

Редакційна колегія

Федоренко Валентин Григорович, головний редактор, член Спілки ректорів Європи, член національної спілки журналістів України, перший віце-президент Спілки будівельників України, професор кафедри теоретичної та прикладної економіки ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, почесний доктор Одеської державної академії будівництва та архітектури, професор, Заслужений діяч науки і техніки України, академік УАН

Федоренко Станіслав Валентинович, заступник головного редактора, доцент кафедри охорони праці і навколишнього середовища КНУБА, академік академії будівництва України, к.т.н., доцент

Саввов Іван Антонович, заступник головного редактора, Член ради директорів, Оксфордський Академічний Союз

Кучеренко Ганна Борисівна, відповідальний секретар

Амоша Олександр Іванович, директор інституту Економіки промисловості НАН України, д-р екон. наук, професор, академік НАН України

Андрощук Геннадій Олександрович, головний консультант Верховної Ради України, к-т екон. наук, доцент

Андрющенко Катерина Анатоліївна, професор кафедри економіки підприємств ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», доктор економічних наук, Відмінник освіти України

Бакуменко Валерій Данилович, проректор з наукової роботи Академії муніципального управління, д-р наук з державного управління, професор

Бацаур Семен Іванович, професор кафедри управління персоналом та економіки праці ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор

Бендасюк Олег Олександрович, головний спеціаліст департаменту атестації кадрів вищої кваліфікації МОН України, д-р екон. наук

Войтович Радмила Василівна, в. о. ректора ІПК ДСЗУ, д-р наук з державного управління, професор

Воронкова Таїсія Євгенівна, професор кафедри бізнес-економіки Київського національного університету технологій та дизайну, к-т екон. наук

Воротін Валерій Євгенович, заступник директора Національного інституту стратегічних досліджень, д-р наук з державного управління, професор

Гайдуцький Андрій Павлович, заступник керівника управління платіжних систем УКР СІБ банка, д-р екон. наук

Гайдуцький Павло Іванович, Радник Президента України, д-р екон. наук, професор, Заслужений діяч науки і техніки України

Грищенко Іван Михайлович, ректор Київського національного університету технологій та дизайну, д-р екон. наук, професор, академік НАПН України, Заслужений працівник освіти України

Гудинський Олексій Дмитрович, професор кафедри менеджменту і маркетингу ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор

Даций Олександр Іванович, д-р екон. наук, професор, Заслужений працівник освіти України

Денисенко Микола Павлович, професор кафедри Київського національного університету технологій та дизайну, академік УТА, д-р екон. наук, професор

Козловський Сергій Володимирович, професор кафедри міжнародних економічних відносин Донецького національного університету ім. В. Стуса (м. Вінниця), д-р екон. наук, професор

Крикий Артур Станіславович, завідувач кафедри фінансів Хмельницького економічного університету, доктор економічних наук, професор, дійсний член АЕН України

Кузьмін Олег Євгенович, директор навчально-наукового інституту економіки і менеджменту Національного університету "Львівська політехніка", д-р екон. наук, професор, Заслужений працівник народної освіти України

Кулків Петро Мусійович, ректор КНУБА, д-р екон. наук, професор, лауреат 2х державних премій в галузі науки та техніки, Заслужений працівник освіти України

Курко Микола Несторович, ректор МАУП, доктор юридичних наук, професор, академік Академії наук Вищої школи України, Заслужений юрист України

Кучменко Єліонора Миколаївна, професор кафедри соціології та соціально-гуманітарних дисциплін ІПК ДСЗУ, доктор історичних наук, професор

Маршавін Юрій Миколайович, професор кафедри управління персоналом та економіки праці КНЕУ, д-р екон. наук, професор, Заслужений працівник освіти України

Мігус Ірина Петрівна, головний науковий співробітник Українського науково-дослідного інституту цивільного захисту, д-р екон. наук, професор

Мищенко Катерина Семенівна, доцент кафедри публічного управління та адміністрування ІПК ДСЗУ, кандидат наук з державного управління, доцент

Могильний Олексій Миколайович, д-р екон. наук, професор, ІПК ДСЗУ

Момир Джурович, президент Академії наук та мистецтв Чорногорії

Мордвінов Олександр Григорович, завідувач кафедри, Класичний приватний університет (м. Запоріжжя), д-р наук з державного управління, професор

Ольшанська Олександра Володимирівна, декан факультету економіки та бізнесу Київського національного університету технологій та дизайну, д-р екон. наук, професор

Онищенко Володимир Олександрович, ректор Полтавського національного технічного університету, д-р екон. наук, професор

Осадча Наталія Вікторівна, д-р екон. наук, професор

Патика Наталія Іванівна, проректор з науково-педагогічної роботи ІПК ДСЗУ, к-т екон. наук, доцент

Пяківська Марія Станіславівна, начальник відділу статистики та прогнозування Київського обласного центру зайнятості

Радиш Ярослав Федорович, д-р наук з державного управління, професор

Розпугатенко Іван Васильович, д-р наук з державного управління, професор

Саблук Петро Трохимович, Почесний директор ННЦ "Інститут аграрної економіки", д-р екон. наук, професор, академік УАН, Заслужений діяч науки і техніки України

Седих Юрій Іванович, Президент Товариства Дружби «Україна - Болгарія», Член Української Ради Миру, академік, доктор філософії, Почесний доктор права, професор

Тимошенко Іван Іванович, ректор Європейського університету, професор

Чапка Мирослав, ректор Вищої школи економіки та адміністрації в м. Битом (Польща), д-р екон. наук, професор, академік Академії економічних наук України

Черкасов Андрій Володимирович, завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, доцент

Чорна Людмила Олександрівна, завідувач кафедри фінансів оподаткування і підприємництва Вінницького інституту конструювання одягу та підприємництва, д-р екон. наук, професор

Шаров Юрій Павлович, перший заступник директора ДРІДУ НАДУ при Президенті України, д-р наук з державного управління, професор

Шیان Дмитро Вікторович, завідувач кафедри економіки підприємства та менеджменту Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця, д-р екон. наук, професор

№ 12

грудень 2018

Журнал засновано у січні 2003 року.
Виходить щомісяця.

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з ЕКОНОМІКИ

(постанова президії ВАК України від 27 травня 2009 р. № 1-05/2, наказ Міністерства освіти і науки України № 1081 від 29.09.2014 р.)

ІНДЕКСАЦІЯ ВИДАННЯ В НАУКО-МЕТРИЧНИХ БАЗАХ:

— Index Copernicus (IC);
— SIS;
— Google Scholar.

Свідоцтво KB № 9144,
від 09.09.2004 року

ISSN 2306-6806

Передплатний індекс: 01751

Адреса редакції:

м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29

Поштова адреса:

04112, м. Київ, вул. Дорогожицька,
18, к. 29

Телефон: (044) 223-26-28, 537-14-33

Телефон/факс: (044) 458-10-73

E-mail: economy_2008@ukr.net

www.economy.in.ua

Засновники:

Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України,

ТОВ "Редакція журналу "Економіка та держава"

Видавець:

ТОВ "АКС Центр"

Передрукування дозволяється лише за згодою редакції.

Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. Редакція не завжди поділяє позицію авторів публікацій.

Рекомендовано до друку Вченою Радою ІПК ДСЗУ 27.12.18 р.

Підписано до друку 27.12.18 р.

Формат 60x84 1/8, Ум. друк. арк. 24,3.
Наклад — 1000 прим.

Папір крейдований, друк офсетний.
Замовлення № 2712/3.

Віддруковано у ТОВ «АКС центр»
м. Київ, пров. Куренівський, 17
Тел. (044) 537-14-34

У НОМЕРІ:

Економіка та держава № 12/2018

Економічна
наука

<u>Дука А. П.</u> Технологічні детермінанти сучасних процесів економічного розвитку України	4
<u>Касперович Ю. В.</u> Методичні підходи до оцінки фіскальних втрат України внаслідок гібридної війни РФ	8
<u>Мащенко М. А.</u> Екологічний варіант визначення інвайронментальної безпеки	16
<u>Красовська О. Ю.</u> Споживче сприйняття маркетингових активів підприємства	21
<u>Лісніченко О. О.</u> Еволюція концепції "людського капіталу"	25
<u>Магяр Р. О.</u> Контроль логістичної діяльності на підприємствах в умовах глобалізації	31
<u>Марчук Ю. М.</u> Фінансово-економічний механізм природокористування: інституціональні засади інвестиційної діяльності	35
<u>Белозерцев В. С., Худякова О. С.</u> Використання інструментів електронної комерції в сучасних умовах	41
<u>Пуліна Т. В., Ткачук О. Ю., Вафіна А. О.</u> Розвиток кадрового потенціалу органу публічної служби	44
<u>Назаренко О. В., Суравицька А. В.</u> Аутсорсинг бухгалтерського обліку: переваги, недоліки та особливості запровадження	50
<u>Євсейцева О. С., Колесник Б. О., Волковинська П. С.</u> Співпраця представників українського бізнесу та закладів вищої освіти як засіб освітньої інновації	55
<u>Денисенко М. П., Третяк Є. В.</u> Механізм забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання	59
<u>Пандас А. В., Крижановський С. О.</u> Редевелопмент як перспективний механізм розвитку промислової зони	64
<u>Крисак А. О., Мусятовська О. С.</u> Проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні	68
<u>Циток Р. П.</u> Заощадження домогосподарств як незалучений інвестиційний ресурс	74
<u>Фурсіна Н. А.</u> Теорія виникнення військових конфліктів, воєн	81
<u>Кваша Т. К.</u> Інструменти зменшення тиску на бюджет процесів старіння населення	89
<u>Цімошинська О. В.</u> Методика розрахунку концесійних платежів за brown field- та green field-проектами концесії автодоріг за ціннісно-орієнтованим підходом	94
<u>Лощина Л. В., Ковтун Г. І.</u> Теоретичні аспекти публічного адміністрування в контексті українських реформ	99
<u>Середюк Т. Б.</u> Сучасні модифікації теорії дифузії інновацій та шляхи їх реалізації на ринках високих технологій	105
<u>Мовсесян А. С.</u> Структурна динаміка розвитку ринку медичних виробів в ЄС	112

CONTENTS:

Ekonomika ta derzhava № 12/2018

Economy

<u>Duka A.</u> TECHNOLOGICAL DETERMINANTS OF MODERN PROCESSES OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE	4
<u>Kasperovich Yu.</u> METHODICAL APPROACHES TO ESTIMATION FISCAL LOSSES OF UKRAINE DUE TO HYBRID WAR BY RUSSIAN FEDERATION	8
<u>Mashchenko M.</u> ECOLOGICAL OPTION TO DEFINE ENVIRONMENTAL SECURITY	16
<u>Krasovska O.</u> CONSUMER PERCEPTION OF MARKETING ASSETS OF THE ENTERPRISE	21
<u>Lisnichenko O.</u> EVOLUTION OF THE CONCEPT OF HUMAN CAPITAL	25
<u>Madiar R.</u> MONITORING OF LOGISTIC WORK PROCESS IN ENTERPRISES IN TERMS OF GLOBALISATION	31
<u>Marchuk Yu.</u> FINANCIAL AND ECONOMIC MECHANISM OF NATURE MANAGEMENT: INSTITUTIONAL FOUNDATIONS OF INVESTMENT ACTIVITIES	35
<u>Belozertsev V., Khudyakova E.</u> USE OF INSTRUMENTS OF ELECTRONIC COMMERCE IN MODERN CONDITIONS	41
<u>Pulina T., Tkachuk A., Vafina A.</u> DEVELOPMENT OF PERSONAL POTENTIAL OF PUBLIC ADMINISTRATION OFFICE	44
<u>Nazarenko O., Surovitskaya A.</u> ACCOUNTING OUTSOURCING: ADVANTAGES, DISADVANTAGES, AND PECULIARITIES OF INTRODUCTION	50
<u>Yevseytseva O., Kolesnyk B., Volkovynska P.</u> COOPERATION OF BUSINESS REPRESENTATIVES WITH HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS AS A METHOD OF EDUCATIONAL INNOVATION	55
<u>Denysenko M., Tretiak Yu.</u> MECHANISM OF PROVIDING ECONOMIC SECURITY OF ECONOMIC ENTITY	59
<u>Pandas A., Kryzhanovskiyi S.</u> REDEVELOPMENT AS A PROMISING MECHANISM DEVELOPMENT OF THE INDUSTRIAL ZONE	64
<u>Krysak A., Musiatovska O.</u> CURRENT PROBLEMS AND DEVELOPMENT OF SMALL ENTERPRISES IN UKRAINE	68
<u>Tsytok R.</u> HOUSEHOLD SAVINGS AS AN UNCOMMITTED INVESTMENT RESOURCE	74
<u>Fursina N.</u> THE THEORY OF THE EMERGENCE OF MILITARY CONFLICTS, WARS	81
<u>Kvasha T.</u> THE REDUCE PRESSURE ON THE BUDGET INSTRUMENTS OF THE AGEING POPULATION PROCESSES	89
<u>Tsimoshynska O.</u> METHOD OF CONCESSION PAYMENT CALCULATION BY BROWN FIELD AND GREEN FIELD-PROJECTS OF AUTHORIZATION CONCESSION FOR A PRINCIPALLY PROVIDED APPROACH	94
<u>Lochshina L., Kovtun H.</u> ESTABLISHMENT OF PUBLIC ADMINISTRATION IN UKRAINE: HISTORICAL AND CONCEPTUAL ANALYSIS	99
<u>Seredyuk T.</u> MODERN MODIFICATIONS OF THE THEORY OF DIFFUSION OF INNOVATIONS AND WAYS OF THEIR REALIZATION ON THE HIGH TECHNOLOGY MARKETS	105
<u>Movsesyan A.</u> STRUCTURAL DYNAMICS OF DEVELOPMENT OF THE MEDICAL DEVICE MARKET IN THE EUROPEAN UNION	112

А. П. Дука,

д. е. н., доцент, професор кафедри публічного управління та менеджменту організацій,
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів

DOI: 10.32702/2306-6806.2018.12.4

ТЕХНОЛОГІЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ СУЧАСНИХ ПРОЦЕСІВ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

A. Duka,

Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of the Department of Public Administration
and Organizations' Management, Chernihiv National University of Technology, Chernihiv

TECHNOLOGICAL DETERMINANTS OF MODERN PROCESSES OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

У статті акцентовано, що сучасне поглиблення диференціації країн у глобальному економічному середовищі за рівнем розвитку технологій обумовлене: розширенням бази для індустріалізації в регіонах Азії; зміною структури глобальної економіки; посиленням впливу розширення виробництва інноваційних продуктів на економічне зростання. Створення високотехнологічних виробництв на сьогодні стає основним напрямом забезпечення конкурентоспроможності продукції на світових ринках. Зазначене вимагає підвищення інноваційної активності, яка для більшості підприємств в Україні не достатньою мірою відповідає загальносвітовим тенденціям та спричиняє їх технологічне відставання від провідних компаній світу. Виявлено основні технологічні чинники стримання інноваційних зрушень у національній економіці впродовж 2014—2017 рр.: збільшення ступеня зносу основних засобів у цілому по переробній промисловості; зростання обсягів імпорту за окремими високотехнологічними видами промислової продукції України; зменшення питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової продукції; падіння інноваційної активності підприємств; суттєве скорочення видатків на дослідження й розробки у ВВП. Обґрунтовано, що стратегічні напрями розвитку економіки України мають базуватися на розробці заходів щодо зближення інноваційних та індустріальних процесів, відтворення базових видів обробної промисловості, орієнтованих на імпортозаміщення.

The article emphasizes that by the level of technological development the current deepening of the differentiation of countries in the global economic environment is due to: an expansion of the base for industrialization in the regions of Asia; a change of the structure of the global economy; an increasing of the impact of expanding the production of innovation products on the economic growth. For today the creation of high-tech industries becomes the main direction of ensuring the competitiveness of products in the world markets. This requires an increase of innovation activity, which for most enterprises in Ukraine does not adequately correspond to the world trends and causes its technological lag behind the leading companies in the world.

The main technological factors of restraint of innovations in the national economy during the 2014—2017 years are revealed like an increase of the degree of wear and tear of fixed assets in general in the processing industry; an increase of imports of certain high-tech kinds of industrial products in Ukraine; a reduction of the share of realized innovation products in the volume of industrial products; a falling of innovation activity of enterprises; a significant reduction of research and development expenditures in GDP. It has been established that the innovation activity of the most Ukrainian enterprises is not sufficiently consistent with world trends and causes its technological lag behind the leading world companies. It has been detected the decrease of the total volume of expenditures on the research and development in GDP in 1996—2017 years from 1,36% to 0,45%; a two-fold decrease in the share of realized innovation production during 2014—2017 years in the industrial volume, and also a significant drop in the export of machinery, instrumentation, transport engineering and chemical industry with the simultaneous growth of imports. It has been emphasized that this situation affects the further deformation of the structure of Ukrainian industry and characterizes the low technological development of Ukrainian production.

It is grounded that the strategic directions of development of Ukrainian economy should be based on the development of measures to bring innovation and industrial processes closer together, a reproduction of basic types of manufacturing industries, focused on import substitutes, theoretical substantiation of technological determinants of innovation changes in the modern development of the national economy.

Ключові слова: технологічні детермінанти, індустріалізація, деіндустріалізація, модернізація, інноваційний розвиток, інноваційна активність, промислове виробництво.

Key words: technological determinants, industrialization, deindustrialization, modernization, innovation development, innovation activity, industrial production.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Проблема розвитку економіки України на інноваційних засадах не втрачає своєї актуальності з огляду на нові суспільні виклики та активізацію трансформаційних процесів у глобальному вимірі. Створення високотехнологічних виробництв у межах нового технологічного укладу на сьогодні стає основним напрямом забезпечення конкурентоспроможності продукції на світових ринках. На жаль, інноваційна активність більшості українських підприємств не достатньою мірою відповідає загальносвітовим тенденціям, що спричиняє їх технологічне відставання від провідних компаній світу. Крім того, більшість сформованих цілей та принципів розбудови державних пріоритетних напрямів технологічного розвитку економіки України, оцінки наслідків концентрації інвестиційних ресурсів на цих напрямках для ефективного функціонування економічної системи та їх впливу на зміну структури економіки потребують переосмислення як у теоретичному, так і практичному аспектах.

АНАЛІЗ ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретичну основу технологічної парадигми сучасності закладено у концепціях інформаційного суспільства (Д. Белл [5, с. 330—342]), постіндустріального (Т. Стоуньєр [5, с. 392—409], А. Чухно [9]) і в сучасному сприйнятті зазвичай окреслена позиція розглядається як технологічний імператив. Такий технологічний детермінізм багато у чому обумовлює характер і результати "цивілізаційних" змагань національних економік за місце у світовому рейтингу розвиненості та за високий рівень добробуту країни. Саме тому наукові дискусії щодо структуризації економіки під впливом загальносвітових тенденцій у формуванні "економіки знань", необхідності цілісного дослідження напрямів підвищення технологічного рівня промисловості, розвитку високотехнологічних секторів в економіці та здійснення модернізаційних процесів на інноваційних засадах останніми роками все більше набувають актуальності у працях значного кола науковців, у тому числі в роботах Васильєвої А. [1], Кірякова Д. [3], Малицького Б. [4], Одолюка І. [7], Петрини М. [8] та ін. Разом з тим окремі питання дослідження трансформації технологічних параметрів розвитку в умовах посилення відкритості економіки залишаються дискусійними і такими, що потребують подальшого дослідження.

МЕТА СТАТТІ

Мета статті полягає у теоретичному обґрунтуванні технологічних детермінант інноваційних зрушень у сучасному розвитку національної економіки.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Остання чверть ХХ та початок нового століття характеризуються зростанням впливу науки і нових технологій на соціально-економічний розвиток всіх країн, а у науковій літературі зазначені процеси пов'язують з

формуванням "економіки знань". Аналізуючи сучасні економічні процеси в глобальному вимірі, Дж. Сакс у своїх дослідженнях поділив країни у світовому просторі за технологічною ознакою на три групи: технологічні новатори, технологічні послідовники та технологічні аутсайтери.

Без сумніву, зростання ролі сфери послуг, всебічний розвиток людини та її якісно новий стан у новому суспільстві як носія інформаційно-інтелектуальної технології, швидке проникнення нових знань у всі сфери суспільного відтворення є тими рисами, які характеризують сучасний етап розвитку суспільства.

У постіндустріальному суспільстві національні інформаційні ресурси, на думку Стоуньєра Т., стають головною економічною цінністю та потенційним джерелом багатства, збільшення якого будь-яка країна може забезпечити у три основні способи: 1) постійне накопичення капіталу; 2) збільшення територіальних меж; 3) використання нової технології, що перетворює "нересурси" в ресурси [5, с. 393]. Розвиток цивілізації він бачає у суто економічному аспекті через зміщення основ економічного розвитку до технологій. "В інформаційній економіці господарська діяльність є головним чином виробництво та застосування інформації з метою зробити всі інші форми виробництва ефективнішими і тим самим створити більше матеріального багатства. Лімітуючим фактором у цьому є наявні знання" [5, с. 397].

Характеризуючи економічний поступ розвитку суспільства, вираз "економіка знань" дедалі більше набуває поширення у наукових та практичних колах. Насамперед, це пов'язується з рухом розвинених країн до значного усвідомлення важливості знань, інформації, наростанням потреби доступу до них з боку бізнесу та держави. Знання та технології з розвитком суспільства ускладнюються, у зв'язку з чим підвищується важливість зв'язків між економічними суб'єктами з метою отримання спеціальних знань, і паралельно призводить до зростання інноваційної активності у сфері послуг. Інноваційна активність як інтерактивний процес забезпечує одночасне створення й поширення знань всередині та ззовні підприємств та організацій. Тим самим забезпечується розвиток наукомістких виробництв, зокрема сфера бізнес-послуг, освітніх послуг, високотехнологічна обробна промисловість тощо. Крім того, у промисловості і у сфері послуг активніше використовуються наукомісткі технології у процесах виробництва та обслуговування.

Економічне зростання в сучасних умовах дедалі більше залежить від ступеня концентрації інвестиційних ресурсів на нарощенні інтелектуального потенціалу. Світова економіка все більше опирається на нові знання та компетенції. Насамперед, сама глобалізація ринків, фінансів, виробництва стала можливою завдяки виникненню глобальної інформаційної інфраструктури. Глобалізація зв'язків у світовому просторі набуває ролі фактору економічного розвитку, оскільки прак-

Таблиця 1. Експорт та імпорт продукції машинобудування, хімічних виробництв, приладобудування, транспортного машинобудування (згідно з товарною номенклатурою структури зовнішньої торгівлі) у 2004–2017 рр.

Назва згідно з УКТЗЕД	Експорт				Імпорт			
	Питома вага у товарній структурі експорту, у %				Питома вага у товарній структурі імпорту, у %			
	2004	2014	2015	2017	2004	2014	2015	2017
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	8,5	6,8	5,6	3,8	7,8	11,0	13,4	13,2
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	9,3	11,0	10,3	9,9	16,3	16,2	16,7	20,0
Прилади і апарати оптичні, для фотографування або кінематографії; апарати медико-хірургічні; та ін.	1,8	0,5	0,4	0,4	1,9	1,4	1,2	1,6
Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	6,2	5,3	1,8	1,4	8,6	7,7	4,6	8,4

Джерело: складено за даними: <http://www.ukrstat.gov.ua/> [2].

тично відсутня жодна національна економіка, прийняття рішень щодо розвитку якої здійснювалося б без урахування зовнішнього середовища. Це зумовлює і зміни в технологізації розвитку суспільства в цілому. Саме цей критерій сьогодні є визначальним при поділі світу у зв'язку з поширенням глобалізаційних процесів. Ще на початку ХХІ ст. приблизно 15% населення становили розвинуті країни з новим технологічним способом виробництва, приблизно 50% населення розміщено в країнах індустріальної системи, з можливістю впроваджувати новітні технології, і майже 35% населення знаходилося в технологічно відірваній економічній системі [9, с. 9].

Сучасне поглиблення диференціації країн у глобальному економічному середовищі за рівнем розвитку технологій, обумовлене наступним:

1. Перенесення виробництв з індустріальних країн (США, Японія та ін.) починаючи з 80-х років у "країни, що розвиваються" внаслідок посилення внутрішніх екологічних стандартів, орієнтацією на дешеву робочу силу й наближенням до потенційних ринків сировини, збуту, зумовили створення в цих країнах, насамперед, у регіонах Азії, зон локації високотехнологічного виробництва в такій спосіб нові виробництва, а відбулося розширення бази для індустріалізації в цих країнах та поступове формування внутрішнього платоспроможного попиту на продукцію, яка тут вироблялася.

2. Поява такого внутрішнього платоспроможного попиту на інноваційні продукти в країнах локації високотехнологічних виробництв, кардинально змінила структуру глобальної економіки. Це призвело до того, що основна частина прибутків компаній почала формуватися в процесі торгівлі високотехнологічними товарами, а не внаслідок продажу нових технологій їх виробництва.

3. Фактор розширення виробництва інноваційних продуктів почав відігравати важливішу роль в економічному зростанні, порівняно з лише існуванням високого технологічного рівня економіки. В результаті Китай та інші нові індустріальні країни, за оцінками більшості міжнародних експертів, заповнюють майже весь світовий ринок комп'ютерів, а з 2010 року Китай є головним експортером на планеті. Розширення глобальної кількості споживачів сучасних інноваційних товарів виводить на провідні позиції у світі Китай, обумовлює розвиток Індії, Бразилії, Південної Кореї та інші неіндустріальні країни.

Надмірно легковажне відношення до інноваційного розвитку України без належного методичного суп-

роводження та окреслення важливих механізмів його втілення створює ілюзію легкості розв'язання важливих економічних та соціальних проблем суспільства, що залишає поза увагою значний пласт важливих проблем національної економіки. Чисельні дослідження пропонують розв'язання цієї проблеми через необхідність розпочати масові дослідження та розробки, підвищення вимог до результативності наукових результатів, доведення рівня фінансування науки до відповідних значень, активізація впровадження технологій у виробництво і, у цьому випадку, національна економіка повинна швидко здолати всі перешкоди та опиниться конкурентоспроможною та економічно розвинутою. Однак завдання інноваційного розвитку набагато складніші.

Саме промисловість має сприймати в першу чергу нові технології та забезпечувати виробництво інноваційних продуктів. Разом з тим базові види промислового виробництва необхідно створювати знову, як внаслідок тимчасової окупації територій України, так і з огляду на загальні процеси деіндустріалізації національного господарства. Але саме промисловість має сприймати в першу чергу нові технології та забезпечувати виробництво інноваційних продуктів. Так, за даними офіційної статистики, ступінь зносу основних засобів в цілому по переробній промисловості (без урахування тимчасово окупованих територій) на кінець 2017 р. становить 64,6%, у тому числі виробництво електричного, електронного устаткування — 54,1%, виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції — 60,1%, виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів — 43,8%, виробництво хімічних речовин і хімічної продукції — 50,5%. Негативні наслідки позначилися й на загальній товарній структурі експорту за період з 2004—2017 рр., зростання імпорту за цими групами товарів значно їх перевищує, як свідчать дані таблиці 1.

На сьогодні зазначені види промисловості функціонують за рахунок фінансування імпорту технічних виробів, обладнання та сировини та їх адаптації до технічних параметрів існуючих виробництв, і ці тенденції щороку зростають. Але як слушно зазначає І. Одотюк: "можливості адаптації поступово набувають ознак морально застарілого інструментарію здійснення абсорбції іноземних прогресивних технологій" [7, с.15]. Тому паралельно має відбуватися концентрація ресурсів на стратегічних пріоритетах підвищення технологічного рівня виробництв.

Зокрема за даними офіційної статистики, у 2017 році інноваційною діяльністю займалися 16,2% загальної

кількості промислових підприємств (що на 14% менше показника 2000 р.), впроваджували інновації — 14,3 %, а питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової становить 0,7%, що у 2 рази менше аналогічного показника 2015 року [2]. Вищезазначене характеризує низький технологічний розвиток виробництва України, що, в свою чергу, впливає на деформацію структури промисловості України, адже більш ніж половина загального обсягу експорту припадає на продукцію з низьким рівнем переробки, а отже і низької доданої вартості. З огляду на це, потребує уваги не лише активізація інноваційної діяльності, а скоріше комплексна інноваційна модернізація економіки, яку слід розглядати як трансформаційний процес, в основу якого покладено технологічні зрушення не лише в господарському середовищі, але й інституційні та інші зміни.

Для подолання відносного відставання та формування стратегії розвитку для національної економіки необхідним є проведення її комплексної інноваційної індустріалізації, що базується на використанні знань та інформаційного ресурсу для підвищення технологічного рівня виробничого процесу.

Під впливом технологізації суспільного відтворення трансформується й інвестиційна діяльність, центр тяжіння якої поступово зміщується з виробництва засобів виробництва, до спроможності виробництва нової продукції, — науки та технологій. Так, у структурі інновацій розвинених країн світу майже 60% складають інновації, що належать до значних технологічних досягнень (в національній економіці аналогічний показник знаходиться на рівні 10—12%). Питома вага інновацій, пов'язаних лише з удосконаленням традиційних технологічних рішень та процесів у цих країнах не перевищує 12% і має тенденцію до зменшення. Економічне зростання забезпечується інвестиціями в дослідження і розробки, підвищенням інноваційної активності, якості освіти та кваліфікації кадрів, доступу до глобальних потоків знань.

Поряд з цим загальний обсяг видатків на дослідження і розробки у ВВП як один із ключових критеріїв оцінки потенціалу економічного розвитку країни та її місця у світовому економічному просторі протягом 1996—2017 рр. в Україні зменшився з 1,36% до 0,45%. У розвинених країнах світу витрати на науку складають понад 2% ВВП, зокрема, Швеція — 3,25%, Австрія — 3,09%, Німеччина — 2,94%, Данія — 2,87%. В Італії, Чеській Республіці, Словенії, Естонії, Угорщині витрати на розвиток досліджень і розробок становлять від 1% до 2% ВВП [2; 6, с. 39—41].

ВИСНОВКИ

Підводячи підсумок, варто також зазначити, що забезпечення економічного розвитку зводиться не лише до збільшення обсягів витрат на розвиток досліджень і розробок, а вимагає здійснення технологічної модернізації на основі нової техніки та технології, широкого застосування новітніх технологій у промисловому виробництві, реалізації програм імпортозаміщення у промисловості.

Інноваційні процеси в Україні в цілому варто охарактеризувати як нестійкі й позбавлені чітких стимулів на довгострокову перспективу. І проблема полягає не в тому, що не розвивалися і не створювалися інновації, а саме в тому, що продовжується деіндустріалізація, в результаті чого інновації не сприймаються.

Отже мова йде про серйозну модернізацію всієї національної економіки, головне завдання якої полягає в тому, щоб відтворити базові види обробної промисловості, забезпечити збалансованість як в галузевому так і регіональному розрізі. Це означає, що країні потрібна нова індустріалізація, але на новій інноваційній основі за умови ефективного використання наявних ресурсів.

Література:

1. Васильєва Л.М. Формування інноваційної моделі розвитку національної економіки / Л.М. Васильєва // Вісник Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету. — 2016. — № 1 (39). — С. 121—124.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Кіряков Д.І., Кірякова М.Є. Інтелектуальний потенціал компаній: досвід емпіричного дослідження / Д.І. Кіряков, М.Є. Кірякова // Реформування економіки України: стан та перспективи. 36. Матер. VI Міжнародн. наук.-практ. конф. — К.: МІБО КНЕУ, 2011. — С. 94—97.
4. Малицький Б.А. Неолібералізм и кризис инновационного развития экономики. Формула кризиса / Б.А. Малицький. — К.: Феникс, 2009. — 64 с.
5. Новая технократическая волна на Западе. — М.: Прогресс, 1986. — 452 с.
6. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2011 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.oecd.org/sti/oecdsciencetechnologyandindustryscoreboard2011innovationandgrowththinkknowledgeeconomies>
7. ОDOTYUK I.V. Технологічна структура промисловості України: реалії та перспективи розвитку / I.V. ОDOTYUK. — К., 2009. — 304 с.
8. Петрина М. Базові умови створення інноваційної моделі розвитку економіки України / М. Петрина // Економіка України. — 2006. — № 8. — С. 35—40.
9. ЧУХНО А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / А.А. ЧУХНО. — К.: ЛОГОС, 2003. — 631 с.

References:

1. Vasil'ieva, L.M. (2016), "Formation of an innovative model for the development of the national economy", *Visnyk Dnipropetrovs'koho derzhavnoho ahrarno-ekonomichnoho universytetu*, vol. 1 (39), pp. 121—124.
2. The official site of State Statistics Service of Ukraine (2018), available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 20 Nov 2018).
3. Kiriakov, D.I. and Kiriakova, M.Ye. (2011), "Intellectual potential of companies: the experience of empirical research", *Zbirka materialiv na VI Mizhnarodniy naukovopraktychniy konferentsii. Reformuvannia ekonomiky Ukrainy: stan ta perspektivy* [Conference Proceedings of the VI International scientific-practical Conference. Reforming the Ukrainian economy: state and prospects], Kyiv National Economic University, Kyiv, Ukraine, pp. 94—97.
4. Malitskiy, B.A. (2009), *Neoliberalizm i krizis innovatsionnogo razvitiya ekonomiki. Formula krizisa*. [Neoliberalism and the crisis of innovation development of economy. The formula of the crisis], Fenix, Kyiv, Ukraine.
5. Gurevich, P. S. (1986), *Novaia tekhnokratycheskaia volna na Zapade* [New technocratic wave in the West] Progress, Moscow, Soviet Union.
6. OECD (2018), "Science, Technology and Innovation Outlook", OECD, Paris, available at: <http://www.oecd.org/sti/oecd-science-technology-and-innovation-outlook-25186167.htm> (Accessed 20 Nov 2018).
7. Odotyuk, I.V. (2009), *Technologichna struktura promyslovosti Ukrainy: realiі ta perspektivy rozvytku* [Technological structure of Ukrainian industry: realities and prospects of development], *In-t ekonomiky ta prognozuvannya NAN Ukrainy*, Kyiv, Ukraine
8. Petryna, M. (2006), "Basic conditions for creating an innovative model for Ukraine's economy development", *Ekonomika Ukrainy*, vol. 8, pp. 35—40.
9. Chuxno, A.A. (2003), *Postindustrial'na ekonomika: teoriya, praktyka ta yix znachennya dlya Ukrainy* [Post-industrial economics: theory, practice and their significance for Ukraine], Logos, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 26.11.2018 р.

Ю. В. Касперович,
к. е. н., головний консультант відділу фінансової безпеки,
Національний інститут стратегічних досліджень, м. Київ

DOI: 10.32702/2306-6806.2018.12.8

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ФІСКАЛЬНИХ ВТРАТ УКРАЇНИ ВНАСЛІДОК ГІБРИДНОЇ ВІЙНИ РФ

*Yu. Kasperovich,
PhD in Economics, Chief Consultant of the Financial Security Department, The National Institute for Strategic Studies*

METHODICAL APPROACHES TO ESTIMATION FISCAL LOSSES OF UKRAINE DUE TO HYBRID WAR BY RUSSIAN FEDERATION

Метою статті є розширення існуючих методичних підходів до оцінки втрат економічного та похідного фіскального потенціалу національної економіки внаслідок гібридної війни РФ проти України. Виявлено, що найбільш поширеною серед посадових осіб органів державної влади є оцінка збитків від окупації частини Донбасу на рівні 50 млрд дол. США. Консолідованої міжвідомчої оцінки втрат від агресії РФ на загальнодержавному рівні нині не напрацьовано. Існуючі публічні оцінки втрат України внаслідок гібридної війни істотно різняться між собою через слабку методичну обґрунтованість розрахунків. Запропоновано здійснювати оцінку економічних і похідних фіскальних втрат в абсолютних показниках одночасно за трьома методичними підходами: локальні втрати в національній валюті, реальні та потенційні втрати за паритетом купівельної спроможності ВВП.

The purpose of the article is to expand existing methodological approaches to assessing losses of the economic and derivative fiscal potential of the national economy due to hybrid war of the Russian Federation against Ukraine. Losses include property and non-property, capital and current, real and potential. Destroyed and damaged property resulted in losses, which to a considerable extent are not covered up to the present time. It is revealed that the most widespread among officials of state authorities is the estimation of economic losses from the occupation of the Donbas part at the level of 50 billion USD. The State Fiscal Service of Ukraine estimates the total amount of fiscal losses for 2015—2018 about 235,2 billion UAH, including 175,8 billion UAH of consolidated budget and 59,4 billion UAH of single social contribution. The consolidated interdepartmental assessment of losses by the RF aggression at the national level has not been made at this time. Existing public assessments of Ukraine's losses due to the hybrid war differ significantly among themselves due to the weak methodological validity of the calculations.

Evaluation of economic and derivative fiscal losses in absolute terms is made at the same time in three methodological approaches: local losses in the national currency, real and potential losses on the parity of purchasing power of GDP. As the calculations have shown, local estimates of economic and fiscal losses are the smallest, the following are real losses, and the largest ones are potential losses based on the assumption of GDP growth by 5% annually. Accordingly, the estimation of real fiscal losses of revenues of the general government sector for 2014—2015 amounted to 36,6 billion USD or 605,9 billion UAH at the average official exchange rate of current years, and potential for 2014—2018 — 203,3 billion USD or 4,8 trillion UAH, respectively.

The proposed methodology is complex and universal. Therefore, it can be used in the preparation of international litigation at the same time from three affected countries — Moldova, Georgia and Ukraine against the Russian Federation in order to compensate for losses as a result of its hybrid wars.

Ключові слова: фіскальна безпека, гібридна війна, Донецька область, Луганська область, АР Крим, економічні втрати, фіскальні втрати.

Key words: fiscal security, hybrid war, Donetsk region, Luhansk region, Crimea, economic losses, fiscal losses.

ВСТУП

Гібридна війна Російської Федерації проти України триває з 2014 р. п'ятий рік поспіль, перевищивши вже тривалість Великої Вітчизняної війни. В результаті

збройної військової агресії РФ було анексовано АР Крим та окуповано частину Донецької та Луганської областей. У березні 2017 р. через насильницьке захоплення українських підприємств на непідконтрольній

території Донбасу було прийняте рішення РНБО припинити переміщення вантажів через лінію зіткнення у межах Донецької та Луганської областей. Попри розрив торговельно-економічних зв'язків, гібридна війна активно триває у інформаційній сфері. У 2018 р. загострилося протистояння російських суден в Азовському та Чорному морях. Вони навмисне затримували доставку вантажів через численні, тривалі та безпідставні перевірки, завдаючи тим самим втрат судновласникам. Зрештою після захоплення Росією у полон трьох військових кораблів 26.11.2018 р. у 10 областях України запроваджено воєнний стан строком на 30 днів.

Гібридна війна завдала Україні непоправних людських та тяжких матеріальних втрат. Станом на середину 2018 р. загинуло або травмовано 15,5 тис. військовослужбовців Збройних сил та Національної гвардії України. Людське життя є безцінним. Однак інші збитки все ж можливо та необхідно оцінювати. Таким універсальним вимірником є фінанси. Через значну кількість втраченого майна громадяни все частіше позиваються у міжнародні судові юрисдикції про їх відшкодування. Позиція української влади непохитна: всі нанесені збитки повинна компенсувати країна-агресор РФ. Відтак Україна повинна напрацювати сучасний та дієвий правовий механізм їх відшкодування. Завдання має дві сторони: юридичну — документальне підтвердження фактів і встановлення винних (кадрових військових та співробітників спецслужб РФ, учасників незаконних збройних формувань, найманців) та економічну — оцінку втрат держави, фізичних та юридичних осіб внаслідок гібридної війни РФ.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Відновлення прав постраждалих громадян, потенціалу регіону та держави в цілому значною мірою гальмується через методичну слабкість економічної оцінки завданих втрат. Найчастіше відомчі оцінки здійснювалася прямим методом за статистичними показниками. Найлегшим виявилось порахувати втрати інфраструктури та житлового фонду, активи підприємств через їх балансову вартість. Однак методологія оцінки втрат має бути значно більш комплексною. З плином часу втрати зростають, а тому формальний статистичний підхід через зростання кількості припущень поступово втрачає адекватність. Відтак з урахуванням перспектив подальшого затягування конфлікту постає проблема напрацювання динамічної моделі не тільки реальних, але і потенційних втрат України. Методика оцінки має бути логічною і водночас простою для повторення всіма зацікавленими. Важливою похідною від економічних є оцінка фіскальних втрат. Так, якщо громадяни безпосередньо не зазнали прямих майнових втрат від агресії, то зазнали їх опосередковано через недофінансовані з бюджету та, як результат, недоотримані або отримані менш якісні публічні послуги — соціальні, освітні, медичні та ін.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Оцінки втрат України у гібридній війні РФ проводилися органами державної влади та експертами. Однією з найбільш обґрунтованих з методичної точки зору є оцінки науковців Національного інституту стратегічних досліджень, Атлантичної ради, Інституту економіки та миру (Австралія, м. Сідней) в рамках рейтингу країн за Глобальним індексом миру. В силу гібридної специфіки агресії РФ єдиного методичного підходу до оцінки фіскальних втрат ще не напрацьовано.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою статті є розширення існуючих методичних підходів до оцінки втрат економічного та похідного фіскального потенціалу національної економіки внаслідок гібридної війни РФ проти України. Публікація містить результати досліджень, проведених за грантом

Президента України за конкурсним проектом Ф75/28655 "Фіскальна безпека держави в умовах гібридної війни" Державного фонду фундаментальних досліджень.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Впродовж 2014—2018 рр. гібридної війни напрацьована значна кількість оцінок втрат України. Втрат зазнали всі без виключення складові національної безпеки. Держава зазнала тяжких втрат людського капіталу. Економічні втрати включали передусім фінансовий, виробничий, експортний потенціал та ін. Політичні втрати можуть бути відшкодовані лише відновленням територіальної цілісності та суверенітету України. Втрати включають майнові та немайнові, капітальні та поточні, реальні та потенційні. Втрати від зруйнованого і пошкодженого майна призводили до збитків, які у значній мірі не покриті до поточного часу. Розглянемо їх найбільш відомі публічні оцінки.

Оцінки втрат економічного потенціалу

Наприкінці травня 2014 р. Міністр юстиції П. Петренко заявив, що загальна сума збитків, завданих Україні анексією Криму Російською Федерацією, становить 1,08 трлн грн без урахування вартості корисних копалин і упущеної вигоди [1]. У грудні 2014 р. діючий на той час Прем'єр-міністр України А. Яценюк зазначив: "20% української економіки сконцентровані в Луганську і Донецьку. Через російську військову агресію ми втратили 20% доходів, 20% валютної виручки, 20% економічного потенціалу держави" [2].

Президент України П. Порошенко двічі називав вартість одного дня війни. На засіданні Ради національної безпеки і оборони України 20.12.2014 р. він зазначив: "Ця війна зробила нас сильнішими, але завдала нищівного удару по економіці... Щоденно українським платникам податків один день АТО коштує 100 млн грн" [3]. Пізніше на саміті ООН зі сталого розвитку в Нью-Йорку 27.09.2015 р. він заявив: "Кожен день війни на Донбасі коштує нам приблизно 5 млн американських доларів, які ми могли б інвестувати в сталий розвиток". В результаті конфлікту в Україні була зруйнована інфраструктура і була втрачена приблизно 1/5 частина економічного потенціалу країни [4].

Міністерство економічного розвитку і торгівлі України системної та комплексної оцінки втрат за 5 років гібридної війни не оприлюднювало. У травні 2015 р. діючий на той час Перший заступник Міністра економічного розвитку і торгівлі України С. Боровик наголосив, що Україна має порахувати, визначити точну суму і бути готовою її всюди лобювати. На його думку, втрати України внаслідок агресії РФ співмірні з втратами Кувейту від агресії Іраку в 1991 р. Він оцінив: "На якому етапі Росія буде платити... 350 млрд дол. США вийшло тому, що коли Ірак напав на Кувейт... Якщо порівнювати, як довго ця агресія була і як довго буде ця агресія Росії проти нас — це майже співвимірно" [5]. У публічній площині Мінекономіки обмежилось оцінкою втрат державного майна. У липні 2017 р. було оприлюднено перелік 559 об'єктів державної власності, які через розташування матеріально-технічної бази у зоні конфлікту унеможливлені здійснювати основну діяльність. До списку було включено 195 об'єктів в анексованій АР Крим та 364 на тимчасово окупованій території проведення АТО/ООС [6]. Значною мірою вони були пошкоджені, зруйновані, а частина — вивезені державою-агресором на власну територію.

Діючий на той час Директор Національного інституту стратегічних досліджень, академік НАН України В. Горбулін, презентуючи монографію авторського колективу "Донбас і Крим: ціна повернення" [7] у грудні 2015 р., зазначив: "Думка про те, що в Криму ми втратили лише рекреаційний потенціал — не більше, ніж міф. У тих же цінах 2014 р. збитки від анексії Криму переви-

шили 1,2 трлн грн... В цілому, за час неоголошеної війни Україна втратила близько 20% економічного потенціалу" [8].

Старший науковий співробітник Національної бібліотеки України ім. В. Вернадського С. Кулицький у листопаді 2015 р. робить висновок, що "на сьогодні сукупні втрати економічного потенціалу Донбасу від російсько-терористичної агресії та окупації частини території цього регіону за весь період її здійснення вже наближаються до 100 млрд грн" [9]. Німецька група радників в Україні під керівництвом Р. Джучі у березні 2017 р. порахувала, що "в підконтрольних районах зараз виробляють 1,6% ВВП України" [10]. Економічний експерт А. Лепейко у лютому 2018 р. оцінив "втрати України в результаті військових дій на Сході в суму капіталізації компанії Apple — 820 млрд дол. станом на тиждень назад. Я просто порахував, скільки ми втратили в ВВП за всі роки військового конфлікту починаючи з 2013 р. Якщо це перерахувати на одного жителя України, це становить 20 тис. дол. Якщо це перерахувати на одного пенсіонера — це 47 тис. дол." [11].

Найбільш поширеною серед посадових осіб органів державної влади є оцінка збитків від окупації частини Донбасу на рівні 50 млрд дол. США. Перший заступник Міністра оборони України І. Руснак 04.07.2017 р. заявив: "На сході України зруйновані об'єкти енергетичної, транспортної, соціальної інфраструктур, люди залишилися без робочих місць. За попередніми даними, збитки становлять близько 50 млрд дол." [12]. Аналогічну попередню оцінку загальних втрат України на Донбасі озвучила Голова Міжфракційного депутатського об'єднання Верховної Ради України зі сприяння захисту прав та соціальної реабілітації учасників АТО О. Білозір. Водночас вона зазначила, що деякі експерти стверджують про набагато вищу цифру [13]. Представник Президента України у Верховній Раді України І. Луценко 15.01.2018 р. її повторила: "На сьогоднішній день уже збитки, які прораховуються від окупації Донбасу, сягають більше 50 млрд дол. США" [14]. Тричі озвучений посадовцями показник зіставний із втратами ВВП України за доларовим еквівалентом у 2014 р. відносно 2013 р. на рівні -48,5 млрд дол. США (табл. 1).

У березні 2018 р. було представлено дослідження шведсько-американського економіста і дипломата, старшого наукового співробітника Євразійського центру Атлантичної ради А. Аслунда "Ціна кремлівської агресії в Україні: матеріальний вимір". У своїх розрахунках він спирався на підхід відомого економіста Т. Пікетті, згідно з яким за останні 140 років для європейських країн вартість активів в середньому в 4 рази перевищує обсяг ВВП. Автором враховано, що Донбас забезпечував 10% та Крим — 3,7% ВВП України. МВФ оцінив ВВП України в докризовий 2013 р. на рівні 179,6 млрд дол. Таким чином, загальна вартість активів Криму та Донбасу склала 98,4 млрд дол. ($13,7\% \cdot 179,6 \cdot 4$), в тому числі 26,6 млрд дол. у Криму та 71,8 млрд дол. на Донбасі. Округлюючи, 100 млрд дол. "приблизно представляє втрачену для України цінність, якщо вона втрачає ці території назавжди" [15].

