової, І. Ансоффа, І. О. Бланка, Т. В. Бодрової, К. Брейлі, В. П. Вишневецького, С. Ф. Голова, А. І. Даниленка, Т. І. Єфименко, В. С. Загорського, Ю. Б. Іванова, Г. П. Кириєнка, А. І. Крисоватого, А. Я. Кізіма, В. В. Карпової, К. Ф. Ковальчука, В. Ф. Комарова, О. Є. Кузьміна, І. О. Луніної, П. В. Мельника та ін.

Результати. У корпоративному податковому менеджменті особливе місце займає бюджетування податкових зобов'язань, в ході якого прогноуються суми податкових платежів в планованому періоді. Податкове бюджетування засновано на виборі оптимальних рішень в області податкових доходів і податкових витрат з метою отримання максимуму податкового прибутку.

Аналіз літературних джерел дозволяє стверджувати, що немає єдиного підходу вчених щодо процесу податкового бюджетування. З одного боку бюджетування можна розглядати як елемент комплексної системи управління підприємством, яка включає облік, контроль, планування та аналіз всіх показників фінансово-господарської діяльності, а з іншого – бюджетування розглядається як технологія управлінського обліку, яка передбачає формування бюджетів визначених об'єктів обліку та їх використання з метою забезпечення прибутковості та фінансової стійкості.

Так, Н. Левченко та Я. Книш констатують, що бюджетування податків є складовою частиною загального процесу бюджетування на підприємстві, що підтверджується особливостями складання податкових бюджетів [2].

Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий, А. Я. Кізім, В. В. Карпова, досліджуючи поняття бюджетування податкових платежів, розглядають цей економічний процес як систему планових розрахунків з використанням взаємопов'язаних бюджетів підприємства, спрямована на визначення планової суми податкових платежів, що підлягають сплаті в наступних податкових періодах. На відміну від розрахунку поточних податкових платежів, бюджетування дозволяє обчислити податкові зобов'язання не тільки на поточний, але й на наступні податкові періоди [1].

Таким чином, процес бюджетування податків являє собою систему заходів, спрямовану на визначення планової суми податкових

зобов'язань, які суб'єкт господарювання має сплатити у майбутніх періодах.

Необхідність бюджетування податкових платежів на підприємстві полягає у тому, що фірма може з точністю прогнозувати відтік грошових коштів у складі витрат на сплату податків і зборів. Це дозволяє завчасно визначити потребу коштів, і у разі їх нестачі знайти додаткові джерела для їх формування, що, у свою чергу, знижує ризик появи штрафних санкцій за несплату податків.

Таким чином можна виділити основні завдання формування податкового бюджету підприємства:

- консолідація інформації про структуру податкового навантаження підприємства;
- визначення загального податкового навантаження на обраній системі оподаткування;
- сформувати платіжний календар з обліком податкових потоків;
- забезпечення координації діяльності для цілей оподаткування та забезпечення взаємозв'язків інтересів окремих підрозділів та організації в цілому;
- знизити податкові ризики та витрати на сплату штрафних санкцій;
- отримання інформації та контроль за термінами здійснення податкових платежів;
- ефективно управління витратами на сплату податкових зобов'язань;
- проведення попередньої аналізу та отримання інформації про кінцевий результат діяльності за аналізований період;
- забезпечення фінансової стійкості та поліпшення фінансово-майнового стану на основі оптимізації податкових зобов'язань.

Доведено, для формування бюджету податків і зборів підприємства слід дотримуватись наступних етапів обліково-аналітичних розрахунків:

1. Підготовчий етап – передбачає здійснення попереднього бюджетного податкового аналізу, зокрема:
 - законодавчих та нормативних документів, їх змін у порівнянні з минулими бюджетними періодами;
 - основних елементів податків (платники, об'єкт оподаткування, податковий період, ставки податку, податкова база, терміни сплати, звітні періоди, податкові пільги);
 - визначення структури податкових зобов'язань, що підлягають сплаті відповідно до обраної системи оподаткування у звітному періоді.

2. Розрахунковий етап – передбачає бюджетне податкове планування за видами податків, а саме:

- відображення заборгованості на початок бюджетного періоду і нарахованих сум за планований період; розрахунок податкових платежів; розрахунок заборгованості по податках на кінець (на початок наступного) періоду. Здійснюється на основі операційних бюджетів з використанням додаткової інформації, яка міститься в свідоцтвах про реєстрацію права власності, технічних паспортах, договорах на оренду майна, реєстрах бухгалтерського обліку і т. д.;
- визначається коефіцієнт еластичності податків, який показує як зміниться величина того чи іншого податку при зміні податкової бази або ставки податку.

Відомо, коефіцієнт розраховується за формулою:

$$E = \frac{\Delta X / X_0}{\Delta Y / Y_0},$$

де E – коефіцієнт еластичності податків; X_0 – початковий рівень податкових надходжень (всіх податків, групи податків або окремого податку); ΔX – приріст податкових надходжень (всіх, групи податків або окремого податку); Y_0 – початковий рівень визначального фактора (дохід або ін.); ΔY – приріст аналізованого чинника.

Доречно відзначити, на основі даної інформації може бути прийнято рішення щодо здійснення оптимізації податкового навантаження підприємства. Так, до основних способів оптимізації оподаткування слід віднести:

- використання пільг, які передбачені чинним законодавством. Так, відповідно до норм Податкового кодексу суб'єкти господарювання у визначених випадках можуть обрати спеціальний режим оподаткування, що у підсумку зменшується податкове навантаження;
- дроблення бізнес-структур на окремі компоненти з метою переходу на спрощену систему оподаткування. Вказаний спосіб досягається за допомогою структуризації господарської одиниці та зміни організаційно-правової форми, при цьому не порушуючи економічної послідовності бізнес-процесів;
- формування оптимального портфелю бізнес-партнерів (контрагентів). Мається на увазі, у процесу фінансово-господарської діяльності здійснювати правильний підбір контрагентів,

фінансові правовідносини з якими дозволяють з високих ставок податків перейти на більш вигідні та, внаслідок, зменшити податкове навантаження;

– ділення складних фінансових операцій на більш спрощені господарські операції, внаслідок чого досягається оптимізація податного навантаження;

– поділ і делегування податкового навантаження на інші господарюючі суб'єкти шляхом створення дочірніх підприємств, які згідно рестрації і розташування можуть мати податкові пільги та звільнення. За таких умов можна розвантажити основне (материнське) підприємство [5].

Основним завданням розрахункового етапу є формування податкових бюджетів підприємства, де встановлюються їх взаємозв'язки з відповідними операційними бюджетами на основі групування податкових бюджетів відповідно до структурних підрозділів. Відповідно до цього розробляється порядок складання податкових бюджетів на підставі розрахунку окремих податкових платежів підприємства, встановлюється послідовність складання та порядок відображення інформації про податкові зобов'язання у бюджетних формах.

3. Контрольний етап – покликаний здійснювати бюджетний податковий контроль, а саме: методики розрахунку показників податкового бюджету; виконання допоміжного бюджету податків; відхилення фактичних показників від планових; взаємозв'язку значень податкового бюджету і операційних бюджетів організації; пропозицій щодо коригування бюджету податків і зборів.

4. Наступний етап – бюджетний податковий аналіз, який передбачає вивчення відхилення фактичних показників від бюджетних; встановлення причин з урахуванням зміни показників операційних бюджетів організації; визначення додаткової довідкової інформації (нові об'єкти оподаткування, зміна податкової бази і ін.).

Для забезпечення раціональної організації та ефективного проведення процесу бюджетування податків і зборів на підприємстві необхідним є дотримання основних принципів:

– принцип системності – розраховані бюджети податків слід скоординувати з усіма операційними бюджетами та генеральним (зведеним);

– принцип гнучкості – бюджети податків і зборів повинні складатися таким чином, щоб

згодом була можливість їх відкоригувати залежно від непередбачених обставин;

– принцип безперервності – передбачає безупинний процес бюджетування податків, при якому раніше розроблені бюджети податків постійно аналізуються й коригуються з урахуванням змін законодавства;

– принцип точності – бюджети податків повинні бути точними, конкретизованими та деталізованими до тієї міри, що забезпечить прийняття виважених управлінських рішень;

– принцип участі – передбачається участь всіх співробітників підприємства в розробці бюджетів податків підприємства.

Встановлено, на практиці виділяють три основні підходи до організації бюджетування податків:

– «згори-вниз» – бюджетування податків здійснюється від керівництва підприємства до його структурних підрозділів;

– «знизу-вгору» – бюджетний процес розпочинається на рівні структурних підрозділів, який згодом генерується на вищих рівнях управління підприємством;

– «згори-вниз / знизу-вгору» – поєднуються попередні підходи, тобто спочатку керівництво господарюючого суб'єкта визначає параметри процесу бюджетування, якими структурні підрозділи керуються під час формування податкових бюджетів та передають «вгору» для подальшого узагальнення і бюджетування податків по підприємству в цілому.

Кожен з наведених підходів має як свої переваги, так і недоліки. Так, перевагою підходу організації «згори-вниз» є визначення керівництвом підприємства чітких стратегічних параметрів господарювання на перспективу, які слід враховувати у процесі бюджетування як діяльності в цілому, так і податків і зборів зокрема. Однак, чіткість таких параметрів звужує бачення і креативність прогнозування структурних підрозділів, які змушені дотримуватись заданих напрямків і обсягів господарювання. Водночас, суттєвим недоліком підходу організації бюджетування «знизу-вгору» є відсутність у нижніх рівнях управління та структурних підрозділів бачення загального корпоративного стану підприємства та розуміння стратегічного напрямку його розвитку, що є важливим у процесі планування діяльності суб'єкта господарювання. Зрозуміло, найбільш оптимальним залишається третій підхід до організації бюджетування податків – «згори-вниз / знизу-вгору», який поєднує пе-

реваги та відкидає недоліки двох попередніх підходів. Однак, властивим недоліком останнього є значна витрата часу та дорого вартісне його здійснення.

Висновки. У ході проведених досліджень встановлено, що бюджетування податків і зборів є важливим елементом системи корпоративного податкового менеджменту, які в сукупності відіграють провідну роль в управлінні діяльності підприємства, адже, податки на практиці є важливим інструментом економічного регулювання, ефективним важелем впливу на більшість бізнес-рішень, часто змушуючи керівників кардинально змінювати тактику дій господарюючого суб'єкта та вносити корективи в його операційну діяльність. При цьому, вважаємо, раціональна організація та ефективність здійснення податкового бюджетування на підприємстві можуть бути досягнуті за умови належного дотримання мети бюджетного процесу, чітких завдань, принципів та реалізації основних етапів здійснення обліково-аналітичних процедур бюджетування податків і зборів.

Література

1. Иванов Ю. Б. Податковий менеджмент: [підручн.] / Ю. Б. Иванов, А. І. Крисоватий, А. Я. Кізім, В. В. Карпова. – К.: Знання, 2008. – 525 с.
2. Левченко Н. М. Бюджетування податків на під-

приємстві / Н. М. Левченко, Я. В. Книш // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Ekpr/2010_35/Zm/22PDF.pdf.

3. Податковий кодекс України зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

4. Поддєрьогін А. М. Корпоративне податкове планування у фінансовому управлінні підприємством / А. М. Поддєрьогін, В. К. Черненко // Фінанси України. – 2011. – № 4. – С. 47-54.

5. Шкроміда Н. Я. Оптимізація податкового навантаження як складова формування податкової політики суб'єкта господарювання в умовах кризових явищ / Н. Я. Шкроміда // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: науковий журнал. – Івано-Франківськ: Вид-во ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника», 2018. – Вип. 14. – Т. 2. – С. 179-185.

1. Ivanov, Y.B., Krysovaty, A.I., Kizyma, A.J., and V.V. Karpov. Tax management, Znannya, 2008.

2. Levchenko, N.M., Knysh V.Ya. Taxation of the enterprise, nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Ekpr/2010_35/Zm/22PDF.pdf. Accessed 30 Oct. 2018.

3. Tax Code of Ukraine. Verkhovna Rada of Ukraine, zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17. Accessed 31 Oct. 2018.

4. Podderyogin, A.M. Corporate Tax Planning in the Financial Management of the Enterprise. *Finances of Ukraine*, vol. 4, pp. 47-54.

5. Shkromyda, N.Ya. Optimization of tax burden as a composition of formation of taxable policy of business entrepreneurs in the conditions of crisis. *Current problems of the region's economy development: scientific journal*. vol. 14, pp. 179-185.

УДК 339.7

Благул І. І.

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ НЕОБАНКІНГУ НА ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ

У статті досліджено особливості формування необанків в світі та перспективи їх розвитку в Україні. Визначено підходи до сутності поняття необанкінг в структурі банківської системи України. Проведено порівняльну характеристику елементів діяльності необанкінгу в світі та в Україні, яка враховує осо-

бливості та інтереси всіх учасників ринкового процесу.

Ключові слова: необанкінг, "мобільний банк", "віртуальний банк", "інтернет-банк", "цифровий банк".

THE PECULIARITIES OF FUNCTIONING OF NEOBANKING SYSTEM IN UKRAINE

Special aspects of the formation of neobanks in the world and their development in Ukraine were investigated in this article. The approaches to the essence of the concept of "neobanking" were defined in the structure of the banking

system of Ukraine. A comparative description of the elements of activity of the neobanks in the world and in Ukraine was carried out, which takes into account the peculiarities and interests of all participants in the market process.

I. Вступ. З огляду на останні події, які відбуваються в банківській сфері світова банківська система переживає непрості часи. Це поки непомітно за обсягами трансакцій і можливо, навіть доходів класичних банківських установ.

Однак існує ряд тенденцій, які наводять на думку, і не викликають сумніву у тому, що вже скоро банкінг зміниться кардинально. Завдяки розвитку технологій, багато фінансових стартапів вже створили серйозну конкуренцію для банків на ринках роздрібних платежів та кредитування.

Також найближчим часом очікується значне збільшення кількості фінтех-проектів, що надають послуги у сфері мікро-інвестування.

Одна з останніх тенденцій у світі фінансових технологій, на яку слід звернути увагу, це поняття "необанк". В силу того, що подібні сервіси тільки починають виникати, їх називають по-різному. Можна зустріти терміни "мобільний банк", "віртуальний банк", "інтернет-банк", "цифровий банк". У світовій практиці також широко використовується поняття "банк-челенджер" (Challenger Bank), що застосовується до всіх банків, що виходять за рамки класичного обслуговування.

Аналіз останніх наукових досліджень.

Серед іноземних авторів, які досліджують проблематику необанкігу, можна виділити Марк Андерсен, Девід Чаум, Стефан Бренс, Адам Бак, Вей Дай, Нік Сабо, Хел Фінні.

II. Постановка завдання. Метою роботи є огляд існуючих підходів до визначення поняття необанкігу в світі та в Україні і їх удосконалення.