Діючий на той час Заступник Глави Адміністрації Президента України Д. Шимків під час обговорення вищезазначеного дослідження у презентації також підсумував обсяг втрат. Разом із Кримом Україна втратила: 3,6% ВВП; 1,5% експорту; 80% нафтогазових покладів ($1,62$ трлн m^3) на чорноморському шельфі; 10% портової інфраструктури, включаючи 4 млн тон зернових вантажів. Зазначалася про заборону для торгових суден проходити через Керченську протоку. Крім того, 4—4,5 млн українців щороку проводили відпочинок в Криму. Таким чином, прямий ефект від окупації перевищує 100 млрд дол. США. Разом із частиною Донбасу Украї-

Таблиця 1. Динаміка ВВП України в 2010—2018 рр. у гривневому та доларовому еквівалентах

Рік	Номинальний ВВП, млрд грн	Офіційний курс гривні (середній за період), грн за дол. США	ВВП, млрд дол. США	Абсолютний приріст ВВП, млрд дол. США	Темп приросту ВВП, %
2010	1 082,6	7,94	136,4	19,2	16,4
2011	1 302,1	7,97	163,4	27,0	19,8
2012	1 411,2	7,99	176,6	13,2	8,1
2013	1 454,9	7,99	182,0	5,4	3,1
2014	1 586,9	11,89	133,5	-48,5	-26,7
2015	1 988,5	21,84	91,0	-42,5	-31,8
2016	2 385,4	25,55	93,4	2,3	2,6
2017	2 982,9	26,60	112,2	18,8	20,1
2018*	3 332,3	27,50	121,2	9,0	8,0

Примітка: тут і далі дані з 2014 р. наведені без АР Крим та зони проведення АТО/ООС. Зірочкою позначено прогнозні дані на 2018 р.

Джерело: тут і далі побудовано за даними Державної служби статистики України, Національного банку України, розрахунками автора.

на втратила: 15% ВВП; 24% промисловості; 23% товарного експорту. 100 із 150 українських шахт опинилися на окупованій території, створивши складнощі з постачанням антрациту. Значними в обох випадках були втрати активів залізниць та банків [16]. Тоді ж екс-директор Європейського банку реконструкції та розвитку, економіст О. Савченко, застосовуючи наукову методологію оцінки людського капіталу, оцінив загальну суму втрат близько 300 млрд дол. [17].

Усталеними в світі є оцінки втрат від Інституту економіки та миру (м. Сідней, Австралія) за Глобальним індексом миру (від англ. Global Peace Index, GPI). Він вимірює економічну вартість насильства (від англ. economic cost of violence) для 163 країн світу за 23-ма кількісними та якісними показниками. Ранжування держав здійснюється відносно вартості насильства до ВВП. Рейтинг започатковано у травні 2007 р. Він доступний на сайті організації з 2014 р. Найвищі і найгірші сходинки у останньому рейтингу 2018 р. посідають Сирія (69% ВВП), Афганістан (63%) та Ірак (51%). Як свідчать дані таблиці 2, з початком гібридної війни РФ Україна піднялася у рейтингу з 123 місця у 2014 р. до 18 у 2018 р. як наслідок зростання економічної вартості насильства з 3,3% до 20% ВВП відповідно. У абсолютних показниках економічна вартість насильства зростає з 11,3 млрд дол. США у 2014 р. до 69,0 млрд дол. США у 2018 р. Разом за 5 років 2014—2018 рр. вона склала 234,3 млрд дол. США. Вартість насильства на душу населення зростає за роки гібридної війни з 245 дол. США до 1 567,3 дол. США. Крім того, у звіті GPI за 2018 р. поряд із прямою економічною вартістю насильства для держави започатковано також розрахунок непрямого впливу, як прямий з урахуванням мультиплікативного ефекту. В Україні за 2018 р. він склав 102,8 млрд дол. [18].

Оцінки втрат інфраструктури

Інформаційно-аналітичний центр РНБО у вересні 2014 р. прямі економічні збитки країни внаслідок загострення суспільно-політичної ситуації та озброєного протистояння на сході держави оцінив у сумі понад 30 млрд грн [19]. У березні 2015 р. за результатами оцінки відновлення та розбудови миру на Східній Україні, яка проводилася спільними зусиллями Європейського Союзу, Організації Об'єднаних Націй та Групи Світового банку під керівництвом та за участі Уряду України, оцінка сукупних потреб у відновленні загалом склала 1 520,0 млн дол. США. Вона включала три компоненти: інфраструктура та соціальні послуги — 1 257,7 млн дол. США; економічне відновлення — 135,5 млн дол. США; соціальна стійкість, розбудова миру та громадська безпека — 126,8 млн дол. США [20]. Директор Українського інституту аналізу і менеджменту політики Р. Бортнік у грудні 2015 р. зазначив: "Якщо говорити тільки про базове відновлення інфраструктури, то вона складе 4—5 млрд дол.". Діючий на той час Голова Дер-

Таблиця 2. Динаміка економічної вартості насильства згідно Глобального індексу миру в Україні в 2014–2018 рр.

Звітний рік	Місце України у рейтингу із 163 країн	Економічна вартість насильства, млн дол.	Економічна вартість насильства на душу населення, дол.	Економічна вартість насильства, % ВВП
2014	123	11 265	245	3,3
2015	20	42 845	942	11
2016	23	44 430	979	18
2017	19	66 749	1 571	20,4
2018	18	68 977	1 567	20
Разом	-	234 266	-	-

Джерело: побудовано за даними [18].

жавного агентства з питань відновлення Донбасу В. Черниш мав скромніші підрахунки: "Приблизна сума витрат на інфраструктуру — 1 млрд 200 млн дол. Також є план гуманітарних витрат. Тільки на гуманітарні потреби потрібно ще 316 млн дол." [21].

Співробітники Головного управління СБУ в АР Крим, як повідомлялося у листопаді 2016 р., задокументували факти захоплення РФ на окупованому півострові власність Фонду державного майна України. Правоохоронці встановили, що представники російської окупаційної влади незаконно привласнили майно, земельні ділянки, адміністративні будівлі, матеріальні цінності Регіонального відділення Фонду державного майна України в АР Крим та місті Севастополі. Внаслідок протиправного захоплення майна українській державі завдано збитки на більше ніж 2 млрд грн [22].

Заступник Міністра з питань тимчасово окупованих територій та внутрішньо переміщених осіб України (МінТОТ) Г. Тука у травні 2017 р. навів дані звіту "PricewaterhouseCoopers", згідно якого тільки на відновлення інфраструктури на підконтрольній території потрібно 15 млрд дол. Він додав, що ми не маємо об'єктивної інформації про руйнування на непідконтрольній частині [23]. І пізніше він повторив: "Реальних, обґрунтованих цифр апріорі ніхто не має, тому що є така територія, яку ми зараз не контролюємо. Ми реально не володіємо інформацією щодо стану нерухомості та об'єктів інфраструктури на непідконтрольній Уряду України території". Він наголосив, що до суми збитків, яку нещодавно назвав Кабмін (13 млрд грн), включено тільки збитки, які було завдано об'єктам інфраструктури, розташованим на підконтрольній Україні території [24].

Точкова оцінка потреб значною мірою здійснена на відкритому у липні 2017 р. Порталі економічного та соціального відновлення МінТОТ [25], де представлено проекти за категоріями, типом фінансування та періодом реалізації. Водночас тут у повній мірі не систематизовано дані щодо загальних обсягів всіх витрат та виконаних робіт з відновлення у співставному вимірі окремо за періодами впродовж всіх п'яти років війни з 2014 р.

У частині витрат інфраструктури найбільш достовірними видаються локальні оцінки Донецької та Луганської обласних державних адміністрацій, які надаються на публічні запити. Так, за даними Донецької обласної державної адміністрації станом на 01.12.2017 р. на території підконтрольній українській владі залишаються пошкодженими та зруйнованими 7 403 тис. об'єктів на суму 3 977 млн грн; за даними Луганської обласної державної адміністрації станом на 01.10.2017 р. — 7 627 об'єктів на суму 9 023,1 млн грн [26]. Таким чином, загальна сума пошкоджених та зруйнованих об'єктів двох областей станом на 4 квартал 2017 р. становила 13,0 млрд грн. Консолідованої міжвідомчої оцінки витрат від агресії РФ на загальнодержавному рівні нині не напрацьовано.

Оцінки фіскальних витрат

Діючий на той час Прем'єр-міністр України А. Яценюк у квітні 2015 р. заявив, що за попередніми оцінками, держбюджет втратив 2,8 млрд дол. тільки від недоплатених податків і зборів з Донбасу за час АТО. Він додав: "Крім того, ми протягом зими постачали електроенергію і газ, і загальна цифра — це ще 1 млрд дол." [27]. Державна фіскальна служба у відповіді на запит у листопаді 2018 р. надала оціночні обсяги недонадоходжень до зведеного бюджету від підприємств, які зареєстровані в населених пунктах на окупованій території та лінії зіткнення і припинили сплачувати податки і збори, на рівні 94,7 млрд грн за 2015–2018 рр. Оціночне зменшення доходів від таких же підприємств, які продовжують сплату податків складало 81,1 млрд грн. Втрати і зменшення надходжень єдиного соціально внеску (ЄСВ) становили 42,2 млрд грн та 17,2 млрд грн відповідно. Таким чином, загальний обсяг витрат за 2015–2018 рр. зведеного бюджету становив 175,8 млрд грн та 59,4 млрд грн ЄСВ — разом 235,2 млрд грн. Крім того, у 2013 р. платниками АР Крим та м. Севастополь до зведеного бюджету було сплачено 11,7 млрд грн і 8,1 млрд грн ЄСВ — разом 19,8 млрд грн. З травня 2014 р. відповідні надходження припинилися.

Втрати власних коштів Пенсійний фонд України по непідконтрольних українській владі територіях з початку проведення антитерористичної операції станом на 01.07.2018 р. оцінив у 70,4 млрд грн, в т.ч. у 2014 р. — 5,5 млрд грн; у 2015 р. — 14,1 млрд грн; у 2016 р. — 20,3 млрд грн; у 2017 р. — 20,7 млрд грн; у I півріччі 2018 р. — 9,8 млрд грн. У період з серпня 2014 р. по травень 2018 р. пенсіонерам, які проживали на непідконтрольній території, виплачено 66,5 млрд грн. Таким чином, сума виплаченого та втраченого є практично еквівалентною [28]. Розрахунок витрат Пенсійного фонду України у зв'язку із недонадоходженнями власних коштів фонду з території Донецької та Луганської областей, непідконтрольних українській владі, здійснюється з урахуванням суми ЄСВ, розподіленої на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, та інших власних надходжень, контроль за сплатою яких здійснюють органи Пенсійного фонду України, що надходили з цих областей у період до початку проведення антитерористичної операції. При цьому також враховуються досягнуті темпи їх зростання у зазначений період. Крім цього, починаючи з 2016 р., враховується зниження ставки ЄСВ вдвічі до 22%, а також пропорції його розподілу за видами загальнообов'язкового державного соціального страхування.

Методичний підхід до оцінки економічних та фіскальних витрат по ВВП за паритетом купівельної спроможності

Як свідчить проведений вище огляд, існуючі публічні оцінки витрат України внаслідок гібридної війни із плинним часом зростають і продовжують істотно різнитися між собою. Однак більшість з них мають слабку методичну обґрунтованість розрахунків, а нерідко авторський підхід взагалі детально не розкривається. Найбільш узагальненими були відносні оцінки витрат ВВП або обсягу промислового виробництва у відсотках, але вони не є прикладними. Відтак необхідними є оцінки в твердих абсолютних показниках, які б враховували фактор часу та ланцюговий ефект витрат національної економікою. Останній поширюється далеко за межі АР Крим, Донецької та Луганської областей, морської акваторії. Твердість оцінкам в абсолютних показниках може надати використання у якості вимірника долара Сполучених Штатів Америки через його поширеність у міжнародних розрахунках. Таким чином, можна методично обійти знецінені гривні внаслідок стрімкої інфляції та девальвації національної грошової оцінки у перші роки гібридної війни.

На нашу думку, оцінку економічних і похідних фіскальних витрат доцільно здійснювати одночасно за трьома методичними підходами:

Таблиця 3. Модель оцінки фактичних економічних та фіскальних втрат України внаслідок гібридної війни РФ в 2014–2018 рр.

Рік	Номинальний ВВП, млрд грн	Офіційний курс гривні (середній за період), грн за дол. США	ВВП, млрд дол. США	Зміна ВВП, млрд дол. США	Зміна ВВП (перерахунок у гривні за курсом 2013 р. 7,99 грн/\$), млрд грн	Зміна ВВП (перерахунок у гривні за поточним валютним курсом), млрд грн	Зміна ВВП (перерахунок у гривні за курсом 2018 р. 27,5 грн/\$), млрд грн
1	2	3	4=2/3	5=4i-40	6=5*VKурс7,99	7=5*3	8=5*VKурс27,5
2013	1 455	7,99	182,0				
2014	1 587	11,89	133,5	-48,5	-387,7	-576,8	-1 334,3
2015	1 989	21,84	91,0	-42,5	-339,4	-927,8	-1 168,0
2016	2 385	25,55	93,4	2,3	18,6	59,4	63,9
2017	2 983	26,60	112,2	18,8	150,2	500,0	517,0
2018*	3 332	27,50	121,2	9,0	72,1	248,1	248,1
Всього падіння ВВП 2014-2015 рр.				-91,0	-727,0	-1 504,6	-2 502,4
Всього ріст ВВП 2016-2018 рр.				30,1	240,8	807,4	828,9
Разом падіння та ріст ВВП 2014-2018 рр.				-60,9	-486,2	-697,1	-1 673,4
Разом реальні втрати доходів сектору загального державного управління (всього падіння ВВП в 2014-2015 рр. *40,3%)							
Разом реальні втрати доходів Зведеного бюджету (всього падіння ВВП в 2014-2015 рр. *32,8%)				-29,8	-238,2	-493,0	-819,9
Разом реальні втрати податкових надходжень Зведеного бюджету (всього падіння ВВП в 2014-2015 рр. *26,6%)				-24,2	-193,7	-400,9	-666,8

Примітка: тут і далі дані з 2014 р. наведені без АР Крим та зони проведення АТО/ООС. Зірочкою позначено прогнозні дані на 2018 р.

Джерело: тут і далі побудовано за даними Державної служби статистики України, Національного банку України, Державної казначейської служби України, розрахунки автора.

1. Оцінка локальних економічних втрат, яка включає втрати майна фізичних та юридичних осіб, державного та комунального майна. Найбільшим типом об'єктів за сумою та кількістю руйнувань внаслідок гібридної війни, як було виявлено на території Донецької та Луганської областей, є житловий фонд і дорожня інфраструктура. Втрати активів підприємств, які були захоплені бойовиками терористичних організацій, слід розраховувати за їх балансовою вартістю за звітними даними довоєнного 2013 р. Відтак логічно оцінку вартості втраченого та пошкодженого майна буде проводити в національній валюті. Локальний підрахунок втрат має постійно проводитися місцевими органами влади та систематизуватися на державному рівні. Кожна втрата із документальним підтвердженням фактів має бути належно зафіксована всіма наявними засобами за спеціально встановленими і суворо дотриманими юридичними процедурами. Результатом мав би стати єдиний Реєстр пошкодженого та зруйнованого майна внаслідок агресії РФ. Причому важливо було з початку конфлікту хронологічно фіксувати загальну оцінку втрат та результати проведених робіт з відновлення, зокрема обсяг та джерело їх фінансування. Недоліком локальної оцінки економічних втрат від гібридної війни РФ є інфляційна зміна цін та неможливість врахування їх ланцюгового ефекту по національній економіці в цілому.

2. Оцінка реальних економічних втрат, яка включає фактичне падіння ВВП України за період гібридної війни. На нашу думку, слід обмежитися показником втрат обсягів виробленого ВВП, оскільки включення туди і вартості природно-ресурсного потенціалу може скласти хибне враження, що Україна за якусь ціну гіпотетично може відмовитися від власних територій. З метою оцінки реальних економічних втрат показник номінального ВВП України у гривнях конвертується у доларовий еквівалент за середнім річним офіційним обмінним курсом. Розрахунок у таблиці 3 засвідчує, що у 2014 р. втрати ВВП відносно попереднього року склали -48,5 млрд дол. США і продовжилися у 2015 р. на рівні ще -42,5 млрд дол. США, склавши номінально разом за два роки -91,0 млрд дол. США. У гривневому еквіваленті за курсом поточних років сума складає -1 504,6 млрд грн, що майже співставно обсягу ВВП України за весь

2014 р. (1 586,9 млрд грн). Замість визначення ланцюгового абсолютного приросту може бути використаний базисний на основі 2013 р. Після глибокого падіння ВВП у 2014–2015 рр. на -91,0 млрд дол. США наступне зростання за три роки 2016–2018 рр. на +30,1 млрд грн не змогло його компенсувати, і, таким чином, збитки зберігаються на рівні -60,9 млрд дол. США. Слід визнати, що обсяг втрат включає також інші невійськові фактори, передусім, валютну, банківську та боргові кризи 2014–2015 рр. Однак зрештою всі вони визначальною мірою були спровоковані саме наслідками гібридної війни.

3. Оцінка потенційних економічних втрат, які включають можливий, але недоотриманий обсяг зростання ВВП за умови відсутності збройного військового конфлікту на території України. З метою їх розрахунку здійснено припущення щодо можливого зростання ВВП з 2013 р. у доларовому еквіваленті на 5% щорічно. Припущення є достатньо консервативним з огляду років, коли вітчизняний ВВП зростав майже на третину в 2005 р. та 2007 р. відносно попередніх років. Показник 5% обрано як усереднене економічне зростання двох попередніх довоєнних років 2012 та 2013 рр., коли відносно попереднього року воно склало +8,1% та +3,1% відповідно (табл. 1). Розширюючи екстраполяцію з дводо трирічного періоду з урахуванням росту ВВП у 2011 р. на +19,8%, обґрунтованим може також стати обрання для розрахунків показника потенційного зростання у +10% на рік. Розрахунок у таблиці 4 засвідчує, що потенційні втрати ВВП України у 2014–2018 рр. становили -504,9 млрд дол. США. При перерахунку у гривні втрати ВВП коливаються від -4,0 трлн грн (за курсом 2013 р. 7,99 грн/дол. США) до -12,0 трлн грн (за курсом поточних років) та -13,9 трлн грн (за курсом 2018 р. 27,5 грн/дол. США).

Похідною від економічних втрат є оцінка фіскальних втрат. Внаслідок гібридної війни через скорочення обсягів виробництва ВВП відповідно зменшився і обсяг, що вилучається державою для виконання її функцій. Із стрімким зростанням військових потреб обороноздатності при збереженні платоспроможності держави впродовж 2014–2015 рр. мало місце істотне збільшення ставок та розширення бази оподаткування.

Таблиця 4. Модель оцінки потенційних економічних та фіскальних втрат України внаслідок гібридної війни РФ в 2014–2018 рр.

Рік	Фактичний ВВП 2013 р., млрд дол. США	Потенційний ВВП у випадку зростання ВВП 2013 р. на 5% щорічно, млрд дол. США	Фактичний ВВП, млрд дол. США	Потенційно недоотриманий ВВП за рік, млрд дол. США	Втрати ВВП (перерахунок у гривні за курсом 2013 р. 7,99 грн/\$), млрд грн	Втрати ВВП (перерахунок у гривні за поточним валютним курсом), млрд грн	Втрати ВВП (перерахунок у гривні за курсом 2018 р. 27,5 грн/\$), млрд грн
1	2	3=20*1,05	4	5=4-3	6=5*ВКурс7,99	7=5*ВКурс	8=5*ВКурс27,5
2013	182,0	182,0					
2014		191,1	133,5	-57,6	-460,4	-684,9	-1 584,6
2015		200,7	91,0	-109,7	-876,1	-2 395,3	-3 015,4
2016		210,7	93,4	-117,4	-937,7	-2 998,7	-3 227,4
2017		221,3	112,2	-109,1	-871,7	-2 901,7	-3 000,2
2018*		232,3	121,2	-111,1	-888,0	-3 056,4	-3 056,4
Разом потенційно недоотриманий ВВП 2014-2018 рр.				-504,9	-4 034,0	-12 037,1	-13 884,1
<i>Разом потенційні втрати доходів сектору загального державного управління (потенційно недоотриманий ВВП*40,3%) 2014-2018 рр.</i>				-203,3	-1 624,6	-4 847,7	-5 591,6
<i>Разом потенційні втрати доходів Зведеного бюджету (потенційно недоотриманий ВВП*32,8%) 2014-2018 рр.</i>				-165,4	-1 321,8	-3 944,1	-4 549,3
<i>Разом потенційні втрати податкових надходжень Зведеного бюджету (потенційно недоотриманий ВВП*26,6%) 2014-2018 рр.</i>				-134,5	-1 074,9	-3 207,3	-3 699,5

З метою проведення оцінки локальних фіскальних втрат доцільно використовувати прямі розрахунки органів місцевої та державної влади — обласних державних адміністрацій, центрального апарату та територіальних управлінь Державної фіскальної служби та Пенсійного фонду України із систематизацією на рівні Міністерства фінансів України. Однак, з плином часу зростає кількість припущень при їх здійсненні, а відтак достовірність отриманих результатів спадає. Свідченням того є припинення з другої половини 2018 р. щомісячної публікації відповідних оцінок втрат власних доходів на сайті Пенсійного фонду України, а також непублічність оцінок інших органів влади.

У свою чергу, реальні та потенційні фіскальні втрати слід розраховувати на основі продовження використання розглянутих вище двох відповідних методик оцінки економічних втрат України внаслідок гібридної війни РФ. Так до обсягу втрат ВВП необхідно застосувати відсоткову частку, яка вилучається державою для вторинного перерозподілу через фонди публічних фінансових ресурсів. Екстраполюючи п'ятирічний військовий період 2014–2018 рр., згідно таблиці 5 частка перерозподілу через доходи сектору загального державного управління становила 40,3%; в т.ч. доходи зведеного бюджету — 32,8%; в т.ч. податкові надходження зведеного бюджету — 26,6%.

Таким чином, оцінки реальних фіскальних втрат доходів сектору загального державного управління за 2014–2015 рр. становили -36,6 млрд дол. США або -605,9 млрд грн за поточним обмінним курсом, в т.ч. доходів зведеного бюджету -29,8 млрд дол. США або -493,0 млрд грн, у т.ч. податкові надходження зведеного бюджету -24,2 млрд дол. США або -400,9 млрд грн. У свою чергу, оцінки потенційних фіскальних втрат до-

ходів сектору загального державного управління за 2014–2018 рр. становили -203,3 млрд дол. США або -4,8 трлн грн за поточним обмінним курсом, в т.ч. доходів зведеного бюджету -165,4 млрд дол. США або -3,9 трлн грн, у т.ч. податкові надходження зведеного бюджету -134,5 млрд дол. США або -3,2 трлн грн (табл. 3—4). Для співставлення, податкові надходження Зведеного бюджету України за підсумками 2018 р. лише впритул наближаться до трильйонної позначки.

Пропонована методологія до оцінки втрат у гібридній війні є комплексною та універсальною для застосування. Передусім вона може бути використана Молдовою та Грузією для підрахунку спричинених РФ втрат внаслідок окупації Придністров'я (з 1991 р.), Абхазії та Південної Осетії (з 2008 р.). Поряд із відновленням територіальної цілісності та суверенітету, порушених прав і свобод громадян України, відшкодування завданих збитків за пропонованим методиками має стати предметом судових позовів проти РФ у міжнародних судових юрисдикціях. Одночасний позов від трьох постраждалих країн матиме ширший політичний резонанс та міжнародну підтримку. Результатом має стати стягнення виплат репарацій з РФ для відшкодування збитків внаслідок її збройних військових агресій, а також унеможливлення їх подальшого розгортання у майбутньому.

ВИСНОВКИ

Існуючі публічні оцінки втрат України внаслідок гібридної війни істотно різняться між собою через слабку методичну обґрунтованість розрахунків. Відтак нагальною є потреба консолідованої міжвідомчої оцінки втрат від агресії РФ на загальнодержавному рівні. Оцінку економічних і похідних фіскальних втрат доцільно здійснювати в абсолютних показниках одночасно за трьома методичними підходами: локальні втрати в національній валюті, реальні та потенційні втрати за паритетом купівельної спроможності ВВП. Як засвідчили розрахунки, локальні оцінки економічних та фіскальних втрат є найменшими, наступними за обсягом є реальні втрати, а найбільшими — потенційні втрати на основі

Таблиця 5. Динаміка питомої ваги публічних доходів у ВВП України в 2014–2018 рр.

Рік	Номинальний ВВП, млрд грн	млрд грн			% ВВП		
		Доходи сектору загального державного управління	в т.ч. доходи зведеного бюджету	в т.ч. податкові надходження зведеного бюджету	Доходи сектору загального державного управління	в т.ч. доходи зведеного бюджету	в т.ч. податкові надходження зведеного бюджету
2014	1 587	639,7	456,1	367,5	40,3	28,7	23,2
2015	1 989	832,9	652,0	507,6	41,9	32,8	25,5
2016	2 385	914,2	782,9	650,8	38,3	32,8	27,3
2017	2 983	1 172,0	1 017,0	828,2	39,3	34,1	27,8
2018*	3 332	1 384,6	1 179,34	982,83	41,6	35,4	29,5
Середнє значення за 2013-2018 рр.					40,3	32,8	26,6

Джерело: побудовано за даними Державної казначейської служби України.

припущення щодо зростання ВВП на 5% щорічно. Відповідно оцінка реальних фіскальних втрат доходів сектору загальної державного управління за 2014—2015 рр. становила -36,6 млрд дол. США, а потенційних за 2014—2018 рр. склала -203,3 млрд дол. США. Пропонована методологія є комплексною та універсальною, а тому може бути використана при підготовці судових позовів проти РФ для відшкодування збитків внаслідок її гібридних війн.

Література:

1. Україна подає позов до РФ на 1 трлн гривень за анексію Криму / Уніан. — 03.06.2014 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://economics.unian.ua/finance/924939-ukrajina-podaє-pozov-do-rf-na-1-trln-griven-za-aneksiyu-krimu.html>

2. Через російську військову агресію Україна втратила 20% економіки / Арсеній Яценюк // Урядовий портал. — 11.12.2014 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/247809790>

3. Порошенко: Один день АТО коштує 100 мільйонів / Українська правда. — 20.12.2014 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.pravda.com.ua/news/2014/12/20/7052735/>

4. Кожен день війни на Донбасі коштує Україні \$5 млн — Порошенко / Інтерфакс-Україна. — 27.09.2015 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://ua.interfax.com.ua/news/general/292822.html>

5. Росія має відшкодувати Україні 350 мільярдів збитків — Мінекономрозвитку / 5 канал. — 10.05.2015 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [https://www.5.ua/ukrajina/rosiia-maє-vidshkodovaty-ukraini-350-miliardiv-zbytkiv-minekonomrozvytku-79798.html](https://www.5.ua/ukrajina/rosiia-maє-vidshkoduvaty-ukraini-350-miliardiv-zbytkiv-minekonomrozvytku-79798.html)

6. Перелік об'єктів державної власності, матеріально-технічна база яких розташована на території проведення антитерористичної операції / тимчасово окупованих територій, що унеможливає здійснення ними їх основної діяльності / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. — 04.07.2017 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/MoreDetails?lang=uk-UA&id=f9b47f2c-50ae-41b3-abea-117ff9c4fab8&title=PrezentatsiiniMateriali>

7. Донбас і Крим: ціна повернення: монографія / За заг. ред. В.П. Горбуліна, О.С. Власюка, Е.М. Лібанової, О.М. Ляшенко. — К.: НІСД, 2015. — 474 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/Razom_kRym_donbas-4ab2b.pdf

8. За час війни Україна втратила 20% економічного потенціалу — Горбулін / Укрінформ. — 07.12.2015 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/1926682-za-chas-viyuni-ukrajina-vtratila-20-ekonomichnogo-potentsialu-gorbulin.html>

9. Кулицький С. Втрати економічного потенціалу Донбасу: оцінки та шляхи відновлення / С. Кулицький // Україна: події, факти, коментарі. — 2015. — № 22. — С. 39—60 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://nbuviar.gov.ua/images/ukraine/2015/ukr22.pdf>

10. Німецькі радники підраховували втрати української економіки від блокади Донбасу / Deutsche Welle. — 22.03.2017 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://p.dw.com/p/2ZgmG>

11. Війна на Донбасі: експерти озвучили мільярдні збитки / Politeka. — 28.02.2018 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://politeka.net/ua/news/605577-vojna-na-donbasse-eksperty-ozvuchili-milliardnye-ubytki/>

12. Збитки від конфлікту на Донбасі досягли 50 мільярдів доларів — Міноборони / Радіо Свобода. — 04.07.2017 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.radiosvoboda.org/a/news/28595287.html>

13. Конфлікт на Донбасі: виклики, загрози та їх правове врегулювання / NGO Tax Advisors Association. — 14.07.2017 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.youtube.com/watch?v=McWuxPkn8A&t=191s>

14. У Порошенка назвали суму збитків від окупації Донбасу / Уніан. — 15.01.2018 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.unian.ua/war/2346168-uporoshenka-nazvali-sumu-zbitkiv-vid-okupatsiji-donbasu.html>

15. Aslund A. Kremlin Aggression in Ukraine: The Price Tag / A. Aslund. — Atlantic Council. — March, 2018 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.atlanticcouncil.org/images/publications/Cost_of_Kremlin_Aggression_web.pdf

16. Kremlin Aggression in Ukraine: Seeking Restitution for Private Property / Atlantic Council. — 20.03.2018 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.youtube.com/watch?v=NAUiIBXhсM>

17. Агресія Росії проти України: обсяги втрат і можливості репарацій / Espresso.TV. — 30.03.2018 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://espresso.tv/article/2018/03/30/agresiya-rosiyi-proty-ukrayiny-obsyagu-vtrat-i-mozhlyvosti-reparaciy>

18. Global Peace Index 2018: Measuring peace in a complex world / The Institute for Economics and Peace. — Sydney. — June, 2018 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://visionofhumanity.org/reports>

19. Ціна війни: економічні і соціальні наслідки конфлікту на Донбасі / Інформаційно-аналітичний центр РНБО. — 17.09.2014 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://mediarnbo.org/2014/09/17/tsina-viyuni-ekonomichni-i-sotsialni-naslidki-konfliktu-na-donbasi/>

20. Україна. Оцінка відновлення та розбудови миру. Аналіз впливу кризи та потреб на східній Україні. — Т. I: Зведений звіт. — Березень. — 2015 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.un.org.ua/images/RPA_V1_Ukr.pdf

21. Мільярди для Донбасу. Коли почнуть відновлювати понівечений війною схід і скільки це коштує / Нове время. — 17.12.2015 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://nv.ua/ukr/publications/miljardi-dlja-donbasu-koli-pochnut-vidnovljувати-ponivechenij-vijnoju-shid-i-skilki-tse-koshtuje-86491.html>

22. За матеріалами СБУ відкрито кримінальне провадження за фактом привласнення РФ державної власності у Криму / Служба безпеки України. — 14.11.2016 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.ssu.gov.ua/ua/news/1/category/2/view/2252#-13UWK958.dpbs>

23. Георгій Тука: Зі звільненням територій кількість проблем тільки збільшуватиметься / РБК-Україна. — 02.05.2017 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://daily.rbc.ua/ukr/show/georgiy-tuka-osvobodzhdeniem-territoriy-kolichestvo-1493550434.html>

24. На сьогодні немає реальної суми збитків від бойових дій на Донбасі, — Тука / 112.ua. — 14.01.2018 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://ua.112.ua/ato/na-sohodnishnii-den-nemaє-realnoi-sumy-zbytkiv-vid-boiovuykh-dii-na-donbasi--tuka-428759.html>

25. Портал економічного та соціального відновлення / Міністерство з питань тимчасово окупованих територій та внутрішньо переміщених осіб України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://portal.mtot.gov.ua/>

26. Оприлюднені останні зведені дані про пошкоджені, зруйновані об'єкти та загальні збитки, завдані Донбасу окупацією / Главком. — 10.01.2018 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://glavcom.ua/economics/finances/oprilyudneni-ostanni-zvedeni-dani-pro-poshkozheni-zruynovani-objekti-ta-zagalni-zbitki-zavdani-donbasu-okupacijeyu-dokument-464963.html>

27. Втрати держбюджету від війни в Донбасі склали близько \$3 млрд / Дзеркало тижня. — 20.04.2015 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://dt.ua/ECONOMICS/vtrati-derzhbyudzhetu-vid-viyni-v-donbasi-sklali-blizko-3-mldr-170338_.html

28. Касперович Ю.В. Безпековий вимір фіскальної політики в процесі реінтеграції окупованих територій

та підтримки ВПО: аналітична записка / Ю.В. Касперович // Національний інститут стратегічних досліджень. — Липень, 2018 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://niss.gov.ua/content/articles/files/1_Kasperovych_Bezpekov-2d157.pdf

References:

1. Unian (2014), "Ukraine sues Russia for 1 trillion hryvnias for the annexation of the Crimea", available at: <https://economics.unian.ua/finance/924939-ukrajina-podaє-pozov-do-uf-na-1-trln-griven-za-aneksiyu-krimu.html> (Accessed 28 November 2018).

2. Government portal (2014), "Due to Russia's military aggression, Ukraine lost 20% of the economy, — Arseniy Yatsenyuk", available at: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/247809790> (Accessed 28 November 2018).

3. Ukrains'ka pravda (2014), "Poroshenko: One day ATO costs 100 million", available at: <https://www.pravda.com.ua/news/2014/12/20/7052735/>

4. Interfax-Ukraine (2015), "Every day of the war on Donbas Ukraine costs \$ 5 million", available at: <https://ua.interfax.com.ua/news/general/292822.html> (Accessed 28 November 2018).

5. 5 kanal (2015), "Russia should compensate Ukraine 350 billion losses", available at: <https://www.5.ua/ukrayina/rosiia-maie-vidshkoduvaty-ukraini-350-miliardiv-zbytkiv-minekonomrozvytku-79798.html> (Accessed 28 November 2018).

6. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine (2017), "List of state-owned objects whose material and technical base is located on the territory of the anti-terrorist operation / temporarily occupied territory, which makes it impossible for them to carry out their main activities", available at: <http://www.me.gov.ua/Documents/MoreDetails?lang=uk-UA&id=f9b47f2c-50ae-41b3-abea-117ff9c4fab8&title=PrezentatsiiniMateriali> (Accessed 28 November 2018).

7. Horbulin, V.P. Vlasiuk, O.S. Libanova, E.M. and Liashenko, O.M. (2015), Donbas i Krym: tsina povnennia [Donbas and Crimea: the price of return], NISD, Kyiv, Ukraine.

8. Ukrinform (2015), "During the war Ukraine lost 20% of its economic potential — Gorbunin", available at: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/1926682-za-chas-viyini-ukrajina-vtratila-20-ekonomichnogo-potentsialu-gorbunin.html> (Accessed 28 November 2018).

9. Kulyts'kyj, S. (2015), "Losses of the economic potential of the Donbas: estimates and ways of restoration", Ukraina: podii, fakty, komentari, vol. 22, pp. 39-60, available at: <http://nbuviap.gov.ua/images/ukraine/2015/ukr22.pdf> (Accessed 28 November 2018).

10. Deutsche Welle (2017), "German advisers counted the loss of the Ukrainian economy from the blockade of the Donbas", available at: <https://p.dw.com/p/2ZgmG> (Accessed 28 November 2018).

11. Politeka (2018), "The war on the Donbas: experts voiced billions of losses", available at: <https://politeka.net/ua/news/605577-vojna-na-donbasse-eksperty-ozvuchili-miliardnye-ubytki/> (Accessed 28 November 2018).

12. Radio Svoboda (2017), "The losses from the conflict in the Donbas reached \$50 billion - Ministry of Defense", available at: <https://www.radiosvoboda.org/a/news/28595287.html> (Accessed 28 November 2018).

13. NGO Tax Advisors Association (2017), "Conflict in the Donbas: challenges, threats and their legal settlement", available at: <https://www.youtube.com/watch?v=McWuxPkn8A&t=191s> (Accessed 28 November 2018).

14. Unian (2018), "Poroshenko called the amount of damage from the occupation of the Donbas", available at: <https://www.unian.ua/war/2346168-u-poroshenkana-zvali-sumu-zbitkiv-vid-okupatsiji-donbasu.html> (Accessed 28 November 2018).

15. Aslund, A. (2018), "Kremlin Aggression in Ukraine: The Price Tag", Atlantic Council, available at: http://www.atlanticcouncil.org/images/publications/Cost_of_Kremlin_Aggression_web.pdf (Accessed 28 November 2018).

www.atlanticcouncil.org/images/publications/Cost_of_Kremlin_Aggression_web.pdf (Accessed 28 November 2018).

16. Atlantic Council (2018), "Kremlin Aggression in Ukraine: Seeking Restitution for Private Property", available at: <https://www.youtube.com/watch?v=NAUIt-IBXhcM> (Accessed 28 November 2018).

17. Espresso.TV (2018), "Russia's aggression against Ukraine: the amount of losses and the possibility of reparations", available at: <https://espresso.tv/article/2018/03/30/agresiya-rosiyi-proty-ukrayiny-obsyagy-vtrat-i-mozhlyvosti-reparaciy> (Accessed 28 November 2018).

18. Institute for Economics and Peace (2018), "Global Peace Index 2018: Measuring peace in a complex world", available at: <http://visionofhumanity.org/reports> (Accessed 28 November 2018).

19. Information and analytical center of The National security and defense council (2014), "The price of war: the economic and social consequences of the conflict in the Donbas", available at: <http://mediarbo.org/2014/09/17/tsina-viyini-ekonomichni-i-sotsialni-naslidki-konfliktu-nadonbasi/> (Accessed 28 November 2018).

20. United Nations (2015), "Ukraine. Assessment of the restoration and development of peace. Analysis of the impact of the crisis and needs in eastern Ukraine", United Nations Office in Ukraine, Vol. I: Summary report, available at: http://www.un.org.ua/images/RPA_V1_Ukr.pdf (Accessed 28 November 2018).

21. Novoe vremia (2015), "Billions for the Donbas. When will begin to restore east-destroyed war and how much it costs", available at: <https://nv.ua/ukr/publications/miljardi-dlja-donbasu-koli-pochnut-vidnovljuvatiponivechenij-vijnoju-shid-i-skilki-tse-koshtuje-86491.html> (Accessed 28 November 2018).

22. Security Service of Ukraine (2016), "According to the materials of the SBU criminal proceedings were opened on the fact of assignment of state property by the Russian Federation in Crimea", available at: <https://www.ssu.gov.ua/ua/news/1/category/2/view/2252#.13UWK-958.dpbs> (Accessed 28 November 2018).

23. RBK-Ukraina (2017), "George Tuka: With the liberation of the territories, the number of problems will only increase", available at: <https://daily.rbc.ua/ukr/show/georgiy-tuka-osvobozhdeniem-territoriy-kolichestvo-1493550434.html> (Accessed 28 November 2018).

24. 112.ua (2018), "Today there is no real sum of losses from fighting in the Donbas - Tuka", available at: <https://ua.112.ua/ato/na-sohodnishnii-den-nemaie-realnoi-sumy-zbytkiv-vid-boiovykh-dii-na-donbasi--tuka-428759.html> (Accessed 28 November 2018).

25. Ministry of temporary occupied territories and internally displaced persons of Ukraine (2018), "Portal for economic and social recovery", available at: <http://portal.mtot.gov.ua/> (Accessed 28 November 2018).

26. Hlavkom (2018), "Published last summary data about damaged, destroyed objects and total damage incurred by Donbas occupation", available at: <https://glavcom.ua/economics/finances/oprilyudneni-ostanni-zvedeni-dani-pro-poshkodzhenni-zruynovani-objekti-ta-zagalni-zbitki-zavdani-donbasu-okupacijeyu-dokument-464963.html> (Accessed 28 November 2018).

27. Dzerkalo tyzhnia (2015), "Losses of the state budget from the war in the Donbas amounted to about \$3 billion", available at: <https://dt.ua/ECONOMICS/vtrati-derzhbyudzhetu-vid-viyini-v-donbasi-sklali-blizko-3-mlrd-170338.html> (Accessed 28 November 2018).

28. Kasperovych, Yu.V. (2018), "The security dimension of fiscal policy in the process of reintegration of the occupied territories and support of the IDPs", National Institute for Strategic Studies, analytic note 07/2018, available at: http://niss.gov.ua/content/articles/files/1_Kasperovych_Bezpekov-2d157.pdf (Accessed 28 November 2018).

Стаття надійшла до редакції 02.12.2018 р.

М. А. Мащенко,

к. е. н., доцент, доцент кафедри економічної теорії, статистики та прогнозування, Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця, м. Харків

DOI: 10.32702/2306-6806.2018.12.16

ЕКОЛОГІЧНИЙ ВАРІАНТ ВИЗНАЧЕННЯ ІНВАЙРОНМЕНТАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ

M. Mashchenko,

Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic Theory, Statistics and Forecasting, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Kharkiv

ECOLOGICAL OPTION TO DEFINE ENVIRONMENTAL SECURITY

На сучасному етапі важливого значення набуває формування механізму соціо-еколого-економічної безпеки. Обґрунтовано, що саме інвайронментальна безпека займає провідне місце у формуванні механізму. Визначено, що інвайронментальна безпека має такі варіанти визначення: екологічний, соціальний та економічний.

Проаналізовано, що екологічний варіант визначення інвайронментальної безпеки спрямований на забезпечення цілісності біологічних і фізичних природних систем. Систематизовано індикатори, що визначають екологічну ефективність.

Досліджено, що у господарській практиці існують наступні принципи природокористування: максимізація суспільної корисності природних ресурсів; відтворення природних ресурсів; екологізація виробництва.

Основні напрями досягнення екологічної стабільності позначені світовою екологічною комісією і є такі: захист навколишнього середовища; охорона здоров'я людей; раціональне використання природних ресурсів; сприяння міжнародному екологічному співробітництву.

Послідовне виконання вищезазначених напрямів вимагають координації зусиль всіх країн світу та потребують рішення таких проблем: кліматичні зміни, руйнування озонового шару Землі, втрата біо-розмаїтості, збільшення числа технічних аварій, управління джерелами прісної води, деградація лісових ресурсів, управління прибережними територіями, виробництво й утилізація відходів, міська екологія.

At the present stage shaping a mechanism of socio-ecological and economic security is becoming very important. It is justified that environmental security occupies a leading place in shaping the mechanism. It is determined that environmental security has the following options: ecological, social and economic.

It is analyzed that the economic option of the definition determines the calculation of optimum use of limited resources and use of environmentally-friendly technologies to produce goods and services, including extracting and processing raw materials, creating environmentally-friendly products, minimizing, recycling and waste utilization. The social option of the definition of the environmental security definition is human-oriented and aimed at maintaining stability of social and cultural systems, including reducing the number of destructive conflicts between people. The ecological option of the definition of the environmental security is aimed at ensuring the integrity of biological and physical natural systems. The indicators that determine ecological efficiency are systematized.

It was investigated that in economic practice there are the following principles of nature management: maximizing the social utility of natural resources; reproducing natural resources; environmentally-friendly production.

The main directions to achieve ecological stability are designated by the World Environmental Commission and are as follows: protecting the environment; people's health protection; rational use of natural resources, promoting international environmental co-operation.

The consistent implementation of the directions mentioned above requires coordinating efforts of all world countries and solving the following problems: climate changes, destruction of the ozone layer of the Earth, bio-diversity losses, increase in a number of man-made accidents, managing freshwater sources, deforestation, coastal management, recycling and waste utilization, urban ecology.

Ключові слова: безпека, інвайронментальна економіка, інвайронментальна безпека підприємства, держава, соціально-економічний розвиток.

Key words: security, environmental economy, environmental security of the enterprise, government, socio-economic development.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Для досягнення соціально-економічного розвитку держави необхідним є визначення економічного, соціального та екологічного варіантів інвайронментальної безпеки держави та підприємства.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретично обґрунтовано сутність економічної категорії "інвайронментальна безпека", визначено пріоритети інвайронментальної безпеки Мащенко М.А. [1—3],

досліджено соціальний аспект інвайронментальної безпеки Дикань О.В., Мащенко М.А. [4]. Проблему еколого-економічної безпеки досліджено в наукових розробках вчених-економістів Васильєва О.В. [5], Черчика Л.М. [6], дослідження інвайронментальної економіки мають місце в роботах вчених-економістів Хопнера А., Канта Б., Шолтенс Б. [7], Муравйова В.Е. [8], Гридел Т.Е., Алленбі Б.Р. [9].

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Оскільки, соціальний та економічний варіант інвайронментальної безпеки мав місце у попередніх дослідженнях [4], то необхідним є визначення екологічного варіанту.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є екологічний варіант визначення інвайронментальної безпеки.

ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Відомо, що існує протиріччя: потреби безмежні, а ресурси обмежені.

Природокористування — це процес суспільного виробництва, взаємозалежний із природою. Розрізняють пряме й непряме природокористування.

Пряме природокористування ділиться на ресурсовидобування, ресурсовикористання, ландшафтовикористання та дослідно-наукове й "відкладене" природокористування.

Ресурсовидобування — це використання непоновлюваних корисних копалин.

Ресурсовикористання — використання поновлюваних ресурсів. Це галузі сільського, лісового, водного, промислового господарства в їхньому широкому розумінні (з урахуванням відтворення). Сюди можуть бути віднесені гідроенергетика, вітроенергетика, сонячна енергетика, біоенергетика як галузі, що використовують природні сили й процеси для виробництва енергії.

Ландшафтовикористання — це використання певних сполучень властивостей природних ландшафтів як умови розміщення й розвитку господарства. Це сільське й міське розселення, рекреація, санаторна діяльність, транспорт тощо.

Дослідно-наукове й "відкладене" природокористування — це вся сукупність заповідно-охоронної діяльності, створення національних парків, резервних земель, зоопарків, ботанічних садів і таке інше [8].

До непрямого природокористування відносять зміну природних середовищ і ресурсів як наслідок природокористування інших об'єктів на інших ділянках. У цьому випадку природокористування в буквальному значенні не має місця. Однак фактично використання природи, природних ресурсів тут також є, тому що відбувається витрата кисню (при згорянні органічних речовин), витрата питної води (забруднення водою, внаслідок чого питна вода зникає — вона як би витрачається в процесі інших видів діяльності), деградація ґрунтового покриву й ін.

Реалізація механізму сталого розвитку з'єднує людей (населення), продукцію (економіку) та природу. Тому в сучасній економіці разом із соціальними, технічними та економічними факторами є екологічними проблемами, які повинні відповідати умовам підтримки екологічної рівноваги.

Екологічний баланс у природі — стан природного середовища, що включає саморегулювання, відтворення атмосферного повітря, води, ґрунтів, рослин та тварин.

Природна рівновага може бути порушена під антропогенним ефектом і може перетворитися на баланс на природно-людському рівні. Це вторинна екологічна рівновага, базована на балансі компонентів, що форму-

ють навколишнє середовище, та зміни в природних процесах.

Екологічний баланс визначає наступні фактори:

- відтворення основних компонентів природи;
- висока біологічна та геохімічна активність літосфери, що нейтралізує і очищує антропогенне забруднення;
- стабільність ландшафту до впливу міських навантажень;
- збалансована присутність незайманих природних зон екосистеми житлових районів.

Досягнення екологічної рівноваги залежить від щільності населення, природних зон тощо.

Абсолютна екологічна рівновага не може бути досягнута в результаті значного впливу людини на природу. Проте умовну екологічну рівновагу можна досягти при відсутності основних природних компонентів.

Усі чинники, що впливають на досягнення екологічної рівноваги, можуть існувати при реалізації заходів, що забезпечують збалансованість антропогенних навантажень у містах та компенсацію шкідливого впливу на довкілля.

Всі елементи суспільного життя регулюються системою екологічних норм та екологічних стандартів, що здійснюються за допомогою економічних механізмів. У економічному сенсі ці механізми можуть бути реалізовані за допомогою системи принципів економіки природокористування.

В економічній практиці наступні принципи природокористування:

- максимізувати громадський інтерес до природних ресурсів;
- відтворення природних ресурсів;
- виробнича екологія (рис. 1).

Максимізація соціальних вигод природних ресурсів ґрунтується на діалектичній єдності природи та виробничтві матеріалів. Використовуючи природні ресурси, суспільство використовує їх для задоволення своїх потреб та відтворює природний капітал.

Відтворення природних ресурсів залежить від відмінностей у розміщенні виробництва в регіоні, наявності енергетичних та водних ресурсів, очікувань на економічний розвиток регіону, екологічної спроможності та соціально-демографічних чинників.

Екологічне відтворення виробництва може означати реалізацію методів еколого-економічного управління, а також подальший розвиток виробничих сил шляхом підпорядкування екологічного регулювання та контролю за економічною діяльністю до обов'язкового здійснення обов'язкового впровадження принципів екологічного аудиту.

Ці принципи реалізуються за допомогою приватних принципів:

- науковості,
- оптимальності,
- комплексності,
- платності,
- справедливості.

У результаті природне середовище виконує загальну функцію забезпечення виживання людства. Компоненти загальної функції є такими:

- забезпечення природних ресурсів та відновлення ресурсів;
- відтворення навколишнього середовища;
- люди насолоджуються відпочинком, естетикою тощо.

Стійкий розвиток, що відповідає потребам життєдіяльності людини й сприяє існуванню і розвитку наступних поколінь, є нагальною потребою кожної країни, народу, усього людства.

Екологічні цілі сталого розвитку подано на рисунку 2.

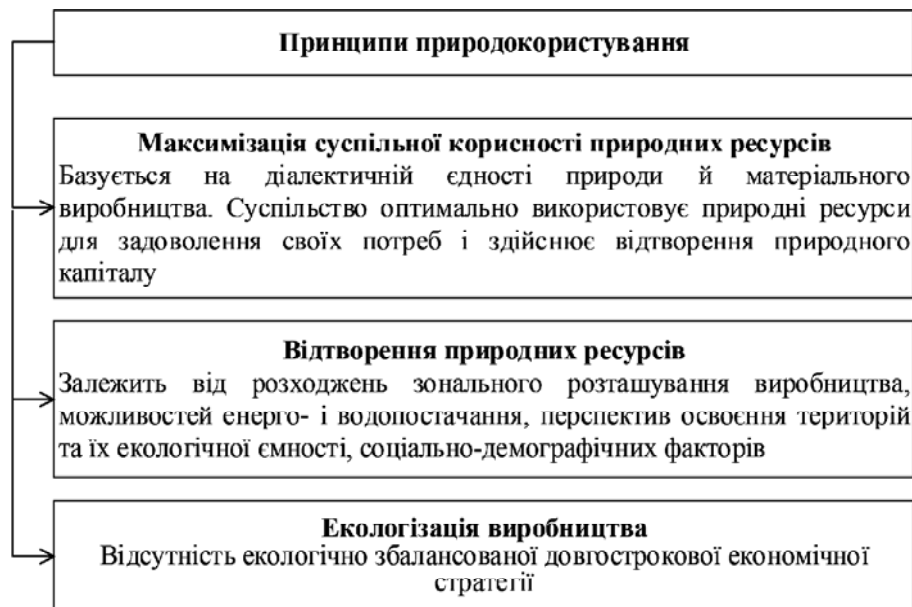


Рис. 1. Принципи природокористування інвайронментальної економіки

Показниками сталого розвитку є:

- поліпшення здоров'я екосистем;
- розробка і використання критеріїв для визначення погроз довкіллю та його масштабів;
- зменшення кількості видів тварин, що зникають;
- скорочення викидів токсичних речовин;
- скорочення викидів парникових газів та речовин, що руйнують озоновий шар;
- зменшення матеріалоемності на одиницю продукції та на душу населення;
- скорочення обсягів первинних відходів, підвищення ступеня їх вторинного використання;
- зниження енергоемності виробництва;
- використання природних ресурсів в обсягах, що не перевищують межі їх природного поновлення;
- скорочення чисельності людей, що проживають на територіях, де не дотримуються стандарти чистоти повітря;
- скорочення чисельності людей, що вживають воду, яка не відповідає державним стандартам якості;
- зниження рівня захворюваності та смертності, що визвано зовнішнім впливом;
- зменшення обсягів випуску токсичних матеріалів;
- зростання ВВП та ЧВП на душу населення;

- зростання кількості і якості робочих місць, рівня зарплати;
- скорочення кількості людей, що знаходяться за рисою бідності;
- зростання збережень та інвестицій на душу населення;
- підвищення продуктивності праці;
- скорочення розриву в доходах населення, зростання доходів найменш заможних слоїв населення;
- розробка показників, що відображують вплив забруднень довкілля на різні соціальні та економічні групи;
- показники доступу людей до основних соціальних благ (освіта, комунальне обслуговування тощо) і до участі в управлінні суспільством.

Екологічна стійкість — це здатність екологічної системи зберігати свою структуру й функції в процесі впливу внутрішніх і зовнішніх факторів. Синонімом цього поняття — екологічна стабільність.

Екологічна стабільність вимірюється за допомогою індексу екологічної ефективності.

Індекс екологічної ефективності — це показник навантаження на навколишнє природне середовище й раціональне використання природних ресурсів. Цей індекс розрахований за методикою Центра екологічної політики й права при Єльському університеті разом із групою



Рис. 2. Екологічні цілі сталого розвитку

Таблиця 1. Індикатори, що визначають політичні категорії індексу екологічної ефективності

Політична категорія	Індекси
Екологічне здоров'я	1. Дитяча смертність
Забруднення повітря, що впливає на здоров'я людини	1. Тверді частки. 2. Забруднення повітря в приміщеннях
Вода (що впливає на здоров'я людини)	1. Доступ до санітарії. 2. Доступ до питної води
Водні ресурси (що впливають на екосистему)	1. Змінення якості води
Біорозмаїтість	1. Охорона середі перебування. 2. Морські райони, що охороняються
Ліс	1. Запас ліса на кореню. 2. Зміна площі лісів. 3. Втрата лісного покриву
Рибний лов	1. Рибальство на прибережному шельфі. 2. Експлуатація рибних ресурсів
Сільське господарство	1. Субсидії у сільське господарство. 2. Регулювання пестицидів
Зміна клімату й енергетика	1. CO ₂ на душу населення. 2. Зміна тенденції вуглецеємності. 3. Кількість CO ₂ на кіловат-год. 4. Відсоток поновлюваної електрики в загальній виробленій електриці

незалежних міжнародних експертів, що використовують у своїй роботі, поряд з аналітичними розробками, статистичні дані національних інститутів і міжнародних організацій [10].

Ціллю створення такого показника є зниження тиску на навколишнє середовище й, як наслідок, на здоров'я людини, а також стимулювання життєздатності екологічних систем і стабільне керування природними ресурсами.

Індекс екологічної ефективності прийшов на зміну Індексу екологічної стійкості в 2006 році й у цей час використовується для розрахунку Індексу розвитку людського потенціалу у рамках спеціальної серії доповідей про розвиток людини Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН). Індекс вимірює досягнення країни з погляду стану екології й керування природними ресурсами на основі 22 показників в 10 категоріях, які відображають різні аспекти стану навколишнього природного середовища й життєздатності її екологічних систем, збереження біологічної розмаїтості, протидію зміні клімату, стан здоров'я населення, практику економічної діяльності й ступінь її навантаження на навколишнє середовище, а також ефективність державної політики в області екології [10].

Індекс екологічної ефективності розраховується раз у два роки. Так, у 2016 році дослідження цього показника охоплює 178 країн. Згідно рейтинговому списку країн та територій світу, упорядкованих по індексу екологічної ефективності, у першу п'ятірку входять: Швейцарія — 87,67 балів по 100 шкалі, Люксембург — 83,29, Австралія — 82,40, Сінгапур — 81,78, Чехія — 81,47. Україна займає 95-те місце з показником 49,01.

Індекс екологічної ефективності розроблено так, що б держави могли порівнювати переваги, здобутки й мінуси з іншими країнами. Зіставлення визначають таким чином. Спочатку призначені дві екологічні групи: зниження навантаження навколишнього середовища на здоров'я людини та забезпечення життєздатності екосистем і розумного використання природних ресурсів. Кожна з груп містить обрані політичні категорії, до яких включені визначені індикатори. Кількість політичних категорій та індикаторів змінюється, тому що індекс екологічної ефективності з кожним разом корегується. Власне, по цій причині порівняти рейтинги країни у попередніх роках неможна — вони не співпадають з-за різної розробки та визначення даного індексу.

Наприклад, у 2012 році індекс екологічної ефективності визначався по 10-бальній шкалі (10 — найвищий рейтинг), включав 10 категорій політики та 22 індекси в

них. А індекс екологічної ефективності, розроблений у 2014 році, визначався вже по 100-бальній шкалі (100 — найвищий рейтинг) та включав 9 політичних категорій та 20 індексів.

До політичних категорій індексу екологічної ефективності входять: екологічне здоров'я; забруднення повітря, що впливає на здоров'я людини; вода (що впливає на здоров'я людини); водні ресурси (що впливає на екосистему); біорозмаїтість; ліс; рибний лов; сільське господарство; зміна клімату й енергетика.

При цьому до першої групи — зниження навантаження навколишнього середовища на здоров'я людини — входять перші три політичні категорії. Останні шість входять до другої групи — забезпечення життєздатності екосистем і розумного використання природних ресурсів.

Індикатори, що визначають політичні категорії, наведено у таблиці 1.

Незважаючи на те, що індекс екологічної ефективності еволюціонує рік від року, зрівняти країни по їхніх екологічних досягненнях за останнє десятиліття все ж таки можна. Для цього разом з індексом екологічної ефективності розробляється тенденційний індекс екологічної ефективності (або історичний індекс екологічної ефективності). Цей індекс показує, у яких країнах поліпшується екологічна обстановка із часом, а в яких погіршується. В Україні, по розрахунку історичного індексу екологічної ефективності на 2017 рік, за останні 10 років екологічний стан поліпшився на 5,44% [11].

Питання екології, захисту навколишнього середовища висуваються на перший план серед глобальних пріоритетів світового співтовариства. Усвідомлення того, що збереження й оздоровлення навколишнього середовища є невід'ємними умовами стійкого розвитку, якості життя людей, у цілому — майбутнього нашої цивілізації, потребує від кожної країни домагатися екологічної стійкості.

Основні напрямки досягнення екологічної стабільності позначені світовою екологічною комісією і є такими:

- захист навколишнього середовища;
- охорона здоров'я людей;
- раціональне використання природних ресурсів;
- сприяння міжнародному екологічному співробітництву.

Послідовне виконання вищезазначених напрямків вимагають координації зусиль всіх країн світу та потребують рішення таких проблем:

- кліматичні зміни,

- руйнування озонового шару Землі,
- втрата біо-розмаїтості,
- збільшення числа технічних аварій,
- управління джерелами прісної води,
- деградація лісових ресурсів,
- управління прибережними територіями,
- виробництво й утилізація відходів,
- міська екологія.

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Таким чином, екологічний варіант визначення інвайронментальної безпеки спрямований на забезпечення цілісності біологічних і фізичних природних систем. Систематизовано індикатори, що визначають екологічну ефективність.

Основні напрями досягнення екологічної стабільності позначені світовою екологічною комісією і є такими: захист навколишнього середовища; охорона здоров'я людей; раціональне використання природних ресурсів; сприяння міжнародному екологічному співробітництву.

Послідовне виконання вищезазначених напрямків вимагають координації зусиль всіх країн світу та потребують рішення таких проблем: кліматичні зміни, руйнування озонового шару Землі, втрата біо-розмаїтості, збільшення числа технічних аварій, управління джерелами прісної води, деградація лісових ресурсів, управління прибережними територіями, виробництво й утилізація відходів, міська екологія.

Література:

1. Мащенко М.А. Теоретичне обґрунтування сутності економічної категорії "Інвайронментальна безпека" / М.А. Мащенко // Вісник економіки транспорту та промисловості. — 2017. — № 60. — С. 49—55.
2. Мащенко М.А., Литвиненко А.В. Визначення пріоритетів інвайронментальної безпеки України / М.А. Мащенко, А.В. Литвиненко // Вісник економіки транспорту і промисловості. — № 61 — 2018. — С. 47—53.
3. Мащенко М.А. Особливості реалізації інвайронментальної безпеки України / М.А. Мащенко // Управління розвитком. — № 2 — 2018. — С. 64—68.
4. Дикань О.В. Соціальні аспекти інвайронментальної безпеки / О.В. Дикань, М.А. Мащенко // Інноваційна економіка. — №3—4. — 2018. — С. 80—86.
5. Васильєв О.В. Формування системи управління економічною безпекою промислових підприємств [Текст] / О.В. Васильєв, В.І. Мейта // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет. — Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка". — 2013. — Т. 14. — № 2. — С. 138—145.
6. Черчик А.О. Процес управління еколого-економічною безпекою підприємства / А.О. Черчик // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки). — Х.: НТУ "ХПІ". — 2016. — № 28 (1200). — С. 51—54.
7. Hoepner, A. G. F., B. Kant, V. Scholtens, and P.-S. Yu. Is the journal Ecological Economics really in itself a poor and misleading guide to what ecological economics is about? A reply to "Influencing the perception of what and who is important in ecological economics" Ecological Economics. — 2013. — 89. — P. 174—176.
8. Муравьев В.Е. Термины и понятия "зеленой" экономики: глоссарий [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.rudocs.exdat.com>
9. Гридэл Т.Е. Промышленная экология: учеб. пособие для вузов / Т.Е. Гридэл, Б.Р. Алленби. Пер. с англ. Под ред. проф. Э.В. Гирусова. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. — 527 с.

10. Офіційний сайт ООН, представництво в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua>

11. Офіційний сайт Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВОЗ) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.who.int/ru/>

References:

1. Mashchenko, M. A. (2017), "Theoretical substantiation of the essence of the economic category "Invironmentalnaya safety", Visnyk ekonomiky transportu ta promyslovosti, vol. 60, pp. 49—55.
2. Mashchenko, M.A. and Lytvynenko, A.V. (2018), "Determination of priorities of invariant safety of Ukraine", Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti, vol. 61, pp. 47—53.
3. Mashchenko, M.A. (2018), "Features of realization of invariant safety of Ukraine", Upravlinnia rozvytkom, vol. 2, pp. 64—68.
4. Dykan, O.V. and Mashchenko, M.A. (2018), "Social aspects of invariant safety", Innovatsiina ekonomika, vol. 3—4, pp. 80—86.
5. Vasylyev, O. V. and Meita, V.I. (2013), "Formation of the system of management of economic safety of industrial enterprises", Ekonomichnyi analiz: zb. nauk. Prats, Ekonomichna dumka, vol. 14, No. 2, pp. 138—145.
6. Cherchyk, A.O. (2016), "The process of management of ecological and economic safety of the enterprise", Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu Kharkivskiy politekhnichnyi instytut, vol. 28(1200), pp. 51—54.
7. Hoepner, A. G. F. Kant, B. Scholtens, B. and Yu, P.-S. (2013), "Is the journal Ecological Economics really in itself a poor and misleading guide to what ecological economics is about? A reply to "Influencing the perception of what and who is important in ecological economics", Ecological Economics, vol. 89, pp. 174—176.
8. Muravev, V.E. (2018), "Terms and Concepts for a Green Economy", [Online], available at: <http://www.rudocs.exdat.com>, (Accessed 4 Nov 2018).
9. Gridel, T.E. Allenbi, T.E. and Per, B.R. (2004), Promyshlennaya ekologiya [Industrial ecology], YUNITI-DANA, Moscow, Russia.
10. Official website of the UN (2018), "Representative office in Ukraine", available at: <http://www.un.org.ua/ua> (Accessed 10 Nov 2018).
11. The official website of the World Health Organization (2018), available at: <http://www.who.int/ru/> (Accessed 10 Nov 2018).

Стаття надійшла до редакції 19.11.2018 р.

www.economy.nayka.com.ua
Електронне фахове видання
Ефективна ЕКОНОМІКА
Виходить 12 разів на рік
Видання включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІКИ
e-mail: economy_2008@ukr.net
тел.: (044) 223-26-28
(044) 458-10-73

О. Ю. Красовська,
к. е. н., доцент кафедри міжнародного маркетингу, Університет імені Альфреда Нобеля

DOI: 10.32702/2306-6806.2018.12.21

СПОЖИВЧЕ СПРИЙНЯТТЯ МАРКЕТИНГОВИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

О. Krasovska,
Ph.D. in Economics, Associate Professor of department of the international marketing of Alfred Nobel University in Dnipro, Ukraine

CONSUMER PERCEPTION OF MARKETING ASSETS OF THE ENTERPRISE

Наведено трактування поняття "взаємодія з клієнтом", під яким пропонується розуміти комплекс заходів промислового підприємства з управління залученням, утриманням клієнтів та їх обслуговуванням, на якому ґрунтуються дворівневе управління клієнтською базою підприємств. Управління у системі відносин "підприємство-клієнт" зумовлює поєднання двох рівнів: визначення рівня управління взаємодією підприємства з клієнтом та управління клієнтською базою даних.

Наведено модель ідеальної позиції торговельної марки як маркетингового активу промислового підприємства. Обґрунтовано необхідність застосування CRM-системи, яка дозволяє підвищити ефективність маркетингу, збуту і сервісного обслуговування за рахунок ведення єдиної бази клієнтів.

Наведено такі критерії стратегії управління взаєминами з клієнтами: орієнтація підприємства не на миттєвий результат, а на довготривалу перспективу, на основі здійснення стратегічного планування і прогнозування змін на ринку; вихід на ринок не лише з пропозицією товарів і послуг, але і із засобами вирішення виникаючих проблем; застосування в єдності стратегії і тактики спілкування з клієнтами, пристосування до вимог покупців і одночасною цілеспрямованою дією на них; індивідуальний підхід (персоналізація) до кожного клієнта і співпраця з ним. Наведено алгоритм процесу моніторингу задоволеності споживачів підприємства.

Визначено основні ключові завдання маркетингової стратегії на промислових підприємствах на етапі залучення клієнтів: швидка адаптація до швидкоплинних умов існуючого ринку; досягнення впізнаності на ринках інших країн і формування ключових конкурентних переваг за рахунок ефективної роботи з інформацією.

Зроблено висновок, що в нових умовах стратегія управління взаємовідносинами з клієнтами має значні переваги перед традиційним індустріальним підходом епохи продавців, оскільки саме вони були законодавцями всіх економічних процесів.

There has been given the interpretation of the concept 'interaction with the customer', by which it is proposed to understand the complex of measures of the industrial enterprise on managing the attraction, maintenance of customers, as well as their servicing, which is the basis for the two-level management of the customer database of enterprises. Management in the system of relations 'enterprise-customer' causes the combination of two levels: the definition of the level of management of the interaction between the enterprise and the customer, and management of the customer database.

The model of the ideal position of a trademark as a marketing asset of an industrial enterprise has been presented. The necessity of using the CRM system has been substantiated, which allows to increase the efficiency of marketing, sales and service through maintenance of the unified customer base.

The following criteria of the strategy of customer relationship management are given: the orientation of the company is not for an immediate result, but for a long-term perspective, on the basis of strategic planning and forecasting of changes in the market; entering the market not only with the supply of goods and services, but also with means to solve emerging problems; application in unity of strategy and tactics of communication with customers, adaptation to the requirements of buyers and simultaneous targeted action on them; individual approach (personalization) to each customer and cooperation with him. The algorithm of the process of monitoring of consumer satisfaction of the enterprise has been presented.

The main key tasks of the marketing strategy at the industrial enterprises at the stage of attracting clients have been defined: rapid adaptation to the fast-moving conditions of the existing market; achievement of

recognition in the markets of other countries and formation of key competitive advantages at the expense of effective work with information.

It has been concluded that under the new conditions, the strategy of customer relationship management has significant advantages over the traditional industrial approach of the sellers era, since they were the makers of all economic processes.

*Ключові слова: маркетингові активи, взаємовідносини, клієнт, CRM-система, підприємство.
Key words: marketing assets, relationship, customer, CRM system, enterprise.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Аналізуючи рівні управління взаємовідносинами з клієнтами необхідним стає розробка конкретних стратегій, підходів та методів співпраці з клієнтами на кожному рівні, які виступатимуть базовими орієнтирами при впровадженні у практичну діяльність підприємства технологій, з допомогою яких будуть прийматися рішення.

АНАЛІЗ ІСНУЮЧИХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання специфіки управління взаємодією з клієнтом, аналізу рівня задоволення та лояльності клієнтів від співпраці з підприємством, створення системи мотивації постійних клієнтів, контролю за процесом співпраці та отримання зворотних зв'язків від клієнта є предметом досліджень таких зарубіжних та вітчизняних авторів: Алешіна І., Балабанова Л., Дима О., Князик Ю., Мороз Л., Райхельд Ф. та ін. Проте ця тема вимагає подальшого розроблення у зв'язку з високими темпами розвитку маркетингових технологій.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні процесів споживчого сприйняття маркетингових активів підприємства.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Поняття "взаємодія з клієнтом" — це комплекс заходів промислового підприємства з управління залученням, утриманням клієнтів та їх обслуговуванням, на якому ґрунтуються дворівневе управління клієнтською базою підприємств (рис. 1). Управління у системі відносин "підприємство-клієнт" зумовлює поєднання двох рівнів: визначення рівня управління взаємодією підприємства з клієнтом; управління клієнтською базою даних, як двох окремих рівнів управління, що сприяє впровадженню у практичну діяльність підприємства орієнтованих на клієнта маркетингових концепцій ведення бізнесу. Взаємодія "підприємство — клієнт" у кожному з комплексів має свої інструменти управління [4, с.56].

Комплекс управління залученням клієнтів включає [7, с. 98]:

- дослідження формування та створення бази потенційних клієнтів;
- розроблення політики співпраці з потенційними клієнтами;
- організацію зустрічей, презентацій з потенційними клієнтами підприємства;
- розробку системи та механізму для формування попиту на продукцію та послуги підприємства.

Залучення клієнтів вимагає значних витрат, по відношенню до інших видів клієнтського бізнесу (наприклад, утримання клієнтів), затрати залучення перевищують у 2—3 рази. Технологія залучення вимагає проведення підприємством вагомий підготовки фахівців, які безпосередньо контактують з клієнтом, ведуть переговори щодо укладання угод по співпраці.

- таким чином, позиціонування — це процес управління сприйняттям торговельної марки споживачем, метою якого є:
 - переконання споживача в унікальних перевагах даної торговельної марки над іншими марками;
 - формування у споживача виключно позитивних асоціацій з цією торговельною маркою;
 - формування у споживача відчуття незамінності та життєвої необхідності даної марки;
 - формування фанатичної відданості марці;
 - виховання почуття обов'язку порекомендувати дану марку іншим споживачам;
 - формування відчуття духовної єдності зі споживачами, що вибрали дану марку;
 - формування переконання у споживача, що інші споживачі, які купують товари під іншими марками, роблять неправильний вибір (рис. 2).

Customer Relationship Management (CRM) охоплює практично всю діяльність компанії, що працює з клієнтами [5, с. 524; 8, с. 92]. Ця технологія підтримує збір, обробку та аналіз інформації для вилучення максимального прибутку з "перспективних" клієнтів, залучення нових клієнтів та збереження існуючих клієнтів, скорочення витрат при роботі з ними і підвищення лояльності.

Застосування CRM-системи дозволяє підвищити ефективність маркетингу, збуту і сервісного обслуговування за рахунок ведення єдиної бази клієнтів. Робота з клієнтом перекладається на технологічну основу: успіх компанії більше не залежить від індивідуальних здібностей Ваших співробітників, від плинності кадрів у Вашій компанії.

Основою CRM є накопичення інформації про клієнта різними відділами компанії і прийняття управлінських рішень з цієї інформації. Тому спочатку необхідно відповісти на питання:



Рис. 1. Управління взаємодією з клієнтом

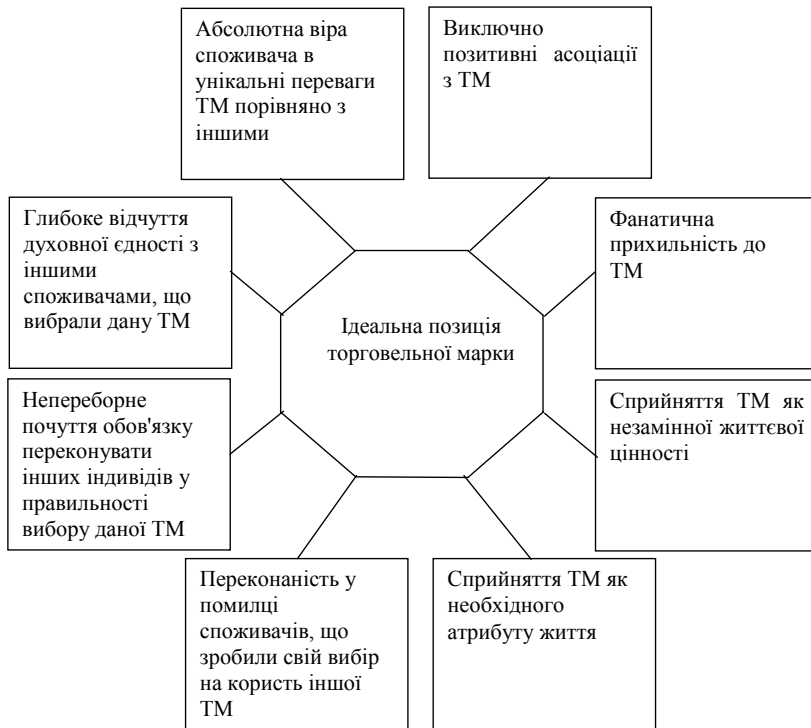


Рис. 2. Модель ідеальної позиції торговельної марки як маркетингового активу промислового підприємства

— Хто той клієнт, який цікавий компанії?
 — Який товар або послуги його зацікавлять і принесуть максимальний прибуток?

Одним з таких методів можна вважати впровадження на підприємствах стратегії CRM або стратегії управління взаєминами з клієнтами. Вивчення споживачів ставить головною своєю метою розуміння і прийняття їх потреб для забезпечення їх повного задоволення. І для цього необхідно виявити і глибоко проаналізувати потреби, що вже склалися, вивчити закономірності їх розвитку і формування нових потреб.

Суть стратегії управління взаєминами з клієнтами розкривається через такі критерії [3; 6, с. 87]:

- орієнтація підприємства не на миттєвий результат, а на довготривалу перспективу, на основі здійснення стратегічного планування і прогнозування змін на ринку;
- вихід на ринок не лише з пропозицією товарів і послуг, але і із засобами вирішення виникаючих проблем;
- застосування в єдності стратегії і тактики спілкування з клієнтами, пристосування до вимог покупців і одночасно цілеспрямовано дію на них;
- індивідуальний підхід (персоналізація) до кожного клієнта і співпраця з ним.

Слід зазначити, що ця стратегія на досліджуваному ринку промислового призначення або ринку B2B буде істотним чином відрізнятися від стратегії на споживчому ринку або ринку B2C. Викликано це тим, що самі ринки відмінні один від одного.

Розглянемо характеристику B2B (промислового) ринку:

- покупець не завжди є споживачем;
- 57% клієнтів звертаються до продавців з вже чітко сформульованим запитом, адже покупець/споживач технічно грамотний професіонал, який, приймаючи рішення про закупівлю, зіставляє товар з певними нормами і вимогами. Це абсолютно не характерно для споживчого ринку B2C;
- характеристики товару клієнтові/покупцеві, як правило, відомі, тому у продавця залишається мало місця для "маневрування". Промислові товари володіють стратегічним значенням, найчастіше мають дуже багато способів споживання на відміну від споживчих товарів, які призначені для конкретних цілей;
- використання яскравої реклами і активного традиційного залучення клієнтів на промисловому ринку проблематично і не має особливого сенсу;
- необхідно вміти створювати попит на продукцію, а не займатися простим пошуком клієнтів, які найчастіше за-

доволені традиційними технологіями;

— попит не є еластичним за ціною, особливо, якщо ціна товару складає незначну частину собівартості готового виробу;

— попит на товари виробничого призначення аналізувати набагато складніше ніж на споживчі товари;

— відсутність чіткого кордону між маркетингом і продажами. Оскільки саме маркетинг повинен створювати попит, формувати критерії вибору і допомагати клієнтам визначити свій вибір, то саме маркетинг повинен узяти контроль над продажами. Таким чином, стирається кордон між маркетингом і продажами;

— прагнення відділу продажів і менеджерів швидше закрити операції веде до розвитку пріоритету невеликих замовлень і відмови від крупних клієнтів, які вимагають довшого і ретельнішого опрацювання замовлення;

— інвестиції в дешеві команди продавців поза сумнівом ведуть до втрат придбаних позицій на ринку.

Враховуючи вищесказане можна визначити основні ключові завдання маркетингової стратегії на промислових підприємствах на етапі залучення клієнтів:

— швидка адаптація до швидкоплинних умов існуючого ринку;

— досягнення впізнаності на ринках інших країн і формування ключових конкурентних переваг за рахунок ефективної роботи з інформацією.

Впровадження CRM-технологій на підприємстві передбачає не лише застосування стратегії, але і відповідної інформаційно-аналітичної бази. Необхідною умовою є також і зміна орієнтації в культурі самого підприємства. Слід зазначити, що існують компанії, які самостійно займаються розробкою CRM-систем. Свої локальні завдання вони вирішують з вичерпною точністю. Але основна проблема, що виникає у таких підприємств, — це синхронізація власної інформації з інформацією з інших джерел. Як вже раніше було сказано, у більшості випадків замовником впровадження CRM-системи виступає керівник, відповідальний за продажі: директор по продажах, комерційний директор або безпосередньо генеральний директор. Об'єктом автоматизації виступає відділ продажу, іноді відділ маркетингу. Як правило, завдання впровадження досить схожі.

Розглянемо типову ситуацію на підприємстві до впровадження CRM-системи:

- база існуючих клієнтів і розміщені замовлення ведуться в Microsoft Office або 1С;
- потенційні клієнти і контактна інформація зберігається в Excel-файлах на локальних комп'ютерах менеджерів;
- інформація про виконані зв'язки у вигляді Excel-файлів накопичується у керівника дзвінка/щотижня;
- окремий файл по первинних телефонних зверненнях ведеться або самим менеджером або секретарем;
- кожна комерційна пропозиція або договір, формується вручну на підставі шаблонів;
- внутрішнє узгодження знижок, комерційних пропозицій і договорів ведеться по електронній пошті.

Така організація робочого процесу спричиняє чималі труднощі в тих випадках, коли йде з фірми менеджер по продажам або виникає потреба передачі клієнтської бази іншому менеджеру. Крім того, виникають труднощі в збиранні інформації і складанні звітності, узгодженні документації, кількісному вимірюванні повторних звернень і замовлень. Усе це, в свою чергу, породжує неефективні трудовитрати персоналу і викликає у нього негативне відношення до роботи, поганий мікроклімат на підприємстві. Тому основними завданнями CRM-проектів можна вважати поліпшення впливу людського чинника на обсяги продажів та більш продуктивне використання робочого часу, який співробітники витрачають на рутинні операції. Основними завданнями впровадження CRM-проектів є такі [2, с. 44]:

- впровадження єдиної клієнтської бази та історії взаємовідносин з клієнтами;
- автоматичне формування звітів "план/факт" за різними показниками (по менеджерах/підрозділах, за обсягами

продажів у грошовому / кількісному вираженні, виконані дзвінки / зустрічі);

- контроль проведення процесу продажів: етапи угод, звітність по угодах в розрізі менеджерів;
- автоматизація внутрішніх процедур узгодження: розмір знижок, комерційні пропозиції, договори;
- формування стандартизованих документів: комерційних пропозицій, договорів, специфікацій, рахунків;
- контроль оплат і дебіторської заборгованості;
- збір маркетингової статистики: кількість звернень, ефективність маркетингових заходів (якщо такі проводяться).

Крім того, у рамках налаштувань CRM-проектів можливо вирішити завдання, які є характерними для конкретних галузей народного господарства. Так, наприклад, для промислового сектора — це:

- конфігурація замовлення клієнта із складових частин і комплектуючих з урахуванням їх застосовності;
- контроль процесів виконання замовлення у виробника, доставка в Україну, монтаж у замовника і т. ін. Як наслідок, отримується пряме заощадження часу менеджерів, виключаються помилки в роботі (невиконаний своєчасно дзвінок потенційному покупцеві, неправильний розмір знижки, не своєчасно виконане замовлення), підвищення оперативності і достовірності інформації про продажі у керівництва, нова якість інформації про клієнтів. Проте на практиці мають місце випадки, коли стратегія управління взаємовідносинами з клієнтами слабо застосовується або зустрічаються невеликі випадки її впровадження.

Розглянемо ці випадки [1; 7]:

— стратегія CRM слабо застосовна там, де немає конкуренції, монополізований ринок або відбувається перевищення попиту над пропозицією. Державні компанії або компанії, попит на товари яких існують завжди, практично не залежать безпосередньо від якості клієнтського обслуговування;

— стратегія CRM не потрібна, якщо підприємство має невелику кількість клієнтів, оскільки інформаційна система коштує досить дорого і малий об'єм бізнесу не в змозі окупити інвестиції в її розробку і впровадження. У цій ситуації ризик втратити клієнта порівняно невеликий і економічно доцільніше використовуватиме додатки Microsoft Office;

— стратегія управління взаємовідносинами з клієнтами неможлива без інформаційної бази, також як і ведення інформаційної бази на підприємстві неможливе без впровадження стратегії;

— стратегія управління взаємовідносинами з клієнтами не потрібна, якщо немає зацікавленості в зростанні бізнесу. Як не парадоксально, але основним чинником, який стримує розвиток підприємства, є нездатність організувати управління зростаючою клієнтською базою, неможливість обслуговування вже наявних основних і великих клієнтів і в зв'язку з цим боязнь втрати цих клієнтів, боязнь виникнення проблем і ризиків при подальшому зростанні підприємства. Фахівці компанії Sputnik Labs за перші три роки роботи своєї компанії, спілкуючись з представниками більше півтора тисяч компаній в різних сферах діяльності, проаналізували причини відмов від впровадження цієї стратегії і використання CRM-технологій.

Далі необхідно визначити, яким чином компанія зможе залучити й утримати даного клієнта, запропонувавши йому необхідні товари, послуги та сервіс. CRM-підхід орієнтований в першу чергу на клієнта, а не на товар, і саме клієнт стає в цьому випадку "об'єктом номер один". В умовах постійного зростання конкуренції і розвитку виробництва часто складніше привернути увагу до споживчих властивостей товару, ніж переконати конкретного клієнта купити товар, зацікавивши його додатковим сервісом та індивідуальними умовами обслуговування.

ВИСНОВКИ

Таким чином, стає очевидним, що в нових умовах стратегія управління взаємовідносинами з клієнтами має істотні переваги перед традиційним індустріальним підходом епохи продавців, оскільки саме вони були законодавцями всіх економічних процесів. З іншого боку, ця стратегія вимагає від керівництва підприємства і збутового персоналу істотної перебудови і кардинальної зміни пріоритетів, що завжди пов'язано з додатковими витратами і ризиком. Йти на це, поза сумнівом, має сенс лише тоді, коли очікуваний ефект зможе компенсувати всі неминучі труднощі.

Актуальність управління відносинами промислового підприємства з клієнтами є складовою частиною системи взаємодії "підприємство-клієнт" і має на меті максимальне задоволення індивідуальних вимог клієнта, підтримання довгострокових партнерських відносин через постійну співпрацю з клієнтом. Побудова довготривалих партнерських стосунків з клієнтами можлива через побудову системи взаємодії "підприємство-клієнт" за допомогою поглиблення особистої довіри, утримання клієнтів через покращення рівня обслуговування та шляхом зміцнення бар'єрів виходу з ринку, ініціювання спільних заходів, які дозволяють досягнути цілей як клієнта, так підприємства.

Література:

1. Алешина І.В. Поведення потребителів: [учеб. пособие для вузов] / И.В. Алешина. — М.: ФАИР-ПРЕСС, 2000. — 384 с.: ил.
2. Балабанова Л.В. Маркетинг відносин в системі управління підприємством: монографія / Л.В. Балабанова, С.В. Чернишева / МОНУ, ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського. — Донецьк: [ДонНУЕТ], 2009. — 280 с.
3. Ваш М. Маркетинг отношений и сетевая экономика [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru>
4. Гордон Я. Маркетинг партнерских отношений / Ян Гордон; пер. с англ. под ред. О.А. Третьяк. — СПб: Питер, 2001. — 384 с.
5. Дима О.О. Побудова довготривалих стосунків в каналі розподілу / О.О. Дима // Тези доповідей VII Міжнародної науково-практичної конференції "Маркетинг та логістика в системі менеджменту". — Львів: Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2008. — 524 с.
6. Князык Ю.М. Формування лояльності споживачів як один з напрямків збільшення прибутковості підприємства / Ю.М. Князык, Т.В. Лебідь // Вісник Нац. ун-ту "Львівська політехніка" "Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку". — 2006 — № 570. — С. 86—90.
7. Мороз Л.А. Маркетинг відносин: проблеми понятійного апарату / Л.А. Мороз, Ю.М. Князык // Вісник Нац. ун-ту "Львівська політехніка" "Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку". — 2007. — № 605. — С. 96—103.
8. Райхельд Ф. Эффект лояльности: движущие силы экономического роста, прибыли и непреходящей ценности / Ф. Райхельд, Т. Тил. — М.: — Вильямс, 2005. — 384 с.

References:

1. Aleshina, I.V. (2000), *Povedenie potrebitel'ej* [Consumer behavior], FAIR-PRESS, Moscow, Russia.
2. Balabanova, L.V. (2009), *Marketing relations in the enterprise management system* [Marketing relations in the enterprise management system], МОНУ, DonNUET im. M. Tuhana-Baranovskoho, Donetsk, Ukraine.
3. Vash, M. (2002), "Relationship Marketing and Network Economics", available at: <http://www.marketing.spb.ru> (Accessed 10 Dec 2018).
4. Gordon, Ya. (2001), *Marketing partnerskih otnoshenij Affiliate Marketing*, Piter, St.Petersburg, Russia.
5. Dyma, O.O. (2008), "Building long-term relationships in the distribution channel", *Tezy dopovidej VII Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii "Marketing ta lohistyka v systemi menedzhmentu"* [Abstracts of the VII International Scientific and Practical Conference "Marketing and Logistics in the Management System"], Vydavnytstvo Natsional'noho universytetu "L'viv's'ka politekhnika", Lviv, Ukraine.
6. Knyazik, Yu.M. (2006), "Formation of consumer loyalty as one of the directions of increasing the profitability of the enterprise", *Visnyk Nats. un-tu "L'viv's'ka politekhnika" "Menedzhment ta pidpryemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku"*, vol. 570, pp. 86—90.
7. Moroz, L.A. (2007), "Marketing relations: problems of the conceptual apparatus", *Visnyk Nats. un-tu "L'viv's'ka politekhnika" "Menedzhment ta pidpryemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku"*, vol. 605, pp. 96—103.
8. Rajhel'd, F. (2005), *Jeffect lojal'nosti: dvizhushhie sily jekonomicheskogo rosta, prybyli i neprehodjashhej cennosti* [The Loyalty Effect: Drivers of Economic Growth, Profit and Enduring Value], Vil'jams, Moscow, Russia.

Стаття надійшла до редакції 23.11.2018 р.

O. Lisnichenko,
 PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Commodity,
 quality management and environmental safety, Kharkiv State University of Nutrition and Trade

DOI: 10.32702/2306-6806.2018.12.25

EVOLUTION OF THE CONCEPT OF HUMAN CAPITAL

O. O. Лісніченко,
 к. е. н., доцент кафедри товарознавства, управління якістю та екологічної безпеки,
 Харківський державний університет харчування та торгівлі

ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ "ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ"

The sources of interpretation of the scientific category "human capital" are investigated. Its definition was laid by the philosophers of antiquity. It was established that the attempt of the first scientific interpretation of the concept, as a separate component, was made by the ancient Greek philosopher Aristotle. He defined it as a driving force, which was aimed on obtaining a material benefit. This benefit had to be fairly divided among all members of society in accordance with the results of their work. During the Middle Ages thinkers made an attempt to reveal this issue in the "work-benefit" plane.

It was established that the thoughts of thinkers of the New time became the basis of modern interpretation of this concept. They revealed this definition in the context of the development of capitalist relations, which were based on the explanation of human capital as a result of the synthesis of natural resources and labor. It is stated that the modern scientific substantiation of this category was made in the middle of the twentieth century. It explained the essence of this category at the scientific theoretical level, which has a close connection with the natural desires of man and the skills that he receives during the period of receiving education and profession, and also has a close connection with the formation and support of a strong worker's health.

It is noted that according to modern researchers the employer can receive a skilled worker only in the presence of the above factors. The worker will produce quality products that will bring a profit to the employer and high wages to him. It is also noted that fundamental research in this area is urgent today for the complete and thorough definition of this scientific definition at the scientific and theoretical level and finding the optimal ways of developing capitalist relations in the enterprise for optimizing technological processes in production and increasing their profitability.

Досліджуються витoki трактування наукової категорії "людський капітал", визначення котрої було ще закладено філософами античності. Встановлено, що спроба першого наукового трактування поняття, як окремої складової було зроблено давньогрецьким філософом Аристотелем, котрий визначав його як рушійну силу, котра має на меті отримання матеріального блага, яке повинно було справедливо поділене між всіма членами соціуму відповідно до результатів зробленої ними роботи. У період Середньовіччя мислителями була зроблена спроба розкрити дане питання у площині "робота-блага". Встановлено, що оновою сучасного трактування цього поняття стали роздуми мислителів Нового часу, котрі розкривали дану дефініцію у руслі розвитку капіталістичних відносин, котре ґрунтувалося на поясненні людського капіталу як результату синтезу природніх задатків та праці. Констатується, що сучасне наукове обґрунтування такої категорії було оформлене у сер. ХХ ст., яке пояснило на науково-теоретичному рівні, його сутність, котра має тісний зв'язок з природними (уродженими) задатками людини та навичками, котрі вона отримує у період опанування освіти та професійного фаху, а також має тісний зв'язок з формуванням та підтримкою міцного здоров'я робітника. Зауважується, що, на думку сучасних дослідників, лише за наявності вищевказаних чинників, можливе отримання роботодавцем кваліфікованого робітника, котрий буде виробляти якісну продукцію, що буде приносити, роботодавцю — прибуток, а робітнику — високу оплату праці. Зауважується, що на сьогодні актуальним залишається проведення фундаментального дослідження у цій царині за для повноцінного та ґрунтовного означення такої наукової дефініції на науково-теоретичному рівні та знаходження оптимальних шляхів розвитку капіталістичних відносин на підприємстві за для оптимізації технологічних процесів на виробництві та збільшення їх прибутковості.

Key words: wealth, resource, capital, society, capitalism, labour payment, factor, concept.

Ключові слова: благо, ресурс, капітал, суспільство, капіталізм, оплата праці, чинник, концепція.

PROBLEM STATEMENT

The theoretical foundations of the definition of the scientific category "human capital" have attracted more attention in recent times. Studying the theoretical aspects

of this problem is acquiring significant development. Scientific theories for its definition are forming. Approaches for attraction theoretical knowledge to the practical plane are being developed at the practical level, in particular for

the modernization of labor resources management. However, the design of significant levers of human capital management will be impossible without a complete scientific and theoretical analysis of this issue through the prism of scientific views, which were historically formed under the influence of various historical processes. In our opinion it is the key to developing an optimal strategy for managing labour resources at a modern enterprise for increasing the efficiency of labour productivity and obtaining profits.

ANALYSIS OF RECENT RESEARCH AND PUBLICATIONS

It is worth noting that the problem of our research is based on the works of famous researchers, who are international authorities in this field, in particular: G. Becker, J. Kendrick, L. Turou, I. Fischer, T. Schultz, O. Dobrynina, S. Diatlov, V. Antoniuk, V. Blizniuk, D. Godin, O. Borodin, O. Grishnov, A. Kolot, N. Markova.

The objective of the article: the study of the evolution of the "human capital" category in the views of thinkers.

PRESENTING OF THE MAIN MATERIAL

Payment for the work has always been a lively scientific interest, and its interpretation as a scientific definition was originally of a secondary nature. It was associated with qualitative characteristics of potential labour opportunities. The theoretical basis for the study of human capital was laid in the works of ancient Greek thinkers, in particular, long before the appearance of the actual scientific substantiation the questions devoted to labor relations were disclosed by Xenophon and Aristotle. In particular, Aristotle was the first who substantiated the concept of "capital". He identified an independent science of wealth, which depends on the accumulation of money and the proportional distribution of economic benefits. The thinker tries to explain the causality of the exchange of part of the good in part of another for the comparative proportional characteristics of them, because in his opinion, the benefits are proportional to the cost of labor to create them. The philosopher focuses on the complexity of all kinds of work, and therefore, he draws attention to the professional qualities of the worker who produces these benefits, because the higher the value of the good, the higher his professionalism and qualification [3].

Thinkers tried to investigate the role of human labour in the Middle Ages. The Arab philosopher Ibn Haldoun emphasized the genesis of value, stating that the greater the part of the accumulated is, the more it is beneficial to a person, and therefore it is equivalent to the value of labour. The thinker gives a special attention in his thoughts to the value of the contract of sale of "equal (equivalent) exchange by value" [13, p. 609—611], which is based on the idea of equalizing the equivalent amount of expenditures [14, p. 97].

Physiocrat F. Ken disclosed the concept of "capital" as having certain components of the group of "advances": capital in the form of "initial advances" consisting of animals, workplaces and tools of labour; "landowner advances", which included forms of optimizing the fertility of the land; and "annual advances", the basis of which was the payment of peasants' labor and expenditures that are repeated from year to year [4]. The thinker revealed the capital as a means by which a "pure product" was created [14, p. 166].

The position of classical economic school representatives about the problem of our study was based on the disclosure of capital, the basis of which is money or any other material value, as well as the qualifications of the employee. The significant role has been given to the interpretation of the concept of "human labour" in the views of V. Petti. Using comparative characteristics he indicated the amount of human labour, which is included in the price of manufactured goods. Also he defined the opposite of economic interests: workers, as a center of labour on the one hand and owners, as capital holders on the other

[34, p.65]. According to the thinker, the productivity of labour opportunities is a determining factor in the economic prosperity of people. In particular, he stressed that: "It is better to burn the product of labour of one thousand people than to allow these people to do nothing and, as a result, lose their ability to work". In addition, V. Petti substantiated theoretically the method of indirect definition of the value of economic indicators. It should be noted his selective method which was quite accurate, even with a rather small amount of statistical data of that time. He managed to calculate accurately the national profits and income of England with the help of this technique for the first time in world practice. However, in our opinion it should also be noted that not only material components were included to the national income, but monetary simplicity of the population, which is the first in the history of the digital expression of human capital [1].

A. Smith defines capital as the main force of material wealth. Human capital has become a separate category of physical capital by his division along with machines designed to increase labour productivity; buildings where the process of capital formation is in progress; instruments that enhance the productivity of the land. Human capital was determined by the trait that everyone owns in society, which determines the costs and increases productivity [20, p. 177]. The thinker notes that "the worker's skill and ability can be treated in the same way as machines and implements of production, which reduce or facilitate labour, and although they require some expenses, but reimburse these costs along with profits" [33, p.171]. At the same time A. Smith makes a clear differentiation of wages because each job has specific features. Therefore, the more labour force is spent, the greater payment must be. In his opinion the material stimulation of the worker in the form of an allowance in payment is expedient if the worker showed his skills in the development of the final product. In particular, he states that "abilities and talents can rarely be gained in the absence of long previous exercises, and the higher value of their product is often only appropriate compensation of the time and labour that was required to be spent on their acquisition" [32]. That is, the thinker considered the work of people as the basis of material wealth of the state. It was positioned as a priority component of stability.

D. Ricardo characterized capital as a dominant sign of the development of the productive forces of society, in particular: "the part of the country's wealth, which is used in production and consists of food, clothing, tools, raw materials, machines — all that is necessary in order to bring labour in motion" [30, p. 455]. Also, D. Ricardo remarked that the land also forms the price of the produced goods, because the land rent is also due to the law of value, and therefore the increase in capital depends on the quality of work indicators that are human capital in essence, and therefore the person and his abilities are positioned as a pure capital.

As a result of this statement two positions were formed to explain the relation of a person with its abilities and capital. Representative of the first position — J.-S. Mill, J.-B. This, A. Marshall and others. — rejected the position that people are associated as capital, considering that it is the ability of a person that he reveals in the process of developing a particular product. J.-B. Sei stressed that "man is not born with those abilities and forces that would be sufficient to perform even the easiest work. These abilities and forces can be considered as capital, which was formed by annual accumulation and a consistent increase in the cost of his education" [31, p. 59]. Analyzing the professional tasks of the man as the main driving force that affects its productivity, which in turn leads to the intensification of the production process, the thinker believed that the material resources that were skillfully invested in the worker for his education lead to the creation of a professional specialist who determines the accumulation of capital [31, p. 43].