III. Виклад основного матеріалу дослідження. Історія переходу банківського сервісу у віртуальний простір почалася достатньо давно. Одним з перших необанків вважається британський First Direct, який запустив телефонний банкінг у 1989 р. Банк першим застосував концепцію роботи без відділень, цілодобово обслуговуючи клієнтів за допомогою кол-центру. До травня 1991 р. користувалися послугами банку 100 тис. клієнтів. Сьогодні First Direct є підрозділом HSBC Bank plc.[4]

З розвитком інтернету банківські установи часто прагнули скоротити операційні витрати, пропонуючи клієнтам послуги інтернет-банкігу. Одночасно з цим з'явилися перші інтернет-банки. У 1998 р. у Великій Британії з'явився інтернет-банк Egg. За допомогою кол-центру та інтернет-порталу клієнти могли ке-

рувати своїми рахунками. Завдяки зручному сервісу незабаром банк мав більше ніж 2 млн клієнтських рахунків. Із середини 2000 років онлайн- і телефонний банкінг стали основою роздрібних банківських послуг. Більшість банків це врахували, включивши такі онлайн-рахунки у свої основні продукти, паралельно змінюючи або скорочуючи мережі своїх відділень.

Однак нова хвиля повнофункціональних необанків захлеснула світовий ринок лише в останні 5 років.[4]

Серед найвідоміших необанків у світі можна назвати такі:

Безперечно, світовий ринок необанків та інших фінтех-компаній, що надають наблизені до необанкігу сервіси, набагато більший. Станом на початок 2017 р. глобальні звіти налічували понад 70 компаній зі сфери необанкігу (це лише повністю реалізованих стартапів). Як видно з наведеного вище таблиці, сьогодні найбільш привабливою юрисдикцією для установи необанку є Велика Британія. Цьому сприяє низка причин: лояльне ставлення державного регулятора (FCA), мінімальне оподаткування, доступ до величезної бази інвесторів, величезний ринок персоналу у сфері фінансових технологій, а також можливість для необанку отримати спеціальну ліцензію та не пропонувати свої послуги на базі класичного банку.

Що стосується правового регулювання, то в Європейському просторі основне значення має Директива про надання платіжних послуг (PSD2), яка набула чинності на початку 2016 р. Директива надала гравцям ринку дворічний перехідний період. Вже з початку 2018 р. всі фінансові установи повинні надавати фінансові послуги враховуючи її вимоги [5].

Незважаючи на те, що український ринок банківських послуг не настільки великий, як ринки європейських країн, в нашій країні вже існує безліч фінтех-стартапів, серед яких зустрічаються необанки. Можна дати наступне визначення необанку – це компанія, яка надає банківські послуги і немає прив'язки до фізичних відділень а представлена у вигляді веб –сервісу.

На жаль, повноцінно реалізованим стартапом у сфері необанкігу сьогодні може похвалитися лише проєкт Monobank.

Monobank хоча і розроблявся як концепція самостійного продукту, в результаті був запу-

Порівняльна характеристика найвідоміших необанків світу

Параметри	Atom Bank (Велика Британія)	Number26 (Німеччина)	Nemea (Мальта)	Fidor Bank (Німеччина)	Saxo Bank (Данія)
Валюта	Фунти стерлінги	Євро	Євро, долар США, фунт стерлінгів, канадський долар, австралійський долар, шведський франк	Євро	Євро, австралійський долар, канадський долар, датська крона, долар США, гонконгський долар, єна, новозеландський долар, норвезька крона, сингапурський долар, шведська крона, швейцарський франк, фунт стерлінгів
Банківська ліцензія	Наявна	Нема (працює з банком-партнером Wirecard Bank)	Стандартна плюс ліцензія на інвестиційні послуги	Наявна	Для інвестиційної діяльності
Як відкрити рахунок	Завантажити додаток, відсканувати паспорт	Вказати e-mail і країну походження, а потім показати працівникам банку паспорт у відео чаті. Операція займає 8 хвилин	Заповнити анкету на сайті і перерахувати з іншого активного рахунку мінімум 50 євро. Процедура займає 2 години	Вказати e-mail і телефон і підтвердити особистість в найближчому поштовому відділенні	Процедура стандартна – онлайн-заявка, підтвердження особистості (паспорт), і переказ на рахунок необхідної суми. В банку можна відкрити торговий рахунок – мінімальна сума балансу не менше 10 тис. доларів США. Наявний і пробний безплатний варіант
Банківська карта	Поки що нема, планують емісію у майбутньому	Наявна (MasterCard)	Поки що нема, в планах випуск дебетових карт Mastercard	Наявна (MasterCard)	Нема
Обслуговування рахунку	Безкоштовно	Безкоштовне, в тому числі і зняття готівки з мережі магазинів і аптек	Безкоштовно	Безкоштовно	Безкоштовно, наявна комісія по залишку на рахунку
Послуги	Грошові перекази, операції по рахунку, платежі	Грошові перекази, операції по рахунку, платежі овердрафт	Грошові перекази (власна платіжна система Nemea Instant Payment), операції по рахунку, платежі, ощадні та бізнес-рахунки, депозити, в планах кредитування	Смарт-акаунт з 25 функціями, серед яких грошові перекази (в тому числі на смартфон, електронну пошту, Twitter), операції по рахунку, мікрокредити, платежі, ощадні та бізнес-рахунки, кредитування, взаємне кредитування, страхування, біржові операції	Форекс, біржові опціони, ф'ючерси, акції, індекси, угоди з валютами і дорогоцінними металами, страхування

* Таблиця розроблена автором на основі [5].

Таблиця 2

MOBILE BANKING В УКРАЇНІ

Функція: • + наявна; • – відсутня

Параметри	Privat 24	Oschad 24/7	Monobank	Raiffeisen Online
Перекази за номером з телефонної книги	+	+	+	–
Платіж на вільні реквізити	+	+	+	+
Оплата комунальних послуг	+	+	+	+
Шаблони платежів	+	+	–	+
Управління лімітами	+	+	+	+
Прив'язка карток до Apple Pay/Google Pay	+	+	+	–
Зняття готівки без платіжної картки	+	+	–	–
Випуск та перевипуск карток	–	+	+	–
Відкриття депозитів	+	+	+	–
Зміна PIN-коду	+	–	+	–
Випуск віртуальної картки	+	+	–	–
Вхід за допомогою відбитку пальця	+	+	+	+
Блокування та розблокування карток	+	+	+	+/-
Служба підтримки – месенджери/у додатку	+	–	+	+

щений на базі класичного комерційного банку «Універсал Банк». Monobank дає можливість просто та зручно отримати банківську картку з повним доступом за допомогою мобільного додатку. Серед банківських послуг він дає можливість користуватися поточним рахунком, платежами, а також надає невеликий ліміт овердрафту.

Головними перевагами Monobank є простота і зручність використання рахунку – те, що у світовій практиці називається UX (User Experience). В нашому технологічному суспільстві, обділеному вільним часом, лише цей один чинник може відіграти вирішальну роль у популярності продукту.

Плануючи стартап у сфері небанкінгу в Україні, насамперед, необхідно подбати про ліцензії. Основними нормативними актами, що регулюють цю галузь, є Закони України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності»[1], «Про фінансові послуги та регулювання ринків фінансових послуг», а також «Про банки та банківську діяльність».

При цьому обсяг і вид необхідних ліцензій буде залежати безпосередньо від обсягу послуг, які передбачається надавати в межах проекту. Можливо, стартап зможе вдовольнитися

ліцензією на надання фінансових кредитів.

Однак повноцінний небанкінг – це не лише кредитування. Як правило, мінімальний пакет послуг подібного стартапу включає поточний клієнтський рахунок та можливість використовувати розміщені на ньому кошти для платежів.

Тут криється перша проблема, оскільки відкриття та ведення поточних рахунків наразі є виключно банківською діяльністю, що передбачено ст. 47 Закону України «Про банки та банківську діяльність». Жодних «обмежених» ліцензій, як у Великій Британії, нашим законодавством не передбачено. Тому проект, що передбачає ведення клієнтських рахунків, можливий лише на базі класичного банку.

Також це стосується випуску платіжної картки. Незважаючи на те, що картка може обслуговуватися різноманітними платіжними системами, її емітентом може бути лише банк, який уклав договір з відповідною платіжною організацією. Це передбачено ст. 14 Закону України «Про платіжні системи та переказ грошей»[2]. Таким чином, реалізація проекту у сфері небанкінгу в Україні повинна передбачати співпрацю з будь-яким діючим комерційним банком.

Однак існує інший шлях – відкриття рахунків та емісія платіжних інструментів за кордоном. Це не завадить вести бізнес та використовувати розрахунки в Україні, однак коштуватиме дорожче для стартапу та передбачатиме плату за обслуговування карткового рахунку вищу, ніж пропонують наші банківські установи.

Для найбільш відчайдушних є третій шлях – створення нового банку в Україні з подальшим отриманням всіх необхідних ліцензій. Цей шлях закриває чимало питань в правовому регулюванні, проте коштує дуже дорого.

Законодавство України не дозволить відпочити новатору та під час клієнтського сервісу.

Інструкція про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземній валюті, затверджена Постановою Нацбанку № 492 від 12.11.2003 р.[3], містить достатньо суворі норми ідентифікації та верифікації клієнтів. Зокрема, відкриття поточного рахунку обов'язково припускає пред'явлення паспорта та ідентифікаційного номера банківському працівнику. Це значно звужує можливість відкриття нових рахунків онлайн або з мобільних додатків. Враховуючи, що установи банківських відділень, куди міг би з'явитися клієнт для відкриття рахунку, повністю суперечить ідеї небанкінгу, виходом з цієї ситуації може бути безпосередня явка співробітника небанку до клієнта для проведення ідентифікації. Звичайно, це несе додаткові витрати, які потрібно враховувати у фінансовому плануванні.

Всі зазначені вище вимоги законодавства сьогодні не дозволяють ефективно впроваджу-

вати інновації у сфері банківського обслуговування.

IV. Висновки. У фінансовій системі банки відіграють основну роль. Вони забезпечують грошовий взаємозв'язок всіх економічних суб'єктів, незважаючи на величезну кількість переваг нового сервісу. Якщо врахувати світові тенденції на фінансовому ринку поняття небанкінгу в світі буде стрімко розширюватися, щодо України, то Monobank буде не просто функціонувати в реаліях українського банківського регулювання, зокрема в питаннях щодо відкриття і ведення банківських рахунків.

Намічені тенденції у підходах Нацбанку України та інших регуляторів дають надію очікувати позитивних змін у регулюванні вже найближчим часом. Зокрема, комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 р., затверджена НБУ, містить досить прогресивні реформи. Наразі є всі підстави вважати, що ці реформи будуть реалізовані.

Література

1. Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності» зі змінами та доповненнями від 28.09.2017р.
2. Закон України «Про платіжні системи та переказ грошей» зі змінами та доповненнями від 15.05.2018р.
3. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – Електронний ресурс. – [Режим доступу]: www.dfp.gov.ua.
4. Офіційний сайт Wikipedia. – Електронний ресурс. – [Режим доступу]: https://en.wikipedia.org/wiki/Challenger_bank
5. Офіційний сайт Techfoliance EUROPE <https://techfoliance.com/fintech-corner/insights/mapping-the-global-neobank-landscape/>

Василюк М. М.

УДК 657.34

ЯКІСТЬ ПОСЛУГ АУДИТУ У СУЧАСНОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ: УМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ВПЛИВ НА СУСПІЛЬНУ ДІЯЛЬНІСТЬ

Досліджено проблемні питання забезпечення якості послуг аудиту, запропоновано напрями трансформації системи контролю якості аудиту в умовах необхідності удосконалення управління якістю аудиторських послуг. Досліджено і обґрунтовано необхідність розробки організаційних засад контролю якості аудиторських послуг, удосконалення систе-

ми контролю якості та механізму його впровадження.

Ключові слова: міжнародні стандарти якості продукції, умови забезпечення якості, ринок аудиторських послуг, оцінка якості аудиту.

QUALITY OF AUDIT SERVICES IN THE MODERN BUSINESS ENVIRONMENT: CONDITIONS OF PROTECTION AND IMPACT ON IT IN PLACE OF PUBLIC ACTIVITY

The problematic issues of ensuring the quality of audit services were investigated, directions of the transformation of the audit quality control system were proposed in the conditions of the need to improve the quality management of audit services. The necessity of developing organizational bases for quality control of audit services, improvement of the quality control system and the mechanism

for their implementation has been explored and substantiated.

Key words: *international standards of quality of production, quality assurance conditions, market of audit services, assessment of audit quality.*

Вступ. У загальному сенсі якість представляє собою відповідність вимогам споживача (сукупність властивостей продукції, що визначають ступінь придатності до використання за призначенням). Якість в сучасній науковій літературі розглядається як філософська та економічна категорія. За міжнародними стандартами в галузі менеджменту якість розглядається як рівень, до якого сукупність притаманних властивостей продукції та послуг задовольняє загальнозрозумілі або обов'язкові сформульовані потреби чи очікування споживачів (стандарт ISO-8402).

Постановка завдання. Особливої актуальності набуває проблема впровадження систем контролю якості аудиторської діяльності у процесі адаптації законодавства України до норм Європейського Союзу. Зазначимо, що необхідність удосконалення методологічних та організаційних аспектів у сучасних умовах розвитку аудиторської діяльності підвищило інтерес до проблем якості надання аудиторських послуг, правильності ведення аудиторськими фірмами системи контролю якості, однак визначення критеріїв та основні проблеми якості аудиторської діяльності охоплюють значне коло питань, вирішення яких полягає у перевірці старшими аудиторами роботи асистентів аудиторів. Саме тому такі підходи не дають цілісного уявлення про поняття якості аудиту. Кожен із них розкриває його лише частково, опираючись на окремі вимоги до якості аудиту.

Результати. Якість розглядається через певні показники, що продиктовано потребою встановлення максимально можливої кількості корисних для споживачів властивостей продукції, кількісного оцінювання їх рівня, а також потребою порівняння окремих видів продукції між собою.

Міжнародна організація зі стандартизації (International Certification Organization (ISO)) є розробником міжнародних стандартів якості продукції серії ISO 9000. Підготовка проєктів міжнародних стандартів покладалась на технічний комітет ISO/TC 176 «Управління якістю і забезпечення якості». На сьогодні існують наступні міжнародні стандарти щодо регулювання якості продукції, наведені у табл.1. Створення стандартів ISO серії 9000 є наслідком формалізації та узагальнення практичного досвіду, накопиченого за весь період розвитку промисловості у світі та передбачають застосування систем якості у трьох ситуаціях: по-перше, отримання вказівок щодо управління якістю; по-друге, взаємодія між сторонами договору; по-третє, затвердження, сертифікація або реєстрація, що проводить третя незалежна сторона.

Основна ідея забезпечення якості продукції, послуг полягає у встановленні критеріїв якості та контролюванні застосування цих критеріїв на підставі процесного підходу, що передбачає розподіл діяльності суб'єкта господарювання на низку взаємозалежних процесів, які функціонують як цілісна система. При цьому вихідні дані одного процесу є вхідними даними для наступного. Тому процесний підхід полягає в систематичній діяльності із визначення процесів, їхньої послідовності й взаємодії, управління процесами й зв'язками між ними.

Процесний підхід потребує застосування ризик-орієнтованого мислення, яке дає змогу менеджменту визначати чинники, що можуть спричинити відхилення процесів та системи управління якістю від запланованих результатів, щоб встановлювати запобіжні заходи контролю для мінімізації негативних впливів і максимального використання можливостей. Це

неможливо без розуміння бізнес – середовища й визначення зацікавлених сторін та їхніх вимог. Тому, виокремимо елементи системи управління якістю продукції та послуг, що базуються на аналізі стандартів ISO серії 9000:

1. Середовище контролю (менеджменту) необхідно визначити процеси, необхідні для системи управління якістю та їх застосування у межах суб'єкта господарювання; визначити послідовність й взаємодію цих процесів, очікуваний результат).

2. Критерії та методи оцінки якості продукції та послуг (визначити та застосовувати критерії та методи, зокрема моніторинг, вимірювання та відповідні показники дієвості, необхідні для забезпечення результативності функціонування та контролювання процесів).

3. Ресурси для створення та функціонування системи управління якістю продукції, послуг (призначити осіб з відповідальністю та повноваженнями щодо цих процесів).

4. Оцінка ризиків щодо функціонування системи управління якістю (розгляд ризиків та можливостей їх усунення; впровадження будь-яких змін, що необхідні для забезпечення досягнення очікуваних результатів).

5. Моніторинг та поліпшення процесів і системи управління якістю.

Тобто, в економічному розумінні під послугами розуміють функції або операції, на які є попит і, відповідно, ціна, що встановлюється на ринку. Послуги можливо визначити як нематеріальні блага, однією із характерних рис яких є споживання на місці їх надання. Послуги, як правило, не можуть передаватись іншим особам, тобто система перепродажу є достатньо складною і вимагає певних витрат на юридичне та інше обслуговування. Таким чином, затребуваність послуг на ринку забезпечується їх споживчими характеристиками, серед яких провідною є якість.

Аудиторські послуги є складовою сучасного ринку послуг. В цьому аспекті є доречним твердження Оскара Ланге, що послуги представляють собою діяльність, пов'язану безпосередньо або опосередковано із задоволенням людських потреб, але безпосередньо не спрямовані на виробництво яких-небудь предметів [3]. Відомо, що загострення проблем взаємовідносин користувачів інформації та аудиторських фірм зумовлене ситуацією на світовому ринку аудиторських послуг, а діючі форми і методи управління, як на загальнодержавному рівні, так і на рівні такого спе-

цифічного об'єкту управління, як аудиторська фірма, не сприяють створенню дієвої системи підвищення якості аудиторських послуг на вітчизняному ринку, тому можемо справедливо стверджувати, що наведена вище сутність економічної природи якості продукту в цілому, є абсолютною аналогією природи якості аудиторських послуг зокрема.

У 2017 році 944 суб'єкти аудиту уклали 34 428 угод на аудиторські послуги та виконали аудиторські завдання. Це в першу чергу угоди з тими суб'єктами господарювання для яких аудит є обов'язковим. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» розширив перелік таких суб'єктів господарювання, що сприятиме збільшенню аудиторських замовлень, починаючи з 2018 року. Практика свідчить, що категорія якості аудиторських послуг виступає актуальним предметом дослідження сучасної теорії аудиту. Так, Д. В. Єременко наводить трактування змісту категорії якості аудиту, яке ґрунтується на тому, що якісний аудит – це аудит, проведення якого повністю відповідає вимогам стандартів аудиту, бо саме тільки завдяки якості можна забезпечити «...тотожність думки аудитора про достовірність в усіх суттєвих аспектах даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку та інших правил (внутрішніх положень) суб'єктів господарювання згідно із вимогам користувачів дійсному рівню їхньої достовірності» [5]. Аналіз статистичних даних 906 аудиторських фірм та 53 аудиторів-підприємців свідчить про збільшення обсягів наданих аудиторських послуг та їх затребуваність. Відповідно до Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» аудиторські послуги це – аудит, огляд фінансової звітності, консолідованої фінансової звітності, виконання завдань з іншого надання впевненості та інші професійні послуги, що надаються відповідно до Міжнародних стандартів аудиту [6]. Під іншими професійними послугами Міжнародні стандарти аудиту розуміють супутні послуги, що представлені МССП 4400 «Завдання з виконання узгоджених процедур стосовно фінансової інформації» та МССП 4410 «Завдання з компіляції інформації» [7]. Вважаємо, що в цьому контексті переконливим предметом уваги аудитора щодо оцінювання якості, можемо подати наведений розріз етапів аудиту (рис. 1.).

Таблиця 1

Міжнародні стандарти щодо регулювання якості продукції

Номер стандарту	Назва стандарту	Аналог, що діє в Україні	Сутність стандарту
ISO 9000	«Загальний менеджмент якості й стандарти по забезпеченню якості. Провідні вказівки на вибір і застосування»	ДСТУ ISO 9000:2015	Визначає галузь застосування стандарту (зацікавлених осіб, які можуть користуватися стандартом); розкриває основні положення системи контролю якості, заходи щодо побудови системи контролю якості через процесний підхід та методологічні прийоми
ISO 9001	«Система якості. Модель забезпечення якості при проектуванні /або розробці, монтажі і обслуговуванні»	ДСТУ ISO 9001:2015	Стандарт ISO 9001 є однією з моделей управління діяльністю організації з метою забезпечення її результативності. Застосування підходів ISO 9001 у системі управління підприємством допомагає: – поліпшити її загальну дієвість та забезпечити міцну основу для ініціатив щодо сталого розвитку; – покращити якість продукції та послуг та підвищити рівень задоволення замовників; – стати конкурентоспроможним на внутрішньому та зовнішніх ринках; – реалізовувати продукцію за світовими цінами; – налагодити співпрацю із закордонними партнерами (зокрема, щодо отримання інвестицій); – отримати переваги перед конкурентами при участі у тендерах; – забезпечити прозорість та легкість управління діяльністю організації; – запровадити механізм постійного покращення системи управління та підвищити ефективність роботи співробітників на всіх рівнях
ISO 9002	«Система якості. Модель забезпечення якості при виробництві і монтажі»	Не діє з 2000 року. Замінено на ДСТУ ISO 9001:2015	
ISO 9003	«Система якості. Модель забезпечення якості при остаточному контролі й випробуваннях»	Не діє з 2000 року. Замінено на ДСТУ ISO 9001:2015	
ISO 9004	«Загальний менеджмент якості й елементи системи якості»	ДСТУ ISO 9004-1-95	Вимоги ISO 9004 рекомендуються як керівництво для суб'єктів господарювання, які бажають перевищити вимоги ISO 9001 з метою вдосконалення та досягнення сталого розвитку: концепція ISO 9001 спрямована на досягнення поставлених цілей, а виконання положень ISO 9004 забезпечує досягнення поставленої мети з більшою ефективністю

Джерело: узагальнено автором на основі джерел: [2].

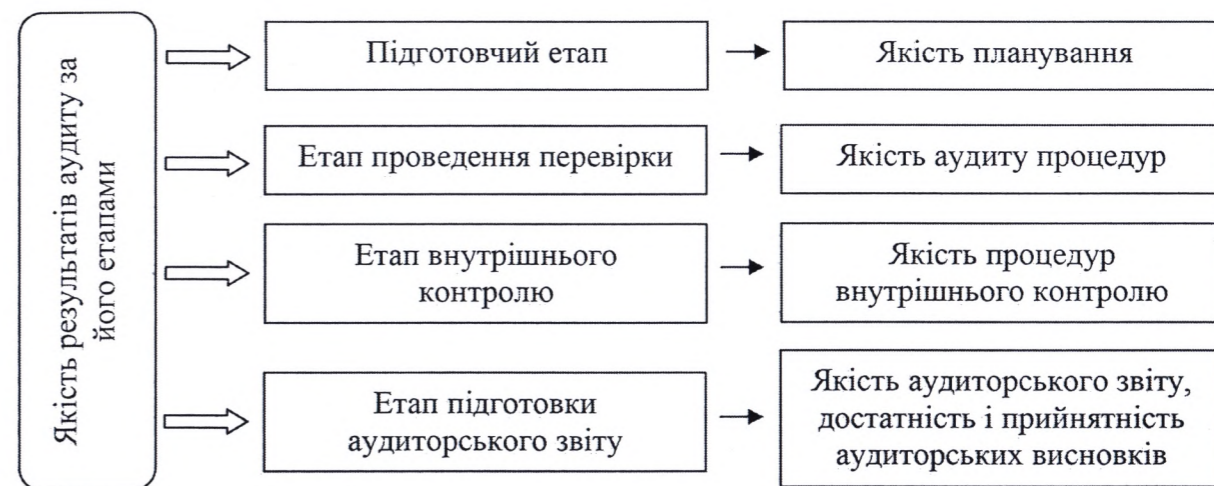


Рис. 1. Фрагмент оцінювання якості результатів аудиту за його етапами

Джерело: узагальнено автором на основі джерел: [1, 7, 8].

Необхідно відзначити, що європейські країни застосовують стандарти в основі яких лежать принципи, однак, жодна з країн не застосовує стандарти, в основі яких лежать жорсткі правила. У відповідності до вимог ЄС, до правил професійної етики, на нашу думку, необхідно доповнити наступні положення забезпечення незалежності: аудитор повинен дотримуватись незалежності, як під час аудиту, так і під час надання інших послуг, аудитор повинен передбачати всі можливі загрози втрати незалежності та вживати необхідних заходів щодо зниження її ризику. В Україні значущість професійного судження аудитора відіграє важливішу роль у порівнянні із європейською практикою аудиту, оскільки неоднозначних ситуацій у практиці вітчизняних аудиторів набагато більше, а законодавча база бухгалтерського обліку та оподаткування є надто мінливою. У цій ситуації аудитор зобов'язаний відображати в робочих документах свою позицію з усіх істотних моментів. У свою чергу, якість аудиторських послуг тісно пов'язана із організацією контролю якості роботи аудиторів. Невідповідність форматів українського законодавства та міжнародного ускладнює розуміння основних принципів стандартів. Розмежування обов'язкових вимог і рекомендованих процедур в стандартах аудиторської діяльності дозволить підвищити ефективність їх застосування. Усі відмінні характеристики повинні задовольняти очікувані потреби, і перш за все – у достовірній та повній інформації. Основними споживачами інформації є акціонери, інвестори, кредитори, а основне джерело інформації – це аудитор-

ський висновок. Саме висновок аудитора має відповідати обумовленим (надійність, достовірність) і передбачуваним (прийнятна ціна, наявність додаткової інформації) вимогам [8]. Отже, якість аудиту варто розглядати як сукупність процесів, що здійснюються аудиторами при проведенні перевірки або наданні послуг та забезпечують користувачів своєчасною, достовірною та повною інформацією. Крім цього, стандарти аудиторської діяльності є не тільки основним елементом системи внутрішнього контролю, але й об'єктом зовнішнього контролю якості аудиту.

Висновки. Оцінюючи якість аудиту, вважаємо, що слід виходити з того, що це функція відповідності результатів аудиту інтересам замовників, що залежить від таких чинників, як: зацікавленість користувачів аудиторських звітів, наявність кваліфікованого персоналу, внутрішньофірмових стандартів, системи внутрішнього контролю якості, наявність оцінювачів якості, як внутрішніх у структурі аудиторської фірми, так і зовнішніх, що діють в інтересах регуляторних органів й суспільства загалом.

Таким чином, істотно підвищити якість проведених аудиторських процедур може розробка методики визначення трудомісткості аудиторських завдань, програм та процедур з проведення аудиту підприємств різних галузей та видів діяльності. З метою підвищення ефективності та якості розроблювальних стандартів аудиту в аудиторських організаціях рекомендується створювати колегіальний орган, до компетенції якого буде входити обов'язковий розгляд та прийняття документів.

Література

1. <http://www.certsystems.kiev.ua/uk/iso-9001/sistemi-upravlinnya-yakisty-za-iso-9001.html>
2. Міжнародна організація зі стандартизації, Женева (Швейцарія) <http://www.iso.org>) посилання на офіційний сайт
3. Услуги и их социально-экономическая роль / О. Ланге – М.: Прогресс, 1967. – 312 с.
4. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні № 2164-VIII від 05.10.2017 р. [Електронний ресурс] // База даних “Законодавство України” / ВР України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. – Дата звернення: 23.12.2017.
5. Єременко Д. В. Якість аудиторських послуг в Україні / Д. В. Єременко // Облік і фінанси АПК : Міжнародний науково-виробничий журнал. – 2010. – № 2. – С. 94-96.
6. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність [Електронний ресурс]: Закон від 21.12.2017 р. № 2258-VIII // Офіційний веб-сайт Аудиторської палати України / АПУ. – Режим доступу: <http://www.apu.com.ua/normativni-akti-shcho-regulyuyut-auditorsku-diyalnist/14-zakoni-ukrajini>
7. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: нормативне виробничо-практичне видання (2016 – 2017 роки) // Офіційний веб-сайт Аудиторської палати України / АПУ. – Режим доступу: https://www.apu.net.ua/attachments/article/1151/2017_%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%8C2.pdf
8. Василюк М. М. Теорія якості в сучасній аудитор-

ській практиці / М. М. Василюк // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – Вип. №1 (42). – С. 235-240.

1. <http://www.certsystems.kiev.ua/uk/iso-9001/sistemi-upravlinnya-yakisty-za-iso-9001.html>
2. International organization from standardization, Geneva (Switzerland) of <http://www.iso.org>) reference to the official site
3. Services and their socio-economic role / O. Lange – Moscow: Progress, 1967. – 312 p.
4. Services and their socio-economic role / O. Lange – Moscow: Progress, 1967. – 312 p. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. – Date appeal: 23.12.2017.
5. Yeremenko D. V. Quality of Audit Services in Ukraine / D. V. Yeremenko // *Oblik i finansy APK : Mizhnarodnyy naukovo-vyrobnychy zhurnal*. – 2010. – № 2. – С. 94-96.
6. About the audit of the financial reporting and public accountant activity [Electronic resource]: Law from 21.12.2017 № 2258 – VIII // the Official web site of the public Accountant chamber of Ukraine / АПУ. it is access Mode: <http://www.apu.com.ua/normativni-akti-shcho-regulyuyut-auditorsku-diyalnist/14-zakoni-ukrajini>
7. International standards of control of quality, audit, review, other grant to the confidence and concomitant services : normative productive- practical edition (2016 – 2017) // is the Official web site of the public Accountant chamber of Ukraine / АПУ. it is access Mode: https://www.apu.net.ua/attachments/article/1151/2017_%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%8C2.pdf
8. Vasilyuk M. M. Theory of quality in modern audit practice / M. M. Vasilyuk // *Scientific Bulletin of Uzhgorod University*. – 2014. – Issue # 1 (42) / – P. 235-240.

Кохан І. В., Чигура В. С.

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ БАНКІВСЬКОГО СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті досліджено теоретико-методичні засади оцінки ризиків портфеля споживчих позик банківських установ та методів управління ризиками споживчого кредитування в Україні. Проведено аналіз динаміки і структури споживчих позик вітчизняних банків та оцінка ризиків портфеля споживчих позик банку.

Обґрунтовано практичні підходи до використання банківськими установами сек'юритизації споживчих кредитів за традицій-

ною схемою, що дозволить банкам розширити ресурсну базу та здійснити диверсифікацію кредитних ризиків у процесі споживчого кредитування. Запропоновані підходи до формування організаційної структури управління процесом споживчого кредитування в банку.

Ключові слова: споживче кредитування, кредитний ризик, ринок споживчого кредитування, інноваційна стратегія банків, управління кредитним ризиком, ефективність кредитної діяльності банку.

Kokhan I. V., Chigura V. S.

METHODOLOGICAL ASPECTS OF RISK MANAGEMENT OF BANKING CONSUMER LOAN IN UKRAINE

The article deals with the theoretical and methodological principles of risk assessment of consumer credit lines of banking institutions and

methods of consumer credit risk management in Ukraine. The analysis of dynamics and structure of consumer loans of domestic banks is carried

out and the risk assessment of the bank's consumer loan portfolio is carried out.