J.S. Mill, studying the factors contributing to productivity, believed that the main of them are the employer and his manager's skills [27, p. 214]. Stressing at the same time that "I do not consider the very person as wealth. It is a goal for which wealth exists" [27, p.139]. M. Blaug treats capital as a result of investments invested in man [36]. The main thesis in this direction is the position of A. Marshall that makings are extremely important, since the motives "forcing a person to accumulate capital in his son's head in the process of learning" are the same as those who "manage him when pledging material capital for a son" [25, p. 79]. At the same time, the thinker considered the theory of "human capital" as well-founded. This statement became an established position up to the 50's — early 60's of the twentieth century [12].

In contrast, the neoclassical thinkers positioned the person with his abilities as capital in its pure form. For example, J.R. McCulloch thought this as fitting statement, because: "Instead of understanding capital as a part of industrial production, an intangible to a man, that could be used to support it and to promote production, there seems to be no valid reasons for which the man could not have taken it, and too much reasons why it can be considered as a part of the national wealth that is being formed" [41]. I. Fischer also held the same position defining capital as "a useful intended material object", and therefore the person who owns this feature should be an integral part of this concept and since a man possesses this characteristic, the sequence of reasoning requires including it in the concept of capital. Moreover, the skills of the individual are not an asset, but an addition to the individual. At the same time, the trained individual must be included in the capital" [17]. F. List, distinguishing categories of "property values" and "productive forces", placed the formation of human capital in the ways of constant mental searching in the first place. That is why the thinker provided the process of education and continuous improvement of the worker's skills in a significant role in these processes [14, p. 397].

We also consider it appropriate to stay on the position of Marxism on the topic of our study. From the interpretation of the position of capitalism, workers must constantly sell their own labour for paying for their own labour. The worker was presented as the carrier of the cost of labour in capitalized form.

K. Marx in his book "Capital" expresses the position of "useful work" spent during the year. "All these goods exist only because socially applied labour was spent in a diversified system of various types of useful labour. Therefore, in their total cost, the cost of the means of production spent on their production was preserved, appearing in the new one again" [23, p. 376]. The thinker adds: "Labour, which has a higher, more complex work than average social labour, is the display of a labour force that requires higher costs, the production of which requires more working time and has a higher cost than a simple workforce. If the value of this force is higher, it manifests itself in higher labour and is formed at equal intervals of time at relatively higher values" [19].

The thinker defines the natural abilities of the worker as "true wealth", "the main productive force of society". And because of it: "By labor force, or ability to work, we understand both physical and spiritual abilities, which an organism possesses, a living personality of a person, which he applies every time when he produces any consumer value" [24, p. 165].

In the process of scientific evolution, the category of "human capital", and indeed, the theory of human capital has become a complete and reasonable position only before the twentieth century. In particular, the scientific definition of "human capital" was introduced by F. Mahlup [26]. The researcher emphasizes the need to distinguish between innate and acquired abilities, because: "Improper work", he writes, "must be distinguished from the improved, which has become more productive due to investments that

increase the physical and mental capacity of a person. Human capital is made up of such improvements" [40, p. 419]. That is why, capital is defined as a category of abilities that are formed during the learning process, which is divided into 8 groups: home education, school education, work experience, church regulations, training in the armed forces, education through television, self-education, knowledge of experience. However, we can note that this statement is still partially limited, since it is impossible to analyze it without a complete description of its relationship with other forms of abilities.

The generally accepted theory of "human capital" is the theory of T. Schulz and G. Becker. The first thinker stated that two determinants interact in the production process: the means of production and acquired skills used in the development of goods and services [12]. Giving the definition of "human capital" scholar T. Schultz disclosed it as the costs accumulated in the state for the reproduction of labour resources, and therefore it has features of a productive nature and has the property to reproduce constantly in a more qualitative form [5]. That is why the development of human capital lies in education, worker qualifications, sufficient medical support and a permanent stock of economic information [43, p. 64]. G. Becker stated that human capital is the identical form of material means of production, since it can be invested, through education, medicine, etc., and therefore the final result of the product development will be only dependent indirectly on a person. That is, human capital, positioned in this definition as a means of production, the investment of which leads to an increase in the final profit, and therefore it is variable, and can not be inherited or be donated. Therefore, the material side of capital does not have a uniform form. Education and spending on it, health insurance lead to increased productivity and increased profits, and therefore thinkers define these costs as investing in human capital, which is interpreted as "human capital", since workers can not be distanced from their skills either as well as financial and material assets [29, p. 6].

G. Becker proves the close connection between human capital and the incomes of its carriers. Thus, investing in education, providing a high-quality health insurance system, gaining the profession, a person consciously increases his capital in the future [38].

This theory has been expanded by Kendrick, who said that human capital is a synthesis of accumulated human knowledge which is materializing in the production process [15]. Human capital "consists of the acquired knowledge, skills, motivation and energy that human beings have and can be used for a certain time in order to produce goods and services", said researcher W. Bowen, analyzing the issues of the genesis and development of human capital [39]. L. Turu, synthesizing the study of the problem of our research, has drawn up such definition of this category: "Human capital represents the people's ability to produce objects and to provide services" [44, p. 15]. That is, the classical tradition of recognizing the necessity of abilities is preserved in this scientific category. But the latter also highlights the genetically established economic ability, which "is not just another industrial investment that the individual possesses. Economic ability affects the productivity of all other investments" [44, p. 48]. There fore, in researcher's opinion the need for a close connection between productivity and accumulation of human capital, which "in essence are the common products of human activity for the maintenance of life", is important [44, p. 125].

E. Boyther, exploring the causes of the "German economic miracle" (the post-war rebirth of the West German economy), stated: "Providing the destruction of material capital and the preservation of the subjective knowledge of people, the accumulated knowledge in libraries and the understanding of their value managed to reproduce the lost capital in a relatively limited period of time" [44, p. 7]. The researcher believes that the right to

own human capital is urgent, as it is the main precondition for the productive using of material capital.

He notes that the possession of human capital is much more important than the possession of material capital, since the former is a precondition for the skilled using of material capital; therefore, it is expedient to say that a person who is trying to increase his wealth must constantly invest in the development of his skills and abilities, not forgetting about his own health, the loss of which can lead to a loss of capital in general.

J. Dolan and D. Lindsay provide such a definition of the category of "human capital", in particular: "capital in the form of mental abilities obtained through formal education or through practical experience" [37, p. 256; 445].

However, it should be noted that not all scientific theories on the topic of our study, in particular, on the payment of labour, were formalized in full scientific concepts. In our opinion it predetermines a significant field for discussions on this issue today. This primarily concerns scientists from post-Soviet countries. However, it is necessary to stop on the works of some scientists, who define the stages of formation of the concept of human capital.

At the end of the twentieth century some Russian scientists, in particular M. Kritsky, R. Kapeliushnikov, S. Diatlov and A. Dobrynin have chosen the theory of human capital as the center of their own research.

M. Kritsky gives such definition of "human capital", in particular: "general concrete form of human life that assimilates previous forms (consumer and industrial) and is implemented as a result of the movement of human society to its present state" [9]. A. Dobrynin and S. Diatlov interpret the category of "human capital" as historically established kind of economic activity, in particular "human capital is a set of all attribute qualities and properties, production capabilities and strength, functional roles and forms, which are considered from the position of system integrity and adequate to the present state of society, [...] included in the system of market economy as the leading creative factor of social production" [10, p. 163].

That is why, according to scientists, the formation of human capital is only probable in a post-industrial society, in which the thirst for scientific knowledge and information that modernizes society is dominant. The category "human capital" is a two-component system. Its first part consists of productive forces. The second one is the potential investment of a man in himself, which will determine his material income in the future [11, p. 15; 76].

That is, synthesizing the concept of A. Dobrynin and S. Diatlov, it should be noted that: "Human capital is formed as a result of investment and is accumulated by a person as a certain stock of health, knowledge, skills, abilities and motivations. They are used purposefully in one or another spheres of social production and contribute to the growth of labour productivity and efficiency of production and thus affect the growth of earnings (income) of this person" [11, p. 26].

The position of R. Kapeliushnikov is progressive. He was the first in Russian science who outlined human capital from the standpoint of G. Bowen. In particular: "every stock of knowledge, abilities and motivations is capital, since their formation requires the diversion of funds to the detriment current consumption, but at the same time they serve as a source of increase in productivity and earnings in the future" [30, p. 287].

The study of this problem in Ukrainian science began at the end of the 90-ies of the twentieth century. O. Grishnova outlined the "human capital" as a multi-level system, which consists of the micro level (work place), the macro level (the enterprise's potential of the country) and the mezzanine (world economy) [8]. She also substantiated the factors leading to the growth of "human capital".

In addition, it should be noted that other Ukrainian researchers, such as: V. Antoniuk, B. Blyzniuk, O. Borodin, E. Libanova, N. Markova, J. Poplavskaiia, L. Semiv, S. Vov-

kanych, A. Chukhno and others paid partly the attention to the interpretation of the levels of "human capital". Nevertheless, it must be noted that the actual study of this issue is fundamental to modern Ukrainian economic science. It is determined not only by the scientific theoretical but also by practical significance for the development of the national economy.

Therefore, outlining the distinctive features in the theoretical justification of the category of "human capital", it should be noted that scientists stand out two basic components in defining of human capital: intellectual (educational) and biological (health), sometimes adding psychological mental traits. In addition, there is a clear limitation of it only by economic component in the structure of using of human capital. That is the profit and growth of its profit. Therefore not all of the above mentioned scientific definitions are expedient in the management of human capital and its monitoring. It is explained by the lack of their main thing — the definition of the most significant definition of "capital", which is defined as the stock that carries income [12; 42].

Therefore, we can give our definition of the category of "human capital", based on the theoretical and methodological approaches to the definition of physical capital, which is a well-defined definition. In particular, it is the potential cost of labour skills of the worker. It seeks to make a profit from his work by the owner of the enterprise. This definition is expedient because it retains two main categories — "man" and "capital", which is the fundamental basis for designing a scientific analysis of methods for assessing and monitoring the use of human capital and its regulation at various levels of social work.

CONCLUSIONS

The analysis of the genesis of the scientific and theoretical interpretation of the "human capital" category made it possible to disclose the evolution to its definition. In particular, it should be noted that a significant role in its scientific design was played by the development of capitalist relations. On the one hand they increase the efficiency of labour for higher profits and high-quality products under the influence of the needs of owners. On the other hand they formed a class of highly professional workers who have high payment. This led to the fact that this category became the theoretical basis for the execution of scientific sententions, which showed the interconnection between these processes at the theoretical level. That is why thinkers gradually modified the category of "work" into the category of "people's capital" by providing the decisive value of remuneration in the process of increasing performance indicators. As a result of long-term evolution, this concept received its own scientific definition, but it still needs to be stated that its methodological basis for assessing the value of a subject is controversial and requires a fundamental research.

Investigating the category of "human capital" on the basis of a systematic analysis of its key features that have emerged in modern science and have undergone gradual modifications and improvements, it should be noted that this problem remains controversial and requires further thorough scientific, theoretical and practical studies for the purposeful definition of this scientific category, which is decisive in the formation of capitalist relations at the present stage.

Literature:

1. Agapova I.I. History of Economic Thought: A Course in Lectures / I.I. Agapova // Electronic library of Kniazev — Moscow: EKMOŠ, 1998 [Electronic resource]. — Access mode: <http://ebk.net.ua/Book/IemAgapova/10.htm>
2. Antoniuk V. Main directions of strengthening of socio-economic foundations of human capital formation in Ukraine / V. Antoniuk // Ukraine: aspects of labour. — 2006. — No. 2. — P. 39—47.

3. Aristotle: Works: in 4 v. / Ed. VF M. Asmus — Moscow: Thought, 1976. — Vol. 1 [Electronic resource]. — Access mode: <http://qps.ru/4G38V>
4. Berezin I. Essays on the History of Economic Thought / I. Berezin. — M.: RISK, 1993. — 102 p.
5. Bogdanovski V. Labour and Employment in Agriculture / V. Bogdanovski // Issues of Economics. — 2005. — No. 6. — P. 72—83.
6. Borodin O. Human capital as the main source of economic growth / O. Borodin // Economy of Ukraine. — 2003. — No. 7. — P. 48—53.
7. Golovai N.M. Investments in human capital and wages: accounting aspect / N.M. Golovai // Formation of a market economy: col. of scientific works. Special issue "Human Resources Management: Problems of Theory and Practice". — K.: KNEU, 2007. — T. 1. — Ch. 1. — 520 p.
8. Grishnova O.A. Human Capital: Formation in the System of Education and Training / O.A. Grishnova — K.: Knowledge, KOO, 2001. — 256 p.
9. Deriabina M. Institutional Aspects of Post-Socialist Transitional Period / M. Deriabina // Issues of Economics. — 2001. — No. 2. — P. 108—114.
10. Dobrynin A.I. Man's productive forces: structure and forms of manifestation / A.I. Dobrynin, S.A. Diatlov, V..A. Konnov, S.A. Kurganskyi — SPb., 1999. — 209 p.
11. Diatlov S.A. Fundamentals of the theory of human capital / S.A. Diatlov — SPb, 1994. — 154 p.
12. Economic Encyclopedia: in 3 v. T. 3 / Redcorn. S.V. Mochernyi (resp.ed.) [And others]. — K.: Akademiya, 2002. — 952 p.
13. Selected works of thinkers of the Middle and Middle East IX-XIV centuries. / Ed. S.N. Grigorian — Moscow: Sotsekgiz, 1961. — 634 s.
14. History of Economic Studies: [textbook]: in 2 p. P. 1 / Ed. V.D. Bazilevich; 2nd edition., corrected. — K.: Knowledge, 2008. — 567 pp.
15. Kendrick J. Total US Capital and its Formation / J. Kendrick; commonly Ed. A.I. Anchishkin — M.: Progres, 1978. — 275 p.
16. Kirian T. Human Capital in the History of Economic Thought / T. Kirian // Economy of Ukraine. — 2008. — No. 9. — P. 64—73.
17. Koritski A.V. An overview of the discussion among economists of the 19th and 20th centuries on theoretical approaches to the analysis of human capital / A.V. Koritski // Introduction to the theory of human capital [Electronic resource]. — Access mode: <http://udik.com.ua/books/book-276/chapter-8712/>
18. Lebedeva Yu.V. Investing in human capital and economic growth / Yu.V. Lebedeva // Problems of the modern economy. — 2010. — No. 2 (34) [Electronic resource]. — Access mode: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3083>
19. Leonova S.V. Identification and evaluation of the transformation of workers' potential in the human capital of an industrial enterprise: author's abstract. dis ... Candidate econ Sciences: speciality 08.00.04 "Economics and management of enterprises (by types of economic activity)" / S.V. Leonova; Dnipropetrovsk State University "Uzhgorod. nat un-ty". — Uzhgorod, 2013. — 23 p.
20. Human capital of Ukraine: demographic background and socio-economic factors of formation: [col. monograph] / Ed. D.P. Melnichuk — Zhytomyr: ZHDTU, 2014 — 317 p.
21. Human capital of Ukraine: state, problems, prospects for reproduction: [monograph]: in 2 ch. / Science. Ed. VM Lich — K.: KNUBA, 2009. — Ch. 1. — 224 p.
22. Markova N. Research of tendencies of formation of intellectual components of human capital / N. Markov // Ukraine: aspects of labor. — 2005. — No. 3.
23. Marx K. Capital / K. Marx; per. with him I.I. Stepanova-Skvortsova. — Leningrad: Pechatny Dvor, 1952. — Vol. 2. — 478 pp.
24. Marx K. Capital. Criticism of Political Economy / K. Marx, F. Engels // Works; transl. from 2nd ed. — K.: State Politbud URSR, 1963. — T. 23. — 847 p.
25. Marshall A. Principles of Economic Science: in 3 vols / A. Marshall. — Moscow: Progress, 1993. — Vol. 3. — 226 pp.
26. Mahlup F. Production and distribution of knowledge in the USA / F. Mahlup. — Moscow: Progress, 1966. — 462 pp.
27. Mill J.S. Fundamentals of political economy and some aspects of their application to social philosophy: in 3 vol. / J.S. Mill — M.: Progress, 1980. — Vol. 1. — 496 pp.
28. Mikhailova L.I. Human Capital: Formation and Development in Rural Regions: [monograph] / L.I. Mikhailova — K.: Center for Educational Literature, 2008. — 388 p.
29. Plotnikov I. Merkantilizm / Ed. and with the introduction art. I.S. Plotnikov — M.: Direct-Media, 2007 [Electronic resource]. — Access mode: <http://www.elib.org.ua>
30. Ricardo D. The Beginning of Political Economy / V. Petti, A. Smith, D. Ricardo, J. Keynes, M. Fridman // Classics of Economic Thought. — Moscow: EKSMO-Press, 2000. — P. 403—474.
31. Sei J.-B. Treatise on Political Economy / J.-B. Sei // 25 key books on economics; per. fr fr A. Beyton [and others]. — Chelyabinsk: Ural LTD, 1999. — 559 p.
32. Smith A. The study of the nature and causes of wealth of peoples / A. Smith // Institutional repository National Mining University of Ukraine [Electronic resource]. — Access mode: <http://ir.nmu.org.ua>
33. Smith A. Goodwill of Nations. Studies on the nature and causes of the welfare of nations / A. Smith; per. from English. — K.: Port-Royal, 2001. — 590 p.
34. Stuart T. Wealth from The Mind: Business Bestseller / T. Stewart; per. from english VA Nosepiece — Minsk: Paradox, 1998. — 352 p.
35. Shevchuk L.T. Loss of human capital in Ukraine: conceptual categorical apparatus and conceptual provisions / L.T. Shevchuk // Socio-economic research in the transition period. — Lviv: IRD NAS of Ukraine, 2007. — Issue 3 (65). — P. 9—27.
36. Shchetinin V.P. Human capital and ambiguity of its interpretation / V.P. Shchetinin // World Economy and International Relations. — 2001. — No. 12. — P. 42—49.
37. Yaremko I.J. Human potential as a capital of an enterprise: accounting aspect / I.J. Yaremko // Economist. — 2004. — No. 2. — P. 70—74.
38. Becker G.S. Human Capital: a theoretical and empirical analysis, with a special reference to education / G.S. Becker. — 3rd. — Chicago, The University of Chicago Press, 1993. — 390 p.
39. Bowen H.R. Investment in Human Capital and Economic Growth: Perspectives on Economic Growth / H.R. Bowen. — N.Y., 1968. — 105 p.
40. Machlup F. The Economics of Information and Human Capital / F. Machlup. — Princeton, 1984 — 226 p.
41. McCullox J.R. The Principles of Political Economy / J.R. McCullox — AlexMurrey & Son, 1870 [Electronic resource]. — Access mode: <http://bestbook.ru>
42. Menger C. Zur Theorie des Kapitals // The Online Library of Liberty [Electronic resource]. — Access mode: <http://www.webcitation.org>
43. Shultz T. Investment in Human Capital. / T. Shultz. — N.Y.; L., 1971. — 272 p.
44. Thurov L. Investment in Human Capital / L. Thurov. — Belmont, 1970. — 121 p.

References:

1. Agapova, I. (1998), History of Economic Thought: A Course in Lectures, EKSMOS, Moscow, Russia.
2. Antoniuk, V. (2006), "Main directions of strengthening of socio-economic foundations of human capital formation in Ukraine", Ukraine: aspects of labour, vol. 2, pp. 39—47.

3. Aristotle (1976), Works: in 4 vol, Thought, Moscow, Russia.
4. Bazilevich, V. (2008), History of Economic Studies in 2 vol., vol. 1, 2nd edition., Knowledge, Kiev, Ukraine.
5. Becker, G.S. (1993), Human Capital: a theoretical and empirical analysis, with a special reference to education. The University of Chicago Press, Chicago, USA.
6. Berezin, I. (1993), Essays on the History of Economic Thought, RISK, Moscow, Russia.
7. Bogdanovski, V. (2005), "Labour and Employment in Agriculture", Issues of Economics, Vol. 6, pp. 72—83.
8. Borodin, O. (2006), "Human capital as the main source of economic growth", Economy of Ukraine, Vol. 7, pp. 48—53.
9. Bowen, H.R. (1968), Investment in Human Capital and Economic Growth: Perspectives on Economic Growth, N.Y.
10. Deriabina M. (2001), "Institutional Aspects of Post-Socialist Transitional Period", Issues of Economics, Vol. 2, pp. 108—114.
11. Diatlov, S. (1994), Fundamentals of the theory of human capital, Saint Petersburg, Russia.
12. Dobrynin, A. (1999), Man's productive forces: structure and forms of manifestation, Saint Petersburg, Russia.
13. Golovai, N. (2007), "Investments in human capital and wages: accounting aspect", Formation of a market economy: col. of scientific works. Special issue "Human Resources Management: Problems of Theory and Practice", vol.1, no. 1, pp. 52—65.
14. Grigorian S. (1961), Selected works of thinkers of the Middle and Middle East IX-XIV centuries, Sotsekgiz, Moscow, Russia.
15. Grishnova, O. (2001), Human Capital: Formation in the System of Education and Training, Knowledge, KOO, Kiev, Ukraine.
16. Kendrick, J. (1991), Total US Capital and its Formation, Progress, Moscow, Russia.
17. Kirian, T. (2008), "Human Capital in the History of Economic Thought", Economy of Ukraine, Vol. 9, pp. 64—73.
18. Koritski, A. (2005), An overview of the discussion among economists of the 19th and 20th centuries on theoretical approaches to the analysis of human capital, Akademiya, Kiev, Ukraine.
19. Lebedeva, Yu. (2010), "Investing in human capital and economic growth", Problems of the modern economy, Vol. 2 (34).
20. Leonova, S.V. (2013), "Identification and evaluation of the transformation of workers' potential in the human capital of an industrial enterprise", Abstract of Ph.D. dissertation, Economics and management of enterprises, Uzhgorod. nat un-ty, Uzhgorod, Ukraine.
21. Lich, V. (2009), Human capital of Ukraine: state, problems, prospects for reproduction, KNUBA, Kyiv, Ukraine.
22. Machlup, F. (1984), The Economics of Information and Human Capital, Princeton, USA.
23. Mahlup, F. (1963), Production and distribution of knowledge in the USA, Moscow, USSR.
24. Markova, N. (2005), "Research of tendencies of formation of intellectual components of human capital", Ukraine: aspects of labor, Vol. 3, pp. 34—45.
25. Marshall, A. (1993), Principles of Economic Science: in 3 vols, Progress, Moscow, Russia.
26. Marx, K (1952), Capital, Pechatny Dvor, Leningrad, Soviet Union.
27. Marx, K. (1963), Capital. Criticism of Political Economy, State Politbud, Kyiv, USSR.
28. McCullox, J.R. (1870), The Principles of Political Economy, AlexMurrey & Son, USA.
29. Melnichuk, D. (2014), Human capital of Ukraine: demographic background and socio-economic factors of formation, ZHDTU, Zhytomyr, Ukraine.
30. Menger, C. (1980), "Zur Theorie des Kapitals", available at: <http://www.webcitation.org> (Accessed 25 Nov 2018).
31. Mikhailova, L. (2008), Human Capital: Formation and Development in Rural Regions, Center for Educational Literature, Kyiv, Ukraine.
32. Mill, J.S. (1980), Fundamentals of political economy and some aspects of their application to social philosophy: in 3 vol, Progress, Moscow, USSR.
33. Mochernyi, S. (2002), Economic Encyclopedia: in 3 v., vol. 3, Akademiya, Kiev, Ukraine.
34. Plotnikov, I. (2007), Merkantilizm, Direct-Media, Moscow, Russia.
35. Ricardo, D. (2000), "The Beginning of Political Economy", Classics of Economic Thought, EKSMO-Press, Moscow, Russia.
36. Sei, J.-B. (1999), "Treatise on Political Economy", 25 key books on economics, Ural LTD, Chelyabinsk, Russia.
37. Shchetinin, V.P. (2001), "Human capital and ambiguity of its interpretation", World Economy and International Relations, Vol. 12, pp. 42—49.
38. Shevchuk, L.T. (2007), "Loss of human capital in Ukraine: conceptual categorical apparatus and conceptual provisions", Socio-economic research in the transition period, IRD NAS of Ukraine, vol. 3 (65), pp. 9—27.
39. Shultz, T. (1971), Investment in Human Capital, London, UK.
40. Smith, A. (2001), "The study of the nature and causes of wealth of peoples" Institutional repository National Mining University of Ukraine, available at: <http://ir.nmu.org.ua> (Accessed 25 Nov 2018).
41. Smith, A. (2001), Goodwill of Nations. Studies on the nature and causes of the welfare of nations, Port-Royal, Kyiv, Ukraine.
42. Stuart, T. (1998), Wealth from The Mind: Business Bestseller, Paradox, Minsk, Belarusian.
43. Tnurov, L. (1970), Investment in Human Capital, London, UK.
44. Yaremko, I.J. (2004), "Human potential as a capital of an enterprise: accounting aspect", Economist, Vol. 2, pp. 70—74.

Стаття надійшла до редакції 02.12.2018 р.

www.dy.nayka.com.ua

Електронне фахове видання

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ
удосконалення та розвитку

Виходить 12 разів на рік

Видання включено до переліку
наукових фахових видань України
з ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

e-mail: economy_2008@ukr.net

тел.: (044) 223-26-28

(044) 458-10-73

УДК 339.9

Р. О. Мадяр,

к. е. н., доцент, доцент кафедри економічної теорії,

ДВНЗ "Ужгородський національний університет", м. Ужгород

DOI: 10.32702/2306-6806.2018.12.31

КОНТРОЛЬ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

R. Madiar,

Ph.D in Economics, Associate Professor, the lecturer of economic theory department,

Uzhhorod National State University, Uzhhorod

MONITORING OF LOGISTIC WORK PROCESS IN ENTERPRISES IN TERMS OF GLOBALISATION

У статті здійснено теоретичний аналіз оптимізації ланцюгів постачання, що передбачає комплексність цього процесу та має маркетинговий, логістичний, інформаційно-комунікаційний та інші виміри. Доведено, що сучасне уявлення про логістику сильно відрізняється від оригінального. Якщо раніше термін описував фізичний рух сировини і товарів, то тепер він включає планування, закупки, транспортування, зберігання тощо. Констатовано, що функціонування логістичної системи в умовах динамічного зовнішнього середовища пов'язане із виникненням проблемних ситуацій, наприклад, через невідповідність до заявлених показників надійності та якості поставок готової продукції, виникнення комерційних та технологічних втрат товару тощо. Зазначено, що подальшим перспективним розвитком логістики є контроль і управління ланцюгами постачання, що є свідченням зростаючого розуміння компаніями важливості координації всіх функцій і бізнес-процесів. Вельми важливим напрямом підвищення конкурентоспроможності підприємств України, в умовах глобалізації, є виробництво якісних і доступних за ціною товарів. Досягнення цієї мети без впровадження на підприємствах системи реєстрації, обліку та контролю логістичних витрат, неможливо. Контроль у логістичних системах має важливе значення у стратегічному і оперативному управлінні підприємством, ґрунтується на аналізі переваг логістичних проектів, вимог споживачів, умов конкуренції, співвідношень можливостей цільових ринків та витрат на їх забезпечення і вимагає регулярного узгодження цілей планування, управління та контролю за сферами діяльності підприємства. Сформовані схеми управління логістичними системами надають широкі можливості для використання в логістичній практиці.

The author of the article sheds the light on the theoretical approach of supply chain optimisation that foresees the complexity of this process and includes marketing, logistic, informative communicative and other dimensions. It is proved that modern definition of logistics differs greatly from the original one. Formerly the term only described the physical movement of raw materials and goods. At present it also includes planning, purchase, transportation, keeping etc. The author states that logistic workflow system in terms of dynamic environment is connected to problem raising situations, for instance, the discrepancy in declared indices of reliability and quality of final goods, commercial and technological loss of goods etc. It is mentioned that the further perspective development of logistics is monitoring and management of supply chain. It proves that companies must understand the importance of coordination of all functions and business processes. Moreover, the author states that production of high-quality and available goods is an important approach of competitiveness of enterprises in terms of globalisation in Ukraine. The author believes that the achievement of these goals is impossible without the implementation of enterprise registration system and the monitoring of logistic expenses. The monitoring of logistic systems plays an important role in strategic and operations managing. It is also based on the preference analysis of logistic projects, consumers' needs, competitive environment, correlation of target market facilities and expenses on their maintenance. The author sums up that the monitoring of logistic systems needs regular coordination of planning targets, management and control of enterprise. Besides, the existing schemas of logistic systems provide great opportunities for implementation in logistics.

Ключові слова: логістика, оптимізація ланцюгів постачання, контроль, логістична система, підприємство, глобальна економіка

Key words: logistics, supply chain optimisation, monitoring, logistic system, enterprise, global economics.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Підвищення конкурентоспроможності української промисловості є одним з найважливіших завдань вход-

ження національної економіки до глобальної. Глобалізація світу і активний розвиток інтернаціональної співпраці призводить до значного зростання обсягів руху товару і, відповідно, вантажних потоків як внутрішніх, так і міжнародних, у тому числі транзитних, тому

підвищення ефективності функціонування логістичних систем входить до пріоритетних напрямів скорочення витрат промислових підприємств, торгівлі, сфери послуг тощо. Сьогоднішній стан автомобільної індустрії країни залишає бажати кращого. Вживання застарілих технологій, високі матеріальні і трудові витрати призводять до завищеної вартості виробленої продукції з низькими якісними і технічними характеристиками. В сучасних нестабільних умовах дуже часто підприємство зіштовхується з проблемою недосконалої операційної діяльності, яка призводить до недоотримання прибутку, незадоволення потреб клієнтів та досягнення мети функціонування самого підприємства. Питання уникнення цієї проблеми та боротьби з нею, якщо вона вже існує, є важливими і актуальними для будь-якого підприємства.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Безліч науковців як закордонних, так і вітчизняних, в своїх дослідженнях схилилися до того, що за допомогою реорганізації ланцюгів постачання компанії може досягти конкурентних переваг, стати більш ефективною та налагодити свої бізнес-процеси в ланцюгах постачання найбільш прийнятним та продуктивним шляхом.

Концепція ланцюга постачання ґрунтовно викладена у працях зарубіжних авторів — М. Крістофера, Г.Х. Пфоля, Д. Ламберта, С. Абта, К. Рутковського. Адаптували цю концепцію до потреб сучасного українського ринку вітчизняні дослідники М.І. Долішній, М.А. Козоріз, Є.В. Крикавський, О.М. Тридід, Н.І. Чухрай. Методологічні основи проблеми оптимізації процесів закупівель і збуту добре висвітлені такими авторами, як А.М. Гаджинський, А.А. Грешилов, А.Н. Стерлігова, К. Лайсонс, М. Крістофер, М.Р. Ліндерс, Х.Е. Фірон, В.Р. Кігель. Методів прогнозування логістичних процесів стосуються праці Д.Е. Ханка, Д.У. Уічерна, Дж. Райтса. Проте впровадження сучасного підходу до управління логістичною системою підприємства гальмується слабким концептуальним і методичним обґрунтуванням, а також недостатнім рівнем адаптації практики і теорії створення логістичних систем до сучасних умов, що і обумовило актуальність даного дослідження.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Головною метою статті є розкриття сутності та основних засад формування системи управління логістичною системою логістичного підприємства, з точки зору адаптації до негативних змін у зовнішньому та внутрішньому середовищах.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

"...Вагомим внеском у мотивацію формування логістичних поставок є очікування "матеріалізації" потенціалу зовнішніх чинників загальнопідприємницького характеру, до яких відносимо базові мегатенденції сучасності, серед яких глобалізація, індивідуалізація, інформатизація та екологізація..." — зазначає Є.В. Крикавський [1, с. 154].

У працях Н.І. Чухрай можна побачити твердження: "...що формування ланцюга поставок передбачає комплексне забезпечення цього процесу, яке має маркетинговий, логістичний та інформаційно-комунікаційний вимір, а налагодження діяльності сучасних ланцюгів поставок ґрунтується на виявленні та ліквідації "вузького місця" у ланцюгу поставок..." [2, с. 94].

Автори Джеймс Р. Сток та Дуґлас М. Ламберт [3, с. 52] стверджують, що управління ланцюгом поставок — це інтеграція бізнес-процесів, починаючи з кінцевого користувача та всіх постачальників товарів, послуг і інформації, додаючи цінність для споживача та інших зацікавлених осіб. Д. Уотерс виносить таке твердження щодо поняття "ланцюг поставок" — "...ланцюг поста-

вок складається із сукупності видів діяльності і організацій, через які матеріали проходять під час свого переміщення від постачальника початкового рівня до кінцевого споживача..." [4, с. 69]. Таким чином, основною ціллю управління логістичним ланцюгом поставок є мінімізація загальних логістичних витрат при задоволенні потреб споживачів.

Кожний продукт має свій власний унікальний ланцюг постачань. Деякі з них можуть бути досить довгими та складними. Наприклад, ланцюг постачання компанії Cadbury починається з зерен какао, які вирощують на плантаціях, а закінчується доставкою плиток шоколаду до споживачів.

Планування та моделювання ланцюга поставок становить практичний інтерес для українських фахівців, пов'язаних з вирішенням логістичних проблем своїх підприємств, з таких причин:

1) складні, багатофакторні, нестаціонарні поточкові процеси (матеріальні, інформаційні, фінансові тощо) вимагають для свого опису і подальшої оптимізації управлінських рішень залучення адекватних джерел інформації, потужного аналітичного апарату і сучасних комп'ютерних технологій;

2) розробка достовірної та надійної стратегії розвитку підприємства не може бути виконана підсумовуванням простих рішень окремих логістичних завдань. Складність і суперечливість протікань соціально-економічних процесів вимагають координації, інтеграції та взаємодії трьох напрямків в сучасній економічній науці: менеджменту, маркетингу та логістики.

Покладаючи в основу поняття логістичного ланцюга триєдине розуміння, що, по-перше, філософія управління цілісним потоком в каналі трансформації матеріалів від джерела сировини до кінцевого клієнта, по-друге, стратегічна концепція максимізації доданої вартості для кінцевого клієнта, по-третє, інтегрована діяльність з ефективного обслуговування кінцевого клієнта, можемо відслідковувати такі стратегічні зміни [1, с. 208]:

1) зміцнення площини конкуренції від окремих фірм до цілих ланцюгів поставок;

2) управління ланцюгом поставок як єдиним цілим радикально вплине на реакційну здатність та час виконання замовлення, прискорюючи процеси проектування, виробництва і дистрибуції товарів;

3) управління ланцюгом поставок видозмінює стратегію управління якістю, розширюючи її сферу зацікавлення, поза виробничі межі, вимогами кінцевого клієнта щодо рівня обслуговування;

4) у логістичному ланцюгу поставок уможливується істотне зменшення рівня запасів як за рахунок їх цілісної оптимізації, так і за рахунок повноцінної заміни частин цих запасів своєчасною інформацією, що підвищить і рентабельність капіталу;

5) управління ланцюгом поставок видозмінює системний підхід до оптимізації організації, в напрямі поглиблення спеціалізації, за рахунок логістичного "аутсорсингу", обмеження числа перевізників, укрупнення постачальників тощо.

Оптимізація управління ланцюгом постачань покликана вирішити такі задачі:

1) скорочення циклу планування і збільшення горизонту планування за рахунок отримання надійної і своєчасної інформації;

2) оптимізація витрат за рахунок можливості визначення стратегічних контрагентів, оптимального вибору закуповуваних виробів і їх постачальників, підтримки взаємодії з ними в режимі реального часу;

3) зниження виробничих витрат через оптимізацію потоків продукції і оперативну організацію обміну інформацією між контрагентами;

4) зниження складських витрат за рахунок приведення обсягів виробництва у відповідність з попитом. Це завдання відповідає концепції управління постачанням Just-In-Time ("точно вчасно");

Таблиця 1. Показники ідентифікації системи внутрішнього контролю матеріальних ресурсів

Показники	Система внутрішнього контролю матеріальних ресурсів
Сутність	Постійна перевірка дотримання вимог чинних нормативних актів та внутрішніх розпорядчих документів щодо організаційно-технологічних процесів підприємства з метою попередження та вчасного реагування на прояви небажаних явищ
Мета	Постійне впровадження, пошук та використання сучасних засобів контролю, націлених на попередження та усунення негативних явищ під час зберігання, транспортування та використання ресурсів; щоденне вдосконалення організаційно-технічних особливостей контрольних операцій, пов'язаних із матеріальним забезпеченням
Завдання	Дотримання вимог чинного законодавства; визначення причин і умов утворення порушень; своєчасне інформування керівництва про наявність «вузьких місць»
Організація	Виокремлення підрозділу контролю у межах планово-економічного відділу, підрозділу запасів і руху матеріальних ресурсів у відділі матеріально-технічного постачання
Рівень централізації організації системи	Централізація /децентралізація – для середніх підприємств; із залученням аудиторської фірми або утриманням фахівця із внутрішнього контролю – для невеликих підприємств
Деталізація типових форм документів та точки контролю	На стадії придбання та зберігання матеріальних ресурсів – розрахунок потреби у матеріальних ресурсах; визначення часткових та загальних коефіцієнтів повернення за окремими групами товарів; методика переведення повернених товарів у матеріальні ресурси; оцінка ризиків контролю матеріальних ресурсів, утворених з повернених товарів; критерії оцінки постачальників; перевірка отримання від постачальників матеріальних ресурсів; методика формування первісної вартості матеріальних ресурсів (зокрема, транспортно-заготівельних витрат); методика перевірки операцій з давальницькою сировиною; перевірки роботи матеріально-відповідальних осіб із занесенням у Відомість розрахунку матеріальних ресурсів, утворених з повернених товарів. На стадії використання матеріальних ресурсів – дослідження господарських операцій з підлою на групи – звичайний відпуск у межах доведених норм та позалімітний відпуск. На стадії реалізації матеріальних ресурсів – перевірка реалізації матеріальних ресурсів та вибуття матеріальних ресурсів внаслідок надзвичайної ситуації з занесенням до Тестування системи понад лімітного відпуску матеріальних ресурсів; результати перевірки матеріальних ресурсів, які вибули внаслідок надзвичайної події. На стадії підсумкового контролю за станом і рухом матеріальних ресурсів – результати перевірки вжитих заходів на підставі даних попередніх форм контролю

5) підвищення якості обслуговування споживачів досягається за рахунок оперативності та гнучкості процесу постачання.

А. Харрисон і Р.В. Хоук пропонують використовувати вісім показників оцінки ефективності ланцюгів поставок [5, с. 262]:

1) вхідний потік: вчасно та в повному обсязі — критерій оцінки отриманих поставок — у повній мірі, вчасно та у відповідності до вимог;

2) вихідний потік: вчасно і в повному обсязі — критерій оцінки виконання замовлень клієнта — в повній мірі, вчасно, та у відповідності до вимог;

3) внутрішній відсоток браку: критерій відповідності процесу технічним вимогам і контролю якості;

4) коефіцієнт введення нової продукції: критерій оцінки чутливості ланцюга поставок до нової продукції;

5) скорочення витрат: критерій оцінки беззбитковості розробки продукції та процесів;

6) швидкість обороту товарних запасів: критерій оцінки потоку товарів у ланцюгу поставок;

7) час із моменту замовлення до моменту доставки: критерій чутливості ланцюга поставок до процесів;

8) гнучкість бюджету: критерій, що показує, наскільки структурувати ланцюг поставок для отримання фінансових переваг.

Контроль у логістичних системах — це циклічний процес оброблення логістичних даних для виявлення відхилень або розбіжностей між плановими і фактичними значеннями логістичних показників, а також аналіз цих відхилень для виявлення причин розбіжностей [6, с. 211].

Функціонування логістичної системи в умовах динамічного зовнішнього середовища пов'язане із виникненням проблемних ситуацій, наприклад, через невідповідність до заявлених показників надійності та якості поставок готової продукції, виникнення комерційних та технологічних втрат товару тощо [7, с. 145]. За таких обставин актуалізується уміння виконувати логістичним персоналом контролюючої функції, оскільки її основне спрямування — забезпечення стійкості та стабільності функціонування підприємства. Контроль у логістичних системах має важливе значення у стратегічному і оперативному управлінні підприємством, ґрунтується на аналізі переваг логістичних проектів, вимог споживачів, умов конкуренції, співвідношень можливостей цільових ринків та витрат на їх забезпечення вимагає регулярного узгодження цілей планування, управління і контролю за сферами діяльності підприємства.

Підвищення ефективності застосування контролюючої функції у логістичних системах можливе у разі [8, с. 182—184]:

- встановлення стратегічних цілей підприємства;
- формування тактичних цілей, підпорядкованих досягненню стратегічних цілей;
- вибору показників виміру, які відповідають конкретним цілям підприємства (наприклад, ефективність використання матеріальних ресурсів, часу тощо);
- визначення нормованих показників у вибраних одиницях (наприклад, терміну виконання замовлення чи його сумарної трудомісткості у нормо— годинах);

- порівняння інформації про керований процес зі стандартними нормами чи контрольними цифрами;
- прийняття рішення щодо коригувальних дій за результатами порівняння;
- проведення контролю результатів управлінських впливів.

Контроль починається з вибору параметрів оцінки логістичної діяльності. Важливим моментом є вибір найважливіших критеріїв щодо оцінки її ефективності. Може виникати ситуація, за якої стикаються професійні інтереси різних фахівців щодо однієї і тієї самої проблеми.

Основними етапами логістичного контролю є:

- визначення планових значень логістичних показників;
- розрахунок фактичних значень логістичних показників;
- порівняння фактичних і планових показників (виявлення відхилень);
- аналіз виявлених відхилень;
- розроблення коригувальних заходів щодо усунення відхилень.

Показники ідентифікації системи внутрішнього контролю на прикладі матеріальних ресурсів наведено у таблиці 1 [9, с. 164].

Контроль логістичних операцій — це одне з нових перспективних напрямків нашої діяльності дозволяє забезпечити раннє виявлення та ефективне вирішення проблемних ситуацій на складах, базах зберігання і т.д. (недостачі, надлишки, недовкладання, перевкладання, псування, знищення ТМЦ). Вельми важливим напрямом підвищення конкурентоспроможності підприємств України в нинішніх умовах є виробництво якісних і доступних за ціною товарів. Досягнення цієї мети без впровадження на підприємствах системи реєстрації, обліку та контролю логістичних витрат неможливо. І це обґрунтовується тим, що частка логістичних витрат у структурі собівартості продукції, що виробляється на вітчизняних підприємствах, достатньо велика.

Реєстрація, облік і контроль логістичних витрат на підприємстві повинен проводитися безпосередньо на місцях виконання логістичних операцій (процесів). Цей вид обліку логістичних витрат повинен бути строго документований, тобто кожен запис у ньому повинен виконуватися на основі правильно складених і оформле-

них документів. Облік є важливим засобом систематичного контролю зберігання товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів, правильності їх використання і виявлення додаткових резервів зниження собівартості. При цьому також здійснюється контролювання обґрунтованості господарчих операцій, додержання платіжної і фінансової дисципліни, а також контролювання витрат на здійснення логістичних активностей на підприємстві (функції стандарт-коста).

Контроль логістичних витрат орієнтується на точні результати логістичної діяльності й пов'язаний з перевіркою документів і необхідністю "виходу" на місце здійснення господарчих актів і логістичних операцій. Система контролю особливо доцільна в тих випадках, коли функція управління підприємством делегована на відділи і служби. Тоді він допомагає їм у досягненні максимально можливого загального результату діяльності.

Таким чином, процес контролю — це діяльність, що спрямована на гарантії досягнення найбільш ефективним способом поставлених цілей організації шляхом ліквідації "вузьких місць", що виявлені в ході операцій контролю. У нашому випадку під "вузькими місцями" будемо розуміти досить високі логістичні витрати в центрах відповідальності.

При виконанні оперативного контролю логістичних витрат та управління ними можна застосовувати і АВС—аналіз, і аналіз критичної точки й інші відомі економіко-математичні методи. А якщо системно підходити до аналізу логістичних витрат з метою грамотного їх управління, то необхідно користуватися результатами моніторингу логістичних витрат диференційовано за кожним центром відповідальності (центром витрат).

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК

У системі оперативного контролю логістичних витрат на підприємстві ключова роль повинна відводитися відділу логістики підприємства. Згідно з цією місією одним із завдань відділу логістики повинне бути облікування, аналіз і контроль витрат на здійснення логістичної діяльності підприємства. Таким чином, відповідно до цього завдання на відділ логістики підприємства повинно бути покладена функція ведення обліку і контролю логістичних витрат на виконання логістичних операцій, процесів.

Учасники ланцюгів постачання все більше усвідомлюють необхідність не тільки внутрішньої інтеграції потокових процесів, а й налагодження зв'язків і координації між процесами інших господарюючих одиниць ланцюга: постачальниками, клієнтами і самим підприємством. Саме тому, при управлінні ланцюгом постачання виникає завдання об'єднання ринку, збутової мережі, виробничого процесу та закупівельної діяльності таким чином, щоб забезпечити обслуговування клієнтів на більш високому рівні і з меншими витратами.

Підприємства, які співпрацюють в єдиному ланцюгу поставок мають можливість якісніше та швидше задовольнити потреби споживача, а також зробити це за нижчими цінами, що в результаті дозволить утвердити свої конкурентні переваги на ринку. Хоча провідні компанії приділяють велику увагу плануванню своїх ланцюгів постачання, але науково підтвердженні свідчення дозволяють висунути припущення, що навіть у них ланцюжок постачання цілеспрямовано не проектувався, а формувалася з часом, свого роду, органічним шляхом.

Управління ланцюгами постачання представляє собою стратегію бізнесу, що забезпечує ефективне управління матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками для забезпечення їх синхронізації в розподілених організаційних структурах.

Логіст-аналітик повинен орієнтуватися у специфіці виробничо-господарської діяльності підприємства, кон'юнктурі товарного ринку, специфіці логістичної діяльності підприємства, зокрема, розташуванні складів та організації їх діяльності, мати інформацію про транспортні тарифи та систему організації транспортних пе-

ревозень, визначати потребу у товарі (сировини, матеріалів, готової продукції тощо), мати основні навички організації виробництва та виконання технологічних операцій, орієнтуватися у питанні загальногосподарського та логістичного менеджменту, відслідковувати зв'язки логістики з іншими функціями підприємства.

Перспективи подальших розвідок у цьому напрямі можуть полягати в поглибленні обґрунтування основних засад управління кожної із визначених складових механізмів управління логістичною системою логістичних підприємств для підвищення його загальної ефективності роботи.

Література:

1. Крикавський Є.В. Логістичне управління: підручник. — Львів: Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2005. — 684 с.
2. Чухрай Н.І. Логістичне обслуговування: Підручник. — Львів: Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2006. — 292 с.
3. Сток Дж.Р., Ламберт Д.М. Стратегическое управление логистикой: Пер. с 4-го англ. изд. — М.: ИНФРА-М, 2005, XXXII. — 797 с.
4. Уотерс Д., Логистика. Управление цепью поставок: Пер. с англ. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 503 с. — (Серия "Зарубежный учебник").
5. Харрисон А., Хоук Р.В. Управление логистикой. Разработка стратегии логистических операций. — Д.: Баланс Бизнес Букс, 2007. — 368 с.
6. Бауэрсокс Доналд Дж., Клосс Дейвид Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок. 2-е изд. / [Пер. с англ. Н.Н. Барышниковой, Б.С. Пинскера]. — М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2012. — 640 с.
7. Денисенко М.П., Левковець П.Р., Михайлова Л.І. та ін. Організація та проектування логістичних систем: підручник / За ред. проф. М.П. Денисенка, проф. П.Р. Левковця, проф. Л.І. Михайлової. — К.: Центр учбової літератури, 2010. — 336 с.
8. Неруш Ю.М. Логистика [Текст]: учебник для вузов / Ю.М. Неруш; Моск. гос. ин-т междунар. отношений (Ун-т) МИД РФ. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Проспект, 2014. — 517 с.
9. Окландер М.А. Логістична система підприємства [Текст]: монографія / М.А. Окландер. — Одеса: Астропринт, 2014. — 312 с.