Practical approaches to use by banking institutions of securitization of consumer loans under the traditional scheme are substantiated, which will allow banks to expand their resource base and diversify credit risks in the process of consumer lending. The offered approaches to forma-

Вступ. Споживче кредитування посідає важливе місце у соціально-економічному розвитку держави як в Україні так і в світову аспекті в цілому. Активний розвиток різних форм і видів споживчого кредиту показують інтерес щодо нього, як джерелу значних доходів, із сторони банківських установ, а з іншого боку про стабільний попит з боку населення. Проте, надання споживчих кредитів банківськими установами є ризиковим видом діяльності, а більшість ризиків, що пов'язані з даним видом діяльності, очевидно притаманні процесу споживчого кредитування. Відповідно, розвиток споживчого кредитування в перспективі значною мірою залежить від рівня та якості управління ризиками, на які націльно вивчаються банки в процесі здійснення цього виду діяльності та вдосконалення підходів та методів щодо його зниження.

Відповідно, в сучасних умовах, банки більше акцентують увагу на проблемах управління ризиками споживчого кредитування, а саме, кредитними та операційними. Здійснений аналіз досліджень показав, що деякі банки вивчають та аналізують важливість управління ризиками споживчого кредитування для ефективної та прибуткової діяльності власного бізнесу та формують і реалізують чіткі процедури надання кредитів, використовують ефективні інструменти та методи і формують модель управління ризиками з урахуванням міжнародного досвіду. Таким чином, вивчення інструментарію управління ризиками банківського споживчого кредитування, а також формування інституційно-правових засад регулювання ризиків банківського споживчого кредитування є актуальним як з наукової, так і з практичної сторони.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз та вдосконалення теоретико-методичних засад управління ризиками банківського споживчого кредитування і розробка на цій основі практичних рекомендацій щодо його вдосконалення в сучасних умовах.

Результати. Споживче кредитування по-

tion of organizational structure of management of process of consumer lending in a bank.

Key words: consumer lending, credit risk, consumer lending market, innovative strategy of banks, credit risk management, efficiency of lending activity of the bank.

сідає важливе місце у соціально-економічному розвитку як України, так і більшості розвинутих країн світу. Важливість споживчого кредитування пояснюється прагненням фізичних осіб до підвищення рівня та якості життя, а також активізація споживчого кредитування є економічно доцільною і прибутковою сферою послуг для банківських установ та для стабілізації й соціально-економічного розвитку держави загалом. Проте, незважаючи на фінансово-економічну нестабільність та погіршення макроекономічних показників в Україні, роль споживчого кредитування зростає у макроекономічному аспекті, що збільшує сукупний платоспроможний попит на предмети споживання і послуги і відповідно стимулює розширення обсягів їх виробництва [1, с. 148].

Функції розподілу і перерозподілу, яку реалізовує споживче кредитування, дає змогу вирішити розбіжності між цінами на засоби довготривалого користування й фактичними доходами населення за необхідності реалізації товарів і послуг виробниками. Споживче кредитування дає змогу фізичним особам пришвидшити досягнення споживчих цілей і отримання речей, власниками яких вони можуть стати тільки в майбутньому. Відповідно, виробники товарів і послуг реалізують можливість пришвидшити продаж продукції і завершити цикл кругообігу капіталу. Тому, основне призначення споживчого кредиту полягає у підвищенні якості життєвого рівня населення й прискоренню соціально-економічного розвитку.

Зазначимо, що важливою ознакою споживчого кредиту є його середньостроковий термін погашення, тобто кредит на відпочинок, навчання, лікування, ремонт надають на період 6 місяців – 1,5 років, придбання домашньої побутової техніки – 1,5-2 роки, автомобіля – 3-5 років, а іноді і довший період. Дані види кредитів мають декілька спільних ознак їх надання – мінімальний пакет документів, необхідних для прийняття рішення та висока швидкість надання таких кредитів. Перелік

документів у багатьох банках складається з документу, що посвідчує особу (паспорт, ID-картка) та довідки про присвоєння ідентифікаційного коду, у деяких випадках довідки про доходи або даних про двох поручителів.

Отже, на думку автора, під споживчим кредитом слід розуміти грошові відносини, які виникають між громадянами (фізичними особами резидентами) та банками та небанківськими фінансовими установами, у національній валюті і об'єднує різні види кредитів на придбання споживчих товарів або послуг у тимчасове користування, на умовах забезпечення, строковості, платності та цільової спрямованості.

Отже, формування ризику відбувається у процесі здійснення операцій зі споживчого кредитування. Споживче кредитування є багатограним комплексним явищем, що призводить до виникнення низки ризиків, які перебувають у кореляційній залежності. Саме тому науковці виділяють комплексні [2, с. 209] ризики, управління якими не може відбуватися шляхом врахування основного з них, потребуючи, натомість, комплексного підходу до управління всіма ризиками, що притаманні окремому виду діяльності (рис. 1).

Для формування системи розуміння ризику споживчого кредитування є визначення понять "кредитний ризик" і "операційний ризик". У сучасній економічній літературі переважають два підходи до визначення поняття "кредитний ризик". Відповідно до першого підходу науковці розглядають кредитний ризик як ризик несплати у визначений строк основного боргу і процентів за позиками [4, с. 452–453]. На протигагу йому, в межах другого підходу кредитний ризик розглядають як ризик змен-

шення вартості частини активів, представленої сумою виданих кредитів, або ймовірність зниження прибутковості від цієї частини активів значно нижче очікуваного рівня [5, с. 364].

Така розбіжність у визначеннях пояснюється структурою кредитного ризику: необхідним є врахування кредитного ризику як на рівні окремої позики, так і на рівні сукупності цих позик – кредитного портфеля. Відповідно, кредитний ризик як ймовірність реалізації негативного сценарію розвитку кредитних відносин, що полягає у зменшенні вартості або прибутковості частини активів банку через неповне або несвоєчасне виконання позичальником своїх зобов'язань за кредитним договором.

У процесі управління ризиками кредитування в банку важливе місце посідає класифікація кредитів, тобто виокремлення споріднених кредитів за їх природою та інструментарієм управління ризиками. Основними видами банківського кредитування фізичних осіб є надання позики для купівлі житла (іпотека); для купівлі транспортних засобів (автомобільне) та на купівлю товарів тривалого користування (споживче кредитування). На сьогодні найбільш розповсюдженим видом кредитування фізичних осіб є споживче кредитування, яке в своїй сутності має певну ризиковість появи безнадійних кредитів та великої кількості позичальників, що ускладнює процес адміністрування цим видом кредитів. Запропонована класифікація кредитів дозволяє банкам встановлювати процедури видачі різних видів кредитів, застосовувати відповідні інструменти управління ризиками, що притаманні цим кредитам.

Для ефективного розвитку споживчого кредитування потрібно здійснити аналіз сучасно-

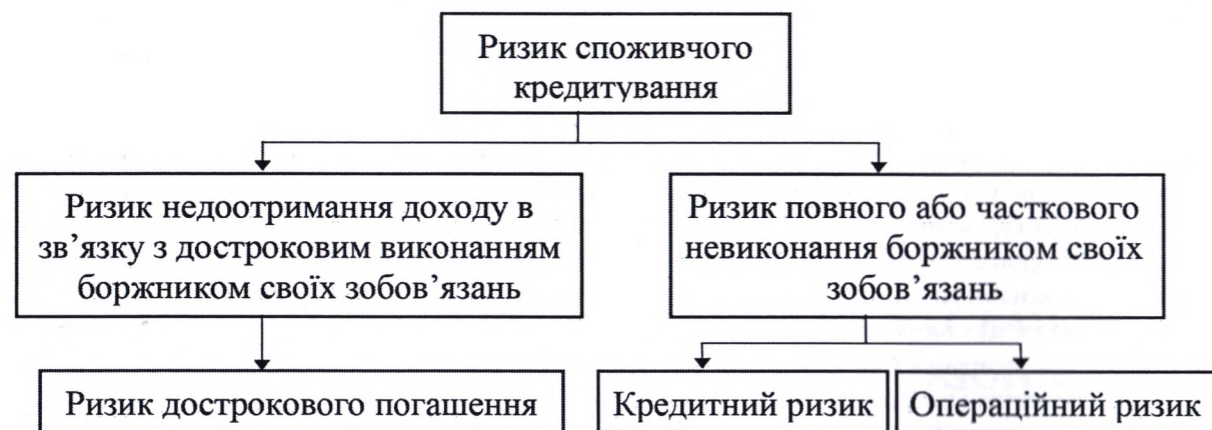


Рис. 1. Ризики банківського споживчого кредитування

Джерело: систематизовано автором на основі [3; с. 41].

го стану кредитних операцій банку, починаючи з визначення позиції, яке займають кредитні операції в загальному обсязі активів банку і розрахунку коефіцієнта питомої ваги кредитів у загальних активах банку [6].

Для розрахунку коефіцієнта питомої ваги кредитів у загальних активах банку використовуються показники кредитних вкладень банків України за період 2013 – 2017 рр., кількості банків та їхніх активів. Коефіцієнт питомої ваги кредитів у загальних активах окремого банку становить 59,88% і показує, що частка кредитних операцій у загальних активах банку складає 59,88% і характеризує кредитну активність банків, а велике значення даного показника може бути індикатором того, що банківські установи надмірно перевантажені позиками (табл. 1).

більшу частку ресурсів у короткострокових активах грошового ринку та в інвестиційних цінних паперах, які, можуть легко конвертуватися в грошові кошти та потім видаватися у формі позик [6].

Оскільки кредитування посідає основне місце в здійснених операціях банків, доцільно проаналізувати динаміку кредитних портфелів та їх структуру і показати на рис. 2 наведено динаміку обсягів кредитних портфелів банків України за 2013–2017 роки.

За результатами проведеного аналізу, в період з 2013–2015 рр. кредитний портфель банків України мав тенденцію до збільшення, а з 2015–2017 рр. прослідковується тенденція до зменшення, що пов'язано із зменшенням кількості діючих банків в Україні. Проте, банків-

Таблиця 1

Питома вага кредитів у загальних активах банку

Дата	Кількість банків, шт	Активи у нац. валюті, тис. грн	Кредити та заборгованість клієнтів, тис. грн
01.01.2013	175	1127179379	694 381 045
01.01.2014	180	1277508651	799 227 946
01.01.2015	158	1316717870	873 610 836
01.01.2016	113	1252570443	713 974 266
01.01.2017	95	1258643603	554 637 262

Джерело: складено автором на основі статистичних даних НБУ [7].

Відповідно, значення даного показника понад 65% є завишеним. В сучасних умовах, ліквідні банки мають нижчий рівень коефіцієнта питомої ваги кредитів у загальних активах, але

ські активи у 2017 році порівняно до 2016 року зросли і свідчить, що на фінансовому ринку залишаються фінансово стабільні банківські установи, які збільшують власні активи та

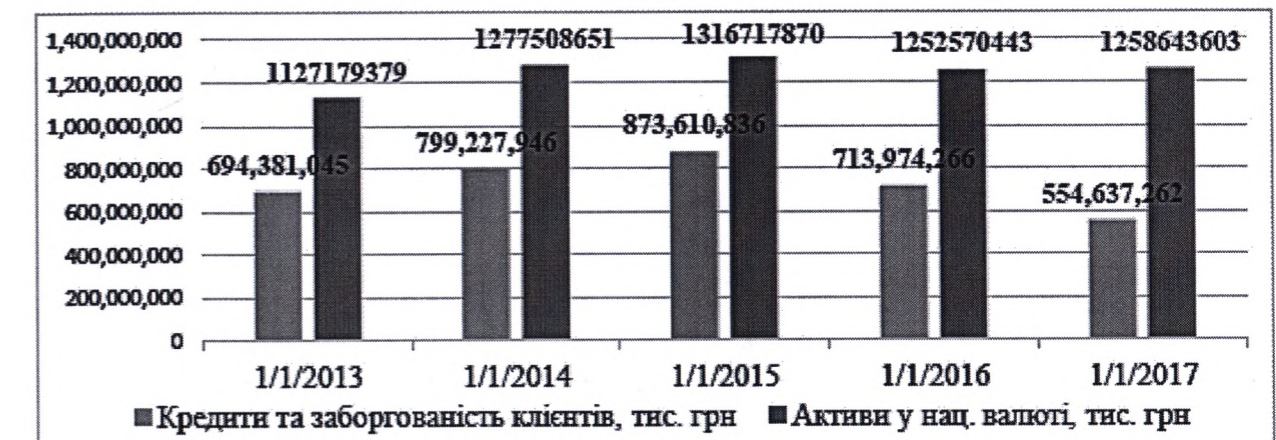


Рис. 2. Кредитний портфель та активи банків України 2013–2017 рр.

Джерело: складено автором на основі статистичних даних НБУ [7].

працюють згідно законодавства, яке є непо-
стійним та формує жорсткі умови функціону-
вання.

В період з 2008–2017 рр. споживче креди-
тування в Україні характеризувалося нерівно-
мірним темпом розвитку (рис. 3).

Таблиця 2

Динаміка показників кредитного портфеля банків України у 2013–2017 рр.

Дата	Кредити та заборгованість клієнтів, тис. грн	Абсолютне відхилення, тис. грн	Темп зростання	Темп приросту
2013	694 381 045	–	–	–
2014	799 227 946	104846901	115,10%	15,10%
2015	873 610 836	74382890	109,31%	9,31%
2016	713 974 266	-159636570	81,73%	-18,27%
2017	554 637 262	-159337004	77,68%	-22,32%

Джерело: складено автором на основі статистичних даних НБУ [7].

У 2014 р. порівняно з 2013 р. відбулося збільшення кредитного портфеля банків України до рівня 115,10% або на 15,10%. У 2015 р. порівняно з 2014 р. також відбулося збільшення – до рівня 109,31% або на 9,31%. Порівняння 2016 р. до 2015 р. динаміка кредитного портфеля банків України становила 81,73%, що показало зменшення на 18,27% або на 159 636 570 тис. грн. Порівняння 2017 р. до 2016 р. динаміка кредитного портфеля банків України становила 77,68%, і показало зменшення на 22,32% або на 159337004 тис. грн. Проте, загалом в період 2013–2017 рр. відбулося зменшення кредитного портфеля банків України на 20,13%, як результат кризових процесів як у міжнародній економіці, так і в Україні загалом та відповідне зменшення кількості банків на 45,71% (80 одиниць) [7].

У 2009–2012 роках кредитування фізичних осіб почало суттєво зменшуватися до 187629 млн. грн. у 2012 році, що пов'язано з початком фінансової кризи, погіршенням рівня платоспроможності населення, зростанням безробіття.

У 2013–2014 роках ринок кредитування фізичних осіб почав поступово відновлюватися. Про це свідчить активізація обсягів кредитування банківськими установами фізичних осіб в 1,1 раза, з 187629 млн. грн. у 2012 році до 211215 млн. грн. у 2014 році. Проте останніми двома роками, у 2015–2016 роках, спостерігалося падіння рівня банківського кредитування фізичних осіб в 1,3 раза, з 211215 млн. грн. у 2014 році до 163333 млн. грн. у 2016 році, що всього на 2947 млн. грн., або на 1,8 %, менше

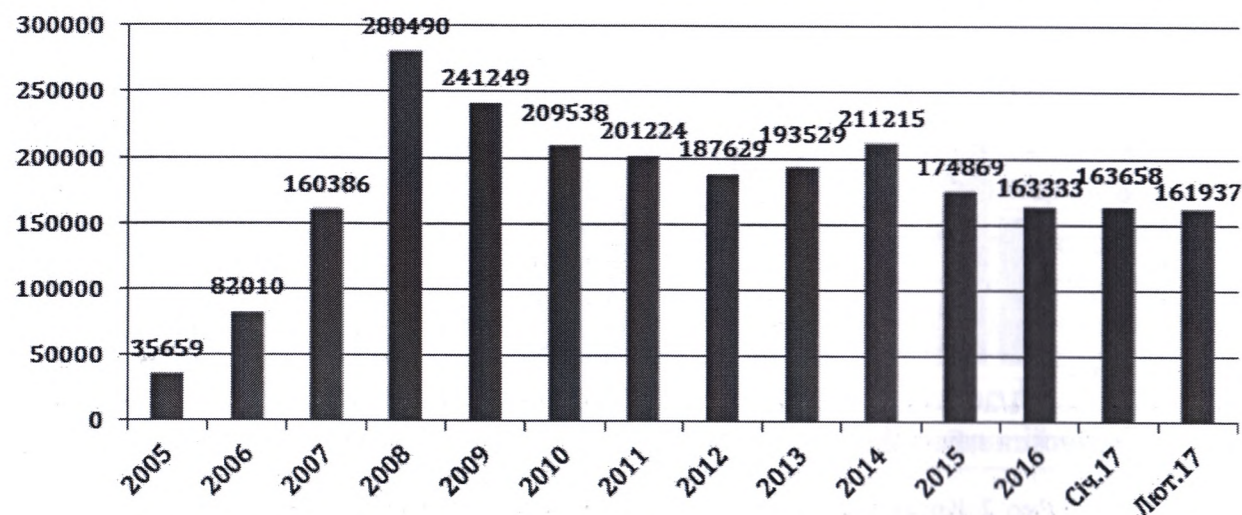


Рис. 3. Динаміка обсягів кредитування фізичних осіб у 2005–2017 рр., млн. грн. [7]

за рівень 2007 року. У січні 2017 року обсяг банківського кредитування фізичних осіб зріс до 163658 млн. грн., а у лютому знизився до 161937 млн. грн. [7].

Проте, ресурсна база українських банків, на даний час, формується в більшій мірі з короткострокових депозитів через ризики, пов'язані з нестабільною фінансово-економічною і політичною ситуацією в країні, а також через низьку довіру населення до банків, тому банківські установи надають перевагу короткостроковим кредитам населенню на споживчі потреби.

На даний час, рівень розвитку інфраструктури споживчого кредитування залишається низьким, недосконалою є система фінансової оцінки (скорингу), що впливає на дохідність кредитних відносин. Саме тому, не об'єктивна оцінка кредитоспроможності клієнтів, може призвести до збитковості банківської діяльності.

Динаміку розвитку споживчого кредитування сповільнює низький рівень доходів населення в Україні. Також, актуальним є питання низького рівня інформаційної обізнаності населення щодо умов кредитування, а також низький рівень кваліфікації персоналу банківських установ, які, не завжди готові надати якісні консультаційні послуги клієнтам.

В Україні регулювання ринку споживчого кредиту відбувається через формальні норми і правила та неформальні вимоги, що формуються державними органами і саморегулюючими організаціями (кредитними установами, банками). На жаль, роль останніх у цьому аспекті сьогодні дуже незначна. Регулятивні та законодавчі повноваження державних органів влади у сфері споживчого кредитування аналогічні повноваженням з регулювання кредитного ринку загалом і включають пруденційне регулювання, захист прав споживачів фінансових послуг, дотримання оптимального балансу конкуренції.

На даному етапі формування сфери кредитування в Україні актуальним є пошук нових підходів та інструментів регулювання кредитного ринку й споживчого кредиту зокрема. Один із таких підходів є розроблення нових і трансформація існуючих стандартів кредитування фізичних осіб [8, с. 48].

Формування банківської сфери, у міжнародному просторі, характеризується тенденцією щодо уніфікації і стандартизації у регулюванні та здійсненні суб'єктами ринку норм та правил міжнародних угод. Міжнародні

стандарты містять у своїй основі більш рекомендаційний характер, проте у міжнародній практиці, їх визнають важливими, а їх наслідування розглядається як позитивне явище та підвищує фінансово-інвестиційний рейтинг окремих фінансових установ, так і окремої країни в цілому та сприяє інтеграції у світове співтовариство.

У практичній діяльності недостатньо уваги приділяється аналізу і вдосконалення внутрішнім і національним стандартам діяльності фінансових установ, у тому числі банків, так як банки є стандартизовані вимогами, що використовують регулятори і саморегулюючі організації (національні стандарти) та фінансові інститути (внутрішні стандарти). Значення національних стандартів зводиться до об'єднання й уніфікації внутрішніх стандартів окремих інституцій (банків), а також до спільної діяльності національних інститутів, адже саме національні стандарти вивчаються міжнародними організаціями, з яких визначають найбільш досконалі і враховуються у формуванні міжнародних стандартів.

Швидкі зміни зовнішнього середовища діяльності банків, зміна нормативно-правової бази, присутність різних форм конкуренції з іноземними банками спрямовують до необхідності розвитку національних стандартів якості банківської діяльності, в тому числі в сфері кредитування.

Основна логіка використання стандартів у забезпеченні ефективного функціонування кредитного ринку та ринку банківських споживчих кредитів, зокрема, полягає в тому, що певний стандарт (група стандартів) – це вже чіткий, означений параметр контролю (нагляду), є контроль – є основа регулювання, є регулювання – є вплив на сегмент загалом і на окремих його учасників.

Стандарти кредитування у широкому розумінні аналогічні принципам кредитування; у вузькому – це формальні й неформальні правила, яким має відповідати загально визнана найкраща практика організації та здійснення кредитного процесу. Застосування стандартів має бути присутнє процесу кредитування в цілому, тоді їх можна систематизувати відповідно до його етапів. Відповідно, серед стандартів кредитування можна виділяти стандарти інформаційного обслуговування; оцінки кредитоспроможності; оцінки кредитного ризику, що пов'язаний із наданням кредиту; оцінки якості забезпечення кредиту; кредитного до-

говору; процедури видачі кредиту; кредитного моніторингу проблемної заборгованості.

Слід врахувати, що на різних етапах кредитного процесу реалізація окремих стандартів більш чітко виражає інтереси якоїсь однієї зі сторін кредиту – кредитора або позичальника. У більшості випадків інтереси кредитора задовольняються першочергово і превалюють над досягненням цілей позичальника. Важливо врахувати і розробити стандарти кредитування фізичних осіб як окремого виду стандартів якості банківської діяльності в Україні із врахування існуючих тенденцій та деформацій.

Сучасна банківська практика в Україні є такою, що на даному етапі відсутня загальна модель кредитування фізичних осіб, банки мають різний досвід в організації цього процесу та різну якість кредитних послуг, а також значні різниці в розмірах капіталу, розмірах і структурі активів і пасивів, якості ресурсів, особливості кредитної політики, в практику українських банків універсальні стандарти кредитування фізичних осіб слід впроваджувати негайно, тому що вирішення проблеми підвищення стійкості банківської системи України в кризових умовах вимагає розроблення нових методологічних підходів і більш широкого застосування інструментів управління кредитним процесом і саме стандартизація кредитування має стати одним із важливих її компонентів [8, с. 49].

Удосконалення процесу кредитування фізичних осіб можна застосувати як інструмент державного регулювання тільки за виконання відповідних умов:

1. Стандарти кредитування мають бути прийняті й оформлені як нормативно-правовий акт, що закріплює основні положення кредитування й відображає цілі держави, зокрема пруденційне регулювання і захист прав споживачів.

2. Стандарти кредитування мають бути загально визнані в банківському середовищі. На основі приєднання (або ні) окремого банку до цих стандартів кредитування можна створити систему певної добровільної “сертифікації” банків, що може стати основою для диференційованого нагляду за ними [4, с. 286].

Розвиток стандартів кредитування фізичних осіб як засобу регулювання мають визначитися також і сферами регулювання: у сфері пруденційного регулювання, а саме доопрацювання методів оцінки ризиків; у сфері захисту

прав позичальників – вдосконалення нормативно-правових актів із захисту прав споживачів фінансових послуг.

Проблемним місцем практичного втілення стандартів споживчого кредитування фізичних осіб в Україні, а саме щодо реалізації захисту прав споживачів фінансових послуг, можна виокремити два напрями: недостатня фінансова і юридична грамотність громадян, чим часто користуються кредитори при укладанні угод кредитування. Значна частина норм законодавства, які застосовуються для регулювання кредитного ринку і захисту прав споживачів в Україні мають превентивний характер.

Основним є вирішення наступної проблеми, а саме впровадження конкретних штрафних санкцій за порушення банківськими установами встановлених норм щодо прав споживачів фінансових послуг аналогічно пруденційному нагляду.

Отже, постійно зростаюча потреба і роль споживчого кредитування, як в діяльності банківських установ України так і в економіці в цілому, а також його соціальний напрям, який базується на основі узгодженості інтересів кредиторів і позичальників в практичній діяльності потребують додаткового регулювання з боку держави і саморегулюючих організацій.

При сукупності проблем споживчого кредитування та обмеженості ресурсів банків, як одним із методів вирішення може бути впроваджена сек’юритизація споживчих кредитів, яка дозволяє банкам отримати додаткові фінансові ресурси, сприяє наданню кредиторам додаткових гарантій, у тому числі й у вигляді забезпечення. У міжнародній практиці сек’юритизацію визнають надійним методом трансформації низьколіквідних активів у ліквідні фінансові інструменти шляхом випуску облігацій, забезпечених споживчими кредитами, що генерують платежі [3].

Висновки. Отже, надання споживчих кредитів пов’язано з ризиками, більшість із яких об’єктивно притаманні процесу споживчого кредитування, а тому подальший розвиток споживчого кредитування значною мірою залежить від рівня та якості управління ризиками, на які наражаються банки в процесі здійснення цього виду діяльності. Банки все більше уваги приділяють питанням управління ризиками споживчого кредитування, зокрема, кредитними та операційними. Аналіз сучасних процесів управління ризиками споживчого кредитування в банках України свідчить, що

окремі банки почали усвідомлювати їх важливість для розвитку свого бізнесу та розробляють і запроваджують чіткі процедури видачі кредитів, використовують відповідні інструменти і формують системи управління ризиками з урахуванням кращого світового досвіду.

Сучасним підходом до вдосконалення регулювання споживчого кредиту є розроблення нових і вдосконалення наявних механізмів кредитування фізичних осіб. Формування нових підходів споживчого кредитування фізичних осіб в Україні можна розпочати із вдосконалення внутрішніх стандартів кредитування банків, формуючи законодавчі ініціативи з їх розвитку та вдосконалення на державному рівні. Базовим кроком на державному рівні має бути розроблення Концепції розвитку стандартів якості банківської діяльності. В Україні стандарти кредитування, зосереджені на пруденційне регулювання, розвинуті краще порівняно з тими, що спрямовані на захист прав споживачів фінансових послуг та їх формуванню присвячено немало законодавчо-правових документів. Це зумовлено кращим розвитком пруденційного регулювання банківської діяльності в цілому. Суттєвого вдосконалення відповідно до сучасних реалій потребують обидва напрями. Розвиток споживчого кредитування в Україні передбачає використання в практиці українських банків сек’юритизації споживчих кредитів за традиційною схемою, сформовано основні напрями нормативно-правового регулювання процесів боргового фінансування в Україні, розроблено напрями перерозподілу кредитних ризиків у разі здійснення сек’юритизації.

УДК 336.74

РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто сутність електронних грошей та причини їхнього виникнення в умовах цифрової економіки. Визначено переваги та недоліки електронних грошей. Описано діючі в Україні системи платежів за допомогою електронних грошей. Виявлено фактори, що сприятимуть посиленню використання

Література

1. *Вовчак О. Д., Антонюк О. І.* Споживче кредитування в Україні: сучасний стан та тенденції розвитку в умовах фінансово-економічної нестабільності. *Європейські перспективи. Економіка.* 2016. № 2. С. 148–157.
2. *Лаврушин О. І.* Банковские риски : учебник 3-е изд., перераб. и доп. М. : КНОРУС, 2013. 296 с.
3. *Шапвал О. А.* Система управління ризиком споживчого кредитування. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики.* 2013. № 2 (15). С. 40–50.
4. *Кириченко О. А., Міщенко В. І.* Банківський менеджмент: підручник. Київ: Знання, 2005. 831 с.
5. *Міщенко В. І., Слав’янська Н. Г., Коренева О. Г.* Банківські операції: підручник 2-ге вид., перероб. і доп. Київ: Знання, 2007. 796 с.
6. *Мороз А. М., Савлук М. І., Пуховкін М. Ф.* Банківські операції: підручник. Київ: КНЕУ, 2000. 384 с.
7. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>.
8. *Охрименко І. Б.* Необхідність та напрями удосконалення регулювання споживчого кредиту в Україні. *Науковий вісник Ужгородського національного університету.* 2017. № 2. С. 46–50.
1. *Vovchak O. D., Antoniyuk O. I.* Consumer lending in Ukraine: the current state and development trends in the conditions of financial and economic instability. *European perspectives. Economy.* 2016. No. 2. P. 148-157.
2. *Lavrushin O. I.* Banking risks: textbook 3rd ed., Pererab. and add M.: KNORUS, 2013. 296 p.
3. *Shapoval O. A.* The system of risk management of consumer lending. *Financial and credit activity: problems of theory and practice.* 2013. No. 2 (15). P. 40-50.
4. *Kirichenko O. A., Mishchenko V. I.* Banking Management: Textbook. Kyiv: Knowledge, 2005. 831 p.
5. *Mishchenko V.I., Slavyanskaya N.G., Koreneva O.G.* Banking operations: textbook 2nd form., Processing. and add Kyiv: Knowledge, 2007. 796 p.
6. *Moroz A. M., Savluk M. I., Pukhovkin M. F.* Banking operations: a textbook. Kyiv: KNEU, 2000. 384 p.
7. Official site of the National Bank of Ukraine. URL: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>.
8. *Okhrimenko I. B.* Need and directions of improvement of regulation of consumer credit in Ukraine. *Scientific herald of Uzhgorod National University.* 2017. No. 2. P. 46-50.

Костюк Б. А., Савчук О. Я., Придюк О. М.

електронних грошей в українських реаліях. Визначено проблеми та перспективи розвитку електронних грошей в умовах цифрової економіки.

Ключові слова: електронні гроші, цифрова економіка, системи електронних грошей, біткоїн.

Kostyuk B. A., Savchuk O. I., Priduk O. M.

DEVELOPMENT OF ELECTRONIC MONEY IN THE CONDITIONS OF THE DIGITAL ECONOMY

The essence of electronic money and the reasons for their occurrence in the digital economy are considered in the paper. The advantages and disadvantages of electronic money are determined. The electronic payment systems operating in Ukraine are described. The factors that contribute to the increase of the use of electronic money

Вступ. Головною особливістю сучасного економічного та соціального розвитку є його глобалізація. В цих умовах змінюються ключові засади економіки: у сфері виробництва, розподілу, обміну та споживання життєвих благ все більше використовуються інформаційні технології; основою новітніх технологій виступають інноваційні розробки, що вимагають нових інвестицій. Все це зводиться до того, що виникають нові види товару: знання, інформація, інтелектуальна власність; нові (електронні) форми грошей. На цій базі створюються засади для виникнення нового різновиду економіки: цифрової, яка може виступити в ролі об'єднуючої ланки всіх перерахованих складових.