References:

1. Krykavskiy, Ye.V. (2005), Lohistychne upravlinnia [Logistic management], Vydavnytstvo natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika", Lviv, Ukraine.
2. Chukhray, N.I. (2006), Lohistychne obsluhovuvannia [Logistic service], Vydavnytstvo natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika", Lviv, Ukraine.
3. Stok, J.R. and Lambert, D.M. (2005), Strategicheskoe upravleniie logistikoi [Strategic management of logistics], 4th ed., Infra-M, Moscow, Russia.
4. Waters, D. (2003), Logistika upravleniie tsepi postavok [The management of supply chain], Yuniti-dana, Moscow, Russia.
5. Harrison, A and Hoak, R.V. (2007), Upravleniie logistikoi i razrabotka strategii i logisticheskikh operatsii [Logistics management. Elaboration of strategic logistic operations], Balans biznes buks, Dnipro, Ukraine.
6. Bauersoks, D. J. and Klos, D. J. (2012), Logistika: integrirovanaia tsep postavok [Logistics: integrated supply chain], 2nd ed., ЗАО "Olimp-Biznes", Moscow, Russia.
7. Denysenko, M.P. Levkovets, P.R. and Mykhailova, L.I. (2010), Orhanizatsiia ta proektuvannia lohistychnykh system [projects organisation of logistic systems], Thentr uchbovovoi literatury, Kyiv, Ukraine.
8. Nerush, Yu.M. (2014), Logistika [Logistics], 4th ed., Prospekt, Moscow, Russia.
9. Oklander, M.A. (2014), Lohistychna systema pidpriemstva [Logistic system of enterprise], Astroprint, Odessa, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 03.12.2018 р.

Ю. М. Марчук,
к. с.-госп. н., завідувач кафедри ботаніки, дендрології та лісової селекції,
Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ

DOI: 10.32702/2306-6806.2018.12.35

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ: ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЗАСАДИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Yu. Marchuk,
Candidate of agricultural Sciences, head of the Department of botany,
dendrology and forest selection, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv

FINANCIAL AND ECONOMIC MECHANISM OF NATURE MANAGEMENT: INSTITUTIONAL FOUNDATIONS OF INVESTMENT ACTIVITIES

У статті розкриваються сутнісні характеристики формування фінансово-економічного механізму на різних таксономічних рівнях, а також виокремлюються його основні складові (фінансово-кредитна та бюджетно-податкова). Встановлено, що формування фінансово-економічного механізму природокористування відзначається комплексом особливостей та супроводжується численними інституціональними обмеженнями, які пов'язані з домінуванням державної форми власності на природні та природно-господарські активи, нецільовим використанням акумульованих в бюджетах різного рівня природно-ресурсних платежів, а також залишковим характером фінансування природоохоронних проектів суб'єктами великого бізнесу. На основі аналізу динаміки надходжень рентної плати за спеціальне використання природних ресурсів до Зведеного бюджету України та видатків на охорону навколишнього середовища з державного та місцевих бюджетів виявлено, що має місце значний розрив між бюджетним ефектом від господарського використання природно-ресурсного потенціалу і величиною фінансування капітальних інвестицій та поточних витрат на природоохоронну діяльність за рахунок бюджетних джерел. Обґрунтовано, що підвищення рівня інвестиційної активності держави, регіонів та територіальних громад у сфері природокористування стане можливим за рахунок підвищення рівня концентрації природно-ресурсних платежів у спеціальних фондах відповідних бюджетів. Доведено, що підвищення дієвості асигнувань з державного та місцевих бюджетів на реалізацію природоохоронних проектів відбудеться за умови одночасного залучення приватних інвестицій на основі реалізації угод публічно-приватного партнерства, що дасть можливість забезпечити поєднання публічних природоохоронних фінансів з фінансовими можливостями суб'єктів підприємницької діяльності.

The article reveals the essential characteristics of the formation of the financial and economic mechanism at different taxonomic levels as well as its main components (financial-credit and fiscal). It has been established that the formation of the financial and economic mechanism of nature management is characterized by a range of features and is accompanied by numerous institutional constraints that are connected with the dominance of the state form of ownership of natural and natural-economic assets, the misuse of natural resource payments accumulated in budgets of different levels, as well as leftover nature of financing of environmental projects by large business entities. Based on the analysis of the dynamics of the special use of natural resources rent receipts to the Consolidated Budget of Ukraine and expenditures on environmental protection from the state and local budgets, it has been revealed that there is a significant gap between the budgetary effect of economic use of natural resources potential and the amount of financing of capital investments and current expenditures on environmental activities at the expense of budgetary sources. It has been substantiated that raising the level of investment activities of the state, regions and territorial communities in the field of nature management can be achieved by increasing the level of concentration of natural resources payments in special funds of the respective budgets. It has been proven that increasing the efficiency of allotments for implementation of environmental protection projects from the state and local budgets will take place under the condition of simultaneous attraction of private investments on the basis of implementation of public-private partnership agreements, which will enable to combine public environmental finance with financial possibilities of business entities.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, природокористування, спеціальне використання природних ресурсів, державний бюджет, видатки, територіальна громада.

Key words: investment activities, nature management, special use of natural resources, state budget, expenditures, territorial community.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Фінансово-економічний механізм природокористування, який функціонує в Україні не забезпечує належного залучення фінансових ресурсів у переважну

більшість сегментів природно-ресурсного сектора національного господарства та не стимулює природокористувачів до максимально можливої економії природної сировини у господарському обороті. Найбільш проблемним є формування в структурі фінансово-економічного механізму природокористування інвестиційно-

го інструментарію, який забезпечував би поступове нарощення обсягів залучення фінансових ресурсів у природоохоронну та природоексплуатаційну діяльність. Як показує досвід попередніх років, нинішня конструкція фінансово-економічного механізму природокористування в основному зорієнтована на збільшення величини поточних витрат на охорону навколишнього природного середовища, що не забезпечує належних обсягів інвестування проєктів оновлення, модернізації та реконструкції об'єктів природоохоронної інфраструктури. Отже, набуває актуальності проблема умонтування в існуючий фінансово-економічний механізм природокористування на різних таксономічних рівнях (держава, регіон, територіальна громада, підприємство) набору методів та інструментів стимулювання інвестиційної діяльності через використання внутрішніх джерел фінансування капітальних вкладень та залучення зовнішніх інвестицій.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

У переважній більшості наукових праць, присвячених формуванню компонентного складу фінансово-економічного механізму, особлива увага приділяється виокремленню основних структурних елементів, а саме фінансового та економічного, що дає можливість забезпечувати ув'язку конкретних економічних пріоритетів з джерелами та формами фінансового забезпечення їх реалізації.

Ну думку А. Корбутяк, фінансово-економічний механізм — це сукупність методів реалізації економічних, виробничих, майнових та інших інтересів шляхом фінансового впливу на соціально-економічний розвиток. Враховуючи те, що фінансово-економічний механізм дає уявлення про те, за допомогою чого можна здійснити фінансовий вплив, то у його складі доцільно виділяти фінансові інструменти, за допомогою яких реалізуються прийняті рішення та фінансові індикатори, що достовірно відображають стан суб'єкта фінансових відносин. Отже, його складовими є фінансове забезпечення, фінансове регулювання та система фінансових індикаторів і фінансових інструментів, які дають змогу оцінити цей вплив [2].

А. Полторак магістральним елементом фінансово-економічного механізму розглядає фінансовий механізм. На переконання вченого, фінансовий механізм є сукупністю форм та методів створення та використання фондів фінансових ресурсів з метою забезпечення різноманітних потреб державних структур, господарських суб'єктів і населення. З метою ефективного управління економікою фінансовий і економічний механізми доцільно реформувати в єдиний механізм, базисом ефективного функціонування якого є система важелів, інструментів, методів, форм, прийомів і важелів, забезпечуючих підсистем, які характеризують його функціонування та на основі яких відбувається вплив на економічний розвиток і процес регулювання визначеною сферою [3].

Фундаментальною ознакою фінансово-економічного механізму на всіх ієрархічних рівнях виступає наявність фінансових фондів, які формуються за допомогою комплексу інструментів та важелів і перерозподіляються, виходячи з наявних економічних потреб, а також інституціоналізованих форм їх перерозподілу.

Домінуючою тезою у більшості наукових праць, присвячених структуризації компонентного складу фінансово-економічного механізму, є виокремлення основних складових. Такими складовими виступають фінансово-кредитний та бюджетно-податковий механізми. Фінансово-кредитний механізм є невід'ємною складовою інтегрального фінансово-економічного механізму як на макро-, мезо-, так і на мікрорівні.

Фінансово-кредитний механізм розглядають теж як систему, оскільки він має всі основні її атрибути: призначення — досягнення поставленої перед ним економічної та фінансової мети; функції — забезпечення раціонального руху грошових потоків та формування

фінансового потенціалу; регулювання фінансових взаємовідносин у сфері фінансування, інвестування, страхування, оподаткування, формування та розподілу фінансових результатів; підтримка фінансової безпеки, фінансової адаптивності, ліквідності, платоспроможності, кредитоспроможності, інвестиційної привабливості; підтримки реалізації кращої з фінансових альтернатив; забезпечення здійснення контролю і моніторингу реалізації фінансової стратегії; потоки — фінансові та інформаційні між його окремими структурними елементами; структуру — співвідношення між окремими компонентами, а також локальними механізмами, в рамках яких здійснюється узгодження між спільною метою та завданнями цих елементів системи. Фінансово-кредитний механізм представляє собою відкриту економічну систему, яка, з одного боку, взаємодіє із зовнішнім економічним оточенням, а з іншого — має власну внутрішню структуру [4].

Водночас бюджетно-податковий механізм, який представлений певною сукупністю методів та інструментів бюджетно-податкового регулювання, теж є невід'ємною складовою фінансово-економічного механізму на загальнонаціональному та регіональному рівнях. В умовах поглиблення процесів децентралізації влади та реформи місцевого самоврядування необхідною умовою підвищення дієвості фінансово-економічного механізму регулювання регіонального розвитку є подальша інституціоналізація інструментів бюджетно-податкового стимулювання розвитку регіонів та територіальних громад.

Бюджетно-податкове регулювання фінансового потенціалу територій полягає у системі фінансових методів, важелів та інструментів, якими користуються у своїй роботі державні та місцеві органи влади задля забезпечення економічного розвитку територій і держави загалом. Бюджетно-податковий механізм як складова частина фінансово-економічного механізму існує об'єктивно й являє собою сукупність соціально розроблених і законодавчо закріплених методів і важелів, мобілізації й використання фінансових ресурсів території. Але водночас при використанні бюджетно-податкового механізму, органи державної влади використовують не всі важелі та інструменти даної категорії [1].

Важливою складовою бюджетно-податкового регулювання в умовах децентралізації виступає бюджетно-податкове стимулювання розвитку територій. Під бюджетно-податковим стимулюванням розвитку регіонів В. Тарангул запропонувала розуміти діяльність держави з використання комплексу організаційних і фінансових заходів щодо забезпечення ефективного використання фінансових ресурсів регіону для вирішення конкретних завдань соціально-економічного розвитку регіонів у рамках національної стратегії економічного розвитку на основі узгодження всіх інтересів регіонів та уряду країни за умови максимального ефективного використання економічного потенціалу регіонів [5].

Особливо ускладненим є формування фінансово-економічного механізму природокористування, що пояснюється домінуванням в окремих регіонах державної форми власності на значну кількість природних та природно-господарських активів, нерозвиненістю системи муніципального управління природокористуванням та надмірною звуженістю видів діяльності суб'єктів державного природно-господарського підприємництва, крім того фактично відсутній вплив місцевих громад на використання природних невідтворювальних ресурсів як державними, так і приватними компаніями.

ЦІЛІ СТАТТІ

Метою статті є виявлення інституціональних передумов та обґрунтування перспективних напрямів активізації інвестиційної діяльності у природоохоронній сфері в контексті модернізації фінансово-економічного механізму природокористування на загальнонаціональному, регіональному та місцевому рівнях.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Важливість природних ресурсів для забезпечення сприятливих умов життєдіяльності населення та функціонування значної кількості галузей господарського комплексу визначає специфіку функціонування фінансово-економічного механізму природокористування. З огляду на це, значна частина природного багатства номінально перебуває у власності українського народу, що накладає певні обмеження в частині забезпечення диверсифікації форм та методів інвестиційного забезпечення реалізації природоохоронних проектів та відтворення природно-ресурсного потенціалу, а з іншої сторони, вплив населення на експлуатації цих ресурсів незначний.

За таких умов першочергового значення набуває встановлення належного взаємозв'язку між надходженням та використанням коштів фінансових фондів, які формуються за рахунок екологічних податків та природно-ресурсних платежів. Тим більше, що існує тісний взаємозв'язок між елементами бюджетної та податкової системи України, інструментами бюджетно-податкової політики та макроекономічним середовищем. На доходи та видатки бюджету впливає як низка складових бюджетно-податкового регулювання, зокрема рівень податкових ставок, податкова база, податкові пільги, адміністрування податків, структура та обсяг видатків, так і низка макроекономічних факторів, зокрема економічний стан, що вимірюється обсягом ВВП, а також структура економіки, що відображається в складових ВВП, а саме: споживання, інвестиції, експорт та імпорт; фонд оплати праці та фінансові результати діяльності підприємств та організацій [6].

Наявний фінансово-економічний механізм природокористування не забезпечує адекватного вимогам часу перерозподілу рентної плати за спеціальне використання природних ресурсів, екологічного податку за забруднення навколишнього природного середовища та штрафних санкцій за порушення природоохоронного законодавства між загальним та спеціальним фондами бюджетів різного таксономічного рівня. Існують обмеження для державних природно-господарських підприємств щодо виходу на ринок цінних паперів та ринок банківських послуг, які результативність реалізації природоохоронних проектів ще більше прив'язують до видатків державного та місцевих бюджетів.

За умов наявності значного комплексу інституціональних обмежень стосовно володіння та користування природними та природно-господарськими активами підвищення дієвості функціонування фінансово-економічного механізму природокористування, в першу чергу, залежить від умонтування в його конструкцію методів та інструментів, які забезпечать формування відповідних фінансових фондів природоохоронного спрямування, що дасть можливість у середньостроковій перспективі на порядок збільшити інвестиційні вливання у відтворення природно-ресурсного потенціалу та охорону навколишнього природного середовища.

Результативність інвестиційного інструментарію в системі фінансово-економічного механізму природокористування значною мірою залежить від мобільності акумуляції природно-ресурсних платежів у відповідні фінансові фонди та їх спрямування на фінансування капітальних вкладень і поточних витрат природоохоронного напрямку. Прикметною особливістю фінансово-економічного механізму природокористування в Україні є те, що лівова частка природно-ресурсних платежів (рентної плати за спеціальне використання природних ресурсів) надходить в загальні фонди бюджетів відповідного таксономічного рівня, що не забезпечує належної їх прив'язки до фінансування пріоритетних напрямів відтворення природно-ресурсного потенціалу та охорони навколишнього природного середовища.

За період 1999—2017 рр. у динаміці надходжень рентної плати за спеціальне використання природних ре-

сурсів до бюджетів всіх рівнів спостерігалася в цілому висхідна тенденція, що пов'язано як з кількісними факторами (інфляційно-девальваційними коливаннями), так і з розширенням бази стягнення природно-ресурсних платежів. Характерною рисою рентного регулювання природокористування була і є індексація нормативів плати за спеціальне використання природних ресурсів, що відповідним чином відобразилось на величині надходжень рентної плати за спеціальне використання природних ресурсів до Зведеного бюджету України.

Якщо у 1999 році до Зведеного бюджету України надходило 1,5 млрд грн рентної плати, у 2008 р. — 9,3 млрд грн, у 2013 р. — 28,8 млрд грн, то у 2017 р. — 51,1 млрд грн (рис. 1). Значне зростання надходжень рентної плати за спеціальне використання природних ресурсів в номінальному вираженні також вплинуло на збільшення надходжень даного платежу у порівняних цінах (збільшення відбулося у 2,5 рази). Про посилення рентної спрямованості фіскального регулювання природокористування свідчить також те, що в останні роки підвищилася питома вага рентної плати за спеціальне використання природних ресурсів в доходах Зведеного бюджету України.

Якщо у 1999—2012 роках вона коливалася в інтервалі 2,7—4,6%, то у 2013—2017 роках — 5,0—7,4%. Однак враховуючи те, що майже 100 % рентної плати за спеціальне використання природних ресурсів надходило до загальних фондів державного та місцевих бюджетів, говорити про прив'язку бюджетного ефекту від господарського освоєння природно-ресурсного потенціалу та інвестиційним забезпеченням природоохоронних проектів за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів не приходиться. Квінтесенцією відсутності цільової інвестиційної спрямованості акумульованих в загальному фонді державного та місцевих бюджетів природно-ресурсних платежів є те, що має місце значний розрив між величиною рентної плати, яка надійшла до Зведеного бюджету України у зв'язку з господарським використанням природно-ресурсного потенціалу, та сумою видатків на охорону навколишнього природного середовища, зокрема у відтворення біорізноманіття, охорону атмосферного повітря, очищення зворотних вод, реабілітацію ґрунтів, підземних та поверхневих вод, профінансованих за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів.

Зокрема якщо у 2013 році у бюджеті всіх рівнів надійшло 28,8 млрд грн рентної плати за спеціальне використання природних ресурсів, а сума видатків на охорону навколишнього природного середовища з державного та місцевого бюджетів становила відповідно 4,6 та 0,9 млрд грн. У 2017 р. сума рентної плати, яка надійшла до Зведеного бюджету України становила 51,1 млрд грн, водночас сума видатків на охорону навколишнього природного середовища з державного та місцевих бюджетів в цьому році складала відповідно 4,7 млрд грн та 2,6 млрд грн (рис. 2 та 3). Скорочення розриву між сумою надходжень природно-ресурсних платежів та сумою їх спрямування на відтворення природно-ресурсного потенціалу та охорону довкілля стане можливим за умови підвищення рівня їх концентрації у спеціальних фондах відповідних бюджетів.

Прикладом підвищення рівня цільового використання окремих видів рентної плати за спеціальне використання природних ресурсів є створення Фонду розвитку водного господарства. За експертними оцінками та виходячи з передової іноземної практики, надзвичайно важливим є також створення Фонду розвитку лісового господарства, що дало б можливість забезпечити використання частини лісоресурсної ренти, яка акумулюється в бюджетах різного рівня, на потреби відновлення та охорони лісоресурсного потенціалу.

Загальні витрати на охорону навколишнього природного середовища охоплюють капітальні інвестиції та поточні витрати. За період з 1996—2017 років у цілому

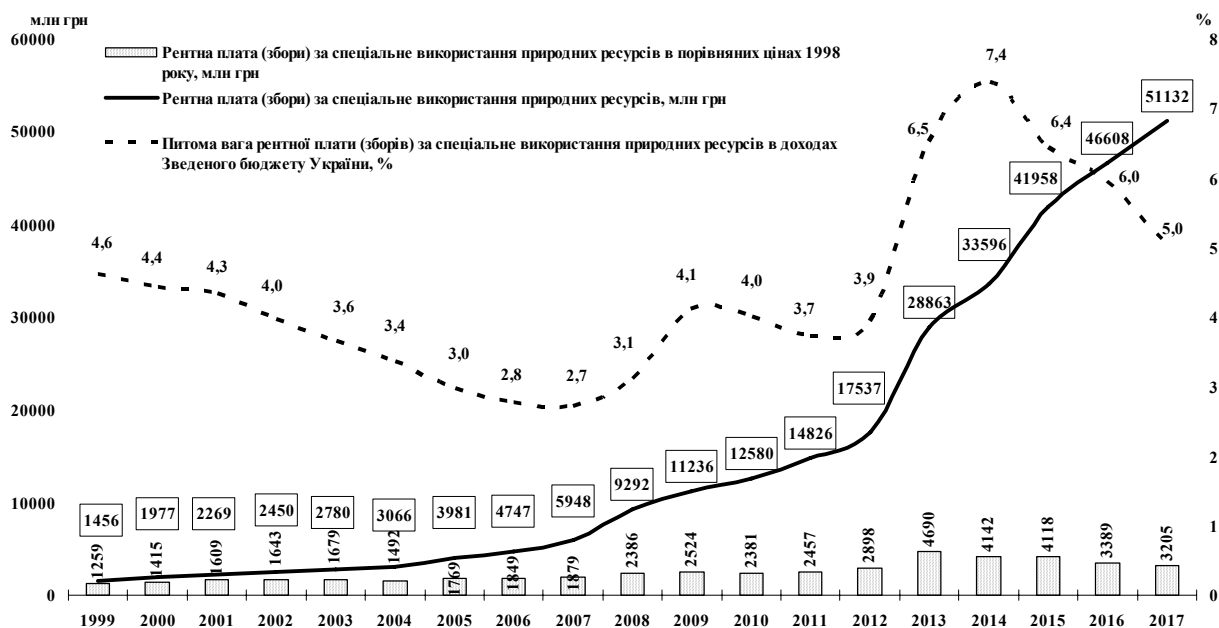


Рис. 1. Надходження рентної плати за спеціальне використання природних ресурсів до Зведеного бюджету України

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України та Державної казначейської служби України.

спостерігається щорічне зростання загальних витрат на охорону навколишнього природного середовища в номінальному вираженні. Якщо у 1996 році цей показник становив 2,7 млрд грн, у 2004 — 5,9 млрд грн, у 2008 — 12,2 млрд грн, у 2013 — 20,4 млрд грн, то у 2017 — 31,5 млрд грн (рис. 4).

Незважаючи на те, що у 2016—2017 роках порівняно з початком часового інтервалу, який аналізується, сума загальних витрат на охорону навколишнього природного середовища за всіма джерелами фінансування збільшилася у 10 разів, досягти висхідного тренду в динаміці цього показника в порівнянних цінах 1996 року не вдалося. Тобто необхідних темпів зростання витрат на охорону навколишнього природного середовища не досягнуто, що пов'язано з обмеженістю бюджетних можливостей фінансувати проекти природоохоронного спрямування,

залишковим принципом фінансування екологічних потреб підприємницькими структурами, особливо тими, які входять у великі корпоративні утворення, відсутністю належного інституціонального підґрунтя для залучення іноземних "зелених" інвестицій та, по великому рахунку, не зацікавленістю органів місцевого самоврядування в таких витратах, оскільки рентні платежі в більшості є доходами державного бюджету.

При визначенні пріоритетів інвестиційної діяльності у природно-ресурсному секторі треба виходити з того, що капітальні інвестиції в охорону навколишнього природного середовища, незважаючи на номінальне зростання впродовж останніх років, займають незначну питому вагу в загальному обсязі капітальних інвестицій, профінансованих в Україні в цілому. Зокрема у 2001 році питома вага природоохоронних капітальних інвестицій

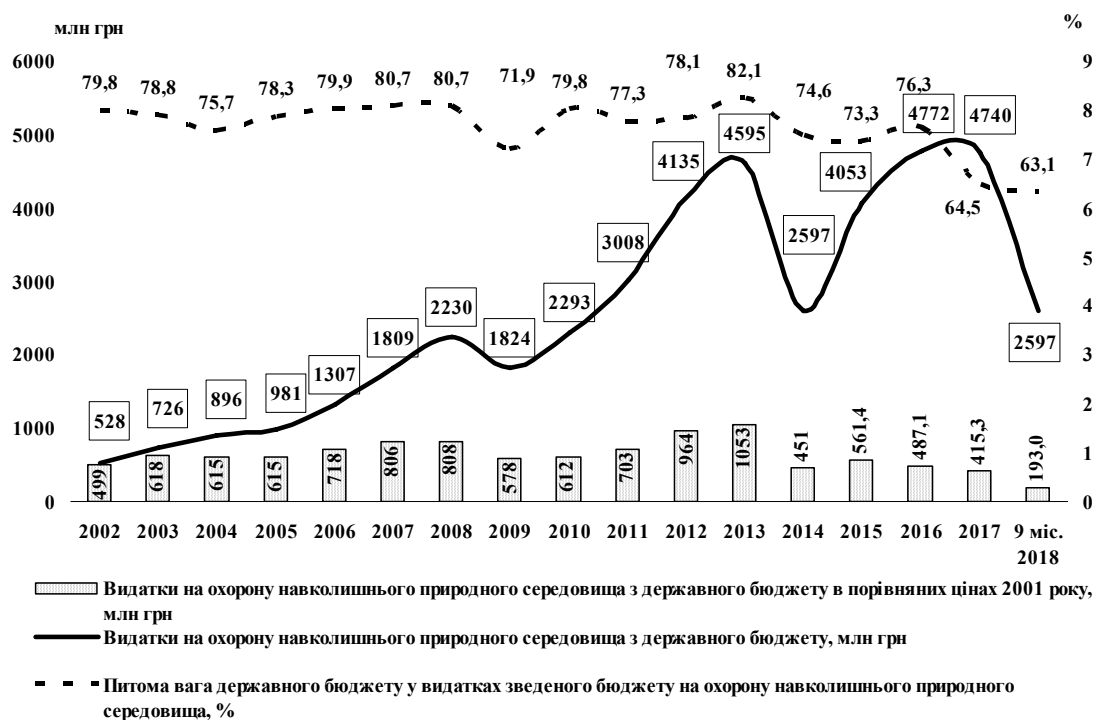


Рис. 2. Видатки на охорону навколишнього природного середовища з Державного бюджету України

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

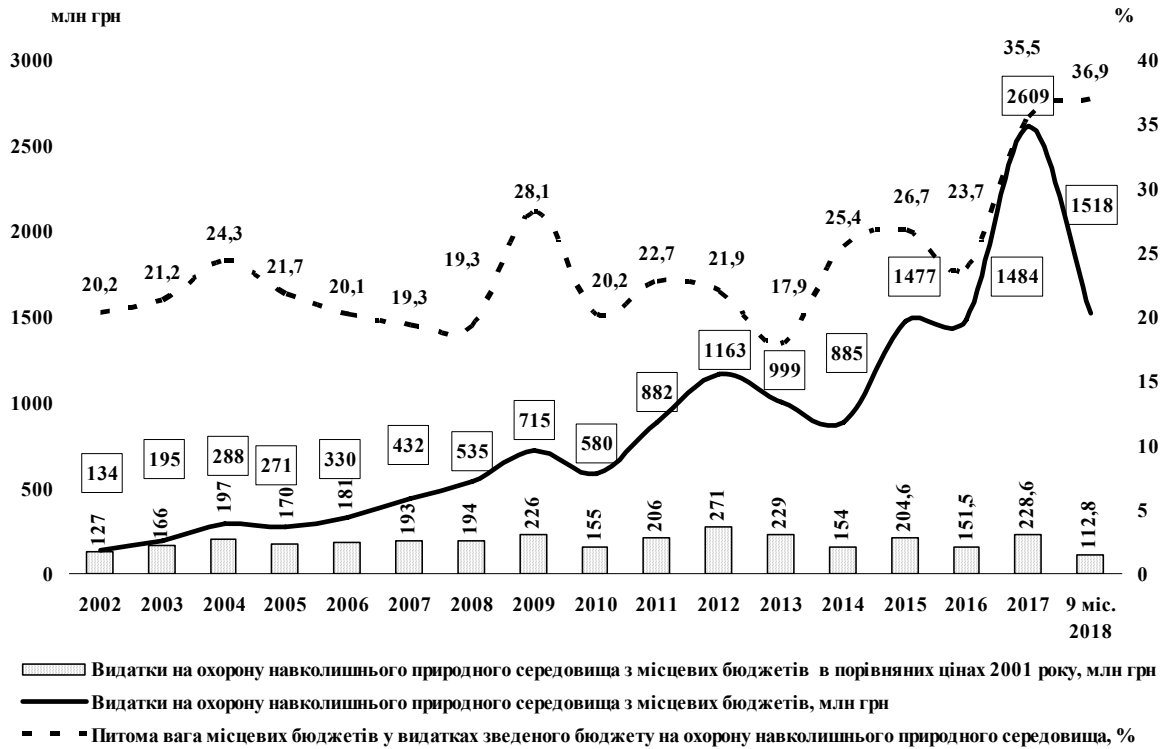


Рис. 3. Видатки на охорону навколишнього природного середовища з місцевих бюджетів у цілому по Україні

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

в загальному обсязі капітальних інвестицій становила 1,86%, у 2008 році — 1,6%, у 2013 році — 2,42%, у 2016 році — 3,73%. Якщо у 2001 році капітальні інвестиції в охорону навколишнього природного середовища склали 0,6 млрд грн, у 2008 році — 3,7 млрд грн, у 2013 році — 6 млрд грн, то у 2017 році — 11 млрд грн (рис. 5).

Нарощення капітальних інвестицій в охорону навколишнього природного середовища в останні роки пов'язано не з покращенням системних умов інвестування природоохоронних проектів, а з необхідністю упередження та локалізації аварій та катастроф, зокрема пов'язаних з поведінням з твердими побутовими відходами, нелегальним видобутком корисних копалин (пісок, бурштин).

Активізація інвестиційної діяльності у природоохоронній сфері має стати одним з основних пріори-

тетів модернізації фінансово-економічного механізму природокористування і тому потребує здійснення комплексу інституціональних заходів, які розширять спектр джерел, форм та методів фінансового забезпечення природоохоронних та природоексплуатаційних проектів.

У першу чергу, на законодавчому рівні має бути врегульоване питання стосовно створення спеціальних фондів по відтворенню окремих видів природних ресурсів, зокрема Фонду розвитку лісового господарства у складі державного та місцевого бюджетів. По-друге, доцільно розширити перелік сфер застосування угод публічно-приватного партнерства стосовно здійснення природоохоронної та природоексплуатаційної діяльності, щоб органи державного управління,

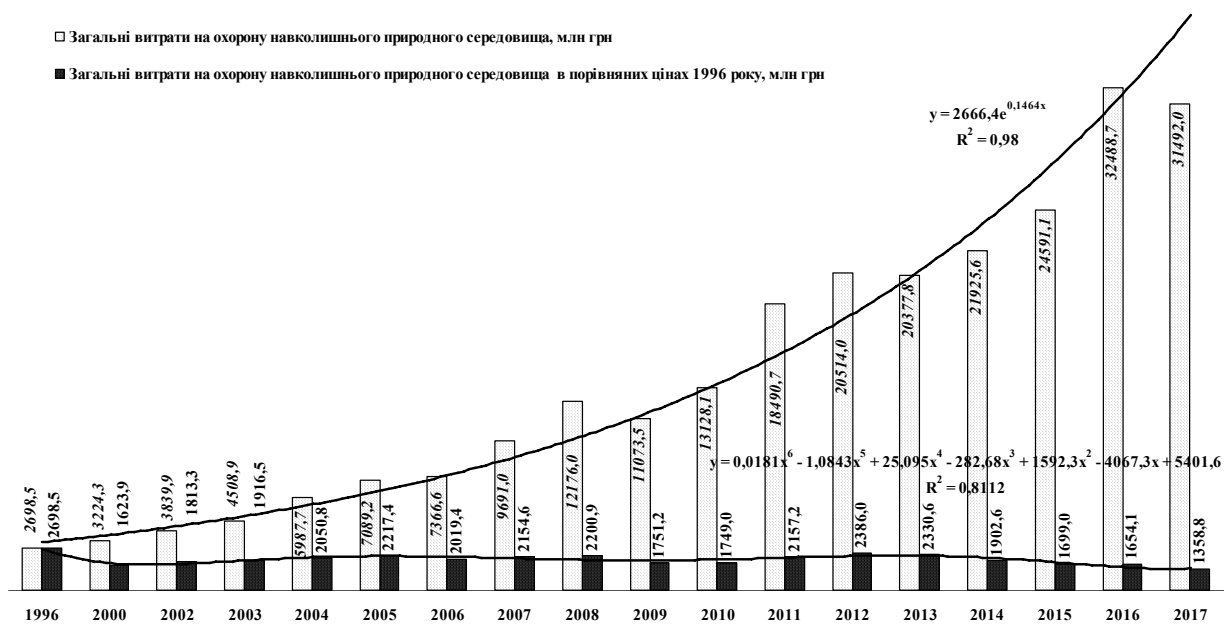


Рис. 4. Загальні витрати на охорону навколишнього природного середовища в цілому по Україні за всіма джерелами фінансування

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України та Державної казначейської служби України.

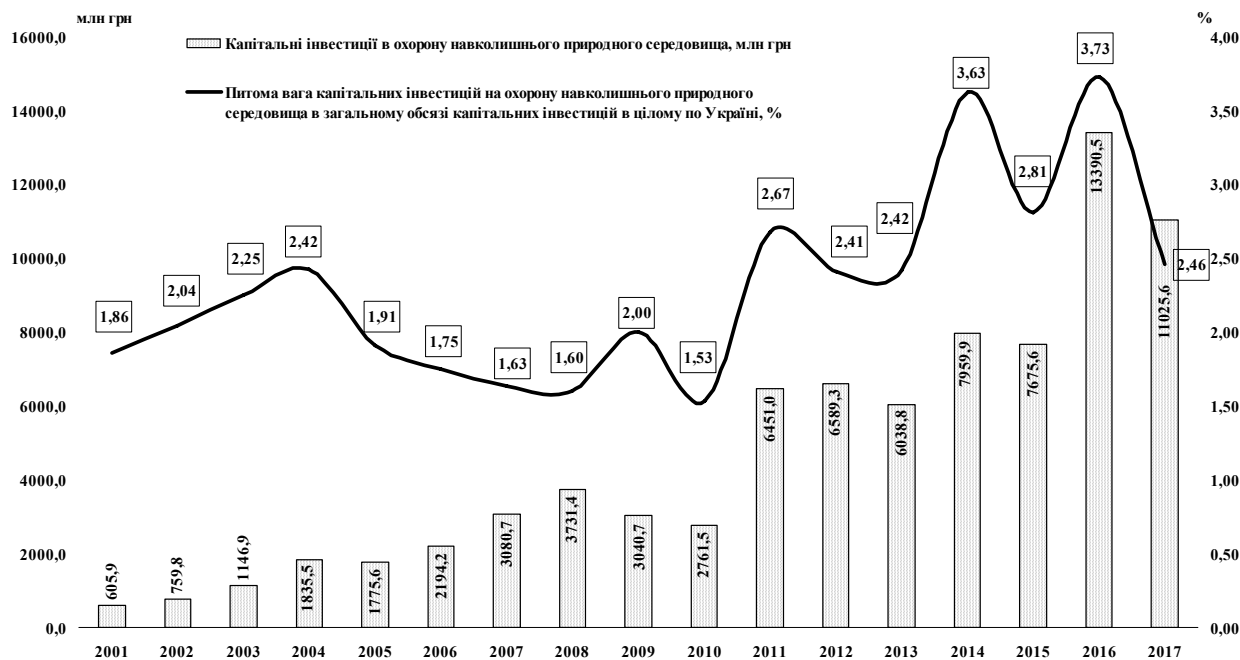


Рис. 5. Капітальні інвестиції на охорону навколишнього природного середовища та їх питома вага в загальному обсязі профінансованих капітальних інвестицій в цілому по Україні

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

місцевого самоврядування, а також державні та комунальні підприємства могли вступати в партнерські відносини з суб'єктами підприємницької діяльності стосовно модернізації, реконструкції та технічного переоснащення об'єктів природоохоронної інфраструктури, залучаючи приватні інвестиції. По-третє, сформувати сучасне інституціональне підґрунтя здійснення муніципальних запозичень через емісію "зелених" облігацій під конкретні проекти природоохоронного спрямування (поводження з відходами, очищення зворотних вод, збереження біорізноманіття, виробництво біогазу).

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК

Фінансово-економічний механізм природокористування як на загальнонаціональному та регіональному рівнях, так і на рівні територіальних громад не зорієнтований на генерування інвестиційних потоків як за рахунок публічних фінансових ресурсів, так і за рахунок коштів підприємницьких структур та домогосподарств. З огляду на сказане у компонентний склад названого механізму мають бути умонтовані інституціональні форми, фіскальні та фінансово-кредитні регулятори, які будуть закладати необхідні стимули для публічного та корпоративного сектора, а також для сектора домогосподарств стосовно нарощення обсягів фінансування капітальних інвестицій та поточних витрат в модернізацію, реконструкцію та технічне переоснащення об'єктів природоохоронної інфраструктури. У найближчій перспективі позитивних зрушень стосовно поживлення інвестиційної діяльності у сфері природокористування можна досягти через законодавче оформлення спеціальних фондів відтворення та охорони природних ресурсів у структурі відповідних бюджетів, розширення переліку сфер застосування угод публічно-приватного партнерства та запровадження інституту муніципальних "зелених" облігацій.

Література:

1. Григоренко В.О. Теоретичні основи бюджетно-податкового регулювання процесу формування фінансового потенціалу території. Ефективна економіка, 2013. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1807>

2. Корбутяк А.Г. Передумови формування ефективного фінансово-економічного механізму підприємства в сучасних умовах. Scientific Journal "ScienceRise". — 2015. — № 5/3(10). — С. 53—57.

3. Полторак А.С. Фінансово-економічний механізм регулювання розвитку інтелектуального капіталу в Україні. Економіка та управління національним господарством. — 2016. — № 2. — С. 51—55.

4. Стецюк П.А. Фінансово-кредитний механізм аграрного розвитку. Економічні науки. Серія "Облік і фінанси". — 2014. — № 11 (41). — С. 357—348.

5. Тарангул В.І. Бюджетно-податковий механізм у системі фінансового стимулювання розвитку регіонів. Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). — 2012. — № 4 (59). — С. 74—81.

6. Ярема Б.П., Ситник Н.С. Бюджетно-податкова політика України та напрями її реалізації. Вісник Хмельницького національного університету. — 2016. — № 2. — С. 75—80.

References:

1. Hryhorenko, V.O. (2013), "Theoretical bases of fiscal regulation of the process of forming the financial potential of the territory", *Efektivna ekonomika*, vol. 2, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1807>

2. Korbutyak, A.H. (2015), "Prerequisites for the formation of an effective financial and economic mechanism of the enterprise under the modern conditions", *Scientific Journal "ScienceRise"*, vol. 5/3 (10), pp. 53—57.

3. Poltorak, A.S. (2016), "Financial and economic mechanism of regulation of intellectual capital development in Ukraine", *Ekonomika ta upravlinnya natsional'nym gospodarstvom*, vol. 2, pp. 51—55.

4. Stetsyuk, P.A. (2014), "Financial and credit mechanism of agrarian development", *Ekonomichni nauky, Seriya "Oblik i finansy"*, vol. 11 (41), pp. 357—348.

5. Taranhul, V.I. (2012), "Fiscal mechanism in the system of financial incentives for the development of regions", *Naukovyy visnyk Natsional'noho universytetu DPS Ukrainy (ekonomika, pravo)*, vol. 4 (59), pp. 74—81.

6. Yarema, B.P. and Sytnyk, N.S. (2016), "Fiscal policy of Ukraine and directions of its implementation", *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu*, 2016, vol. 2, pp. 75—80.

Стаття надійшла до редакції 01.12.2018 р.

УДК 657.6

В. С. Белозерцев,

к. е. н., доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, м. Дніпро

О. С. Худякова,

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, м. Дніпро

DOI: 10.32702/2306-6806.2018.12.41

ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

V. Belozertsev,

PhD Econ., associate professor of statistics, account and economic informatics,

Dnieper national university of Oles Gonchar, Dnepr

E. Khudyakova,

Dnieper national university of Oles Gonchar, Dnepr

USE OF INSTRUMENTS OF ELECTRONIC COMMERCE IN MODERN CONDITIONS

У статті розглянуто основні інструменти електронної комерції в сучасних умовах, а саме: електронний обмін даними (ЕОД) та електронні грошові кошти. Також визначено основні переваги та недоліки кожного з інструментів та наведено порівняльну характеристику сучасних форм грошей, розглянуто основні інструменти електронної комерції. Актуальність застосування технологій електронної комерції підтверджується досвідом багатьох підприємств у різних галузях, про це свідчать статистичні дані. Також сформовано значення електронної комерції як складової інформаційного бізнесу. Стрімкий розвиток електронної комерції та електронного бізнесу призвів до того, що електронні гроші почали розглядати не лише в технічному аспекті, а й як торгово-фінансовий інструмент. У статті подано порівняльну характеристику електронних грошей, безготівкових та безпосередньо готівкових коштів.

In article the main instruments of electronic commerce in modern conditions, namely the Electronic Data Interchange (EDI) and electronic money are considered. The main advantages and shortcomings of each of tools are defined and the comparative characteristic of modern forms of money is provided. In the modern world, the more familiar notions in e-commerce are credit funds, but the concept of "electronic (digital) money" is new, and it is often confused with cashless funds. The article presents a comparative characteristic of electronic money, cashless and direct cash.

The urgency of using e-commerce technologies is confirmed by the experience of many enterprises in various industries, according to statistical data.

Also formed the importance of e-commerce as a component of the information business. The rapid development of e-commerce and e-business has led to the fact that electronic money began to be considered not only in technical terms but also as a trade and financial instrument. Ecommerce is gaining momentum in the modern world, as it is capable of new ways of producing, redistributing and marketing goods and services. Therefore, electronic funds, as one of the tools of e-commerce, have significant advantages. An increase in settlements using electronic money can stimulate household consumption.

The use of electronic money can reduce operating costs of the economy and of a particular country as a whole, since when using cash, central banks and specific countries should spend time and money on their printing, servicing of various interbank payments, transportation of paper money, processing of payments, and also to make the appropriate cost of money for the prevention of cash-related crimes. The use of electronic money can significantly reduce the shadow economy, because it uses mainly cash payments. Thus, in this case, significant transactions are carried out, which, in turn, can not be monitored by law enforcement agencies. The feature of electronic money is that they generally can not increase the mass of money, but only can accelerate their speed of circulation, as they are a means to ensure and accelerate commercial transactions.

Ключові слова: електронна комерція, електронний обмін даними, електронні грошові кошти, електронний гаманець, платіжна система.

Key words: electronic commerce, Electronic Data Interchange, electronic money, electronic purse, payment service provider.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Після виникнення терміну "електронна комерція", вона набула швидкої популярності серед багатьох дослідників, які почали відносити її до будь-якого бізнесу

в глобальній комп'ютерній мережі. Але електронний бізнес є значно ширшим поняттям за електронну комерцію, оскільки електронна комерція є лише певною складовою даного поняття. Таким чином, актуальність даної

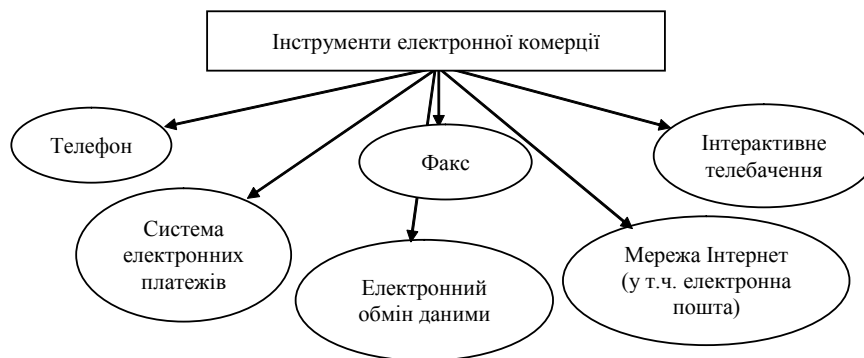


Рис. 1. Основні інструменти електронної комерції

Джерело: [2].

теми зумовлена проблемою щодо визначення місця електронної комерції у сучасному світі, а також дослідженням її основних інструментів, оскільки саме вони здатні в майбутньому вивести всі аспекти ведення бізнесу на якісно новий рівень.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженням порушеної проблеми займалися такі вчені: В. Міщенко, М. Вудфорд, О. Махаєва, Ч. Гудхарт, М. Савлук, М. Кінг, Ч. Фрідмен, В. Попов, В. Герашенко, Г. Шварц, А. Шпак та інші [1]. Однак всі дослідження були націлені лише на визначення суті електронної комерції та її значення для підприємств, але залишається актуальною проблема можливості впливу електронної комерції на грошову систему кожної країни та майбутнього замітника готівкових грошей.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою дослідження є детальний розгляд основних інструментів електронної комерції, яка є частиною так званої цифрової економіки.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Якщо говорити про термін "електронна комерція" у найширшому його значенні, то необхідно виокремити 6 основних інструментів, які можливо віднести до електронної комерції (рис. 1).

Отже, такі інструменти, як телефон, факс і телебачення, вже давно застосовуються різноманітними підприємствами для здійснення відповідних транзакцій. У 2005 році серед головних використовуваних інструментів при складанні угод були телефон і факс (75%), прями продажі — 15%, та на останньому місці

торгівля за допомогою інтернету (10%). Однак саме поява Інтернету відкрила зовсім нові можливості для підприємств, а саме те, що всі комерційні угоди можуть бути проведені на інтерактивній основі при відносно низьких (які постійно зменшуються) витратах. Це, в свою чергу, робить Інтернет більш багатостороннім і універсальним, ніж інші інструменти електронної комерції. Тому у 2018 році спостерігається кардинальна зміна ситуації у порівнянні з 2005 роком: торгівля за допомогою інтернету займає перше місце — 80%, прями продаж та продаж через телефон по 10% [3]. Отже, Інтернет зумів зменшити більшу кількість бар'єрів при підготовці та здійсненні комерційних угод, а також дозволив вести торгівлю на більш глобальному рівні.

Що стосується електронного обміну даними (ЕОД), то це, в свою чергу, певний обмін бізнес-даними стандартизованого формату по принципу "комп'ютер-комп'ютер" між торговими партнерами. На даний момент часу, ЕОД є найбільш використовуваною технологією, оскільки він існує більше 25 років. ЕОД став інструментом електронної комерції водночас, коли здійснилася заміна дорогих VAN мереж на WWW Мережі. Тобто використання ЕОД дозволяє зменшити невиробничі витрати, що і є його основною перевагою серед інших інструментів електронної комерції. В основному ЕОД використовують митні служби для обробки зовнішньоторговельної інформації, яка, в свою чергу, дозволяє полегшити та спростити міжнародну торгівлю. Отже, при застосуванні ЕОД не існує необхідності в обробці, поштового пересилання і повторного введення в комп'ютери інформації з паперових документів, оскільки цей процес є досить неефективним та також може містити певні помилки при введенні відповідної інформації [4].

Таблиця 1. Порівняльна характеристика сучасних форм грошей

№ з/п	Характеристика	Форма грошей		
		Готівка	Безготівкова форма	Електронні гроші
1.	Ліквідність	Відносно абсолютна	Абсолютно відносна	Відносна
2.	Ідентифікація власника	Відсутня	Повна	Відсутня
3.	Обмеження доступу	Обмежений фізичний доступ	Обмежений фізичний та програмно-технічний доступ	Обмежений фізичний, програмно-технічний та організаційно-правовий доступ
4.	Носій	Папір, метал	Запис на рахунку в банках	Цифрова пам'ять комп'ютера, у т. ч. відділеного сервера, чи іншого електронного носія інформації
5.	Обмеження використання	Визначено законодавством	Без обмеження	Визначено законодавством

Протягом кількох десятиріч успішно функціонували системи віддалених платежів, але у зв'язку зі стрімким розвитком електронного бізнесу почали з'являтися нові інструменти електронної комерції, серед яких значного поширення набули електронні грошові кошти.

Таким чином, у сучасному світі більш відомим поняттям в електронній комерції є кредитні кошти, але поняття "електронні (цифрові) гроші" є новим, і його часто плутають з безготівковими коштами. Тому у таблиці 1 подано порівняльну характеристику електронних грошей, безготівкових та безпосередньо готівкових коштів.

Таким чином, можна зробити висновок, що електронні гроші наявні лише в електронному вигляді на фізичному пристрої або взагалі віддалено на сервері. Пристроєм, який їх зберігає може бути: мікропроцесорна картка, комп'ютер користувача, сервер системи розрахунків електронними грошовими коштами, мобільні телефони тощо.

Важливою умовою для безпечного розрахунку електронними коштами є встановлення їх обмеження щодо поповнення на електронних пристроях. Всі ці заходи спрямовані для запобігання шахрайства. Таким чином, Національним банком України зазначено, що сума електронних грошей, на яку поповнюється електронний гаманець на електронному пристрої, який не може поповнюватися, не повинна перевищувати 2000 гривень, а на пристрої, можливість поповнення якого існує, — 8000 гривень [5].

Ще однією особливістю електронних грошових коштів є те, що вони в цілому не можуть збільшити масу грошей, а лише можуть прискорити їх швидкість обігу, так як вони є засобом для забезпечення і прискорення комерційних операцій.