Проявом таких змін є поступове перенесення трансакцій в електронний формат, поява нових засобів платежу, новітніх платіжних інструментів і систем. Саме у сфері платіжних і розрахункових систем останнім часом відбувається найшвидше впровадження інновацій, при цьому чимало з них є дискусійними з позиції нормативного регулювання та практичного використання. Зокрема, пильну увагу з боку центральних банків і міжнародних фінансових установ привертає така фінансова інновація, як електронні гроші.

Постановка завдання. Не дивлячись на те, що електронні гроші є порівняно новим платіжним засобом для України, але розрахунки з їх використанням успішно здійснюються багатьма українськими компаніями. Поки що вони є малодослідженим об'єктом для наукової економічної літератури. Актуальність питань, пов'язаних з емісією та поширенням електронних грошей в сучасному світі не викликає сумнівів. Починаючи з кінця ХХ ст., коли почали з'являтися системи електронних грошей у світі, серед вчених-економістів та практиків велася жвава дискусія щодо їх суті, можливос-

in Ukrainian realities are revealed. The problems and prospects of the development of electronic money in the conditions of digital economy are determined.

Key words: *electronic money, digital economy, electronic money systems, bitcoin.*

ті впливу на грошову систему окремих країн та майбутнього заміника готівкових грошей.

Результати. Із технічного погляду електронні гроші – це електронний запис про певний обсяг вартості, який захищений відповідними криптографічними алгоритмами. Відповідно до сучасного стану розвитку інформаційних систем і технологій, електронні гроші можуть функціонувати на основі карток та на програмній основі.

З юридичного погляду електронні гроші є грошовим зобов'язанням емітента, який повинен обміняти їх на традиційні гроші за вимогою пред'явника.

З'явившись нещодавно, системи електронних грошей, що використовують під час розрахунків грошові заміники, найбільш стрімко почали розвиватися на пострадянському просторі.

Електронні гроші є найбільш простою і швидкою формою розрахунку, доступною практично в будь-якій країні світу. Електронні гроші – це грошові зобов'язання емітента в електронному вигляді, які знаходяться на електронному носії у розпорядженні користувача. Такі грошові зобов'язання відповідають трьом критеріям:

- фіксуються і зберігаються на електронному носії;
- випускаються емітентом у разі отримання від інших осіб грошових коштів в обсязі не меншому, ніж емітована грошова вартість;
- приймаються як засіб платежу іншими (крім емітента) організаціями.

Електронні гроші виконують всі класичні функції грошей. У той же час можна говорити про те, що з'являються й нові їх функції. Так, в літературі наводяться нові функції грошей у віртуальній економіці: глобальна (загальна інтегруюча), спекулятивна, соціально-сегментуюча, маскуюча.

Розвиток систем електронних грошей на сучасному етапі еволюції суспільства характеризується поступовим звуженням сфери використання готівки та паперових платіжних документів, переходом до нових платіжних інструментів і сучасних технологій платежів.

Електронні гроші широко залучаються до обігу і стають важливим інструментом фінансової інфраструктури економічно розвинутих країн.

Незважаючи на те що електронні гроші є порівняно новим платіжним засобом для України, розрахунки з їх використанням успішно здійснюються багатьма українськими компаніями. Вони є популярним, доступним і зручним засобом платежу. Управляти грошима у своєму гаманці користувач може за допомогою Інтернету або мобільного телефону. Важливість електронних грошей із точки зору монетарної політики держави впливає з того, що вони є заміником банкнот і монет, тобто деякі види електронних грошей можуть стати привабливою альтернативою розміщення короткострокових депозитів.

В Україні згідно з п. 15.1, ст. 15 ЗУ «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні», електронні гроші визначені як одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими особами, ніж особа, яка їх випускає, і є грошовим зобов'язанням цієї особи, що виконується у готівковій або безготівковій формі [1].

Переваги електронних грошей полягають в наступному:

- вони скорочують час проходження чека, зменшують тим самим трансакційні витрати бізнесу;
- скорочують паперовий обіг і потоки паперових грошей;
- вирішують проблему довіри та інформаційних витрат між покупцем і продавцем;
- поширюють угоди по всьому світу, гроші стають дійсно світовими грошима.

Випуск електронних грошей в Україні мають право здійснювати лише банки. Нині 17 банків мають право здійснювати емісію електронних грошей, які функціонують у межах Національної системи масових електронних платежів НСМЕП), Visa International та «Глобал Мані».

Також створено дві системи електронних грошей у банківських установах: «Максі» у ПАТ «Альфа-Банк» та «Мані Іксвай» (MoneXu) в ПАТ «ФІДОБАНК».

Для зручності класифікацію систем електронних розрахунків, що працюють на українському ринку, доцільно поділити на дві підгрупи:

– системи електронних розрахунків, що емітують електронні гроші тільки в національній валюті (гривні) або «гривневі» системи (W1, MAXI, WebMoney, Global Money, НСМЕП, MoneXu, LiqPay);

– системи, що зареєстровані в інших юрисдикціях, або «негривневі», проте надають послуги українським споживачам («Яндекс. Деньги», QIWI, WebMoney Transfer, PayPal).

В Україні електронні гроші на смарткартках представлені, зокрема, неперсоніфікованими електронними гаманцями НСМЕП.

Емісія електронних грошей, які зберігаються в пам'яті комп'ютерів, здійснюється за технологіями PayCash і WebMoney Transfer.

Технологія WebMoney Transfer створена для забезпечення користувачів універсальним засобом розрахунків за товари та послуги, які пропонуються в мережі Інтернет. На сьогодні це найбільш розвинена система електронних грошей, за допомогою якої користувачі Інтернет і власники мобільних телефонів можуть здійснювати захищені безвідзивні платежі та перекази в реальному часі в електронних грошах, номінованих у шести видах валюти, а також золоті.

Технологія PayCash дає користувачам змогу здійснювати трансакції між собою, а також анонімно, швидко і надійно оплачувати різні послуги, а також купувати товари. На сьогоднішній день в мережі Internet існує декілька десятків платіжних систем. Серед найбільш популярних систем виділяють: E-Gold, PayPal, PayCash, WebMoney Transfer, CyberPlat, Privat24 та ін. [2, с. 704].

В Україні ринок електронних грошей регульований достатньо слабо. Їх випуск та використання регулюється Законом України про платіжні системи та переказ коштів, але його норм замало для повноцінної співпраці держави та ринку. Це призводить до хаотичних рішень і відповідних наслідків. Наприклад, безумовно правильним рішенням з боку української влади було застосування санкцій до компаній, пов'язаних із Російської Федерацією. До цього переліку потрапила і платіжна система WebMoney.

Нині найвищий рівень інноваційної новизни мають електронні гроші – біткоїн (Bitcoin, BTC), які отримали назву «крипто валюта»

або «віртуальна валюта», зокрема в офіційних звітах Світового банку та Європейського центрального банку (ЄЦБ). Поширеною також є неофіційна їх назва – «інтернет-валюта». До цієї категорії разом із біткоїном також належать її похідні або альтернативи – лайткоїн (Litecoin), піркоїн (Peercoin), неймкоїн (Namecoin), ЕксЕрПі (XRP, система Ріпплз – Ripples).

Біткоїни діляться на дробові частини, мінімальна з яких складає 0,00000001 біткоїна. Мінімальну одиницю біткоїн часто називають Сатоші – на честь засновника цієї криптовалюти. Таким чином, 1 біткоїн = 100 млн Сатоші.

У 2011 році американська компанія випустила готівкові біткоїни у вигляді монет декількох номіналів і позолочених злитків, які стали предметом колекціонування і сьогодні мають велику інвестиційну цінність.

Мережа біткоїн заснована на «блокчейн» (ланцюжку блоків) і є публічним реєстром, який зберігає дані про всі транзакції системи. Дані транзакції захищені електронними підписами користувачів – учасників мережі, які видобувають біткоїн чи проводять з ними будь-які операції. Зовнішньо система працює аналогічно будь-якій електронній платіжній системі, наприклад, Webmoney. Проте серед недоліків криптовалюти можна назвати те, що у випадку втрати пароля або доступу до електронного гаманця наявна криптовалюта буде повністю втрачена.

Однак головна особливість біткоїнів зовсім не в шифруванні, а у відсутності центру управління грошовим обігом – такого раніше ніколи не було. У звичних грошей завжди є центр емісії (державна чи фінансова організація), який їх випускає і контролює, а також гарантує прийом в якості платіжного засобу. Біткоїнам не потрібен центр управління, а емісію, перевірку справжності та проведення платежів виконують в розподіленому глобальному режимі комп'ютери користувачів.

В даний час в таких країнах, як США і Канада та багатьох інших країнах, з'являються магазини, які готові брати участь у ролі платежів біткоїни, незважаючи на різні ризики.

У той же час у Багладеш, Болівії, Китаї, Екваторі, Ісландії, Індії, Росії, Швеції, Таїланді, В'єтнамі обіг біткоїнів заборонений.

Національний банк України також розглядає «віртуальну валюту/криптовалюту» Bitcoin як грошовий сурогат, який не має забезпечення реальної вартістю і який не може

використовуватися фізичними та юридичними особами на території України як засіб платежу, оскільки це суперечить нормам українського законодавства.

Та незважаючи на це українські ІТ-фахівці продовжують інвестувати в дану валюту, в результаті чого Україна сьогодні займає 5 місце за кількістю користувачів біткоїн-гаманцями серед різних країн світу. Попри ризики з біткоїном як зі зручною формою конвертування працюють Приватбанк, Ощадбанк, Альфа банк, Сбербанк Росії, ПУМБ, Креді Агріколь, Фідо-банк [4, с. 56].

Україна випустила власну криптовалюту під назвою Karbowanec. Вона була запущена 30 травня 2016 року та демонструє доволі непогані результати. Ще в березні 2017 року за один Karbowanec давали 40 копійок. За рік вартість Karbowanec зросла приблизно в 67 разів. За сталого розвитку, вже наприкінці року перша українська криптовалюта може сягнути позначки в 100 доларів [5, с. 49].

Дослідження говорять про те, що в Україні стрімко зростає використання електронних грошей, але до рівня європейських країн ще далеко. Це пов'язано з тим, що в Україні немає належного правового регулювання щодо легалізації таких електронних систем. Перспектива розвитку електронних грошей в Україні є складною справою, оскільки цей засіб платежу сьогодні ще не має правового підґрунтя для свого існування та пов'язаний з великою кількістю питань із боку користувачів [3].

Ринок електронних грошей в Україні характеризується нерівномірністю поширення. Пропозиція електронних грошей залежить від багатьох факторів, які можуть стримувати їх розвиток: стимулів для споживачів, торговців, емітентів та посередників при їх використанні. Так, легкість використання пристроїв, на яких зберігаються електронні гроші, конфіденційність та безпека розрахунків будуть позитивно впливати на прагнення споживачів використовувати електронні гроші. Але головним фактором виступає готовність населення прийняти нові технології.

Очевидно, що важливою стримуючою причиною використання електронних грошей, в Україні, є вкорінена звичка до використання готівки у роздрібних платежах. Щоб почати їх використовувати у більшій мірі, людям необхідно мати більше впевненості та довіри до інноваційних платіжних засобів [6, с. 795].

Разом з цим очевидно, що електронні гроші, з'явившись на ринку, вже не здадуть своїх

позицій і, долаючи перешкоди, утвердяться на ньому назавжди. Результатом буде лібералізація діяльності чинної банківської системи та розвиток державно-правових умов для діяльності систем електронних грошей.

Висновки. Поява і поширення електронних грошей у певному розумінні – це нова ера їх еволюції, коли інформація перетворюється у субстанційну основу сучасної економічної реальності. Відповідно банківські технології стають потужною інформаційною системою, що органічно вписується в нову економічну реальність, яку сьогодні все частіше характеризують, як «цифрову економіку». Електронні гроші є дуже зручним засобом для здійснення миттєвих платежів, у тому числі мікроплатежів, які можуть становити лише кілька гривень. Електронні гроші значно полегшують життя, оскільки з їх допомогою можна здійснювати миттєві перекази грошей на будь-який рахунок і легко простежити за своїм фінансовим станом і кількістю заощаджень, які залишилися на рахунку.

У нашій країні електронні гроші займають особливе положення, оскільки на даний момент у нас дуже низький рівень персональних банківських послуг, і електронні гроші є єдиним поширеним способом безготівкових розрахунків для дуже великої кількості людей.

Отже, для подальшого успішного розвитку електронних грошей в Україні важливим є застосування виваженої правової регламентації, спрямованої, з одного боку, на підтримку їхнього розвитку, а з іншого – на запобігання їх використанню з метою ухилення від оподаткування та контролю.

Література

1. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні: Закон України від 05.04.2001 р. № 2346-III // Офіційний

сайт Верхов. Ради України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2346-14> (дата звернення: 15.11.2018).

2. Батракова Т. І., Грінченко А. Ю. Проблеми та перспективи розвитку електронних грошей в Україні. Економіка та суспільство. 2016. Випуск № 7. – С. 702-706.

3. Електронні гроші збільшили свою популярність. URL: <http://vcourse.ua/ua/business/elektronnye-dengi-v-ukraine.html> (дата звернення: 15.11.2018).

4. Желюк Т. Використання криптовалюти на ринку платежів: нові можливості для національних економік. Фінанси і кредит. 2016. № 3. С. 50-60.

5. Лаговська Д. О. Перспективи легалізації криптовалюти в Україні. Нові форми грошей та фінансових активів: становлення, перспективи, ризики: тези I Міжнарод. наук.-практ. конф. (29 листопада 2017 р.). К.: КНЕУ. 2018. С. 47-50.

6. Ярош В. І., Романовська Ю. А. Електронні гроші: переваги та недоліки. Молодий вчений. 2017. № 5 (45). С. 793-796.

1. Pro platizhni systemy ta perekaz koshtiv v Ukraini: Zakon Ukrainy vid 05.04.2001 r. № 2346-III. Ofitsiyniy sait Verkhov. Rady Ukrainy. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2346-14> (access date November 15, 2018)

2. Batrakova, T.I., Hrinchenko, A.Yu. (2016). Problemy ta perspektyvy rozvytku elektronnykh hroshei v Ukraini [Problems and prospects of electronic money development in Ukraine]. Ekonomika ta suspilstvo [Economics and Society], 7, 702-706.

3. Electronic money has increased its popularity, available at: <http://vcourse.ua/ua/business/elektronnye-dengi-v-ukraine.html> (access date November 15, 2018)

4. Zheliuk, T. (2016). Vykorystannia kryptovaliuty na rynku platezhiv: novi mozhlyvosti dlia natsionalnykh ekonomik [Use of cryptology in the payment market: new opportunities for national economies]. Finansy i kredyt [Finance and Credit], 3, 50-60.

5. Lahovska, D. O. (2018). Perspektyvy lehalizatsii kryptovaliuty v Ukraini [Prospects for the legalization of cryptology in Ukraine]. Novi formy hroshei ta finansovykh aktyviv: stanovlennia, perspektyvy, ryzyky: tezy I Mizhnar. nauk.-prakt. konf. K.: KNEU, 47-50.

6. Yarosh, V. I., Romanovska, Yu.A. (2017). Elektronni hroshi: perevahy ta nedoliki [Electronic money: advantages and disadvantages]. Molodyi vchenyi [Young scientist], 5 (45), 793-796.

УДК 336.226.321.2:336.263

Баланюк І. Ф., Димид Л. В., Гошовська І. І., Шеленко Д. І.

ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ ОБЛІКУ ТА СПЛАТИ ПОДАТКІВ І ШТРАФІВ У ФІЗИЧНИХ ОСІБ ПІДПРИЄМЦІВ

У статті досліджено доцільність реєстрації ФОП, особливості роботи по схемі єдиного податку та основні моменти в оподаткуванні ФОП та сплаті недоїмок, штрафів та пені.

Ключові слова: малий бізнес, ФОП, бізнес-інструменти, організація обліку, єдиний податок, ЄСВ, штрафи, пеня.

Balaniuk I. F., Dimid L. V., Goshovska I. I., Shelenko D. I.

FEATURES OF ACCOUNTING AND PAYMENT OF PAYMENTS AND PENSIONS IN PHYSICAL PERSONS OF ENTERPRISES

The article examines the expediency of registration of the FOP, the peculiarities of work under the scheme of the single tax and the main points in the taxation of FOP and payment of arrears, fines and penalties.

Key words: small business, financial enterprise, business tools, accounting organization, single tax, ESV, fines, penalties.

Актуальність проблеми. У сучасних умовах господарювання бажана перспектива відкриття власного бізнесу, заснованого на реєстрації фізичної особи підприємця (ФОП) часто стикається з часом непереборними труднощами і реаліями сьогодення вітчизняного бізнесу. Щоб допомогти розібратися в законодавчих актах, нормативних документах та вимогах щодо комерсантів, перерахуємо основні плюси доступні бізнесменам на етапі становлення створеного підприємства, і “підводні камені”, що зустрічаються на шляху до фінансово забезпеченого майбутнього. Це допоможе уникнути серйозних проблем і певних витрат, пов’язаних з виплатою штрафів за несвоєчасну задачу бухгалтерської звітності або невірний розрахунок податків.

Постановка мети. Метою статті є дослідження питання доцільності реєстрації фізособи-підприємця і принципи оподаткування доходу, що отримує ФОП та спрощення їхньої роботи під час заповнення регулярних звітів та своєчасної сплати податків.

Результати. Фізична особа підприємець (ФОП) – фізична особа, яка реалізує свою здатність до праці шляхом самостійної, на власний ризик діяльності з метою отримання прибутку. Згідно підпункту 2 пункту 2 статті 55 Господарського кодексу України, визначено, що суб’єктами господарювання – є громадяни України, іноземці та особи без громадян-

ства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці [1].

В Цивільному кодексі України, в пункті 1 статті 50 передбачено, що право на здійснення підприємницької діяльності, яку не заборонено законом, має фізична особа з повною цивільною дієздатністю [2].

Повна цивільна дієздатність настає по досягненню фізичною особою 18 річного віку (повноліття). З кожним роком в Україні створюються умови для спрощення ведення, реєстрації та внесення змін відомостей до Єдиного державного реєстру підприємств, організацій, установ, (ЄДРПОУ) юридичних осіб та фізичних – осіб підприємців.

17 грудня 2012 року набрав чинності Закон України № 4839-VI “Про внесення змін до деяких законів України щодо взяття на облік юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців” (далі – Закон № 4839-VI), яким внесено зміни до Законів України “Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців” та “Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування” [3; 4].

Основною метою зазначеного Закону є завершення принципу “єдиного вікна” при здійсненні державної реєстрації суб’єктів господарювання та взяття їх на облік у органах державної статистики, державної податкової

служби та Пенсійного фонду України шляхом запровадження єдиного документу, а саме: виписки з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців.

Таким чином, виписка з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, видається юридичній особі або фізичній особі – підприємцю державним реєстратором юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців у порядку, встановленому Законом України “Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців”. Вона використовується для їх ідентифікації під час провадження господарської діяльності та відкриття рахунку в банку. Переваги реєстрації ФОП заключаються в тому, що існує можливість реєстрації за місцем проживання (не треба юрособи); для ФОП можна не створювати розрахунковий рахунок в банку; відсутність повноцінного бухгалтерського обліку (тільки спрощений облік доходів і витрат або облік тільки доходів в залежності від системи оподаткування ФОП); можливість перебувати на більш легких групах (1-3) єдиного податку (ЄП) (спрощена система оподаткування); проста й дешева процедура закриття бізнесу; можна взагалі не наймати працівників; менша кількість звітності – відсутність складання балансу, звіту про фінансові результати, статистичної звітності, більш проста податкова звітність; легше розібратися у веденні обліку та здійснювати його самостійно без послуг бухгалтера.

Податкове законодавство України пропонує фізичним особам-підприємцям загальну систему оподаткування та наступні спрощені податкові моделі для підприємців:

1 група – ФОП, які здійснюють виключно торгівлю на ринках або надають побутові послуги населенню. Праця найманих працівників не використовується. Обсяг річного доходу – не перевищує 300 тисяч гривень;

2 група – ФОП, які надають послуги по виробництву та продажу товарів, здійснюють діяльність у сфері ресторанного господарства і можуть співпрацювати з платниками єдиного податку або населенням. Кількість найманих працівників – до 10 осіб, обсяг річного доходу – до 1,5 млн. гривень;

3 група – ФОП та юридичні особи, які мають дохід до 5 млн. гривень. Кількість найманих працівників не обмежена;

4 група – сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподар-

ського товарного виробництва за попередній податковий рік дорівнює чи перевищує 75 %. Кількість найманих працівників не обмежена [5].

Важливим моментом при підрахунку кількості найманих працівників є те, що згідно з пп. 291.4.1 ПКУ, не враховуються наймані працівники, які перебувають у відпустці у зв’язку з вагітністю і пологами та у відпустці по догляду за дитиною до досягнення нею передбаченого законодавством віку, а також працівники, призвані на військову службу під час мобілізації, на особливий період.

Оподаткування ФОП відбувається наступним чином:

Для ФОП 1 групи – ставка єдиного податку (ЄП) – до 10 % прожиткового мінімуму, що становить 176,20 грн в 2018 році та ЄСВ – 22 % бази нарахування з 01 січня 2018 року = $3723 \times 0,5 = 1861,5 \times 0,22 = 409,53$ грн.

Для ФОП 1, 2, 3 групи, які знаходяться на спрощеній системі оподаткування, розрахунок ЄСВ здійснюється, виходячи із мінімального страхового внеску, який визначається із мінімальної заробітної плати.

Для ФОП 2 групи – ставка єдиного податку – до 20 % мінімальної заробітної плати 744,60 грн. та ЄСВ – 22 % бази нарахування тобто з 01 січня по грудень 2018 року = $3723 \times 0,22 = 819,06$ грн.

Треба зауважити, що це максимальна ставка ЄП для 1 та 2 груп, а реальну для кожної адміністративно-територіальної одиниці мають встановлювати органи місцевого самоврядування.

Для ФОП 3 групи – ставка єдиного податку – 3 % з доходу – якщо ФОП є платником ПДВ та 5 % з доходу – якщо ФОП не є платником ПДВ. ЄСВ – 22 % від МЗП тобто $3723 \times 0,22 = 819,06$ грн.

4 група – 0,16 – 5,4 % нормативно грошової оцінки 1 га землі, в залежності від виду земель.

Платники єдиного податку, що є фізособами, сплачують ЄСВ як “за себе”, так і за найманих працівників.

Ставка єдиного соціального внеску сплачується ФОП незалежно від того чи отримано ним дохід (прибуток) у звітному році або окремому місяці звітного року. Такі зміни були внесені до абзац 2 п. 2 статті 7 Закону України “Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування” і набули чинності із 01.01.2017 р.

Важливим при сплаті податків є те, що ФОП які є пенсіонерами за віком та інвалід-

ності не платять ЄСВ за себе згідно статті 26 Закону України “Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування”. Однією із особливостей роботи ФОПів є можливість отримати штраф за несвоєчасну сплату ЄСВ який зростає до великих розмірів так, як за кожний день заборгованості нараховується пеня в розмірі 0,1 % суми недоїмки та сам штраф в розмірі 20 % від суми своєчасно несплачених сум.

Крім того за донарахування ЄСВ виставляють ще штраф в розмірі 10 % від суми за кожний звітний період навіть не повний [6].

Бувають випадки коли інспектор перерахований вами борг по ЄСВ направляє не на погашення недоїмки, а зараховує на погашення штрафу і тоді знову виникає недоплата ЄСВ і як результат черговий штраф.

Виникає це незаконно і захистити себе ФОП може посилаючись на постанову в ухвалі від 21.07.2016 р. № К/800/9365/1.

Щоб уникнути проблем краще заборгованість по ЄСВ оплатити в більшому розмірі. Наприклад, якщо заборгованість за III квартал 2018 року ФОП на 3 групі виявлена 29 листопада (а термін сплати по ній був 20 жовтня 2018 р.) становить 819,06 грн * 3 міс = 2457,18 грн, то штраф становитиме: 2457,18 * 20% = 491,44 грн; пеня становитиме (2457,18 * 0,1 %) * 34 дні = 83,55 грн. Отже ФОП необхідно перерахувати: 2457,18 + 491,44 + 83,55 = 3032,17 грн.

При цьому важливий момент: цю суму необхідно сплатити 29.11.18 р. інакше треба додатково донарахувати пеню!

Якщо ви помилково зарахували платіж по ЄСВ на інший рахунок (наприклад ЄСВ “за себе” перерахували на рахунок ЄСВ “за найманих”) ніхто уваги на це звертати не буде. Штраф, пеню і недоїмку сплатити потрібно. А щодо переплати, то “премія” чи “дивіденди” тобі не належать. Ось така несправедливість.

Але й це ще не все. Існує ще й адміністративна відповідальність за несплату внеску. Згідно ст. 165-1 Кодексу України про адміністративні правопорушення: до 5100 грн. недоїмки – штраф на посадових осіб підприємств, установ і організацій незалежно від форми власності, ФОП або особу, яка забезпечує себе роботою самостійно, від 40 до 80 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (680-1360 грн.). Ті самі дії, вчинені особою повторно протягом року – штраф від 150 до 300 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (2550-5100 грн.); від 5100 грн. недоїмки – штраф на посадових осіб підприємств, установ

і організацій незалежно від форми власності, ФОП або особу, яка забезпечує себе роботою самостійно, від 80 до 120 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (1360-2040 грн.).

Єдиний внесок підлягає сплаті незалежно від фінансового стану платника. Розстрочення та відстрочення заборгованості зі сплати ЄСВ не передбачено.

Важливо є ще й те, що термін давності по нарахуванню і стягненню суми недоїмки, штрафу та пені по ЄСВ не застосовується. Це означає, що нараховувати такі штрафи можна заднім числом без будь-яких часових обмежень.

Ще один важливий податок який нараховують і сплачують ФОПи – єдиний податок (ЄП). Тут також існують свої правила. Невчасна сплата ЄП платниками 1 та 2 груп тягне за собою штраф у розмірі 50 % від ставки єдиного податку. Несплата ЄП протягом двох кварталів поспіль – позбавлення права працювати на єдиному податку.

Несплата єдиного податку платниками 3 групи в установленний термін, погодженого в декларації платника єдиного податку при затримці до 30-ти днів включно, наступних за останнім днем терміну сплати податку тягне за собою штраф у розмірі 10 % несплаченої суми податкового зобов’язання.

Якщо ж термін просрочки оплати складе поверх 30-ти днів, то штраф складе 20 % від задекларованої суми доходу [7].

Проте існують і деякі позитивні новини для ФОПів. Всі надлишково сплачені суми, крім ЄСВ повинні їм повертатися. Підставою для такого повернення є заява платника податків протягом трьох років після оплати.

Контролюючий орган не пізніше 5 робочих днів до закінчення 20 денного терміну з дня подачі такої заяви готує висновок про повернення коштів з бюджету і подає його для виконання в Держказначейство, в якого є ще 5 днів на повернення грошей. Теоретично існує три способи повернення коштів: на поточний банківський рахунок, готівкою або зарахувати на рахунки інших поточних зобов’язань.

На цей час відмінено акти звірки, тому при закритті ФОП бажано зробити скриншот розрахунків з бюджетом в особистому кабінеті платника податків. Це допоможе на випадок проблеми доказати що ФОП не мав штрафів і пені.

ФОПи мають можливість брати відпустку на один календарний місяць в рік, а також

лікарняний, під час якого єдиний податок не сплачується, а ЄСВ залишається обов’язковим до оплати. Проте це стосується тільки 1 та 2 груп, які не мають найманих працівників. Третя група не має такої можливості, так як її податки на пряму залежать від доходів. Немає доходів – сплачувати ЄП не потрібно.

І ще одна особливість: лікарняні можна отримати якщо термін хвороби не перевищує 30 календарних днів. У всіх інших випадках – це неможливо. Для того щоб отримати звільнення від сплати податків на час хвороби необхідно звернутися в податкову за місцем реєстрації із заявою та копією лікарняного. Аналогічні дії і при отриманні відпустки. Тільки із заявою потрібно звертатися за місяць наперед.

До особливостей можна віднести те, якщо ФОП принесе державному реєстратору заяву про припинення діяльності, то оподаткування припиняється і податкові перевірки не проводяться. А головне – це дає можливість відновити свою діяльність через держреєстратора в будь-який момент.

Висновки. Реєстрація ФОП забезпечує серйозні переваги в ході перспективи започаткування своєї справи без подачі Статуту, штампа, печатки, а також звільнення від сплати майнового податку, незалежному розподілі одержаних доходів, роботі за схемою єдиного податку. Основним недоліком є те, що ФОП несе відповідальність усім своїм майном, не можуть зараховувати понесені раніше збитки для зменшення розміру отриманого прибутку, оплачують внески ЄСВ весь термін свого існування, сплачують доволі високі штрафи.

Інформація викладена в даній статті допоможе уникнути серйозних проблем та витрат, пов’язаних з виплатою штрафів за несвоєчасну сплату або невірний розрахунок. Вчасне планування і професійне ведення бухгалтерського обліку зможе забезпечити прибуткове функціонування бізнесу.

Література

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/nalogovyi-kodeks/>
3. Закон України “Про внесення змін до деяких законів України щодо взяття на облік юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців” № 4839-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>
4. Закон України “Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування” від 08.10.10 р. № 2464-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4839-1720>
5. Фізична особа-підприємець (ФОП) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.golovbukh.ua/article/7235-fzichna-osoba-pdprimets-fop>
6. Відповідальність за порушення у сфері ЄСВ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uteka.ua/ua/publication/news-14-ezhednevnyj-buxgalterskij-obzor-39-flp-kotoryj-zadolzhal-esv-za-2017-2018-gg-zhdet-shtrafi-penya>
7. Відповідальність за податкові правопорушення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.victorija.ua/dovidnik/podatкова-vidpovidalnist-sub-yektiv-hospodaryuvannya.html>
1. Economic Code of Ukraine. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. The Tax Code of Ukraine. Available at: <https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/nalogovyi-kodeks/>
3. Law of Ukraine "On Amending Certain Laws of Ukraine Regarding Registration of Legal Entities and Individual Entrepreneurs" No. 4839-VI. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>
4. The Law of Ukraine "On the Collection and Registration of the Single Contribution to the Mandatory State Social Insurance" of 08.10. 10 p. № 2464-VI. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/legis/show/4839-1720>
5. Business Entrepreneur (FOP). Available at: <https://www.golovbukh.ua/article/7235-fzichna-osoba-pdprimets-fop>
6. Responsibility for violations in the sphere of CIV. Available at: <https://uteka.ua/ru/publication/news-14-ezhednevnyj-buxgalterskij-obzor-39-flp-kotoryj-zadolzhal-esv-za-2017-2018-gg-zhdet-shtrafi-penya>
7. Responsibility for tax violations. Available at: <http://www.victorija.ua/dovidnik/podatкова-vidpovidalnist-sub-yektiv-hospodaryuvannya.html>

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

Розділ 1. РЕГІОНАЛЬНІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

Ткач Олег Володимирович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Зварич Ігор Теодорович – доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Зварич Олена Ігорівна – кандидат економічних, завідувача кафедри туризму і готельно-ресторанної справи приватного вищого начального закладу «Івано-Франківський університет права імені короля Данила Галицького»

Лучик Василь Єфремович – доктор економічних наук, професор кафедри економічної кібернетики та міжнародних економічних відносин Чернівецького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету.