Розрахунки за допомогою електронних коштів відрізняються від безготівкових, в першу чергу тим, що вони є конфіденційні та неперсоніфіковані. Тобто, коли особа відкриває відповідний рахунок у банку, то отримана карта завжди повинна бути прив'язана до цього рахунку, а також банку під час оформлення операції "відкриття рахунку" стають відомі усі особисті дані про таку особу. Тому під час здійснення розрахунків банківською картою відомо, який клієнт, за що і де здійснив розрахунок [6].

Іншу ж ситуацію спостерігаємо при розрахунках електронними грошовими коштами. Під час розрахунків використовується так званий електронний гаманець власника, який містить номер гаманця, але не містить жодної інформації про його власника. Тобто у цій ситуації ідентифікації підлягає не конкретна особа, яка їм володіє, а сам електронний гаманець. Це в свою чергу, є позитивним моментом, оскільки існує анонімність розрахунку та значна його швидкість. Але також необхідно врахувати той факт, що така анонімність також підлягає певному контролю, так максимальна сума для зняття готівки на день 500 грн (місяць — 4000 грн). Загальне правило-обмеження максимальної суми на таких "анонімних" рахунках — 14 000 грн, при чому загальний обсяг операцій за рік має також ліміт: 62 000 грн [5]. Але поряд з позитивними моментами існують також і негативні, до яких в першу чергу необхідно віднести шахрайство, яке може залишитись безкарним, а також до негативної сторони можна віднести і незахищеність електронного гаманця від стороннього втручання.

Серед основних платіжних систем, які працюють на основі електронних грошових коштів можна назвати: іноземні — NetCash, DigiCash, та в Україні — FORPOST, MasterCard, Visa, Простір, GlobalManey, електрум, Money XY.

ВИСНОВКИ

Отже, з кожним роком електронна комерція, досягає все більшого значення у сучасному світі, оскільки вона здатна до нових способів виробництва, перероз-

поділу та збуту товарів та послуг. Тому електронні кошти, як один із інструментів електронної комерції, мають значні переваги:

— По перше, збільшення розрахунків за допомогою електронних грошових коштів дозволяє стимулювати споживання домогосподарств. Оскільки споживач, коли розраховується готівкою, не може здійснити більше витрат, ніж наявних у нього в гаманці коштів. У цьому випадку, споживач змушений відмовитися від бажаних покупок до певного часу, але при використанні електронних коштів відкривається доступ до всіх коштів, які наявні на рахунку, що в свою чергу, призводить до зручнішого та необмеженого їх використання в часі.

— По-друге, використання електронних грошових коштів дозволяє зменшити операційні витрати економіки та конкретної країни в цілому, оскільки при використанні готівкових коштів, центральні банки та конкретні держави повинні витратити час і кошти на їх друкування, на обслуговування різноманітних міжбанківських розрахунків, транспортування паперових коштів, обробку платежів, а також здійснювати відповідні витрати коштів на запобігання злочинів, пов'язаних із готівковими коштами.

— По третє, використання електронних грошових коштів може значно зменшити тіньову економіку, оскільки в ній використовуються в основному готівкові розрахунки. Тобто у цьому випадку здійснюються значні транзакції, які в свою чергу, не можуть бути відслідковані правоохоронними органами.

Література:

1. Кульченко М.В. Роль електронної комерції в сучасних МЄВ. — М.: МДІМВ, 2006.
2. Попов В.М. Глобальний бізнес і інформаційні технології. Сучасна практика і рекомендації. — М.: Фінанси і статистика, 2008.
3. Соколова О.М., Герасченко Н.І. Електронна комерція: світовий і російський досвід. — М.: Відкриті системи, 2007.
4. Еймор Д. Електронний бізнес: еволюція і / або революція. — М.: Вільямс. — 2008.
5. Про затвердження Положення про електронні гроші в Україні, Постанова Національного банку України від 04.11.2010 № 481 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1336-10>
6. Мельниченко О.В. Теоретичні засади електронних грошей // Бізнес Інформ. — 2013. — № 8. — С. 284—290.

References:

1. Kul'chenko, M.V. (2006), Rol' elektronnoi komertsii v suchasnykh MEV [The role of e-commerce in modern IEEs], MDIMV, Moscow, Russia.
2. Popov, V.M. (2008), Hlobal'nyj biznes i informatsijni tekhnologii. Suchasna praktyka i rekomendatsii [Global business and information technology. Contemporary practice and recommendations], Finansy i statystyka, Moscow, Russia.
3. Sokolova, O.M. and Heraschenko, N.I. (2007), Elektronna komertsii: svitovyj i rosijs'kyj dosvid [Electronic commerce: world and Russian experience], Vidkryti systemy, Moscow, Russia.
4. Ejmor, D. (2008), Elektronnyj biznes : evoliutsiia i / abo revoliutsiia [Electronic business: evolution and / or revolution], Vil'iams, Moscow, Russia.
5. National Bank of Ukraine (2010), "On Approval of the Regulation on Electronic Money in Ukraine", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1336-10> (Accessed 10 Nov 2018).
6. Mel'nychenko, O.V. (2013), "Theoretical foundations of electronic money", Biznes Inform, vol. 8, pp. 284—290.

Стаття надійшла до редакції 15.11.2018 р.

*Т. В. Пуліна,
д. е. н., професор кафедри менеджменту,
Запорізький національний технічний університет, м. Запоріжжя*
*О. Ю. Ткачук,
к. е. н., доцент кафедри менеджменту,
Запорізький національний технічний університет, м. Запоріжжя*
*А. О. Вафіна,
магістрант, Запорізький національний технічний університет, м. Запоріжжя*

DOI: 10.32702/2306-6806.2018.12.44

РОЗВИТОК КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ОРГАНУ ПУБЛІЧНОЇ СЛУЖБИ

*T. Pulina,
Doctor of Economics, Professor of Management Department, Zaporizhzhya National Technical University, Zaporizhzhia*
*A. Tkachuk,
Ph.D., Assistant Professor of Management Department, Zaporizhzhya National Technical University, Zaporizhzhia*
*A. Vafina,
student of 2nd year of magister, Zaporizhzhia National Technical University, Zaporizhzhia*

DEVELOPMENT OF PERSONAL POTENTIAL OF PUBLIC ADMINISTRATION OFFICE

У статті розкрито сутність кадрового потенціалу органу публічної служби на основі аналізу наукових праць вітчизняних вчених, визначені основні складові, які формують кадровий потенціал. Розглянуто стан професійної підготовки, який є основним у процесі розвитку потенціалу кадрів публічного управління та формування їх компетентності. Досліджено стратегії державної кадрової політики, які є основним інструментом для подолання проблем у кадровій політиці України. До основних принципів розвитку кадрового потенціалу органу публічної служби доцільно віднести принципи демократичного відбору, постійного накопичення професійних знань державних службовців, просування кар'єрними сходами на основі ділових якостей, заохочення їх до роботи, контроль за їх трудовою діяльністю. Реформування державної служби також передбачає застосування профілів професійної компетентності, які розширюють критерії, встановлені до посади кваліфікаційними вимогами, беручи до уваги не лише освітній та освітньо-кваліфікаційний рівень і стаж, а й досвід роботи, володіння спеціальними знаннями, уміннями та навичками, необхідними для ефективного виконання посадових обов'язків. Зазначений інструмент використовується в різних сферах управління людськими ресурсами, включаючи планування людських ресурсів та набір персоналу, професійне навчання та підвищення кваліфікації, оцінювання результатів діяльності, просування по службі, плануванні кар'єри та її розвиток. Насамперед профілі компетентності стануть основою професійного розвитку державних службовців: від визначення особистих потреб у навчанні до вдосконалення навчальних програм і підходів до підвищення кваліфікації системи загалом. Розглянуті цілі та результати впровадженого швейцарсько-українського проекту "DOCCU — Розвиток громадянських компетентностей в Україні", який є перспективним шляхом щодо підвищення ефективності роботи системи підготовки та підвищення кваліфікації державних службовців. Запропоновано шляхи розвитку кадрового потенціалу державної служби.

The study reveals the essence of the personnel potential of the public service body on the basis of the analysis of scientific works of domestic scientists, the main components that shape the personnel potential are identified. The level of professional training is considered, which is the main part in the process of development of the public administration personnel potential and formation of their competence. The strategies of the state personnel policy, which are the main tool for overcoming the problems in the personnel policy of Ukraine, are explored. The most important of them is adopted on February 1, 2012 by Decree of the President of Ukraine the Strategy of State Human Resources Policies for 2012—2020 including the corresponding plan of measures relating to its

implementation, where the primary objective is a determination of the new basis for social relations aimed at the effective use of human resources of the country, the development and renewal of personnel potential which is necessary for the construction of a democratic, social power with a developed market economy. The basic principles for developing a personnel potential of public authorities include the principles of democracy, a constant accumulation of the professional knowledge of civil servant, a competency-based career advancement, their involvement in work, their labor control. Public service reforming involves the use of skill profiles which expand the selection criteria for a position established by the qualification requirements, taking into consideration not only an educational level, an education and qualification level and the length of employment, but also working experience, expertise, knowledge and skills which are necessary for the effective performance of their official duties. The aforementioned instrument has been used in the various Human Resources Management areas, including a Human Resources planning and recruitment, professional training and advanced training, performance evaluations, promotion, career planning and its development. First of all the competence profiles will serve as a basis for the professional development of the civil servant: from the definition of personal educational needs to the improvement of training programmes and the approaches to a system advanced training on the whole. The goals and results of the implemented Swiss-Ukrainian project "DOCCU — Development of Civic Competences in Ukraine" are considered, which is the promising way to improve the efficiency of the training system and corporate promotion of civil servants. The ways for development of civil service personnel potential are offered.

Ключові слова: державна служба, державний службовець, кадровий потенціал, державна кадрова політика, професійна підготовка, компетентність.

Key words: public service, civil servant, personnel potential, state personnel policy, professional training, competence.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ТА ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Підвищення ефективності роботи органів державної влади є одним з головних завдань, яке поставлено перед державою. Висококваліфікований та мотивований персонал є основою для досягнення цієї мети. Але високопродуктивна робота службовців залежить не тільки від якісного складу персоналу, але і від управління цим складом, розкриття його професійного потенціалу та професійного досвіду. Проблема формування та розвитку кадрового потенціалу державної служби набула особливої актуальності на сьогодні.

На сьогодні в процесі децентралізації України формується нова система органів місцевого самоврядування, яка в більшою мірою повинна зосереджуватися на реальному та стабільному зростанні рівня життя населення, збільшуючи його соціальну активність, а також найбільш повну реалізацію творчого потенціалу самоорганізації та самоврядування всіх членів місцевої громади.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретичні та практичні аспекти кадрового потенціалу сфери державної служби, особливості його формування й розвитку досліджували такі вчені, як М. Орлів, В. Тимофієв, М. Смолярова, Р. Науменко, Т. Гаман, А. Гогіна, Н. Гончарук, Д. Дзвінчук, Н. Нижник, О. Пархоменко-Куцевіл, В. Яцуба та інші. Але особливості розвитку кадрового потенціалу державної служби під час процесу децентралізації в Україні досліджено недостатньо.

МЕТА СТАТТІ

Визначити шляхи розвитку кадрового потенціалу органів публічної служби України.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Успіх у досягненні загальнодержавних цілей України залежить насамперед від ефективної роботи органів державної влади на всіх її рівнях. Відбір на посаду державних службовців висококваліфікованих, компетентних кадрів, які забезпечать економічний і соціальний розвиток держави, є першочерговим завданням державного управління.

Питанню розвитку кадрового потенціалу присвячена значна кількість наукових праць. В.Я. Афанасьєв та І.К. Корнев трактують термін "кадровий потенціал державних службовців" як сукупність здібностей всіх людей, які зайняті в цій організації і вирішують певні завдання. Кадровий потенціал закладений в тих функціях, які він виконує як професіонал в силу своїх здібностей, знань досвіду [1, с. 58]. На думку А.І. Турчинова, кадровий потенціал є персоніфікованою робочою силою, взятою в сукупності кількісних та якісних характеристик, реалізованих у певних соціально-економічних, організаційно-технічних, природно-біологічних, історичних і духовних умовах виробництва [18, с. 362]. Згідно з тлумаченням Михалевської Л.Б., кадровий потенціал державних службовців — це здатність кадрів, яка зумовлена певними функціями державного управління з формування та реалізації державної політики і характеризує специфічні риси, що притаманні державному управлінню, специфічні задатки, навички, вміння, досвід, які потрібні при виконанні завдань державного управління і можуть бути розкриті за певних обставин [7, с. 8].

За результатами аналізу наукових джерел визначено, що до важливих факторів, які формують потенціал державного службовця належать:

- а) відповідність займаних посад;
- б) якість отриманої професійної освіти, підвищення кваліфікації;

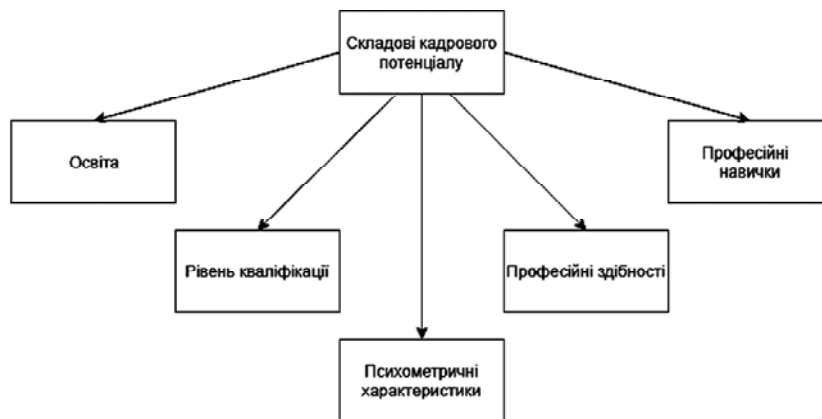


Рис. 1. Складові кадрового потенціалу

в) можливості проявити себе та просунути кар'єрними сходами;
 г) відносини з робочим колективом та керівництвом;
 д) наявність матеріального та нематеріального стимулювання.

Тому формування кадрового потенціалу має розглядатися як запланований процес, який забезпечує постійне та безперервне оновлення професійних знань державних службовців, розвиток їхніх творчих здібностей та всебічний розвиток державного службовця як особистості. Процес відтворення кадрового потенціалу державної служби повинен забезпечити державні органи необхідною кількістю державних службовців з відповідним рівнем професійних знань та практичного досвіду. Це передбачає комплексний розвиток державних службовців з урахуванням кваліфікаційних вимог до певної посади [8; 9].

Складові кадрового потенціалу державного службовця представлені на рисунку 1.

Впровадження моделі безперервної освіти для державних службовців потребує відповідного організаційно-інституційного забезпечення. В Україні сформована мережа навчальних закладів системи їх професійного навчання. Практично склалося три групи закладів, які забезпечують професійну підготовку державних службовців. Це: спеціалізовані (з різним статусом та ресурсним забезпеченням) заклади, що були створені/визначені відповідно до Указу Президента України "Про систему підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців" від 30 травня 1995 року. Цю групу складають Національна академія державного управління при Президенті України — головний вищий навчальний заклад системи; центри перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів державної влади, органів місцевого самоврядування, державних підприємств, установ і організацій; галузеві навчальні заклади вищої і післядипломної освіти, що ліцензовані для підвищення кваліфікації державних службовців; заклади системи Міністерства освіти і науки Ук-

раїни, які готують кваліфікованих працівників для сфери державної служби та служби в органах місцевого самоврядування поряд із спеціалізованими навчальними закладами із запровадженням (з 1996 р.) підготовки фахівців освітньо-кваліфікаційного рівня магістр за спеціальністю "Державна служба" освітньої галузі "Державне управління" у низці провідних вищих навчальних закладів України (4 рівня акредитації); приватні вищі навчальні заклади [5, с. 54].

Серед факультативних компонентів, що формують знання, навички та вміння магістрів у сфері кадрової політики і державної служби, перспективними є:

— теоретичні знання про державну службу та кадрову політику з урахуванням євроінтеграційного руху України, у тому числі й засновані на компаративістських підходах;

— знання та навички практичної кадрової роботи [20, с. 53].

Важливим компонентом трудових ресурсів є кваліфікаційний рівень персоналу. Діяльність державного службовця підлягає відповідним кваліфікаційним вимогам, визначаються обов'язки та кількість конкретних знань, які враховуються при атестації персоналу та встановленні рівня заробітної плати. Підвищення кваліфікації за професійними програмами спрямовується на фахове удосконалення та оновлення знань і умінь державних службовців, які займають посади відповідних категорій в органах, на які поширюється чинність Закону "Про державну службу", а також осіб, зарахованих до кадрового резерву. Підвищення кваліфікації державних службовців за професійними програмами здійснюється не рідше одного разу на п'ять років при зарахуванні до кадрового резерву, зайнятті посад вищої категорії, перед черговою атестацією державного службовця, а для фахівців, уперше прийнятих на державну службу, протягом першого року їх роботи [12, с. 163].

Що стосується психофізіологічних характеристик людини, вони також відіграють не останню роль у трудовій діяльності державних службовців. Серед них мож-

Таблиця 1. Критерії психофізіологічних характеристик кадрів державної служби

№	Критерії	Складові
1	Ставлення до себе в справах	Самокритичність, здатність до самоудосконалення, самоповага
2	Ставлення до підлеглих та співробітників	Об'єктивність, чуйність, взаєморозуміння, колективізм, схильність до керівництва, прямотинійність, принциповість
3	Ставлення до справи, відповідальність	Справедливість, сумлінність, відданість справі, ініціативність, прагнення до раціоналізму та високої якості, цілеспрямованість, обов'язковість
4	Темперамент	Швидкість реакції, орієнтування, інтуїція
5	Вольові якості	Наполегливість, завзяття, здатність до подолання труднощів, самовладання, рішучість
6	Фізичні здібності	Пам'ять, кмітливість, уважність, витривалість, енергійність

Таблиця 2. Види компетенцій державного службовця

№	Назва компетенції	Складові
1	Психологічні компетенції	Перцептивні, когнітивні, мнемічні, емоційні, вольові
2	Особистісні компетенції	Інтелектуальні здібності (розум, логіка, концептуальність, оригінальність, розсудливість); риси характеру особистості (ініціативність, гнучкість, творчість, чесність, цілісність, вимогливість, впевненість, самостійність, енергійність, самоорганізованість); темперамент; рефлексія (схильність до самоаналізу особистісних та поведінкових особливостей); особистісна тектологія (здатність до саморегуляції, вміння підтримувати позитивний емоційний тонус, стресостійкість, гнучкість під час вирішення складних професійних завдань); творчість (готовність до швидкого оволодіння новими формами роботи, готовність до створення нових більш ефективних способів виконання звичних видів управлінської діяльності, готовність до впровадження інновацій у структуру управлінської діяльності)
3	Соціальні компетенції	Знання основ конфліктології, соціальної психології; готовність до співпраці, взаємодії з оточенням; відповідальність; емоційний інтелект (самосвідомість, контроль імпульсивності, наполегливість, впевненість, самомотивація та емпатія)
4	Професійно-управлінські компетенції	Знання нормативно-правової бази, що регулює та регламентує діяльність; знання технологічної та організаційно-управлінської специфіки діяльності; організація виконання державних рішень; володіння основними методами контролю

на виділити ті, які негативно впливають на професійні можливості і стоять на шляху реалізації та ті, які стимулюють їх [1, с. 338].

Критерії психофізіологічних характеристик кадрів державної служби наведені в таблиці 1.

Принципи законності, справедливості, гуманізму, непідкупності і відповідальності становлять основу моральної оцінки діяльності державних службовців. Вони включені в етичні кодекси державних службовців багатьох країн, відображаючи суть вимог до моральної змісту діяльності як всього інституту державної служби, так і кожного чиновника, визначаючи життєдіяльність і характер реального функціонування цього інституту. Порушення принципів веде до проявів бюрократизму, свавілля, несправедливості та аморальності. Тим самим завдається шкода авторитету держави, руйнується зв'язок між посадовими особами та громадянами, блокується розвиток позитивних якостей державного службовця [11, с. 311].

Отже, державний службовець повинен мати належну освіту, високі інтелектуальні здібності, бути професіоналом у своїй галузі, вміти використовувати свої знання, навички та вміння для досягнення цілей, які ставляться перед кадрами державної служби. Цікавість та ініціатива також є важливим фактором успішної роботи фахівця.

Професіоналізм та наявність певного рівня компетентності державних службовців є фундаментом для ефективної роботи державного апарату, і у зв'язку з цим, важливим питанням для розгляду стає стан професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів державного управління.

В Україні процес підбору та підготовки кадрів на державну службу регулюється низкою законів та документів, таких як Конституція України, Закон України "Про державну службу", укази Президента України: "Питання управління державною службою в Україні", Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження положення про систему підготовки та підвищення кваліфікації державних службовців і посадових осіб місцевого самоврядування" та інші.

На особливу увагу заслуговує орієнтація державної служби на професійний розвиток персоналу на основі компетентнісного підходу, закріплена у новій редакції Закону України "Про державну службу" та низці підзаконних актів, вказує на актуальність науково-практичної проблеми змісту (побудови) та формування профе-

сійної компетенції працівників державної служби. Розглянемо сутність поняття "компетентність". Компетентність (від лат. *competentis* — відповідність) — не наявність здібностей та кваліфікацій (реалізованих здібностей) для якісного виконання певної роботи. На думку А. Бураковської, потрібно розрізнити поняття кваліфікації та компетентності. Поняття компетентності значно ширше, воно означає не тільки професійні знання, навички, уміння, досвід, але й ставлення до службових обов'язків, власну спрямованість, інтереси, тобто передусім здатність ефективного результату. На відміну від кваліфікації, яка є тільки потенційною можливістю виконання завдання і спирається на рівень професійної підготовки службовця, компетентність — це реальна здатність досягнення мети, зумовлена рівнем кваліфікації та властивостями особи, міра можливості підготовленого спеціаліста виконувати роботу, що відповідає рівню певної кваліфікації [2].

Компетенції, які характеризують кваліфікованого державного службовця наведені у таблиці 2 [10].

У Стратегії державної кадрової політики на 2012—2020 роки [19] наведено новий план реалізації державної кадрової політики в Україні, який вбачає професіоналізм, компетентність та забезпечення всіх ланок держави кваліфікованими кадрами, та може стати рішенням освітньої проблеми з державними кадрами.

Законом України "Про державну службу" було скасовано інститут кадрового резерву та інститут атестації, яка проводилася раз на три роки, та передбачено щорічне оцінювання результатів службової діяльності державних службовців для визначення якості виконання поставлених завдань, а також з метою прийняття рішення щодо преміювання, планування їхньої кар'єри, виявлення потреби у професійному навчанні. До осіб, які претендують на вступ до державної служби, визначено вимоги до їхньої професійної компетенції, що складаються з спеціальних за загальних вимог [4]. Вказані вимоги знайшли своє відображення у типових вимогах до осіб, які претендують на зайняття посад державної служби категорії "А" [13], та порядку визначення спеціальних вимог до осіб, які претендують на зайняття посад державної служби категорій "Б" і "В" [14].

Таким чином, професійні кваліфікації державних службовців можна розглядати як результат визнання уповноваженим компетентним органом досягнення державними службовцями професійних компетентностей, визначених професійними стандартами діяльності, що

підтверджується видачею відповідного документа встановленого зразка, а професійний стандарт діяльності на державній службі — як затверджені в установленому порядку вимоги до професійної кваліфікації та компетентності державних службовців, які визначаються роботодавцем урахуванням загальних та спеціальних вимог до професійної компетентності осіб, які претендують на вступ на державну службу, та вимог розвитку суспільства [12, с. 167].

З метою врегулювання суспільних відносин, пов'язаних із створенням, функціонуванням та розвитком професійних кваліфікацій в Україні, було розроблено проект Стратегії розвитку національної системи кваліфікацій на період до 2020 року, проект Закону України про систему професійних кваліфікацій (був прийнятий у першому читанні 2 жовтня 2012 року, а 27 листопада 2014 року був відкликаний), проект Методичних рекомендацій щодо розроблення професійних стандартів, які також не були схвалені.

Формування національної системи кваліфікацій передбачено й у проекті Закону України "Про освіту", зареєстрованому у Верховній Раді 4 квітня 2016 р. за № 3491-д, у якому визначено поняття "освітня кваліфікація", "професійна кваліфікація" та "професійний стандарт". Акцентовано увагу, що професійний стандарт, який містить затверджені у встановленому порядку вимоги до кваліфікації працівників, їх компетентностей слугує основою для формування професійних кваліфікацій. Зазначено, що професійні стандарти можуть розроблятися роботодавцями, їх організаціями та об'єднаннями, органами державної влади, науковими установами, галузевими радами, громадськими об'єднаннями, іншими зацікавленими суб'єктами, а порядок їх розробки, введення в дію і перегляду професійних стандартів повинен визначатися законом. Для реєстрації професійних стандартів передбачено створення Національного агентства кваліфікацій [15]. Проект був затверджений Президентом України 26 вересня 2017 р.

Значний внесок у розвиток кадрового потенціалу державної служби України надає швейцарсько-український проект "DOCCU — Розвиток громадянських компетентностей в Україні" [21], який реалізується в Україні в рамках Швейцарської стратегії співробітництва для України на 2015—2018 роки, а саме в рамках її напрямку "Врядування та відновлення миру".

Проект покликаний удосконалити процес співпраці між органами державної влади, системою освіти та громадськістю для створення демократичного середовища у місцевих громадах.

Проект DOCCU має на меті впровадити ОДГ/ОПА на національному, регіональному та місцевому рівнях серед державних службовців та освітян, поділившись відповідними знаннями та практичним досвідом, які стануть доступними широкому загалу за допомогою стаціонарних та дистанційних форм навчання, а також поширення знань через засоби масової інформації і випуск спеціальних публікацій для державних службовців, представників органів місцевого самоврядування та освітян.

ВИСНОВКИ

За результатами аналізу організаційно-інституційного забезпечення професійної підготовки державних службовців рекомендовано на державному рівні узгоджувати план дій щодо впровадження ефективної системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців. Важливим кроком у цьому напрямі є прийняття Указом Президента України 1 лютого 2012 р. Стратегія державної кадрової політики на 2012—2020 рр. разом з відповідним планом заходів щодо її реалізації, головною метою якої є визначення нових основ державно-суспільних відносин, спрямованих на ефективне використання людських ресурсів країни, формування і відтворення кадрового потенціалу,

необхідного для побудови демократичної, соціальної держави з розвинутою ринковою економікою.

До основних принципів розвитку кадрового потенціалу органу публічної служби доцільно віднести принципи демократичного відбору, постійного накопичення професійних знань державних службовців, просування кар'єрними сходами на основі ділових якостей, заохочення їх до роботи, контроль за їх трудовою діяльністю.

Реформування державної служби також передбачає застосування профілів професійної компетентності, які розширюють критерії, встановлені до посади кваліфікаційними вимогами, беручи до уваги не лише освітній та освітньо-кваліфікаційний рівень і стаж, а й досвід роботи, володіння спеціальними знаннями, уміннями та навичками, необхідними для ефективного виконання посадових обов'язків. Зазначений інструмент використовується в різних сферах управління людськими ресурсами, включаючи планування людських ресурсів та набір персоналу, професійне навчання та підвищення кваліфікації, оцінювання результатів діяльності, просування по службі, плануванні кар'єри та її розвиток. Насамперед профілі компетентності стануть основою професійного розвитку державних службовців: від визначення особистих потреб у навчанні до вдосконалення навчальних програм і підходів до підвищення кваліфікації системи загалом.

Значний внесок у підвищення ефективності роботи системи професійної підготовки державних службовців на основі компетентнісного підходу вносить швейцарсько-український проект "DOCCU". Важливим компонентом цього проекту є впровадження освіти для демократичного громадянства та освіти з прав людини (ОДГ/ОПА) у систему підготовки та підвищення кваліфікації державних службовців і посадових осіб місцевого самоврядування в Україні.

Література:

1. Авер'янов В.Б. Державне управління: проблеми адміністративно-правової теорії та практики [підручник] / В.Б. Авер'янов. — К.: Факт, 2003. — 384 с.
2. Бураковська А. Нові освітні технології професійної підготовки державних службовців / А. Бураковська // Вісник УАДУ, 2003, № 1. — С. 75—85.
3. Державний службовець: навчання і підвищення кваліфікації [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ru.osvita.ua/vnz/reports/sociology/12590/>
4. Закон України "Про державну службу" від 2016 р., поточна редакція 28 серпня 2018 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/889-19>
5. Крушельницька Т. Удосконалення системи професійного навчання державних службовців: інноваційно-інформаційний аспект / Т. Крушельницька, С. Пригородова // Вісник НАДУ, 2010. — 49—57 с.
6. Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємства: монографія / Є.В. Лапін. — Суми: ВТД "Університетська книга", 2002. — 310 с.
7. Михалевська Л.Б. Кадровий потенціал органів державної влади як об'єкт наукових досліджень / Л.Б. Михалевська // Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування. — 2015. — 17 с.
8. Пуліна Т.В. Управління якістю в проектному менеджменті органів публічної влади / Т.В. Пуліна // Науково-практичний журнал: Інвестиції: практика та досвід — № 18 вересень 2017. — К.: Чорноморський університет імені Петра Могили, 2017. — С. 65—69.
9. Пуліна Т.В. Аналіз методів внутрішнього аудиту для оцінювання системи управління системою управління якістю в органах влади / Т.В. Пуліна // Бізнес інформ: науковий журнал — № 8. — Харків, 2017. — С. 259—264.
10. Нестеренко Л. Психологічні особливості здійснення професійної комунікації державними службовцями / Л. Нестеренко // Вісник НАДУ. — 2005. — № 2. — С. 438—444.

11. Нинюк М. Формування етичної культури як різновиду професійної етики в процесі підвищення кваліфікації державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування / М. Нинюк // Вісник УАДУ. — 2003. — № 2. — С. 307—315.

12. Прудіус Л.В. Перспективи оцінювання професійних кваліфікацій державних службовців в Україні / Л.В. Прудіус // Університетські наукові записки. — 2016. — № 60. — С. 161—171.

13. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Типових вимог до осіб, які претендують на зайняття посад державної служби категорії "А" № 448 від 22.07.2016 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/448-2016-%D0%BF>

14. Наказ Національного агентства України з питань державної служби "Про затвердження Типових вимог до осіб, які претендують на зайняття посад державної служби категорії "Б" і "В" № 72 від 06.04.2016 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0647-16>

15. Проект закону Верховної Ради України "Про освіту" № 3491-д від 04.04.2016 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH2OZ7LA.html

16. Постанова Кабінету Міністрів України "Положення про систему підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців і посадових осіб місцевого самоврядування" № 564 від 7 липня 2010 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/243532336>

17. Сєрьогін С. Професійна компетентність керівних кадрів державної служби / С. Сєрьогін, Н. Сєрьогіна // Державне управління та місцеве самоврядування: збірник наукових праць. — Дніпро: ДРІДУ НАДУ, 2013. — № 3. — С. 215—223.

18. Турчинов А.И. Управление персоналом: учебник / А.И. Турчинов. — М.: Изд-во РАГС, 2008. — 608 с.

19. Указ Президента України "Стратегія державної кадрової політики на 2012—2020 роки" № 45 від 1 лютого 2012 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.prezident.gov.ua/>

20. Федоренко В.Л. Пріоритетні напрями удосконалення освіти у сфері кадрової політики і державної служби при підготовці фахівців у галузі державного управління / В.Л. Федоренко // Вісник НАДУ. — 2014. — № 4. — С. 49—55.

21. Швейцарсько-український проект "Розвиток громадянських компетентностей в Україні DOCCU" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://doccu.in.ua/pro-proekt/>

22. Шевченко І.С. Ефективність та результативність персоналу в державному управлінні / І.С. Шевченко // Стратегія державної кадрової політики — основа модернізації країни: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції за міжнародною участю, Київ, 31 травня 2012 р.: до 15-річчя галузі науки "Державне управління". — К.: НАДУ, 2012. — 225 с.

References:

1. Aver'ianov, V.B. (2003), *Derzhavne upravlinnia: problemy administratyvno—pravovoi teorii ta praktyky* [Public administration: problems of administrative-legal theory and practice], Fact, Kyiv, Ukraine.

2. Burakovs'ka A. (2003), "New educational technologies for vocational training civil servants", *Visnyk UADU*, vol. 1, pp. 75—85.

3. Osvita.ua (2018), "Civil servant: training and professional development", available at: <http://ru.osvita.ua/vnz/reports/sociology/12590/> (Accessed 30 October 2018).

4. The Verkhovna Rada of Ukraine (2016), The Law of Ukraine "About the civil service", available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/889-19> (Accessed 20 October 2018).

5. Krushel'nyts'ka, T. and Pryhorodova S. (2010), "Improvement of the system of professional training civil servants: innovation and information aspect", *Visnyk NADU*, vol. 4, pp. 49—57.

6. Lapin, Ye.V. (2002), *Ekonomichnyj potentsial pidpriemstva* [Economic potential of the enterprise], University book, Sumy, Ukraine.

7. Mykhalevs'ka, L.B. (2015), "Staff potential of public authorities as an object of scientific research", *Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia i mistsevoho samovriaduvannia*, vol. 1, pp. 8.

8. Pulina, T.V. (2017), "Quality management in project management of bodies public authority", *Naukovo-praktychnyj zhurnal: Investytsii: praktyka ta dosvid*, vol. 18, pp. 65—69.

9. Pulina, T.V. (2017), "Analysis of internal audit for the assessment system of management system of management in the authorities of the authorities", *Biznes inform: naukovyj zhurnal*, vol. 8, pp. 259—264.

10. Nesterenko, L. (2005), "Psychological peculiarities of the implementation of a professional communications by civil servants", *Visnyk NADU*, vol. 2, pp. 438—444.

11. Nyniuk, M. (2003), "Formation of ethical culture as a kind of professional ethics in the process of training civil servants and officials of local self-government", *Visnyk NADU*, vol. 2, pp. 307—315.

12. Prudyus, L.V. (2016), "Prospects for assessing professional qualifications civil servants in Ukraine", *Universytets'ki naukovi zapysky*, vol. 60, pp. 161—171.

13. Cabinet of Ministers of Ukraine (2016), "Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "Approval of Typical Claims for Persons Claiming occupation of civil service positions of category "A", available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/448-2016-%D0%BF> (Accessed 2 November 2018).

14. National Agency of Ukraine on Civil Service (2016), "Resolution of the National Agency of Ukraine on Civil Service "Approval of Typical Claims for Persons Claiming occupation of civil service positions of category "B" and "V", available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0647-16> (Accessed 2 November 2018).

15. The Verkhovna Rada of Ukraine (2016), The Law of Ukraine "About Education", available at: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH2OZ7LA.html (Accessed 29 October 2018).

16. Cabinet of Ministers of Ukraine (2010), "Provisions on the system of training, retraining and improvement qualifications of civil servants and officials of local self-government", available at: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/243532336> (Accessed 25 October 2018).

17. Serohin, S. (2013), "Professional competence of state managers services", *DRIDU NADU*, vol. 3, pp. 215—223.

18. Turchinov, A.I. (2008), *Upravlenie personalom* [Personnel management], 2nd ed, RAGS, Moscow, Russia.

19. The Decree of the President of Ukraine (2012), "The strategy of the state personnel policy for 2012—2020 years", available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/45/2012> (Accessed 20 October 2018).

20. Fedorenko, V.L. (2014), "Priority directions of improvement of education in the field personnel policy and civil service in the training of specialists in the field of public administration", *NADU*, vol. 4, pp. 49—55.

21. DOCCU (2018), "About the project DOCCU — Development of Civic Competences in Ukraine", available at: <https://doccu.in.ua/pro-proekt/> (Accessed 18 October 2018).

22. Shevchenko, I.S. (2012), "Efficiency and effectiveness of staff in public administration", *Materiialy Vseukrains'koi naukovo-praktychnoi konferentsii za mizhnarodnoiu uchastiu* [Materials of the All-Ukrainian Scientific and Practical Conference on International Participation], NADU, Kyiv, Ukraine, pp. 225.

Стаття надійшла до редакції 25.11.2018 р.

*О. В. Назаренко,
д. е. н., доцент, професор кафедри економічного контролю та аудиту,
Сумський національний аграрний університет, м. Суми
А. В. Суровицька,
магістрант, Сумський національний аграрний університет, м. Суми*

DOI: 10.32702/2306-6806.2018.12.50

АУТСОРСИНГ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: ПЕРЕВАГИ, НЕДОЛІКИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗАПРОВАДЖЕННЯ

*O. Nazarenko,
Doctor of Economic Sciences, Professor of the Department of Economic Control and Audit,
Sumy National Agrarian University, Sumy
A. Surovitskaya,
Master's degree student, Sumy National Agrarian University, Sumy*

ACCOUNTING OUTSOURCING: ADVANTAGES, DISADVANTAGES, AND PECULIARITIES OF INTRODUCTION

Запровадження новітніх методів управління підприємством за умов делегування повноважень є одним з способів отримання вагомих результатів в бізнесі.

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування особливостей застосування бухгалтерського аутсорсингу підприємствами України та оцінка ефективності його використання.

У статті розглянуто та наведено визначення аутсорсингу, зокрема сутність та особливості застосування бухгалтерського аутсорсингу, його актуальність на сьогоднішній момент. Визначено передумови запровадження аутсорсингу в Україні та проблемні моменти при делегуванні бухгалтерських функцій аутсорсинговій фірмі, які стримують його стрімкий розвиток.

Найбільшим сегментом користувачів, що застосовують аутсорсинг, є малий бізнес, переважно через те, що мають невеликий документообіг, кілька осіб у штаті, малу кількість господарських операцій. Проте, зацікавленість в аутсорсерах зростає і серед великого та середнього бізнесу через високу якість надання послуг. Використання цих послуг дозволяє сконцентрувати увагу на головній місії підприємства і є інструментом оптимізації його витрат. Напруженість на ринку через конкуренцію відкриває можливості підприємствам звернутися до значних переваг аутсорсингу, не дивлячись на мізерні недоліки. Компанії при розробленні обдуманій та збалансованій виробничій політики, використовуючи аутсорсинг, можуть значно поліпшити свої конкурентні позиції на ринку.

Для гарантування економічної ефективності використання аутсорсингу необхідно проводити чіткий та глибокий аналіз, визначати оцінку результатів його застосування на довгострокову перспективу, а не опиратися лише на поточні вигоди. Наведено класифікацію видів аутсорсингу, узагальнено та уточнено класифікаційні ознаки та представлено їх стислу характеристику. На конкретному прикладі та з практичним розрахунком доведено, що його застосування впливає на значне скорочення витрат компанії.

При обґрунтованому використанні, бухгалтерський аутсорсинг є чудовим варіантом отримання кваліфікованого бухгалтерського обслуговування, мінімізувавши при цьому свої витрати.

Introduction of the latest methods of enterprise management in terms of delegating the authority is one way to get meaningful results in business.

The purpose of the study is to provide a theoretical substantiation of the peculiarities of the use of accounting outsourcing by Ukrainian enterprises and the assessment of the effects of its use.

The article considers and presents the definition of outsourcing, in particular, the essence and peculiarities of the use of accounting outsourcing, and its current relevance. The preconditions for the introduction of outsourcing in Ukraine and the problem points while delegating the accounting functions to the outsourcing company, which hinder its rapid development, are determined.

The largest segment of outsourcing users is a small business, mainly due to their small workflow, a few staff members, and a small number of business operations. However, the interest in outsourcing is also growing among large and medium-sized businesses due to the high quality of service provision. Using these services allows you to focus on the main mission of the enterprise and is a tool to optimize its costs. The competition in the market opens the way for enterprises to enjoy significant outsourcing advantages, despite some minor disadvantages. By developing a well-considered and balanced production policy using outsourcing, companies can significantly improve their competitive position in the market.

In order to ensure the economic efficiency of outsourcing, it is necessary to carry out a clear and in-depth analysis, to determine the evaluation of the results of its application in the long-term perspective, rather than to rely only on current benefits. Classification of types of outsourcing is presented, classification features are summarized and refined and their brief characteristic is presented. A particular example and a practical calculation proved that its application leads to a considerable reduction of expenses of the company.

With the reasonable use, the accounting outsourcing is a great way to get qualified accounting services while minimizing the costs.

Ключові слова: аутсорсинг, бухгалтерський аутсорсинг, аутсорсер, класифікація аутсорсингу, економічна ефективність.

Key words: outsourcing, accounting outsourcing, outsourcer, outsourcing classification, economic effects.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

У сучасному розвитку світової економіки з кожним днем вдосконалення системи управління має все більший вплив на підвищення результативності ведення комерційної діяльності. Застосування новітніх методів управління підприємством на умовах делегування повноважень є одним з способів отримання вагомих результатів в бізнесі.

Відповідно до вимог Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність" бухгалтерський облік є обов'язковим видом обліку, який ведеться підприємством. Керівник чи власник підприємства може самостійно обрати форму його організації, однією з якої є ведення на договірних засадах бухгалтерського обліку централізованою бухгалтерією або підприємством, суб'єктом підприємницької діяльності, самозайнятою особою, що провадить діяльність у сфері бухгалтерського обліку або аудиторської діяльності. Саме така діяльність є аутсорсингом.

Економічна трансформація та високий рівень конкуренції між господарюючими суб'єктами мають великий вплив на те, що підприємства все частіше звертаються до користування бухгалтерським аутсорсингом. Вітчизняні компанії передають бухгалтерські функції спеціалізованим агентствам, в штаті яких є висококваліфіковані фахівці. Метою таких дій є раціональне використання всіх видів ресурсів та зосередження зусиль на основному виді діяльності.

У західних країнах аутсорсинг є дуже значимим, зокрема під час економічної кризи. Економіка України за останнє десятиріччя характеризується важкими умовами господарювання. В такий період фірмам необхідно не втратити конкурентоспроможність та можливість отримувати стабільні доходи. Саме з цих причин, застосування аутсорсингу українськими підприємствами є актуальним питанням в реаліях сьогодення.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Вітчизняні та зарубіжні вчені, а саме: Алімов Т., Анікін Б., Безручук С., Берсін Д., Білоус О., Бравар Ж., Грозний І., Донелланн М., Єрмошина О., Загородній А., Кесарчук Г., Клементс С., Лайчук С., Мельник О., Поплюйко А., Флорова Ю. та інші, досліджували здебільшого теоретичні аспекти аутсорсингу бухгалтерського обліку. Гарний Д., Домашенко А., Ковтун Н., Луговець Л., Нефедова С., Шипка А., Ярова О. займалися вивченням питань аутсорсингу в розрізі укладання договорів підприємствами з аутсорсинговими фірмами, а саме відповідальність за розголошення комерційної таємниці, межі повноважень тощо.

Беручи до уваги значні внески вчених в розвиток даної теми, відкритими лишаються питання єдиного наукового підходу до розгляду механізму аутсорсингу та проблема його практичного використання суб'єктами господарювання.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою дослідження є визначення переваг, недоліків, обґрунтування особливостей запровадження бухгалтерського аутсорсингу підприємствами України та оцінка ефективності його використання

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Комерційна діяльність передбачає щоденне вирішення поточних проблем: ведення бухгалтерського обліку, транспортування товарів, використання програмних продуктів тощо. Більшість підприємств для виконання таких операцій приймають на відповідні посади фахівців, що тягне за собою значні грошові витрати. Суб'єкти господарювання не мають бажання тримати штат працівників, які не пов'язані безпосередньо з головною місією підприємства. Розв'язати таке питання може аутсорсинг.

Аутсорсинг — це передача організацією на підставі договору певних бізнес-процесів або виробничих функцій на обслуговування іншій компанії, що спеціалізується у цій галузі. Можемо сказати, що бухгалтерський аутсорсинг полягає в тому, що зовнішня компанія (аутсорсер) бере на себе обов'язки та відповідальність щодо виконання функцій бухгалтерської служби у підприємства-замовника.

Поняття "аутсорсинг" походить від двох англійських слів: out — зовнішній та source — джерело. Переклад трактується як "запозичення ресурсів ззовні".

Зростання вартості фірми на ринку через збільшення ефективності його діяльності, скорочення витрат, зменшення ризиків, посилення позицій продукції на ринку завдяки залученню нових контрагентів, які займаються не профільною господарською діяльністю для підприємства є метою аутсорсингу. Зниженню витрат, а отже і зменшенню тарифів на аутсорсингові послуги сприяє їх вузька спеціалізація, яка дає можливість здобути великий досвід в виконанні бізнес-процесів, впровадженні інноваційних технологій, розробці новітніх методів організації робіт. Отже, використання аутсорсингу є більш ефективним та раціональним, ніж виконання таких самих робіт своїми силами. Проте це можливо лише за умови економічно-обґрунтованого використання аутсорсингу.

Ринок бухгалтерського аутсорсингу зростає швидкими темпами. З кожним днем підприємства все більше обирають послуги сторонньої фірми, отримуючи зиск у вигляді скорочення витрат на утримання бухгалтерії та отримання більш якісного бухгалтерського обслуговування. Обсяги послуг, які можуть надавати аутсорсингові фірми обмежено лише фінансовою спроможністю замовника. Вони можуть розробити облікову політику, скласти баланс, оформити банківські документи чи повністю взяти на себе весь бухгалтерський облік.

Активному впровадженню аутсорсингу в Україні найбільш заважає відсутність його нормативно-правового регулювання. Українське право регулює аутсорсинг

виключно у контексті аналогії до деяких правових норм, але водночас законодавство визначає економічну взаємодію через укладання договорів, а також те, що кожен має право займатись підприємницькою діяльністю, яка не заборонена законом. Проблемним питанням є також те, що немає визначення процесів аутсорсингу та відсутність контролю та відповідальності за порушення.

Бухгалтерський аутсорсинг є способом забезпечення діяльності підприємства з передачею функцій бухгалтерського обліку спеціалізованій компанії на договірній основі. Він включає послуги з відновлення та ведення бухгалтерського обліку, складання фінансової звітності, оптимізації податкових платежів та інших відрахунків. Тобто аутсорсинг бухгалтерського обліку — це комплексне бухгалтерське забезпечення компанії спеціалістами профільної сторонньої організації [4].

Передаючи аутсорсинговій фірмі ведення бухгалтерського обліку підприємство отримує багато переваг. Проте, як і в усіх видах діяльності, в аутсорсингу бухгалтерського обліку існують стандартні недоліки, пов'язані з таким рішенням підприємства. Такі переваги та недоліки наведено на рисунку 1.

Тим не менше, експерти запевняють, що при наявності належним чином складеного та оформленого договору про співпрацю з аутсорсинговою фірмою, яка є постачальником бухгалтерських послуг, дані ризики та недоліки будуть мінімізовані і підприємство зможе отримати лише вигоди від співпраці з аутсорсером.

Загалом, слід визнати, що переваг використання аутсорсингу для підприємств значно більше, ніж недоліків та ризиків.

Найбільш вигідним аутсорсинг є для малих та середніх підприємств. Такі організації можуть передати всі ділянки бухгалтерського обліку аутсорсеру. Це пояснюється тим, що кількість господарських операцій, зокрема відвантаження продукції, товарів чи надання послуг, в таких підприємствах не значна. Також бухгалтер в аутсорсинговій фірмі зазвичай має достатньо компетенції, для того щоб відповісти на всі питання даних суб'єктів господарювання. В великих компаніях, де досить великий документообіг та відвантаження продукції відбувається мало не кожен день необхідний бухгалтер в штаті. Проте, це може бути один бухгалтер на виробничій ділянці. Всі інші функції такі підприємства можуть довірити аутсорсинговій фірмі. Така взаємодія штатного бухгалтера та бухгалтера аутсорсера можлива через спільний доступ до бухгалтерських програм.

Деякі аутсорсингові фірми розробляють свої власні системи для повсякденного обліку в малому бізнесі. Такі розробки, зазвичай, базуються на відомих бухгалтерських програмах (на умовах франчайзингу), проте значно пристосовані до потреб саме малого бізнесу. В таких системах можна організувати кадрову роботу, працювати з первинною документацією, виставляти рахунки, вести контроль взаєморозрахунків, готувати звітність та інше.

ПЕРЕВАГИ

- така форма організації бухгалтерського обліку відрізняється об'єктивністю та неупередженістю;
- робота по веденню обліку є безперервною. Переривання роботи неможливе через хвороби, відпустки, звільнення, декретні відпустки тощо. В аутсорсингових компаніях завжди є, той хто зможе замінити постійного бухгалтера;
- в аутсорсингових компаніях працюють лише високо кваліфіковані спеціалісти, які постійно складають атестації на знання бухгалтерських програм, змін у законодавстві, навичок роботи з комп'ютером та програмним забезпеченням та інші. Навчання, підготовка кадрів та подальше атестування проводиться за рахунок аутсорсинової фірми, а не клієнта;
- зростання ефективності діяльності компанії через змогу сфокусувати увагу на основних бізнес процессах за допомогою делегування другорядних функцій іншій компанії;
- перерозподіл матеріальних та людських ресурсів підприємства, які були залучені у виконанні другорядних функцій для підтримки основного виду діяльності фірми;
- витрати, які несе підприємство-споживач аутсорсингових послуг зафіксовані в договорі та становлять сталу суму. Ціна даних послуг залежить від багатьох факторів, таких як кількість господарських операцій в місяць, кількість найманих робітників, зовнішньоекономічна діяльність, занедбаність обліку на підприємстві та від інших факторів;
- непотрібність для введення в штат організації кадрів для виконання другорядних функцій, в випадку розширення сфери діяльності підприємства;
- користування вже готовими прогресивними технологіями;
- зменшення бази оподаткування податком на прибуток підприємств за рахунок того, що оплата аутсорсеру в повній мірі входить до витрат підприємства;
- висока якість наданих аутсорсером послуг. Це пояснюється тим, що спеціалізація аутсорсингових фірм досить вузька;
- вдосконалення управління підприємством;
- господарська та юридична самостійність організації зберігається в повному обсязі при передачі другорядних функцій;
- контроль над переданими аутсорсеру функціями зберігається за допомогою аутсорсингового контракту тощо;
- захист конфіденційної інформації. Підприємство має укласти з аутсорсером окремий договір про нерозголошення конфіденційної інформації чи прописати це окремим пунктом в основному договорі;
- скорочення витрат на заробітну плату працівникам та нарахування на неї, виробничі приміщення, технічне обладнання та програмне забезпечення, ремонт основних засобів, малоцінні та швидкозношувани предмети, канцелярські прилади, навчання персоналу, профільна література тощо;
- оптимальний розрахунок податкового навантаження на підприємство;
- за правильність організації бухгалтерського обліку та його ведення несе відповідальність фірма-аутсорсер. Невчасне подання звітності та неправильний розрахунок податків тягнуть за собою штрафні санкції, які в такому випадку буде відшкодовувати постачальник аутсорсингових послуг

НЕДОЛІКИ

- ліквідація фірми-аутсорсера. В разі припинення роботи фірмою необхідно протягом невеликого проміжку часу знайти нового постачальника аутсорсингових послуг, та як можна скоріше налагодити з ним процес співпраці чи почати вести облік самостійно;
- стереотипне мислення власників і керівників підприємства, які вважають, що бухгалтер завжди повинен бути поруч з ними;
- можлива відсутність оперативності. При передачі сторонній організації всього циклу бухгалтерського документообігу існує ризик втрати оперативності інформації;
- відсутність управлінського обліку. Звітна інформація, яку фірма-постачальник аутсорсингових послуг передає до контрольноючих органів не забезпечує виконання всіх завдань, які ставляться перед обліком. Так, у поточному режимі бухгалтер має здійснювати перевірку законності господарських операцій, контролювати рух майна підприємства і виконанням них в повній мірі всіх зобов'язань. Аутсорсери не завжди виконують ці завдання належним чином;
- контроль над власними ресурсами та частинною справ може бути втрачено;
- складнощі в доступі до інформації про професійну компетентність аутсорсингової фірми;
- зниження якості надання послуг через внутрішні негаразди аутсорсера

Рис. 1. Переваги та недоліки використання бухгалтерського аутсорсингу

Дискусійний характер бухгалтерського аутсорсингу та нестача наукової літератури з цього питання не дають сформулювати чітку класифікацію, за якою можна його розглядати. Нами запропоновано такі класифікаційні ознаки, що на нашу думку є найбільш точними (рис. 2).

Кесарчук Г.С. у бухгалтерському аутсорсингу виділяє такі варіанти роботи аутсорсера із замовником:

- 1 варіант — повний аутсорсинг;
- 2 варіант — частковий аутсорсинг;
- 3 варіант — зовнішній контролер;
- 4 варіант — абонентське обслуговування.

Перший варіант "Повний аутсорсинг" за словами дослідника передбачає, що замовник передає всі функції бухгалтера аутсорсеру. Ця модель підходить для всіх типів підприємств. Частковий аутсорсинг підійде для більш великих компаній, де є штатний бухгалтер, бухгалтер-аутсорсер може виконувати лише деякі неосновні функції (перевірки на окремих ділянках господарської діяльності, ведення кадрового обліку, обліку за окремими проектами, тим самим звільняючи час штатного бухгалтера). Для невеликих



Рис. 2. Класифікаційні ознаки бухгалтерського аутсорсингу

підприємств, які не можуть дозволити собі штатного бухгалтера, аутсорсери можуть допомогти скласти звітність. Третя модель "Зовнішній контролер" передбачає, що аутсорсер перевіряє бухгалтерську документацію, аналізує роботу підприємства та дає висновок про те, як поліпшити діяльність. "Абонентське обслуговування" — аутсорсер виступає консультантом, інформує замовника про нововведення та з інших питань. Звичайно, допускаються змішані варіанти співпраці аутсорсера та підприємства. Наприклад, складні бухгалтерські питання віддають аутсорсеру для того, щоб розвантажити штатного бухгалтера, який в цей час виконує щоденні операції [3].

Важливим моментом є пошук сумлінного аутсорсера. З безлічі таких компаній варто визначити три, що найбільш підходять. Для цього необхідно провести аналіз фірм, які є на ринку, особливу увагу звернувши на такі фактори, як репутація, надійність, досвід успішно реалізованих проектів, позитивні відгуки користувачів тощо. Також принциповим є можливість аутсорсера швидко підлаштуватися під особливості та специфіку діяльності підприємства. Професійний рівень пра-

Таблиця 1. Відображення кореспонденції рахунків з обліку аутсорсингових послуг

№ п/п	Зміст господарських операцій	Кореспонденція рахунків	
		Дебет	Кредит
1	Списано на адміністративні витрати вартість послуг з бухгалтерського аутсорсингу	92	685
2	Відображено податковий кредит з податку на додану вартість	641	685
3	Перераховано з поточного рахунку аутсорсеру за бухгалтерський супровід	685	311
4	Списано витрати на фінансовий результат	791	92
5	Пред'явлення претензії аутсорсинговій фірмі за неякісне ведення бухгалтерського обліку	374	715
6	Отримано суму штрафу на поточний рахунок від аутсорсингової фірми	311	685

цівників такої фірми має бути на досить високому рівні, підтвердженням цьому є сертифікати та періодичне проходження атестації.

Ляхович Г.І. вважає, що для того, щоб зробити оптимальний вибір, який гарантує успіх аутсорсинг-проекту щодо надання бухгалтерських послуг, необхідно уважно підійти до вибору аутсорсера. Доцільно при підготовці переліку потенційних фірм-партнерів, крім вартісного критерію (ціна послуг, знижки), враховувати також такі фактори:

— досвід попередніх проектів (особливо слід враховувати наявність клієнтів, які працюють у тій самій сфері діяльності);

— позитивні відгуки та стабільний розвиток підприємства (знайти інформацію доволі просто за допомогою мережі Інтернет, проте вона потребує ретельної перевірки внаслідок можливості написання позитивних відгуків на замовлення, саме тому визначальним є стабільний розвиток підприємства протягом останніх років);

— гнучкість і здатність швидко реагувати на зміни в діяльності підприємства-замовника (звичайно, що аутсорсер повинен оперативно реагувати на зміни законодавства, оскільки без цього просто неможливе ведення обліку).

Проте при виборі партнера підприємству-замовнику слід звертати увагу,

перш за все, на можливість реагування на зміни в його діяльності — розширення видів та збільшення обсягу діяльності тощо) [5].

Відображення в бухгалтерському обліку послуг з аутсорсингу має велике значення. Підприємство може, таким чином, зменшити суму сплати податку на додану вартість, через те, що сплачує даний податок в рахунок за послуги аутсорсера. Типові господарські операції розрахунків з аутсорсинговою фірмою наведено в таблиці 1.

На етапі прийняття рішення про застосування аутсорсингу потрібно мати ретельне обґрунтування його доцільності. При цьому в доступі управлінського персоналу підприємства лише наявні на момент прийняття такого рішення дані. Час від часу ефект від аутсорсингу може змінюватися під впливом інфляційних процесів, зростання заробітної плати, податкових ставок тощо. Ми пропонуємо для розрахунку економічної ефективності користування аутсорсингом вітчизняним підприємствам на сьогоднішній день використовувати формулу 1:

$$E_{\phi} = \frac{B_{\pi}}{B_a} * 100\% \quad (1),$$

де E_{ϕ} — економічна ефективність від застосування аутсорсингу на підприємстві. Розраховується у відсотках.

B_{π} — фактичні витрати підприємства у разі самостійного ведення бухгалтерського обліку. Розраховується в гривнях.

B_a — витрати на здійснення другорядних функцій аутсорсинговою фірмою згідно умов договору. Розраховується в гривнях.

За основу для даного розрахунку було обрано суб'єкт малого підприємництва, який є платником податку на додану вартість. Використовує загальну систему оподаткування, кількість господарських операцій на місяць не більше 50. В штаті є один працівник бухгалтерії. Ці дані необхідні для практичного розрахунку суми фактичних витрат на послуги аутсорсингової фірми.

При розрахунку суми витрат підприємства за місяць у разі самостійного ведення обліку маємо визначити

складові елементів витрат, які варто враховувати при оцінці ефективності переходу на бухгалтерський аутсорсинг. У таблиці 2 наведено приблизний перелік таких витрат та їх грошовий вираз, які можуть змінюватися при тій чи іншій специфіці діяльності суб'єкта господарювання.

Таким чином, фактичні витрати підприємства на самостійне ведення бухгалтерського обліку за місяць, розраховані за формулою 2, складуть 9000 грн.

$$V_n = Z_n + H_{зп} + P_m + K_n + P_b + P_z + A_{оз} + P_{заб} + H_b \quad (2).$$

Для того, щоб визначити суму витрат на здійснення дорядкових функцій аутсорсинговою фірмою нами проаналізовано середню вартість надання аутсорсингових послуг з повного бухгалтерського супроводу в Україні, яка для нашого умовного малого підприємства вона складає 4250 грн.

Розрахунок показника економічної ефективності проведемо за формулою 3:

$$E_f = \frac{9000}{4250} * 100\% = 212\% \quad (3).$$

Робимо висновок, що використання аутсорсингу на даному умовному підприємстві є економічно обґрунтованим. За таких умов вигода, яку може отримати суб'єкт господарювання складає 212 %, це більше ніж в два рази скорочує витрати на самостійне ведення бухгалтерського обліку. Проведений розрахунок практично доводить, що застосування аутсорсингу сприяє зниженню витрат досліджуваного суб'єкта господарювання.

Економічно доцільно використовувати аутсорсинг, якщо показник економічності ефективності буде складати більше 150 %, а вразі коли показник варіюється від 101 % до 149 % — доцільність використання аутсорсингу існує, проте варто подумати наскільки це потрібно конкретному підприємству; коли економічна ефективність нижче 100 % — аутсорсинг використовувати недоцільно.

Ефективність застосування аутсорсингу як дієвого інструменту управління підприємством вимагає таких передумов:

- чітке розуміння сутності, особливостей аутсорсингу та кінцевої мети його застосування;

- знання, як мотивувати та управляти відносинами з аутсорсером для захисту інтересів власної компанії й отримання максимальних вигод від даної форми співробітництва;

- розуміння меж ефективного застосування аутсорсингу, наявність чіткої методики розрахунку витрат за умов власного виконання операцій та передавання функцій стороннім організаціям [1].

ВИСНОВКИ

Очевидним є те, що бухгалтерський аутсорсинг стрімко розвивається в Україні. Найбільшим сегментом користувачів, що застосовують аутсорсинг є малий бізнес, переважно через те, що мають невеликий документообіг, кілька осіб у штаті, малу кількість господарських операцій. Проте зацікавленість в аутсорсерах зростає і серед великого та середнього бізнесу через високу якість надання послуг. Використання цих послуг дозволяє сконцентрувати увагу на головній місії підприємства і є інструментом оптимізації витрат підприємства. Напруженість на ринку через конкуренцію відкриває можливості підприємствам звернутися до значних переваг аутсорсингу, не дивлячись на мізерні недоліки. Компанії при розробленні обдуманого та збалансованого виробничої політики, використовуючи аутсорсинг, можуть значно поліпшити свої конкурентні позиції на ринку.

Для гарантування економічної ефективності використання аутсорсингу необхідно проводити чіткий та глибокий аналіз, оцінити результати його застосування на довгострокову перспективу, а не опиратися лише на поточні вигоди.

За обґрунтованого використання, бухгалтерський аутсорсинг є чудовим варіантом отримання кваліфіко-

Таблиця 2. Елементи витрат на самостійне ведення бухгалтерського обліку

№ пп	Фактичні витрати підприємства	Позначення	Сума, грн
1	Заробітна плата бухгалтеру	Зп	6000
2	Нарахування на заробітну плату бухгалтера (ЄСВ)	Нзп	1320
3	Утримання робочого місяця	Рм	80
4	Канцелярське приладдя	Кп	200
5	Періодичні видання та навчальна література	Пв	150
6	Послуги зв'язку (інтернет, телефон)	Пз	100
7	Амортизація основних засобів	Аоз	500
8	Програмне забезпечення	Пзаб	500
9	Непередбачувані витрати (ремонт приміщення, комп'ютера тощо)	Нв	150
	Всього:		9000

ваного бухгалтерського обслуговування, мінімізувавши при цьому власні витрати.

Література:

1. Бондаренко Є.В. Визначення ефективності аутсорсингу на підприємствах будівельної галузі / Є.В. Бондаренко // Ефективна економіка. — 2011. — № 4. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_4_30
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-14 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: офіційний веб-сайт. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/en/996-14?lang=uk>
3. Кесарчук Г.С. Бухгалтерський аутсорсинг: поняття, види, переваги та недоліки / Г.С. Кесарчук // Науковий вісник Ужгородського університету. Сер.: Економіка. — 2014. — Вип. 1. — С. 201—204. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuec_2014_1_41
4. Кто лучше, бухгалтер или аудиторская компания для аутсорсинга бухгалтерии? [Електронний ресурс] // АБА бухгалтерский аутсорсинг. — 2014. — Режим доступу: <http://www.buhslugi.com.ua/ru/informatsiya/obshchayainformatsiya/bukhgalter-ili-auditorskaya-organizatsiya.html>
5. Ляхович Г.І. Етапи здійснення бухгалтерського аутсорсингу / Г.І. Ляхович // Бізнес Інформ. — 2017. — № 4. — С. 324—328. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2017_4_54.

References:

1. Bondarenko, E.V. (2011), "Definition of outsourcing efficiency at the enterprises of the building industry" *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 4, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_4_30 (Accessed 18 November 2018).
2. The Verkhovna Rada of Ukraine (1999), The Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine", available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/en/996-14?lang=uk> (Accessed 7 November 2018).
3. Kesarchuk, G.S. (2014), "Accounting outsourcing: concepts, types, advantages and disadvantages", *Scientific Bulletin of Uzhgorod University. Ser: Economy*, [Online], vol. 1, pp. 201-204., available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuec_2014_1_41 (Accessed 18 November 2018).
4. АБА accounting outsourcing (2014), "Who is better, an accountant or an audit company for outsourcing accounting?", available at: www.buhslugi.com.ua/ru/informatsiya/obshchayainformatsiya/bukhgalter-ili-auditorskaya-organizatsiya.html (Accessed 18 November 2018).
5. Liakhovich, G.I. (2017), "Stages of accounting outsourcing", *Business Inform*, [Online], vol. 4, pp. 324-328, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2017_4_54 (Accessed 18 November 2018).

Стаття надійшла до редакції 29.11.2018 р.

УДК 378.147:331.5

О. С. Євсейцева,

к. е. н., доцент, доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу,
Київський національний університет технологій та дизайну, м. Київ

Б. О. Колесник,

студент, Київський національний університет технологій та дизайну, м. Київ

П. С. Волковинська,

студентка, Київський національний університет технологій та дизайну, м. Київ

DOI: 10.32702/2306-6806.2018.12.55

СПІВПРАЦЯ ПРЕДСТАВНИКІВ УКРАЇНСЬКОГО БІЗНЕСУ ТА ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ ЯК ЗАСІБ ОСВІТНЬОЇ ІННОВАЦІЇ

O. Yevseytseva,

PhD in Economics, Associate Professor, Department of Economic Cybernetics
and Marketing, Kyiv National University of Technologies and Design

B. Kolesnyk,

student, Kyiv National University of Technologies and Design

P. Volkovynska,

student, Kyiv National University of Technologies and Design

COOPERATION OF BUSINESS REPRESENTATIVES WITH HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS AS A METHOD OF EDUCATIONAL INNOVATION

Процеси глобалізації, стрімкий розвиток науково-технічного прогресу, стихійна швидкість появи нових знань, що необхідні сучасним спеціалістам та входження України до європейського освітнього середовища зумовлюють необхідність українських закладів вищої освіти впроваджувати освітні інновації. У статті висвітлені підходи до інновацій в освіті в Україні та світі; визначено сутність понять освітня інновація, діяльнісний підхід в освіті, кооперація університету та підприємця; охарактеризований діяльнісний підхід в освіті, його функції, переваги та методи інтеграції в освітню програму; охарактеризовано умови ефективної підготовки здобувача освіти з метою задоволення попиту на ринку праці; окреслено шляхи ефективного впровадження на постійній основі виробничої практики студентів на підприємствах, що співпрацюють із закладами вищої освіти.

The globalization process, rapid development of science and technologies, the spontaneous speed at which new knowledge that are required by modern specialists emerge, the entry of Ukraine into the European educational environment are determining the need for Ukrainian higher education institutions to implement educational innovations. There is a process of Ukrainian higher education system modifying which is aimed to ensure better quality of education, higher competitiveness and employability of its university graduates. Also, dual education system will definitely affect graduates' status in the national labor market. The main focus is on developing a synergy of higher education and industry, a comprehensive integration of universities, technical and professional schools, on the one side, and key employers and leading industrial enterprises, on the other. Thus, higher education institutions in Ukraine must intend to improve the quality of education. Today we can state that the most prestigious higher educational establishments, including those existing and developing for centuries, have low indices compared to the actual world ratings. This fact has motivated the leadership of HEIs and The Ministry of Education and Science of Ukraine to begin the respective discussion. Nowadays, it is important to find the different ways of the higher education institutions cooperation with enterprises and implementing educational innovations; make an analysis of the current educational program and various teaching approaches of knowledge actualization. The article elucidates approaches to educational innovations in Ukraine and worldwide; analyzes the essence of the concepts of educational innovation, practice&activity approach in education, its functions, advantages and methods of integration into the educational programme; characterizes conditions for effective training of bachelors with the purpose of satisfying the demand on the labour market; outlines the ways of effective implementation of students' professional practices on the enterprises which cooperate with the university on a permanent basis.

Ключові слова: інновація, співпраця ЗВО та підприємств, освітня програма, діяльнісний підхід в освіті, виробничі практики студентів, спеціаліст на підприємстві легкої промисловості, дуальна форма здобуття освіти.

Key words: innovation, cooperation of HEIs and enterprises, educational programme, practice&activity approach in education, professional practice of students, light industry's specialist, dual education system.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Розглядаючи проблематику української вищої школи, не можна ігнорувати наявність великої кількості критиків освітньої програми ЗВО як серед науковців-робітників навчальних закладів всіх рівнів акредитації, так і суспільства в цілому. З активних дебатів педагогів, абітурієнтів та представників бізнесу можна зробити висновок, що конкурентоспроможність української освіти в європейському просторі дуже низька через незадоволення потреб вітчизняного ринку праці в професійно

підготовлених працівниках, які могли б одразу, без додаткової підготовки, виконувати посадові обов'язки на найрізноманітніших підприємствах України. Відтік студентів до європейських ЗВО інших країн через відсутність, на їхню думку, актуальних освітніх програм за деякими професійними напрямками в Україні, тільки загострює проблеми пошуку кадрів для роботодавця. Особливо потерпають від цієї проблеми представники малого та середнього бізнесу, які не можуть самостійно займатися підготовкою спеціалістів через брак часу і коштів.

Питання щодо актуальності освітньої програми та оновлення практичними знаннями, істотний розрив між тим, що представники бізнесу вимагають від спеціаліста та тим, що і в якій формі викладається у закладі вищої освіти. Все це є причинами низького рівня працевлаштування за спеціальністю: за даними Інтернет-порталу "HeadHunter" в Україні, тільки 44% українців працюють за спеціальністю, що набагато менше, ніж в більшості європейських країн [7].

Суттєвою проблемою є те, що керівництво як державних, так і приватних українських університетів дуже часто під інновацією в освіті розуміють, здебільшого, технічну інновацію. Зберігання, поширення та візуалізація інформації за допомогою новітніх технологій, використання інформаційно-навчальних систем — всі ці засоби дійсно ефективні при викладанні матеріалу, але сам освітній матеріал лише в рідких випадках можна назвати орієнтованим на результат, що задовольнить середньостатистичного підприємця; можемо казати про кризу "клієнтоорієнтованості" українського ЗВО. Загальнонаціональне опитування GfK Ukraine "Українське покоління Z: цінності та орієнтири" з'ясувало, що переважна більшість (43%) молодих українців вважає, що освіта та навчальні заклади в Україні не відповідають потребам сучасного ринку праці [11]. Серед проблем, що спричинюють незадоволеність освітою — відсутність належної практики та інновацій у навчанні, а також перевантаженість навчальної програми "зайвими" предметами, які ніяк не пов'язані зі спеціальністю.

Взагалі основний бар'єр на шляху здобуття практичних навичок студентами — низька якість проведення або повна відсутність виробничої практики студента. Інтеграція подібних елементів в систему навчання є, без сумніву, прогресивним рішенням; тим не менш, на заваді таких навчальних заходів стають самі підприємства — в більшості випадків вони вкрай неохоче приймають студентів та не кваліфікують укладати угоди із ЗВО. Робітники цих підприємств не розуміють, який вони можуть отримати зиск у разі надання ними можливості для проведення безоплатної виробничої практики, при тому що саме працевлаштування є найбільшими критеріями вищої школи та прихильниками її найскорішого реформування. Причиною може бути недостатній розвиток комунікації ЗВО та підприємств, а також відсутність в обох сторін досвіду кооперації при складанні навчальної програми.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Проблематика інновацій в освіті та реформування вищої освіти розглядається науковцями в Україні та світі в різних аспектах: стан ринку освітніх послуг в Європі (Francesco Avvisati, Sara Hennessy, William Baumol, Dominique Foray, David Hargreaves) та форми взаємодії із підприємництвом (Larry Berger, David Stevenson); інновації у вищій освіті США (Peter Serdyukov); сутність інновацій в освіті та обґрунтування їх необхідності (В.В. Третько, О.А. Дубасенюк, Г.П. Клімова, Є.В. Сірий); реформування вищої освіти в Україні, практика впровадження освітніх інновацій та підготовка кадрів для ЗВО (С.В. Іванова, Р.С. Гуревич, І.А. Зязюн, А.І. Кузьмінський); зміни в освітній програмі, пропозиції щодо змісту професійної підготовки студентів (Н.Ю. Чикун, Б.К. Пасальський) та ін.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті як складової наукового пошуку, є визначення місця та ролі співпраці закладу вищої освіти із підприємствами при впровадженні освітніх інновацій за умов діяльного підходу в освіті та модернізації освітньої програми, аналіз поточного освітнього матеріалу, викладання різних засобів навчання та підходів щодо актуалізації знань.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

"Інновація" — це поняття, сутність якого розкривають слова "нововведення" та "оновлення"; експериментальний або плановий процес впровадження оригінальних, нестандартних ідей, способів отримання необхідних результатів. Освітньою інновацією є впровадження нових форм, методів та смислового навантаження навчального процесу. Як і загалом будь-яка інновація, освітні інновації є результатом наукового пошуку та відповідних досліджень, у випадку освітньої інновації — як педагога-науковця, так і представників суміжних, або навіть випадкових професій, що за різних обставин стають учасниками руху природних змін в освітній галузі. Найбільш відомою класифікацією інновацій є типологія А.І. Пригожина [3]. Він вказує, що за типом інновації поділяються на матеріально-технічні й соціальні. В структуру матеріально-технічних інновацій входять техніка, технології,

виробничі матеріали. До соціальних інновацій входять: економічні, організаційно-управлінські, соціально-управлінські, правові та педагогічні. В сучасних умовах функціонування ЗВО України, що формуються під впливом необхідності європейської інтеграції, необхідно концентрувати увагу не стільки на матеріало-технічних, скільки на соціальних та управлінських інноваціях, оскільки освітні інновації, що не потребують фінансових дотацій (особливо це стосується закладів державної форми власності) можуть бути найскоріше імплементовані в освітній системі України.

Діяльнісний підхід в освіті. Як зазначено в постанові КМУ про "Державний стандарт базової і повної середньої освіти", діяльнісний підхід — це спрямованість навчально-виховного процесу на розвиток умінь і навичок особистості, застосування на практиці здобутих знань з різних навчальних предметів, успішну адаптацію людини в соціумі, професійну самореалізацію, формування здібностей до колективної діяльності та самоосвіти [2]. Неодноразово зазначалося, що світова спільнота потребує таких результатів навчання, за яких людина спроможна застосовувати засвоєні знання й набуті уміння в необхідних для цього ситуаціях [5]. Мається на увазі наявність таких сучасних технологій освіти, які б максимально спрощували підготовку кваліфікованих працівників для ринку праці. В минулому педагогами вже був визнаний факт того, що отримати знання можна тільки в процесі їх використання. При цьому до ЗВО абитуриєнти йдуть навчатися тому, що бажають отримати прикладні знання — кваліфікацію працівника певного рівня з певної спеціальності. Яким чином скласти навчальну програму в цій ситуації? Як доводить Ю.Г. Фокін, задля реалізації будь-якого підходу в освіті, необхідно проаналізувати його переваги ще до того, як складається навчальна програма: "... програма навчальної дисципліни — це "підлога", на яку потрібно поставити "опори" задля технологічного забезпечення конкретних занять по навчальній дисципліні. Програма передбачає деякий початковий стан і кінцевий контроль, вона ж задає зміст ... При цьому в якості фундаменту — "підлоги" — потрібно мати незалежний від програми навчальної дисципліни заздалегідь розроблений спосіб такого перетворення. Тільки після цього над "підлогою" може з'явитися строго розроблена технологізована програма" [10]. Діяльнісний підхід в освіті і є спосіб ефективного перетворення студентів в кваліфікованих спеціалістів, що необхідні підприємствам на українському ринку праці.

Залучення українського підприємництва до співпраці із ЗВО. Налагодження комунікації з середніми та великими підприємствами є найважливішою частиною стратегії на шляху реформування навчальної програми. Міжнародний досвід показує, що ефективна освіта неможлива без співробітництва із бізнесом. Наприклад, університет Аалто в Фінляндії (Aalto University) розробив програму "індивідуальний бізнес процесів" [8]. Проекти в рамках цієї програми знайомлять студентів із різними аспектами підприємства — маркетинговою, фінансовою, логістичною та іншою діяльністю. На час таких проектів заклад вищої освіти формує дослідну групу, що складається з 2—5 студентів останнього року навчання та викладача, що призначається лідером групи. Частіше за все, на підприємстві робота студентів являє собою аналіз, планування або бенчмаркінг (опис) процесів компанії. Студенти підбираються індивідуально під кожен проект із різних факультетів ЗВО, вони також отримують грошову компенсацію за роботу, що додатково їх мотивує. Університети Швеції — Уппсала (Uppsala University), Йончопінг (Jonkoping University) і Еребру (Orebro University) об'єдналися в рамках регіонального державного партнерства "ACCESS", щоб надати професійну підтримку підприємствам малого та середнього бізнесу. Організація допомагає співробітникам ЗВО, студентам і підприємцям зустрітися і почати спільну діяльність [9]. Якщо казати про досвід університетів Німеччини, то німецька освіта в принципі ґрунтується на залученні студентів до співпраці з бізнесом. Близько третини німецьких студентів обирають так звані "Fachhochschule" (інститути прикладних наук), в яких обов'язковою умовою є рідне стажування на профільному підприємстві. Берлінський університет прикладних технічних та економічних наук (Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin), який займає провідне місце в рейтингах найкращих університетів з точки зору зайнятості своїх випускників за спеціальностями, створив підприємницький кластер "Наука-практика". Здебільшого він займається працевлаштуванням студентів за їхнім профілем [1]. Для освітніх закладів США характерним є залучення бізнесу в розробку і керування освітньою програмою й курсами

дисциплін. Один з головних проявів такої взаємодії — написання студентами так званої "Capstone Project" — випускної кваліфікаційної роботи, заснованої на рішенні реальної бізнес-задачі, запропонованої студентам представниками підприємств.

В Україні ж великою проблемою видається відношення бізнесу до університетів як таких. Оскільки багато робітників (і керівників) сучасних підприємств отримали освіту ще у 90-х роках минулого сторіччя, коли вища освіта в Україні була на початкових стадіях свого перетворення, в них склалося уявлення про вітчизняні заклади вищої освіти як такі, що не здатні професійно готувати спеціалістів, особливо за новими, гуманітарними напрямками. Більше того, на відміну від закордонного бізнесу, українські підприємці не розглядають інститут як місце, яке може допомогти їм у розв'язанні різних проблем, а бачать його тільки як установу, що випускає "сирі", непідготовлені кадри. Проте науково-педагогічні працівники можуть з легкістю оказувати бізнесу допомогу у таких питаннях як: консультування, проведення лекцій та курсів; підвищення кваліфікації кадрів; видання та реалізація навчальної літератури; проведення науково-дослідних, дослідно-конструкторських, проектно-конструкторських, технологічних, пошукових та проектно-пошукових робіт; проведення досліджень щодо розвитку, наприклад, окремих галузей національної економіки та кон'юнктурних досліджень; проектування, розроблення, випробування та виготовлення експериментальних зразків і дослідних партій матеріалів, речовин, приладів, обладнання; здійснення заходів, пов'язаних із провадженням виставково-ярмаркової діяльності. Найуспішніші, з точки зору взаємовідносин із бізнесом, ЗВО можуть створювати бізнес-школи (заклад, що надає ступінь MBA) в своєму складі. Всі ці послуги, які здатні надавати ЗВО, без сумнівів, істотно покращать відношення підприємця до університету.

Окремо хотілося б виділити не участь ЗВО в діяльності підприємств, а навпаки — участь організації в роботі університета, через освітній процес. Дуже часто науково-педагогічні працівники стикаються з ситуацією, коли задля більшої наочності або функціонування діяльносного підходу в освіті необхідно продемонструвати теоретичну базу на прикладі чи знайти для якоїсь навчальної задачі вхідні дані. Аніж підбирати необхідну інформацію теоретично, ефективніше було б використовувати в освітній програмі реальні або близькі до реальних дані. Припустимо, що деяке підприємство може надати свою реальну документацію (ту, яка не розкриває комерційну таємницю), звіти і аналітичні дані, службові програмне забезпечення, продемонструвати свій товар або послугу. В такому випадку, мотивація підприємства надавати необхідну інформацію чи інструмент у тому, щоб отримати можливість слідкувати за освітнім процесом і взяти на облік результат роботи викладача та студентів. Проте за умови вибору студентами реально існуючих підприємств з реально існуючою проблематикою та цілями, представники цих підприємств через деякий час зможуть ознайомитись з пропозиціями студентів та примітити певні тези. Окрім цього, дозвіл компаніям складати для студентів власні завдання (наприклад, для позааудиторного виконання, з умовою нагороди тих, хто особливо допоміг підприємству) значно покращив би відносини керівництва ЗВО та підприємств.

Домовленості на найвищих рівнях про співпрацю між підприємствами та університетом, включення змін безпосередньо до освітньої програми показало би представникам бізнесу, що українська освітня система продує якісні кадри, у розвиток яких можна інвестувати кошти, до того ж набагато менші, ніж за умови повністю самостійного навчання робітників. Міжнародний кадровий Інтернет портал "HeadHunter" в Україні провів опитування серед роботодавців, в якому з'ясував, що за ініціативи керівництва більше ніж половина офісних співробітників (65%) отримала додаткову освіту. Найчастіше своїх працівників навчають великі, фінансово стабільні компанії — чим більше компанія, тим більше відсоток тих, кого навчають. При цьому у 77% випадків додаткова підготовка кадрів проводиться за рахунок роботодавця [6]. Як в такій ситуації є можливості співпраці між ЗВО та бізнесом, що бажає вкладати кошти в своїх майбутніх працівників? Підприємство може, наприклад, надати ліцензію чи віддалену підтримку по мережі Інтернет до спеціалізованого програмного забезпечення, або доступ до профільних курсів чи Інтернет ресурсів. За допомогою цього програмного забезпечення чи інших ресурсів студент міг би розв'язувати задачі близькі до службових. Сама концепція того, що освітня програма робить наголос не на тому, як

робочі інструменти (наприклад, спеціалізоване ПЗ) працюють і на чому ґрунтуються, а на тому, як їх використовувати і отримувати конкретні результати, потребує наявності сучасної матеріально-технічної бази. Але конкретно перспектива оволодіння студентом навичками розв'язання поставлених задач на службі в компаніях, за допомогою тих інструментів, які наразі тільки в компаніях і використовують — вельми приваблива для роботодавця, тому в цьому разі можна сподіватися на ефективне співробітництво з ним. У випадку співпраці ЗВО із підприємствами по одному з цих напрямків, останні більш охоче будуть укладати угоди про проведення виробничої практики та, можливо, обговорять своє бачення програми плану практики.

Практична підготовка студентів вищих навчальних закладів є невід'ємною складовою навчального процесу і здійснюватися протягом всього періоду навчання. Метою виробничої практики є прояв діяльносного підходу в освіті — закріплення набутих студентами під час навчання теоретичних знань практичними професійними навичками та вміннями роботи на підприємстві. ЗВО ставить такі основні завдання перед студентом при проходженні виробничої практики: ознайомлення з підприємством-базою практики, вивчення його спеціалізації, особливостей технологічних процесів; ознайомлення з діяльністю підрозділів за профілем, їх структурою та функціями, положеннями про відділ, посадовими обов'язками співробітників; виконання індивідуальних завдань відповідно до змісту конкретного виду практики. При цьому базами практики відповідно до програми можуть бути: виробничі підприємства; комерційно-посередницькі підприємства; організації і підприємства сфери послуг.

Опитування GfK Ukraine показало, що 52% студентів заявляють про неможливість або формальне проходження навчальної практики. При цьому менше половини респондентів (37%) брало участь у практиці або стажуванні під час навчання [11]. Щоб попередити такий сценарій розвитку подій, заклади вищої освіти укладають договір з тими підприємствами, які можна вважати оптимальними з точки зору навчального процесу. Дуже часто, на жаль, кількість підприємств, що співпрацюють із ЗВО по цьому питанню є вкрай обмеженою, особливо якщо це безпосередньо не стосується навчальних програм за профілем університету. Оскільки будь-яка організація має певне обмеження стосовно кількості залучених студентів, ЗВО мимоволі створює нерівні умови для студентів, що суперечить європейським принципам освіти.

Причиною обмеженості співпраці з представниками бізнесу є низька мотивація останніх виконувати свої обов'язки згідно з договором про практику, що пропонується. Підприємство не бачить об'єктивних вигод у разі залучення студентів на декілька тижнів та відкрито побоюється організаційного клопіту, предвзято відноситься до укладання угоди з державною установою (якщо це державний ЗВО), не бажаючи брати на себе скільки-небудь серйозні обов'язки. Можливо, кооперацію з підприємством потрібно починати не з укладання договорів про практику, а саме з обміну досвідом і знаннями, які будуть сприяти сумісному укладанню освітньої програми. Якщо казати про закордонний досвід, то зазвичай підприємствам на Заході вигідно запрошувати до себе тимчасовими співробітниками студентів бакалаврату. Багато компаній можуть бути зацікавлені в тому, щоб популяризувати власний підхід до бачення галузі і поширювати свій професійний світогляд серед молоді. Нові ідеї людини, яка ще не працювала в компанії, іноді дає можливість знайти нестандартні рішення при розв'язанні проблем. У більшості країн Європи виробничі практика триває близько місяця. Деякі підприємці розглядають виробничу практику як своєрідну волонтерську діяльність. В європейських організаціях студенти переважно спостерігають за процесом збоку, в окремих випадках їм доручають виконання відповідальних завдань. Приділяється увага тому, щоб надати знання студенту за його фаховою дисципліною. В США ж студент на практиці розглядається як повноцінний працівник, тільки з невеликою кількістю обов'язків. Компанія платить студенту заробітну плату, але менше турбується про навчання студента. Тим не менш, більшість таких програм в США тривають від 6 місяців, що вже менше нагадує виробничу практику.

Отже, ключеву роль в ефективному проведенні виробничої практики студентів грає зацікавленість підприємця в стажуванні студентів, спробі інтегрувати їх до своєї організаційної структури. Доказами ж корисності таких заходів має бути успішний досвід актуалізації навчальної програми та іншої співпраці із ЗВО, а також чітко прописаний договір

про організацію виробничої практики, укладений за строком мінімум на 1 місяць.

Враховуючи все вищесказане, напрямок роботи ЗВО з провідними фірмами або виробничими організаціями видається перспективним та зрозумілим. Звичайно, від конкретного ЗВО та підприємства залежить те, які саме правки будуть зроблені в освітній програмі. Такий індивідуальний підхід може здатися дещо розрізненим, проте якщо брати підприємства однієї й тієї ж галузі, то пропозиції по дисциплінам будуть схожими. Саме це і стало поштовхом для підготовки проекту нової форми здобуття освіти в Україні. Згідно з розпорядженням Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2018 року за номером 660-р, була схвалена Концепція підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти. Дуальна форма здобуття освіти — це спосіб здобуття освіти, що передбачає поєднання навчання осіб у закладах освіти з навчанням на робочих місцях на підприємствах, в установах та організаціях для набуття певної кваліфікації, як правило, на основі договору про здійснення навчання за дуальною формою здобуття освіти [4]. Реалізація пілотних проектів очікується в 2019—2020 роках, а створення класів дуальної освіти на базі конкурентоспроможних закладів освіти та заінтересованих роботодавців — у 2020—2023 роках. Рівноправне партнерство між роботодавцями, закладами освіти та здобувачами освіти покликане розвивати професійну освіту в Україні, оскільки ринок праці незадоволений нинішнім рівнем її якості. Тим не менш, як неодноразово зазначали представники української Асоціації підприємств легкої промисловості "Укрлегпром", підприємства легкої промисловості потребують спеціалістів різного фаху. Це обумовлює необхідність участі ЗВО України в процесі дуальної форми здобуття освіти.

Ефективний навчальний процес неможливо запровадити, якщо студенти не отримають досвіду роботи із необхідним прикладним програмним забезпеченням задля вирішення відповідних робочих задач; збору й обробки аналітичних даних на підприємстві за допомогою актуального інструментарію, роботи з клієнтами та ведення необхідної звітності; зрозуміють шляхи вирішення завдань, що пов'язані з електронною комерцією і т.д. — на реальних прикладах, що ґрунтуються на патернах (алгоритмах) виконання відповідних завдань на профільних підприємствах. Для імплементації ініціатив, що нададуть такі можливості здобувачам освіти, українським ЗВО потрібно також долучитися до майбутніх програм підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти.

ВИСНОВКИ

На сучасному етапі розвитку українські заклади вищої освіти мають покладатися на соціальні та управлінські освітні інновації, а також поетапно впроваджувати діяльнісний підхід в освіті до навчальної програми. Український ринок праці має гостру потребу в кваліфікованих робітниках, але наразі підприємства не усвідомлюють вагу співробітництва із вищою школою. Партнерство університету та підприємств може суттєво зекономити кошти останніх на самостійну підготовку та допідготовку професійних кадрів. Міжнародний досвід показує, що прикладний характер навчання є запорукою успішного працевлаштування більшості випускників. Українські ж підприємці мають, у першу чергу, розглядати ЗВО як організацію, яка буде сприяти розв'язку певних актуальних для бізнесу питань. Домовленості на найвищих рівнях про співпрацю університету та компаній допоможуть найскоріше налагодити одразу декілька напрямків співпраці, в яких виробнича практика студентів має визначальне місце. Оскільки причиною обмеженості співпраці ЗВО із бізнесом є низька мотивація представників компаній, партнерські відносини потрібно розгортати таким чином, щоб спочатку зацікавити підприємця можливостями від залучення студентів до вирішення конкретних задач. Вирішенням цієї проблеми є Концепція підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти, прийнятої урядом. ЗВО України мають брати участь у програмах за цією концепцією, оскільки для Вищої школи такі ініціативи не менш актуальні, ніж для профтехучилищ.

Література:

1. Берлінський інститут техніки та економіки [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.htw-berlin.de/en/research/research-service-and-transfer/cooperation-partnerships/>
2. Державний стандарт базової і повної середньої освіти [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1392-2011-%D0%BF>. — Постанова Кабінету Міністрів України від 23.11.2011 р. № 1392.

3. Пригожин А.И. Нововведения: стимулы и препятствия (Социальные проблемы инноватики) / А.И. Пригожин. — М.: Политиздат, 1989. — 271 с.

4. Про схвалення Концепції підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти: розпорядження Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2018 р. № 660-р / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/660-2018-p>

5. Сутнісні характеристики інноваційних технологій як виду сучасних освітніх ресурсів / Т. Попова, Ю. Беседіна. Українська інженерно-педагогічна академія. — К.: Вісник КНУД, 2017. — Вип. 1 (107). — (Сер.: Економічні науки). — ISSN 2413-0117.

6. ТОВ HeadHunter Україна: 77% офісних работников получают дополнительное обучение за счет работодателя [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://kiev.hh.ua/article/13513>

7. ТОВ HeadHunter Україна: Не за спеціальністю працює більше половини українців [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://kiev.hh.ua/article/14587>

8. Університет Аалто [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://biz.aalto.fi/en/cooperation/for_corporations/projects/

9. Університет Йончопінг [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://ju.se/en/study-at-ju/after-graduation.html>

10. Фокин Ю.Г. Теория и технология обучения: деятельностный подход: учебное пособие для студентов / Ю.Г. Фокин. — М.: Изд. центр "Академия", 2008, 3-е изд.

11. GfK Ukraine [Електронний ресурс]: (Проект) / Региональное представительство Фонда ім. Фрідріха Еберта в Україні, Центр Нова Європа. — К.: GfK Ukraine, 2017. — Режим доступу: <https://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/13874.pdf>

References:

1. Hochschule fur Technik und Wirtschaft Berlin (2018), "Cooperation Partnerships", available at: <https://www.htw-berlin.de/en/research/research-service-and-transfer/cooperation-partnerships/> (Accessed 17 November 2018).
2. The official site of Verkhovna Rada of Ukraine (2018), "State standard of basic and complete secondary education", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1392-2011-%D0%BF> (Accessed 17 November 2018).
3. Pryhozyn, A.I. (1989), Novovvedeniya: stimuly i prep'yatstviya (Social'nye problemy innovatiki) [Innovations: catalysts and obstacles (Social problems of innovations)], Politizdat, Moscow, Russia.
4. The official site of Verkhovna Rada of Ukraine (2018), "On approval of the Concept of training specialists through the dual education system: the order of the Cabinet of Ministers of Ukraine of September 19, 2018", available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/660-2018-p> (Accessed 17 November 2018).
5. Popova, T. and Besedina, Y. (2017), "Essential characteristics of innovative technologies as a type of modern educational resources", Visnyk KNUD, Ekonomichni nauky, vol. 1 (107).
6. HeadHunter Ukraine (2018), "77% of office workers received additional training at the employer's expense", available at: <https://kiev.hh.ua/article/13513> (Accessed 17 November 2018).
7. HeadHunter Ukraine (2018), "More than half of Ukrainians don't work on a specialty", available at: <https://kiev.hh.ua/article/14587> (Accessed 17 November 2018).
8. Aalto University (2018), "School of Business", available at: http://biz.aalto.fi/en/cooperation/for_corporations/projects/ (Accessed 17 November 2018).
9. Jonkoping University (2018), "After Graduation", available at: <https://ju.se/en/study-at-ju/after-graduation.html> (Accessed 17 November 2018).
10. Fokin, Y.G. (2008), Teoriya i tekhnologiya obucheniya: deyatel'nostnyj podhod [Theory and technology of education: practice&activity approach], 3rd ed, Akademiya, Moscow, Russia.
11. GfK Ukraine (2017), "Ukrainian generation Z: values and guidance", available at: <https://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/13874.pdf> (Accessed 17 November 2018).

Стаття надійшла до редакції 30.11.2018 р.

М. П. Денисенко,
д. е. н., професор, професор кафедри бізнес-економіки та туризму,
Київський національний університет технологій та дизайну
Є. В. Третяк,
студентка, Київський національний університет технологій та дизайну

DOI: 10.32702/2306-6806.2018.12.59

МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

М. Denysenko,
Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Business Economics
and Tourism, Kiev National University of Technology and Design
Yu. Tretiak,
student, Kiev National University of Technology and Design

MECHANISM OF PROVIDING ECONOMIC SECURITY OF ECONOMIC ENTITY

У статті розглянуто розвиток теоретичних положень економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності, а також практичні рекомендації щодо оцінки та управління економічною безпекою суб'єктів господарювання.

Економічна безпека підприємства є досить актуальною проблемою, адже на сьогоднішній день держава не має ефективного механізму управління безпечними підприємствами, а лише елементи регулювання: правові, економічні та соціальні заходи прямого та опосередкованого впливу.

На мікрорівні економічна безпека проявляється в плавному та стабільному функціонуванні підприємства, запобіганні витоку інформації, здатності боротися з загрозами, закладати основу та визначати перспективи зростання незалежно від об'єктивних та суб'єктивних факторів та загроз.

Для підвищення рівня економічної безпеки підприємство має працювати над забезпеченням стабільності та ефективності основних компонентів, які зазвичай включають: фінансові, інформаційні, технологічні, людські, екологічні та правові. Окремим компонентом у системі економічної безпеки підприємства є фінансова безпека, яка впливає з фінансового стану підприємства та свідчить про безпеку власних ресурсів підприємства, рівень та напрями їх використання.

Досліджено механізм забезпечення економічної безпеки підприємства, визначено структуру і зміст його основних складових, дано загальну характеристику. Обґрунтовано механізм забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання.

The article describes the essence of the economic security of economic entity. The mechanism of economic security is investigated, the structure and content of its main components are defined. It has been substantiated that the tasks and functions of economic security are implemented in compliance with certain principles and application of some methods economic security of the enterprise.

The article is to study the main components of the mechanism of management of economic security entities. The large number of threats requires the development and implementation of effective measures to ensure economic security entity of the enterprise. The mechanism of providing economic security is an integral part of its economic security, based on specific tasks, functions and principles; involves the use of the system together methods, tools and concrete measures for their implementa.

The enterprise economic security is quite an urgent problem, because nowadays the state has no effective mechanism to manage enterprises safe, but only the regulation elements: legal, economic and social measures of direct and indirect effect.

At the micro level, economic security is manifested in the smooth and stable enterprise functioning, prevention of information leakage, ability to deal with threats, laying the basis and defining growth prospects, regardless of objective and subjective factors and threats.

The main tasks of economic security business include: protection of the legitimate rights and interests of the company and its employees; collection, analysis, data evaluation and prediction of the situation; study partners, customers, competitors, candidates for the job; detection, prevention and suppression of illegal and other possible negative of the company's employees to the detriment of its security; preservation of assets and information; obtain the necessary information to develop the most optimal management decisions on strategy and tactics of economic activity etc.

Economic mechanism of enterprise economic security management is defined as the process of neutralisation of hazards into security at the expense of effective interaction of all elements of enterprise management, that is the integration of processes of motivation, planning, control, monitoring and organisations that create enterprise security.

Historically and logically, the problem of economic security is associated with the formation and development of statehood, nation awareness of their economic interests. However, this problem has never disappeared from public view and at different periods was actualized.

Ключові слова: суб'єкт господарювання, об'єкт господарювання, механізм забезпечення економічної безпеки підприємства, економічна безпека, підприємство.