Васильченко Сергій Миколайович – кандидат економічних наук, доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Томашевська Антоніна Василівна – кандидат економічних наук, викладач кафедри управління та бізнес-адміністрування Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Марків Марія Михайлівна – кандидат економічних наук, викладач кафедри міжнародної економіки, маркетингу і менеджменту Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту Тернопільського національного економічного університету.

Розділ 2. ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ І ГАЛУЗЕЙ ГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ

Пилипів Надія Іванівна – доктор економічних наук, професор завідувача кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

П'ятничук Ірина Дмитрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту приватного вищого начального закладу «Івано-Франківський університет права імені короля Данила Галицького».

Сологуб Святослав Ігорович – аспірант Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Гнатюк Тарас Михайлович – кандидат економічних наук, заступник декана економічного факультету, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Шкроміда Віталій Васильович – кандидат економічних наук, заступник декана економічного факультету, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Мельник Надія Богданівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Зварич Олена Ігорівна – кандидат економічних, завідувача кафедри туризму і готельно-ресторанної справи приватного вищого начального закладу «Івано-Франківський університет права імені короля Данила Галицького»

Солоджук Тетяна Василівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Гафійчук Тарас Васильович – магістрант другого року навчання за спеціальністю «Фінанси, банківська справа та страхування» Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Гафійчук Тетяна Іванівна – магістрант другого року навчання за спеціальністю «Фінанси, банківська справа та страхування» Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Галушак Ірина Євгенівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Левандівський Омелян Тарасович – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Морицан Орест Миронович – здобувач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Морицан Віра Федорівна – викладач кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Матковський Петро Єгорович – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Краснокутська Юлія Вадимівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри туризму і готельного господарства Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова.

Мацола Михайло Михайлович – кандидат економічних наук, доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Мацола Соломія Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Савка Марія Володимирівна – перший заступник голови Івано-Франківської обласної державної адміністрації.

Костюк Богдан Андрійович – заслужений працівник сільського господарства України, кандидат сільськогосподарських наук, директор Івано-Франківського коледжу ЛНАУ.

Кухній Леся Степанівна – кандидат економічних наук, викладач вищої категорії Івано-Франківського коледжу ЛНАУ.

Черневий Юрій Іванович – доктор біологічних наук, академік ЛАН України, голова постійної комісії обласної ради з питань гуманітарної політики та свободи слова, директор Комунального вищого навчального закладу «Прикарпатський лісогосподарський коледж»

Латик Тетяна Василівна – викладач економічних дисциплін, викладач вищої категорії Івано-Франківського коледжу ЛНАУ.

Коновальчук Лілія Петрівна – заступник директора з навчальної роботи, викладач економічних дисциплін, викладач вищої категорії Івано-Франківського коледжу ЛНАУ.

Сас Людмила Степанівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Розділ 3. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Романюк Михайло Дмитрович – доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, професор кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Романюк Тарас Михайлович – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Колот Анатолій Михайлович – доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, проректор з науково-педагогічної роботи Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана.

Герасименко Оксана Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри управління персоналом та економіки праці Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана.

Цимбалюк Світлана Олексіївна – доктор економічних наук, декан факультету управління персоналом, соціології та психології, професор кафедри управління персоналом та економіки праці Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана.

Бляшук Світлана Григорівна – аспірант кафедри управління персоналом та економіки праці Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана.

Гринів Любов Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Пушик Тарас Васильович – магістрант другого року навчання за спеціальністю «Менеджмент організацій і адміністрування» Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Шурпа Світлана Ярославівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Герасименко Ганна Валентинівна – аспірант кафедри управління персоналом та економіки праці Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана.

Геренда Андрій Зиновійович – магістрант другого року навчання за спеціальністю «Менеджмент організацій і адміністрування» Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Кравченко Олександр Олександрович – здобувач кафедра управління персоналом, економіки праці та економічної теорії ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі».

Ціжма Юрій Іванович – кандидат економічних наук, доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Шеленко Діана Іванівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Ціжма Оксана Анатоліївна – здобувач кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування Тернопільського національного економічного університету.

Баланюк Іван Федорович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Копчак Юрій Степанович – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та маркетингу, голова первинної профспілки організації ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника».

Голубчак Олег Михайлович – завідувач економічного відділення Івано-Франківського коледжу ЛНАУ.

Казюка Наталія Петрівна – кандидат економічних наук, викладач економічних дисциплін Івано-Франківського коледжу ЛНАУ.

Розділ 4. МЕНЕДЖМЕНТ. МАРКЕТИНГ. ФІНАНСИ. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК

Зварич Ігор Теодорович – доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Зварич Олена Ігорівна – кандидат економічних, завідувача кафедрою туризму і готельно-ресторанної справи приватного вищого начального закладу «Івано-Франківський університет права імені короля Данила Галицького».

Пилипів Надія Іванівна – доктор економічних наук, професор, завідувача кафедрою теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Смець Ольга Іванівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Якубів Валентина Михайлівна – доктор економічних наук, професор, завідувача кафедрою управління та бізнес адміністрування Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Полюк Мирослава Іванівна – аспірант Львівського торговельно-економічного університету.

Михайлів Галина Василівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Новосад Яна Вікторівна – магістрант другого року навчання за спеціальністю «Маркетинг» Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Рожнів Олег Ярославович – магістрант другого року навчання за спеціальністю «Маркетинг» Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Щур Роман Іванович – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Плець Іван Іванович – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Гречаник Наталя Юрївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Шкромиди Надія Ярославна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Благун Іван Іванович – кандидат економічних наук, викладач кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Василюк Марія Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

Кохан Ірина Василівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Чигура Віталія Степанівна – магістрант другого року навчання за спеціальністю «Фінанси, банківська справа та страхування» Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Костюк Богдан Андрійович – заслужений працівник сільського господарства України, кандидат сільськогосподарських наук, директор Івано-Франківського коледжу ЛНАУ.

Савчук Осипа Ярославівна – викладач економічних дисциплін вищої категорії Івано-Франківського коледжу ЛНАУ.

Придюк Оксана Миколаївна – викладач економічних дисциплін другої категорії Івано-Франківського коледжу ЛНАУ.

Баланюк Іван Федорович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедрою обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Димид Людмила Володимирівна – викладач економічних дисциплін, викладач вищої категорії Івано-Франківського коледжу ЛНАУ.

Гошовська Ірина Іванівна – викладач економічних дисциплін, викладач другої категорії Івано-Франківського коледжу ЛНАУ.

Шеленко Діана Іванівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

ЗМІСТ

Розділ 1. РЕГІОНАЛЬНІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

<i>Ткач О. В.</i> Особливості управління інвестиціями: регіональний рівень, зарубіжний досвід	3
<i>Зварич І. Т., Зварич О. І.</i> Регіон у контексті переходу України до ринкових засад її соціально-економічного і культурного розвитку.....	6
<i>Лучик В. Є.</i> Шляхи подолання міжрегіональної диференціації економічного розвитку України.....	16
<i>Васильченко С. М.</i> Екстернальний економічний ріст.....	21
<i>Томашевська А. В.</i> Факторний аналіз динаміки валового внутрішнього продукту України.....	26
<i>Марків М. М.</i> Трансформаційні процеси в економіці України з погляду орієнтації на світовий ринок.....	29
Розділ 2. ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ І ГАЛУЗЕЙ ГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ	
<i>Пилипів Н. І., П'ятничук І. Д., Сологуб С. І.</i> Концепція соціальної відповідальності об'єднаних територіальних громад у контексті сталого розвитку.....	36
<i>Гнатюк Т. М., Шкроміда В. В., Мельник Н. Б.</i> Оперативний облік та аналіз закупівель, продаж та розрахункових операцій підприємства.....	42
<i>Зварич О. І.</i> Проблеми і перспективи розвитку туризму в Україні та її регіонах (на прикладі Івано-Франківської області).....	47
<i>Солоджук Т. В., Гафійчук Т. В., Гафійчук Т. І.</i> Виплати за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням в Україні.....	58
<i>Галуцук І. Є.</i> Нормативно-правове регулювання обліку фінансових ресурсів підприємства.....	63
<i>Левандівський О. Т., Морицян О. М., Морицян В. Ф.</i> Методичні підходи в оподаткуванні сільськогосподарських підприємств.....	65
<i>Матковський П. Є.</i> Поняття та складові елементи аграрного сектору економіки.....	69
<i>Краснокутська Ю. В.</i> Внутрішній туризм як стратегічний напрямок розвитку ринку туристичних послуг та рішення соціально-економічних проблем.....	74
<i>Мацола М. М., Мацола С. М.</i> Сучасні підходи до управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства.....	80
<i>Савка М. В., Костюк Б. А., Кухній Л. С.</i> Особливості функціонування підприємства як складової соціально-економічної системи.....	84
<i>Черневий Ю. І., Латик Т. В., Коновальчук Л. П.</i> Ефективна організація публічних закупівель: плюси та недоліки системи prozorro.....	89
<i>Сас Л. С.</i> Впровадження новітніх технологій у виробничий процес сільськогосподарських підприємств.....	92
Розділ 3. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
<i>Романюк М. Д., Романюк Т. М.</i> Масові міждержавні трудові міграції як визначальна ознака сучасної глобалізації.....	96
<i>Колот А. М., Герасименко О. О.</i> Глобальні тенденції у сфері доходів економічно активного населення.....	103

<i>Цимбалюк С. О.</i> Розвиток договірної регулювання та оцінка його ролі у формуванні політики трудових доходів.....	115
<i>Бляшук С. Г.</i> Конкурентоспроможність ринку інноваційної праці: виклики та перспективи.....	122
<i>Гринів Л. В., Пушик Т. В.</i> Удосконалення менеджменту поліклінічних закладів в умовах проведення медичної реформи в Україні.....	130
<i>Шурпа С. Я.</i> Роль соціально відповідального маркетингу у відтворенні людського капіталу.....	136
<i>Герасименко Г. В.</i> Домінанти виміру ефективності управління людськими ресурсами у сфері високотехнологічних послуг: сучасний стан та виклики для економіки України.....	141
<i>Геренда А. З.</i> Напрями реформування медичної галузі України.....	147
<i>Кравченко О. О.</i> Формування інтегрального індикатора оплати праці в контексті забезпечення кадрової безпеки в сучасних умовах.....	152
<i>Ціжма Ю. І., Шеленко Д. І., Ціжма О. А.</i> Організаційно-правові форми господарювання як чинники підвищення зайнятості населення сільських територій.....	159
<i>Баланюк І. Ф., Копчак Ю. С., Голубчак О. М., Казюка Н. П.</i> Тенденції розвитку регіонального ринку праці на територіальному та галузевому рівні.....	165
Розділ 4. МЕНЕДЖМЕНТ. МАРКЕТИНГ. ФІНАНСИ. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК	
<i>Зварич І. Т., Зварич О. І.</i> Система менеджменту соціально-економічного і культурного розвитку регіонів України.....	171
<i>Пилипів Н. І., Ємець О. І.</i> Сучасні підходи до управління інвестиційною діяльністю.....	185
<i>Якубів В. М., Полюк М. І.</i> Класифікація методів мотивації персоналу в системі управління організаціями.....	191
<i>Михайлів Г. В., Новосад Я. В., Рожнів О. Я.</i> Формування бренду інструментами соціальних мереж.....	196
<i>Щур Р. І., Плець І. І.</i> Формування фінансової бази об'єднаних територіальних громад в умовах бюджетної реформи.....	200
<i>Гречаник Н. Ю.</i> Сучасна концепція міжнародного маркетингу в умовах глобалізації економіки.....	208
<i>Шкроміда Н. Я.</i> Бюджетування податків і зборів як елемент системи корпоративного податкового менеджменту.....	213
<i>Благуш І. І.</i> Особливості функціонування необанкінгу на території України.....	217
<i>Василюк М. М.</i> Якість послуг аудиту у сучасному бізнес-середовищі: умови забезпечення та вплив на суспільну діяльність.....	221
<i>Кохан І. В., Чигура В. С.</i> Методичні аспекти управління ризиками банківського споживчого кредитування в Україні.....	226
<i>Костюк Б. А., Савчук О. Я., Придюк О. М.</i> Розвиток електронних грошей в умовах цифрової економіки.....	233
<i>Баланюк І. Ф., Димид Л. В., Гошовська І. І., Шеленко Д. І.</i> Особливості ведення обліку та сплати податків і штрафів у фізичних осіб підприємців.....	238
ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ	242

Міністерство освіти і науки України
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»

ВІСНИК
Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

ЕКОНОМІКА
Випуск 13

Адреса редакційної колегії:
76025, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57
Економічний факультет Прикарпатського національного університету
імені Василя Стефаника. Тел.: 59-61-44.

Ministry of Education and Science, of Ukraine
Vasyl Stefanyk Precarpathian National University

NEWSLETTER
of Vasyl Stefanyk Precarpathian National University

ECONOMY
Issue XIII

Publishers' address: 76025, Ivano-Frankivsk, Shevchenko Str., 57
Economic department of Precarpathian national University named
after Vasyl Stefanyk Ukraine. Tel: 59-61-44

Відповідальність за достовірність фактів, посилань, статистичних даних несуть автори статей. Відповідно до Закону про авторські права, при використанні наукових ідей та матеріалів цього вісника посилання на авторів і видання є обов'язковим.

Літературний редактор: *Степан ХОРОБ*
Редактор-перекладач англ. тексту: *Геннадій Калашніков*
Комп'ютерна обробка: *Орест МОРИЦАН*
Комп'ютерний оригінал-макет: *Ярослава КОРОЛЬ*

Друкується українською мовою
Реєстраційне свідоцтво КВ № 435.

Підписано до друку 10.09.2018. Папір офсетний.
Гарнітура "Times New Roman". Ум. друк. арк. 40.5
Наклад 300 прим. Зам. 2146.

Видавництво «Плай»
Прикарпатського національного університету
імені Василя Стефаника
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Степана Бандери, 1
Тел. 71-56-22

The image features a green background with a fine, vertical, ribbed texture. At the top, there is a solid orange horizontal band. Below this, seven vertical orange bars of varying heights are arranged across the width. A thick red diagonal line with a black shadow effect starts from the bottom left and trends upwards towards the right, crossing the lower portion of the orange bars. The text is located in the bottom right area of the page.

Івано-Франківськ
«Плай»