Key words: economic entity, mechanism of providing economic security of the enterprise, economic security, enterprise.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

На сьогодні вітчизняні підприємства характеризуються різним рівнем економічного розвитку. Об'єктивні закони змішаної економіки змушують їх постійно шукати нові ефективні методи, важелі та принципи господарювання. Динамічний розвиток ринку, посилення конкуренції як на національному, так і на міжнародному ринках вимагають від вітчизняних підприємств заходів, спрямованих на підвищення результативності господарської діяльності, забезпечення гнучкості і динамічності її поведінки у взаємодії з зовнішнім середовищем. Перетворення, що відбуваються в економіці, потребують вирішення важливих питань у сфері управління підприємством.

Однією з головних проблем управління економічною безпекою суб'єктів господарювання є відсутність концептуальних основ побудови і функціонування механізму управління нею, який дозволить здійснювати ефективну протидію загрозам, використовувати наявний потенціал та в цілому підтримувати стан економічної безпеки.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Проблема економічної безпеки суб'єктів господарювання активно досліджується представниками різних напрямів і шкіл економічної науки. Протягом останнього десятиліття її розглядають українські вчені в широкому діапазоні питань, що обумовлюють економічну безпеку. Так, О. Козак досліджує проблему економічної безпеки в аспекті розвитку малого підприємництва [1]; В. Похилюк аналізує систему показників і сучасний стан економічної безпеки України в розрізі галузей виробництва й щодо конкурентоспроможності підприємств, а також пропонує комплекс регулювальних заходів забезпечення економічної безпеки [2]; Н.Й. Реверчук досліджує проблему управління економічною безпекою [3]; М.С. Тумакова розглядає економічну безпеку в розрізі залучення іноземних інвестицій [4].

Багато авторів досліджує проблему економічної безпеки України в податковому, фінансовому, екологічному аспектах, в аспекті інноваційної політики держави тощо. Водночас бракує досліджень окресленої проблеми в аспекті теорії забезпечення економічної безпеки. Отже, подальше теоретичне обґрунтування сучасного механізму забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання є актуальним і практично значущим.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є теоретичне обґрунтування механізму забезпечення економічної безпеки суб'єктів та об'єктів господарювання та розробка практичних рекомендацій щодо шляхів його вдосконалення.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Поняття "механізм" дуже часто використовується в сучасній економічній літературі у таких, наприклад, словосполученнях як "господарський механізм", "економічний механізм", "ринковий механізм" та багато інших. Це означає, що поняття "механізм" потрібне і визначає особливу послідовність дій, спеціальні методи або засоби їх виконання. Від точності визначення, чіткості тлумачення поняття "механізм" і його змісту в різних словосполученнях, які використовуються в

управлінській та економічній літературі, залежить односторонність, конкретність розуміння і використання цих понять.

В економічній науці поняття "механізм" використовується безумовно в переносному значенні, як внутрішня будова, система функціонування, апарат, алгоритм управлінської діяльності. Найбільш влучно, з нашої точки зору, дав визначення поняттю "механізм" Пономаренко В.С., який трактує механізм управління підприємством як сукупність форм, структур, методів і засобів управління, об'єднаних спільністю мети, за допомогою яких здійснюється ув'язування та узгодження суспільних, групових і приватних інтересів, забезпечується функціонування і розвиток підприємств як соціально-економічної системи [5]. Автор у цьому трактуванні виділяє, крім форм, методів та засобів управління, спільну мету за для якої і здійснюється зазначена дія. Процес управління завжди передбачає наявність об'єкта та суб'єкта управління. Тому, розглядаючи механізм управління ризиками підприємства, доцільно визначити суб'єкт та об'єкт управління ризиками

Управлінська система функціонує завдяки тому, що суб'єкт управління впливає на його об'єкт. Внаслідок цього об'єкт певною мірою змінюється, набуває нових якостей та організаційних особливостей. Головною значальною ознакою змін (набутих об'єктом нових якостей та організаційних особливостей) є те, що вони відповідають потребам, інтересам і бажанням суб'єкта. Суб'єкт прагне до змін в об'єкті, які йому вигідні, корисні, відповідають цілям, завданням та уявленням про те, як має бути організований і як повинен функціонувати об'єкт. Тому керуючий вплив виступає як цілеспрямований та організуючий фактор.

В умовах змішаної економіки змінилися методи господарювання та шляхи досягнення цілей підприємств, тому поняття "механізм" слідувало б переглядати та вдосконалювати. Так, О.В. Дерев'янка вважає, що перехід до ринкових відносин різко поширює кордони використання всіх механізмів, які використовуються в господарській сфері, і перш за все економічного, оскільки він прямо впливає на економіку [6]. Тому всі негативні явища, які відбуваються в економіці держави, залежать від економічного механізму, що функціонує у складі господарського.

В умовах планової економіки поняття "економічний механізм" приділялося не багато часу та уваги. Головним чином вивчалися питання організації господарського розрахунку як методу соціалістичного господарювання. Економічному механізму надавалися виконавські господарські функції, в результаті чого його розглядали як "сукупність форм соціалістичного розширеного відтворення", "вираження взаємодії людей, організованих у підприємства, відомства і т. д.", "сукупність взаємозалежних важелів і методів планового впливу на виробництво, обмін, розподіл і споживання продуктів".

Узагальнена інформація щодо сутності економічного механізму та його складових наведена в таблиці 1 [7—13].

Механізм управління економічною безпекою суб'єктів господарювання є однією із ключових підсистем загальної системи управління підприємством, що включає сукупність економічних методів, принципів, функцій, завдань, важелів та інструментів впливу на стан та розвиток суб'єкта господарювання.

Економічні методи — система прийомів, які використовують у господарській діяльності як держави, так

Табл. 1. Підходи до визначення поняття "економічний механізм"

Визначення поняття «економічний механізм»	Елементи економічного механізму	Переваги і недоліки підходу до визначення поняття «економічний механізм»
Сукупність взаємозалежних важелів і методів планового впливу на виробництво, обмін, розподіл і споживання продуктів	Планування і прогнозування, організація суспільного виробництва, економічне стимулювання, ціноутворення, фінансово-кредитний механізм	Переваги: Запропоновані елементи забезпечували функціонування економічного механізму
Цілісна система, яка складається з двох взаємодіючих підсистем: функціональної та забезпечувальної	Планування, стимулювання та відповідальність, науково-технічний прогрес, керування якістю продукції, раціональне використання ресурсів, охорона довкілля	Переваги: Запропоновані підсистеми були функціональними. Недоліки: при визначенні економічного механізму переплелися його цілі, функції та їх забезпечення; відсутні функції управління, підсистеми правового й інформаційного забезпечення
Цілісна система, яка обов'язково повинна мати економічні важелі та використовуватись як інструменти впливу на економічні процеси підприємства	Ціни, тарифи, відсоткові ставки, пільги, санкції та ін.	Переваги: підхід до побудови економічного механізму підприємства вважається цінним для економіки
Сукупність елементів, які включають управління, нормування, облік результатів і витрат, відповідальність та матеріальне заохочення, інформаційне, ресурсне, організаційне забезпечення	Складова частина господарського механізму	Недоліки: невизначення є неповним, бракує системи цілей
Перетворення процесу трудової діяльності на рух засобів виробництва та його кінцевих результатів, спрямованих на задоволення платоспроможного попиту споживачів	Складова частина господарського механізму	Переваги: наявність нового підходу до визначення категорії «економічний механізм»
Сукупність економічних ресурсів і способів їхньої взаємодії для реалізації цього економічного процесу	Сукупність економічних ресурсів	Переваги: Логічно пов'язане з основним поняттям «механізм» із технічних наук; одержання достовірних результатів економічного дослідження. Недоліки: не завжди використовується в економічній літературі
Взаємодія між суб'єктами і центром	Складається з трьох стадій: центр, повідомлення, результат	Переваги: Новий підхід до визначення категорії «економічний механізм». Недоліки: поняття є найвищою формою абстракції, нез'ясоване поняття центру, не визначені ресурси механізму

і підприємства задля досягнення поставленої мети, тобто забезпечення економічної безпеки.

Важелі — це конкретні інструменти, які використовуються в господарській діяльності як держави, так і підприємства задля досягнення поставленої мети, тобто забезпечення економічної безпеки.

Розвиток економіки значною мірою залежить від наявного арсеналу методів та важелів, що використовуються в державі, та широти їх використання на практиці.

Окрім того, поряд із державними дотаціями, можуть мати місце державні інвестиції для фінансування цільових програм розвитку, а керівництво підприємства, разом із традиційними матеріальними стимулами (оплата праці, премії), може пропонувати працівникам страхування, медичне забезпечення, оплату мобільного зв'язку та бензину, безплатні обіди тощо.

Елементи механізму мають складну, багаторівневу та ієрархічну організацію, виявляючи себе у вигляді певних підсистем: підсистема управління діяльності, підсистема цілей та завдань, функціональна структура та організаційна структура.

Процес управління завжди передбачає наявність об'єкта та суб'єкта управління. Тому, розглядаючи механізм управління економічною безпекою підприємства, необхідно визначити суб'єкт та об'єкт управління.

Механізм забезпечення економічної безпеки на прикладі ПрАТ "Чинбар" можна зобразити наступним чином (рис. 1).

У вітчизняній практиці господарювання, суб'єктом економічного механізму (зовнішнього щодо підприємства) виступає держава в особі законодавчих і виконавчих органів, органи місцевого самоврядування, а також недержавні організації, а на рівні окремого підприємства (внутрішній рівень) — його орган управління (власник, директор, рада директорів тощо).

Об'єктом управління економічною безпекою підприємства виступає процес фінансового забезпечення діяльності підприємства в цілому, та їх окремих елементів (прибуток, джерела формування фінансових ресурсів, структура капіталу, обсяги та інтенсивність грошових потоків, фінансові інвестиції, фінансові інновації тощо) важливо також провести дослідження сукупності фінансових ризиків, що впливають на фінансову діяльність підприємства. В межах системи економічної безпеки, об'єкт управління визначається та коригується залежно від завдань управління.

У процесі реалізації головної мети, управління економічною безпекою підприємства націлене на вирішення таких основних завдань, а саме:

- забезпечення ефективної фінансової діяльності підприємства;
- зростання прибутковості та ринкової вартості підприємства;
- забезпечення своєчасного виявлення та усунення загроз і небезпек фінансовій безпеці підприємства;
- забезпечення ефективного управління фінансовими ризиками підприємства.

Загалом, у процесі управління економічною безпекою підприємства, окремі завдання мають корелюватися та бути оптимізовані між собою для найбільш ефективною реалізації головної мети управління економічною безпекою підприємства. Механізм управління економічною безпекою містить також підсистеми методів, інструментів та важелів, що формують ядро системи економічної безпеки. В структурі запропонованого механізму ми виділяємо наступні групи методів: управлінські, фінансові та методи управління фінансовими ризиками.

Методи управління полягають у тому, щоб створити умови для чіткої організації процесу управління, ви-

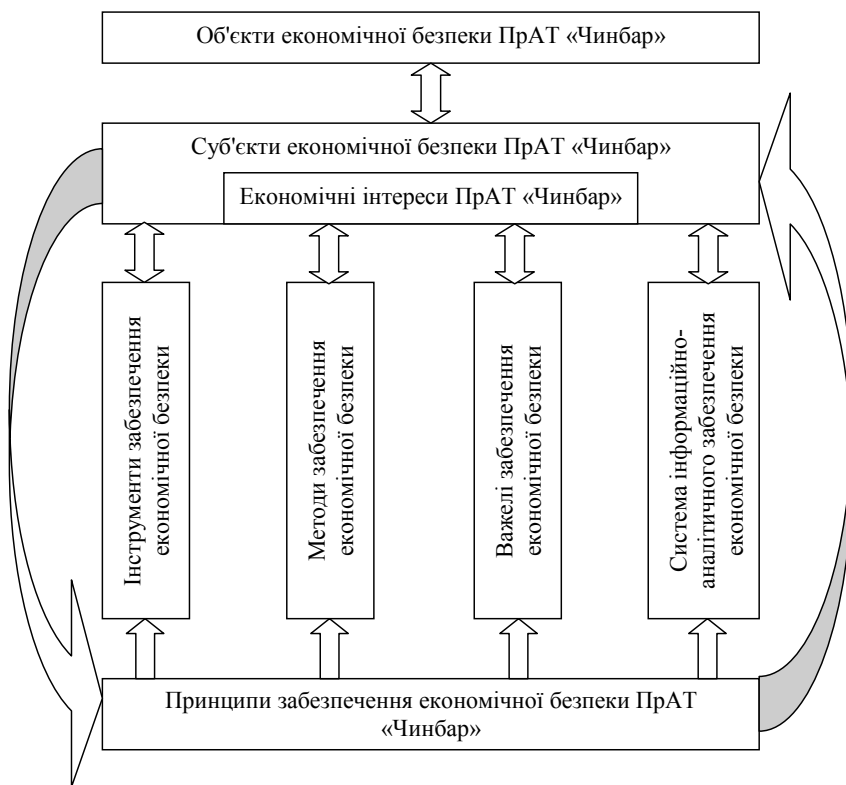


Рис. 1. Механізм забезпечення економічної безпеки ПрАТ "Чинбар"

користання сучасної техніки і прогресивної технології організації праці з метою забезпечення максимальної ефективності управління економічною безпекою підприємства. Основою класифікації методів управління є внутрішній зміст мотивів, якими керується людина у процесі своєї діяльності. За своїм змістом мотиви діяльності можна поділити на матеріальні, соціальні та мотиви примусового характеру. Відповідно до цього, розрізняють такі методи управління економічною безпекою підприємства: економічні, соціально-психологічні та організаційні.

Економічні методи характеризуються впливом на суб'єкт управління через його економічні інтереси шляхом матеріального стимулювання, тобто створюють матеріальну зацікавленість у відповідальних осіб за стан (рівень) економічної безпеки підприємства.

За допомогою організаційних методів формується організаційна структура управління фінансовою безпекою, визначаються повноваження та відповідальність посадових осіб, розпорядок роботи, порядок дій у тій чи іншій ситуації.

Використання соціально-психологічних методів в управлінні економічною безпекою спрямоване на підвищення рівня мотивації персоналу в системі безпеки підприємства.

Обов'язковим елементом у структурі механізму управління економічною безпекою підприємства є фінансові методи, які охоплюють фінансове планування і прогнозування, моніторинг, фінансовий аналіз та фінансове регулювання.

Метод прогнозування використовується з метою передбачення майбутнього стану внутрішнього і зовнішнього середовища, можливих загроз фінансовій безпеці. Він базується на вивченні закономірностей розвитку різних економічних явищ і процесів, виявляє найбільш імовірні та альтернативні шляхи їх розвитку і дає базу для вибору фінансової стратегії на перспективу. Тобто це процес обґрунтування кількісних та якісних змін стану економічної безпеки в майбутньому. Прогнозування, з одного боку, має передувати плануванню, а з іншого боку, має бути його складовою частиною, оскільки використовується на різних стадіях планової роботи.

Планування є одним із найважливіших етапів у процесі керування економічною безпекою, оскільки є методом, що створює основу для прийняття всіх управлінських рішень у процесі забезпечення економічної безпеки підприємства. Головним завданням планування є постановка цілей та завдань, для досягнення яких має здійснюватися увесь подальший управлінський процес.

Моніторинг використовується з метою постійного спостереження за станом економічної безпеки та передбачає виявлення змін та відхилень від планових показників, відстеження можливих ризиків та загроз, що можуть призвести до зниження економічної безпеки, контроль за дотриманням принципів забезпечення економічної безпеки. Використання методу моніторингу в управлінні економічною безпекою підприємств дає змогу в короткі строки діагностувати кризові явища у фінансовій складовій безпеки підприємства та вчасно реагувати на них. Ефективна організація моніторингу повинна передбачати контроль за станом не лише внутрішнього середовища підприємства, але і зовнішнього, в якому акумулюється основна маса небезпек та загроз.

Метод аналізу, в процесі управління економічною безпекою підприємства, дає змогу шляхом розрахунку основних фінансових показників, говорити про конкурентоспроможність, ліквідність, кредитоспроможність підприємства, прибутковість його діяльності, відповідність обсягів продажу запланованим значенням та ін. Без постійного аналізу діяльності неможливо існування та прогресивний розвиток жодного підприємства.

Регулювання як метод забезпечення економічної безпеки передбачає оптимізацію рівня економічної безпеки, на основі даних про її стан, стан зовнішнього та внутрішнього середовищ, наявність ризиків та загроз, що були отримані на попередніх етапах методологічного процесу, та порівняння їх із плановими та прогнозними показниками. Регулювання включає постійний вплив управлінського персоналу на перебіг фінансових процесів та стан економічної безпеки з метою досягнення стану відповідності запланованим цілям.

Однією з найважливіших умов забезпечення стійкого зростання підприємства та формування позитивних результатів його фінансової діяльності є розробка та впровадження ефективного механізму забезпечення управління фінансово-економічною безпекою, який забезпечить захист підприємства від загроз і небезпек внутрішнього та зовнішнього середовища.

Загалом механізм управління фінансово-економічною безпекою підприємства являє собою сукупність його основних принципів, функцій, методів, прийомів, інструментів і стимулів.

В основі механізму забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства — системне поєднання певних функцій, інструментів, методів та організаційного, нормативно-правового й інформаційно-аналітичного забезпечення, створюваних на базі принципів забезпечення фінансової безпеки, що об'єктивно існують як економічні закономірності, а також формуються суб'єктами управління фінансовою безпекою підприємства для досягнення та захисту його фінансових інтересів.

Даючи характеристику основних елементів механізму забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства, необхідно враховувати таке: вони повинні формуватися зважаючи на його фінансово-економічні інтереси (зростання ринкової вартості підприємства, максимізація прибутку тощо); відображати основні

складові управління підприємства; гарантувати систему захисту.

Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства зумовлюється об'єктивно наявним для кожного підприємства завданням забезпечення стабільності функціонування та досягнення головних цілей своєї діяльності.

ВИСНОВКИ

Система економічної безпеки кожного підприємства є індивідуальною, її повнота і дієвість залежать від чинної в державі законодавчої бази, від обсягу матеріально-технічних і фінансових ресурсів, виділених керівниками підприємств, від розуміння кожним з працівників важливості гарантування безпеки бізнесу, а також від досвіду роботи керівників служб безпеки підприємств.

Надійна економічна безпека підприємства можлива лише за комплексного і системного підходу до її організації. Ця система забезпечує можливість оцінити перспективи зростання підприємства, розробити тактику і стратегію його розвитку, зменшити наслідки фінансових криз і негативного впливу нових загроз та небезпек.

У механізмі забезпечення економічної безпеки об'єктивно мають поєднуватися ринкові й державно-адміністративні методи й важелі. Таке поєднання проявляється у використанні економічних важелів управління забезпеченням економічної безпеки. Економічні (ринкові) важелі регламентуються адміністративно-правовими методами. У свою чергу, адміністративні методи спираються на певну правову базу й використовують ринкові важелі регулювання процесу забезпечення економічної безпеки.

Література:

1. Козак О.В. Проблеми розвитку малого підприємства в Україні / О.В. Козак // Сучасні проблеми інноваційного розвитку держави: матеріали IV Наук.-практ. конф. — Дніпропетровськ, 2010. — 151 с.
2. Похилюк В.В. Держава в транзитивній економіці: регулювання економіки, аналіз та стан економічної безпеки: [монографія] / В.В. Похилюк. — Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008 — 403 с.
3. Реверчук Н.І. Управління економічною безпекою підприємницьких структур: [монографія] / Н.І. Реверчук. — Львів: ЛБІ НБУ, 2004. — 195 с.
4. Тумакова М.С. Экономическая безопасность государства в разрезе привлечения иностранных инвестиций / М.С. Тумакова // Экономика та фінанси в умовах глобалізації: досвід, тенденції та перспективи розвитку: зб. тез II Міжнародної наук.-практ. конф. — Мадрид, 2010. — Т. III. — 164 с.
5. Пономаренко В.С. Механізм управління підприємством: стратегічний аспект / В.С. Пономаренко. — Харків, 2002. — 252 с.
6. Деревянко О.В. Организационно-экономический механизм планирования бизнес-процессов предпринимательских структур: дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / О.В. Деревянко. — СПб., 2004. — 156 с.
7. Загородний А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.А. Возник. — К.: Знання, 2007. — 1072 с.
8. Теория управления социалистическим производством: учеб. для студентов экономических специальностей / Под ред. О.В. Козловой. — М.: Экономика, 1979. — 368 с.
9. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.М. Лозовский, Б.А. Стародубцева. — М.: ИНФРА-М, 1996. — 496 с.
10. Воеводин С.А. Экономический механизм управления промышленным производством. Методика и практика организации / С.А. Воеводин. — К.: Вища школа, 1991. — 159 с.
11. Лисенко Ю. Організаційно-економічний механізм управління підприємством / Ю. Лисенко, П. Єгоров // Економіка України. — 1997. — № 1. — С. 86.

12. Глава 8. Часть III: Функциональное моделирование. Основные понятия IDEFO [Электронный ресурс]. — Режим доступа: kgau.ru/istiki/umk/mbp/ch08.html

13. Измалков С. Теория экономических механизмов (Нобелевская премия по экономике 2007 г.) / С. Измалков, К. Сонин, М. Юдкевич // Вопросы экономики. — 2008. — № 1. — С. 4—26.

14. Трухан О.Л. Наукова інтерпретація функцій стратегічного управління підприємствами / О.Л. Трухан // Вісник Хмельницького національного університету / Економічні науки. — 2012. — № 1. — Т. 2. — С. 29—35.

References:

1. Kozak, O.V. (2010), "Problems of small business development in Ukraine", Suchasni problemy innovatsijnoho rozvytku derzhavy: materialy IV naukovo-praktychnoi konferentsii [Modern problems of innovative development of the state: materials of the IV scientific-practical conference], Dnipropetrovs'k, Ukraine.
2. Pokhyliuk, V.V. (2008), Derzhava v tranzytivnij ekonomitsi: rehuliuвання ekonomiky, analiz ta stan ekonomichnoi bezpeky [State in a transitive economy: economic regulation, analysis and state of economic security], RVV PUSKU, Poltava, Ukraine.
3. Reverchuk, N.J. (2004), Upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpryiemnyts'kykh struktur [Management of economic security of business structures], LBI NBU, L'viv, Ukraine.
4. Tumakova, M.S. (2010), "Economic security of the state in the context of attracting foreign investment", Ekonomika ta finansy v umovakh globalizatsii: dosvid, tendentsii ta perspektyvy rozvytku: zb. tez II Mizhnarodnoin nauk.-prakt. konf. [Economics and finance in conditions of globalization: experience, trends and prospects of development: a collection of abstracts of the 2nd International Scientific and Practical Conference], vol. III, Makiivka, Ukraine.
5. Ponomarenko, V.S. (2002), Mekhanizm upravlinnia pidpryiemstvom: stratehichnyj aspekt [The management mechanism of the enterprise: the strategic aspect], Kharkiv, Ukraine.
6. Derevianko, O.V. (2004), "Organizational and economic mechanism for planning business processes of business structures", Ph.D. Thesis, Economy, St.Petersburg, Russia.
7. Zahorodnyj, A.H. and Voznyk, H.L. (2007), Finansovo-ekonomichnyj slovnyk [Financial and economic dictionary], Znanyia, Kyiv, Ukraine.
8. Kozlova, O.V. (1979), Teoryia upravleniya sotsyallystycheskym proyzvodstvom: ucheb. dlia studentov ekonomycheskykh spetsyal'nostej [Theory of socialist production management], Ekonomika, Moscow, Russia.
9. Rajzberh, B.A. Lozovskij, L.M. and Starodubtseva, B.A. (1996), Sovremennij ekonomycheskij slovar' [Modern economic dictionary], YNFRA-M, Moscow, Russia.
10. Voevodyn, S.A. (1991), Ekonomycheskij mekhanizm upravleniya promyshlennym proyzvodstvom. Metodyka y praktyka orhanyzatsyy [The economic mechanism of management of industrial production. Methodology and practice of organization], Vyscha shkola, Kyiv, Ukraine.
11. Lysenko, Yu. and Yehorov, P. (1997), "Organizational and economic mechanism of enterprise management", Ekonomika Ukrainy, vol. 1, p. 86.
12. Mindal'nov, I.V. (2015), "Functional modeling. Basic concepts IDEFO", available at: kgau.ru/istiki/umk/mbp/ch08.html (Accessed 20 Nov 2018).
13. Yzmalkov, S. Sonyn, K. and Yudkevych, M. (2008), "Theory of Economic Mechanisms (Nobel Prize in Economics 2007)", Voprosy ekonomiky, vol. 1, pp. 4—26.
14. Trukhan, O.L. (2012), "Scientific interpretation of the functions of strategic management of enterprises", Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Ekonomichni nauky, vol. 1, no. 2, pp. 29—35.

Стаття надійшла до редакції 30.11.2018 р.

*А. В. Пандас,
к. е. н., доцент кафедри економіки та підприємництва,
Одеська державна академія будівництва та архітектури, м. Одеса
С. О. Крижановський,
магістр, Одеська державна академія будівництва та архітектури, м. Одеса*

DOI: 10.32702/2306-6806.2018.12.64

РЕДЕВЕЛОПМЕНТ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОЇ ЗОНИ

*A. Pandas,
PhD, assistant professor department of economy and entrepreneurship,
Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture, Odessa
S. Kryzhanovskiy,
master's degree, Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture, Odessa*

REDEVELOPMENT AS A PROMISING MECHANISM DEVELOPMENT OF THE INDUSTRIAL ZONE

За останнє десятиліття деіндустріалізація великих міст набула широкого розголосу. Внаслідок скорочення виробництва з'явилися масштабні деградуючі промислові території з невикористовуваними будівлями, складськими приміщеннями та супутньої інфраструктурою. В статті детально розглянуто поняття "промислова зона", її сутність, види та їх особливості в контексті впливу на реконструктивні заходи. Просторова структура таких зон потребує послідовного перетворення на основі багатоцільового аналізу. У зв'язку з цим виникає необхідність проведення робіт по реконцепції промислових зон, їх адаптації до сучасних умов функціонування міста та сталого розвитку. Редевелопмент є вдалою практикою у всьому світі. В статті приділяється увага не тільки редевелопменту промислових зон, а й редевелопменту крапкових об'єктів промислової нерухомості, проаналізований світовий досвід редевелопменту, наведені приклади міст України, які є лідерами цього процесу. Перепрофільовані виробничі території стають новими точками тяжіння у містах, використовуючись для створення багатофункціональних кластерів, що поєднують різноманітні об'єкти нерухомості, рекреаційні зони, науково-інноваційні центри, культурно-просвітницькі об'єкти тощо. Редевелопмент має багатогранний ефект: вдосконалення архітектурно-планувального розвитку міста, поява нових земельних ресурсів, об'єктів нерухомості, робочих місць, перетворення та розвитку транспортної мережі, скорочення маятникової міграції, вирішення екологічних проблем. Стаття розкриває проблемні моменти та перешкоди на шляху впровадження редевелопменту в Україні, наведені вдалі світові приклади стимулювання девелоперів при здійсненні проектів редевелопменту промислових зон. Редевелопмент промислових зон має максимальний ефект та доцільність тільки завдяки багатофункціональному використанню території з плановірною та системною трансформацією.

Over the last decade, deindustrialization of large cities has become widely publicized. Due to the reduction in production, large-scale degraded industrial areas with unused buildings, warehouse premises and associated infrastructure appeared. In the article in detail the concept of "industrial zone", its essence, types and their peculiarities in the context of influence on reconstructive measures are considered. The spatial structure of such zones requires sequential transformation based on multi-purpose analysis. In connection with this, there is a need for work on the reconstruction of industrial zones, their adaptation to the modern conditions of city functioning and sustainable development. Redevelopment is a good practice around the world. The article focuses not only on redevelopment of industrial zones, but also on redevelopment of dotted objects of industrial real estate, analyzed the world experience of redevelopment, giving examples of Ukrainian cities that are leaders in this process. The redeveloped production areas become new points of attraction in cities, using for the creation of multifunctional clusters that combine various objects of real estate, recreational areas, research and innovation centers, cultural and educational objects, etc. Redevelopment has a multi-faceted effect: improving the architectural and planning development of the city, the emergence of new land resources, real estate objects, workplaces, transformation and development of the transport network, pendulum migration, solving environmental problems. The article reveals the problematic moments and obstacles on the way of implementation

of redevelopment in Ukraine, provides examples of successful world-class incentives for developers in realization of projects of redevelopment of industrial zones. Redevelopment of industrial zones has the maximum effect and feasibility only due to the multifunctional use of the territory with systematic and systematic transformation.

Ключові слова: редевелопмент, реконструкція, реновація, реконцепція, девелопмент, промислова зона, ринок нерухомості, міські території.

Key words: redevelopment, reconstruction, renovation, reconceptions, development, industrial zone, real estate market, urban areas.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

В українських реаліях гострого дефіциту міських територій для забудови та розвитку виникає необхідність трансформації міського простору, більш ефективного використання потенціалу виробничих територій та інтеграції їх у міську середу. Цей процес пов'язаний з низкою проблемних питань, ключові з яких велика кількість розрізаних власників на промислових територіях, необхідність нової транспортної та інженерної сітки. Редевелопмент промислових зон може стати мотиваційним стимулом для інвесторів тільки за умов зацікавленості муніципалітету у цьому процесі. Місто має виступати повноцінним партнером та мати зобов'язання, а саме: ввести особливі інвестиційні правила і механізми. Наприклад, значно скоротити термін розгляду і узгодження проекту, взяти на себе організацію і частину витрат по перенесенню виробничих потужностей, після завершення проекту у задалегідь обумовлений термін передати ділянку у власність. Тобто повноправне партнерство державного та приватного секторів, прикладом може слугувати партнерство між міськими адміністраціями і девелоперськими компаніями.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

У науковій літературі проблема реконструкції міських промислових зон розглядалася вченими переважно з точки зору архітектури та будівництва (Сєдін В.А., Кравчуновская Т. С Ковальов В.В., Броневицький С.П. та інші), економічному аспекту — приділялося менше уваги. Закордонними вченими Пейсер Р., Арунінта А., Ха С., Дардя М., Девіс Т., Марголіс К. поняття "редевелопмент" досліджено достатньо широко, як у теоретичному плані, так і на основі прикладів конкретних міст. В Україні поняття "редевелопмент" є взагалі новою категорією економічного тезаурусу та не має комплексного наукового бачення, достатньої теоретичної бази. Відносно недавно почали з'являтися роботи українських вчених, а саме Євсюков Т.О., Опенько І.А., Бондаренко Е.С., Новожилова М.В. Актуальність та гострота проблеми перепрофілювання промислових зон України вимагає цілісного відображення, об'єктивного та комплексного інструментарію.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Визначення поняття "промислова зона" та "редевелопмент", а також актуалізація, використання зарубіжних та вітчизняних практик редевелопменту. Розгляд проблемних питань, перешкод та мотиваційних важелів при реалізації проектів редевелопменту промислових зон.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Історично склалося, що для великих міст характерні два види розміщення підприємств:

— дистанційне, при якому окремі великі підприємства розташовані в межах житлових територій, а ряд дрібних знаходиться серед житлової забудови і навіть у центральній частині міст;

— концентроване, коли промислові підприємства або групи їх територіально об'єднані в самостійні міські промислові зони.

Промислова зона — це функціональна спеціалізована частина території міста, до складу якої входять об'єкти матеріального виробництва, комунального господарства, виробничої інфраструктури, науки, наукового обслуговування, підготовки кадрів, інших об'єктів невиробничої сфери, які обслуговують матеріальне та нематеріальне виробництво.

Одним із суттєвих недоліків сформованих промислових зон міст є необґрунтованість їх планувальної структури, її випадковість, відсутність єдиного задуму в архітектурно-просторовій організації [1, с. 175].

Вдосконалення планувальної структури, її трансформація є тривалий і складний процес, який в кожній промисловій зоні має специфічні особливості.

У планувальній структурі міста виділити три види промислових зон таблиці 1.

Кризовий економічний стан, трансформація галузевої структури економіки України в бік невиробничої сфери призвели до промислового спаду. З'явилися такі проблеми, як екстенсивна індустріалізація, висока концентрація занедбаних об'єктів промислової нерухомості, неефективне використання виробничих територій, зношена інфраструктура, низька якість житлової нерухомості, як частини промислових зон, екологічна нестабільність. Стало очевидно, що велика частка міської території не відповідає сучасним вимогам і потребує суттєвої реконцепції.

Реконцепція — комплекс заходів, з аналізу поточного використання території, з існуючими об'єктами нерухомості, їх техніко-економічних показників, оцінка економічної ефективності, аналіз територій — аналогів; розробка варіантів реконцепції; аналіз економічної ефективності запропонованих варіантів. Реконцепція може включати в себе реброкерідж, реінжиніринг, редевелопмент, ребрендинг і ременеджмент. Ключовим інструментом реконцепції територій є редевелопмент.

У широкому плані, редевелопмент промислових зон — це процес, який полягає у вдосконаленні планувальної структури промислових зон, що включає більш раціональне використання промислової території з підвищенням коефіцієнта її зайнятості; виявлених територіальних резервів, підвищення ступеня їх використання за рахунок збільшення щільності забудови; впорядкування транспортних зв'язків і ліквідації малодіяльних промислових підприємств; підвищенні архітектурних якостей забудови, скорочення шкідливого впливу підприємств на навколишнє середовище.

У більш вузькому розумінні, редевелопмент промислових зон — це процес перепрофілювання промислових територій під новий напрямок, спрямований на ефективне використання об'єктів в сучасних умовах [2, с. 176]. Редевелопмент промислових територій, як правило, буває двох видів:

— коли існуючі будівлі на промисловій території не зносяться, а тільки реконструюються і перепрофілюються;

— коли проводиться повний або частковий демонтаж будівель і споруд на території промзони, а на їх місці будуються нові об'єкти нерухомості.

Можна сказати, що редевелопмент — це процес вторинного, як правило, комплексного розвитку території (її "відродження"), процес перетворення вже наявних на території об'єктів нерухомості (в основному, на базі старого фонду) в абсолютно нові, часто зі зміною їх функціонального призначення [3, с. 59].

У першу чергу необхідно відзначити, що процес редевелопмента промислових зон значно складніше, ніж девелопмент неосвоєних територій. Пов'язано це з тим, що власнику об'єкта необхідно врахувати кілька ключових моментів:

1) аналіз найкращого та найбільш ефективного використання території;

2) вид трансформаційних робіт: демонтаж (знесення) існуючих будівель або здійснення реконструкції без знесення.

Найчастіше, коли власники приймають рішення про перепрофілювання об'єкта, без попереднього аналізу місця розташування та оптимального використання, як правило, це призводить до того, що новий об'єкт стає незатребуваним. Також з'являється нерозуміння того, що вигідніше, знести будівлю або реконструювати. Саме тому важливо перед початком процесу редевелопмента провести аналіз з визначення найкращого варіанту використання об'єкта та проаналізувати придатність існуючої конструкції під обраний напрям.

Зацікавленість інвестора у редевелопменті — це можливість зведення об'єкта в хорошому місці, на ділянці достатнього розміру. Для міста — відродження занедбаних територій, організація нових робочих місць, оновлення і поліпшення портрета міста, поповнення дохідної частини місцевого бюджету [4, с. 13].

Редевелопмент виробничої нерухомості має істотні переваги: велика висота стель, величезні вікна, можливість вільного планування, електричні та теплові потужності, зручність під'їзних шляхів, автостоянки та інші [5, с. 60].

Історично точкою відліку для "редевелопмента" вважається 1952 рік, коли в Америці з'явилися перші проекти, які стали головною рушійною силою по пожевленню занепадлих районів і нераціонально використовуваних територій. У цей період з'явилися компанії, які почали скуповувати дрібні застарілі підприємства, зносити будинки і зводити на їх місці нові економічно привабливі об'єкти нерухомості [6, с. 182]. Одним з кращих світових прикладів успішного редевелопмента є реконструкція колишньої портової території "Доклендс" (м. Лондон, Великобританія).

Сучасні українські міста мають безліч проблем просторового розвитку — це і ущільненість забудови, невпорядкованість жилих та рекреаційних зон, низький рівень розвитку транспортної інфраструктури, яка не відповідає навантаженню, а висока частка промислово-складських територій хаотично розташовані безпосередньо у центрі міста, займаючи гігантські площі земельних масивів, що гальмує розвиток житлового будівництва, обмежує розширення інфраструктури міста, а також істотно впливає на стійке економічне становище. Питання відновлення деградуючих промислових тери-

Таблиця 1. Види промислових зон та їх вплив на реконструктивні заходи

Вид промислової зони	Місце розташування	Особливості зони та їх вплив на реконструктивні заходи
Промислова зона 1 рівня	Історично сформований центр міста	В цьому випадку необхідно враховувати: близьке розташування місць проживання, існуючу систему соціально-культурного обслуговування населення, сформовану систему інженерного забезпечення промислової і житлової зони, історичне і архітектурно-художнє значення промислової забудови та її оточення, складність зміни планувальної структури сформованого промислового району і його нерозривний зв'язок з сільбищними територіями
Промислова зона 2 рівня	Периферійна частина міста, може примикати до житлових утворень	В цьому випадку необхідно враховувати збільшення частки: швидкісного і індивідуального транспорту, відносно планувальної автономності сформованих промислових районів
Промислова зона 3 рівня	Розташована в периферійній частині міста на відстані від сільбищної забудови	Для такої зони характерні значні (500 га і більше) розміри і галузева спеціалізація

торій зі зношеними будівлями та масштабними просторовими ресурсами повинно бути ключовим для розгляду задля виходу з ситуації, що склалася.

В Україні є досвід редевелопменту промислових об'єктів згідно принципу найкращого і найбільш ефективного використання нерухомості, як найбільш рентабельного призначення. Провідними містами України у цьому напрямку є Київ і Харків. Промислові об'єкти були перепрофільовані у торгово-розважальні центри, об'єкти культурного значення, бізнес-центри. Однак мова йде про окремі об'єкти, не про комплексну реконструкцію промислових зон у містах.

Стосовно Одеси пріоритетним майданчиком для реалізації інвестиційних проектів редевелопмента є промислова зона "Пересип", територія занепадлих промислових підприємств, яка нині представляє масштабну депресивну зону, маючи вигляд величезної території- "примари", з фізично та функціонально зношеною житловою та промисловою нерухомістю, несприятливим екологічним становищем: напруженим рухом автомобільного і залізного транспорту, високим рівнем ґрунтових вод та постійною загрозою підтоплення.

Аналізуючи приклад перепрофілювання берлінського аеропорту Темпельхоф, з площею у 380 га у гігантський ландшафтний парк, де одне функціональне призначення прийшло на зміну іншій, можна зробити висновок, що більш успішними є проекти, коли на зміну однієї функції приходить мультифункціональне використання.

Таблиця 2. Приклади стимулювання девелоперів при здійсненні проектів редевелопменту промислових зон

Назва проекту (країна)	Мотиваційні складові
Проекти редевелопмента у штаті Нью-Джерсі та Міссурі (США)	Кредитне фінансування в розмірі до 100% на очистку земельної ділянки та підготовки до нового будівництва. Відкладення виплати податків для девелоперів, а витрати на розчищення території погашаються несплаченими податками
Проект редевелопмента «Доклендс», (Велика Британія)	Пільговий податковий режим у вигляді звільнення від податку на промислову і комерційну нерухомість, повне звільнення від податку на витрати на будівництво нових промислових підприємств на території зони, а також покриття за рахунок міського бюджету витрат на організацію нових виробничих територій, їх рекламу і забезпечення транспортом і комунікаціями
Проект редевелопмента «HafenCity», (Німеччина)	Високоякісний простір. Урахуванням сучасних екологічних вимог та сталого розвитку. Інноваційний, високотехнологічний підхід

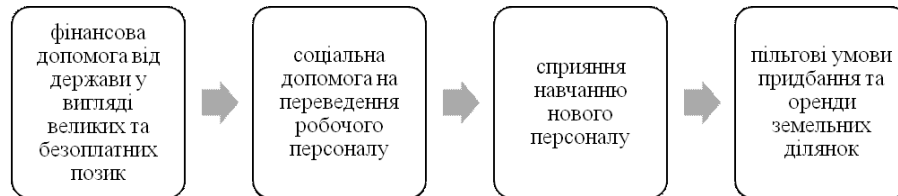


Рис. 1. Система економічних пільг задля стимулювання виведення підприємств з центра міста на периферію (приклад – м. Париж)

Однак перешкодою на шляху впровадження системи редевелопменту в Україні є комплекс проблем пов'язаний з відсутністю:

- 1) повноцінної законодавчої бази;
- 2) висококваліфікованих спеціалістів з питання реконструкції промислових зон відповідно сучасним ринковим умовам;
- 3) науково-методичного інструментарію;
- 4) взаємодії влади, бізнесу, девелоперів, інвесторів, населення.

Крім цього, має місто комплекс проблем пов'язаних з здійсненням процесу перенесення промислових підприємств з центральних частин міста за межі міської території, забезпечення необхідних умов адаптації підприємств у нових виробничих зонах.

Ключовими проблемними питаннями є відсутність державної програми підтримки інвесторів (пільгове оподаткування і пільгові тарифи за користування інженерною інфраструктурою), системи стимулювання девелоперів. Необхідна розробка системи мотиваційних важелів (табл. 2), у тому числі і адміністративних, для зацікавленості девелоперів у проектах редевелопменту промислових зон, цілісного розвитку територій.

Розглядаючи наступний аспект, а саме стимулювання виведення підприємств з промислових зон у центрі міста на периферію у місті Париж (Франція) запропонована система економічних пільг промисловцям і підприємцям на території міста (рис. 1).

З боку, муніципалітету було введено ряд обмежень [7, с.610]:

- заборона будівництва нових крупних заводів;
- заборона розширення більш ніж на 10% вже існуючих промислових підприємств;
- жорсткість контролю за ліцензуванням нового промислового будівництва.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДОСЛІДЖЕНЬ

У сучасних умовах, при гострій насиченості ринку нерухомості, забудова має тенденцію мультиформатності, підприємцям ринку нерухомості можливо збільшити прибуток тільки за допомогою пошуку шляхів скорочення витрат, у тому числі мова йде про територіальні ресурси, оптимізацію існуючих процесів, розробку унікальної концепції проекту та інше.

Редевелопмент промислової зони — один з найбільш популярних у всьому світі трансформаційних інструментів міського простору. Однак в Україні цей процес не має системного характеру та комплексної стратегії впровадження, однак редевелопмент, аналізуючи закордонний досвід, може дати значний поштовх для раціонального та стійкого розвитку міста. Це створення нового простору для появи об'єктів нерухомості, бізнесу, простору для комунікацій, розвитку творчих напрямків.

Розробка законодавчої бази, покращення інвестиційного фону, поліпшення податкової політики, співпраця девелоперських фірм з органами місцевої влади — сприятиме швидкому розвитку редевелопменту та регенерації промислових зон у цілому, формуючи нові багатofункціональні зони.

Література:

1. Матвеев Е.С. Промышленные зоны городов / Е.С. Матвеев. — М.: Стройиздат, 1985. — С. 215.

2. Pedko I. Revitalization of industrial zones of the big city / I. Pedko, A. Pandas In Economic and Social Development (Book of Proceedings) // 32nd International Scientific Conference on Economic and Social. — 2018. — p. 174—180.

3. Быстров П.Н. К вопросу о редевелопменте промышленных территорий в центральной части города / П.Н. Быстров, Р.С. Закиров // Известия КГАСУ. — 2006. — № 1 (5). — С. 59—63.

4. Голованов Е.Б. Развитие редевелопмента как направления по преобразованию городских территорий / Е.Б. Голованов, В.А. Киселева // Вестник ЮУрГУ. Серия: "Экономика и менеджмент". — 2013. — № 3 (7). — С. 12—16

5. Благиных Е.А. Актуализация направлений научно-исследовательских работ по совершенствованию архитектурно градостроительных процессов в Кемеровской области / Е.А. Благиных // Вестник СибГИУ. — 2015. — № 1 (11). — С. 59—62.

6. Peiser R.B. Professional Real Estate Development / R.B. Peiser. — Urban Land Institute, 2003. — С. 358.

7. Титов С.А. Европейский опыт реализации программ редевелопмента промышленных территорий мегаполисов / С.А. Титов, А.П. Бирюков // Фундаментальные исследования. — 2015. — № 11-3. — С. 605—610.

8. Журбей Е.В. Редевелопмент как перспективный механизм развития муниципальных территорий: зарубежный и отечественный опыт / Е.В. Журбей, Е.Н. Давыборец, Е.В. Еленева // Ойкумена. Регионоведческие исследования. — 2014. — № 4. — С. 90—117.

References:

1. Matveev, E.S. (1985), Promyshlennyye zony gorodov [Industrial zones of cities], Stroyizdat, Moscow, Russia.

2. Pedko, I. and Pandas, A. (2018), Revitalization of industrial zones of the big city. In Economic and Social Development (Book of Proceedings), 32nd International Scientific Conference on Economic and Social, pp. 174—180.

3. Bystrov, P.N. and Zakirov, R.S. (2006), "On the issue of redevelopment of industrial areas in the central part of the city", Izvestiya KGASU, vol. 1 (5), pp. 59—63.

4. Golovanov, E.B. and Kiseleva, V.A. (2013), "Development of redevelopment as a direction for the transformation of urban areas", Vestnik YUUrGU. Seriya: "Ekonomika i menedzhment", vol. 3 (7), pp. 12—16.

5. Blaginyh, E.A. (2015), "Actualization of areas of research to improve the architectural and urban planning processes in the Kemerovo region", Bulletin of SibGIU, vol. 1 (11), pp. 59—62.

6. Peiser, R.B. (2003), Professional Real Estate Development, Urban Land Institute.

7. Titov, S.A. and Biryukov, A.P. (2015), "European experience in the implementation of redevelopment programs for industrial areas of megacities", Fundamental'nyye issledovaniya, vol. 4, pp. 90—117.

8. Zhurbey, E.V. Davybores, E.N. and Eleneva, E.V. (2014), "Redevelopment as advanced mechanism of municipal areas development: foreign and domestic experience", Oykumena. Regionovedcheskiye issledovaniya, vol. 11-3, pp. 605—610.

Стаття надійшла до редакції 04.12.2018 р.

А. О. Крисак,
к. е. н., голова циклової комісії "Економка і фінанси", Вінницький технічний коледж, м. Вінниця
О. С. Мусятовська,
викладач фінансово-економічних дисциплін, Вінницький технічний коледж, м. Вінниця

DOI: 10.32702/2306-6806.2018.12.68

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

A. Krysak,
Ph.D., Head of the cycle commission "Economics and Finance", Vinnytsia Technical College, Vinnytsya
O. Musiatovska,
teacher of financial and economic disciplines, Vinnytsia Technical College, Vinnytsya

CURRENT PROBLEMS AND DEVELOPMENT OF SMALL ENTERPRISES IN UKRAINE

У статті розглядаються проблеми розвитку малого бізнесу в Україні, оскільки підтримка малого бізнесу та побудова соціально орієнтованої економіки стає важливим напрямом реформ в Україні, та головним чинником підвищення рівня життя населення і сприяє процесам інтеграції національної економіки у світове господарство. На підставі детального аналізу статистичних даних та показників, які характеризують тенденції розвитку малого бізнесу України, а саме: кількість суб'єктів господарювання, кількість зайнятих працівників, обсяг реалізованої продукції, фінансові результати діяльності здійснюється спроба пошуку підходів до розв'язання накопичених проблем підвищення ефективності малого бізнесу в економіці України, за допомогою знаходження нових шляхів його реформування, наводяться перспективні шляхи їх вирішення в контексті підтримки малого бізнесу державою.

The article deals with the problems of small business development in Ukraine. The support of small business and the construction of a socially oriented economy are becoming an important direction of the Ukrainian reforms. The major factor is in raising the standard of the population living and contributes to the processes of integration in the national economy into the world economy. Based on a detailed analysis of statistical data and indicators that characterize the tendencies of small business development in Ukraine, namely: the number of economic entities, the number of employed employees, the volume of sales, financial performance, an attempt is made to find solutions to the accumulated problems of improving the efficiency of small business in the economy of Ukraine, with the help of finding new ways of its reform. The perspective ways of their solution are presented in the context of supporting small business.

In the current market economy in Ukraine, small business is forced to overcome a number of macroeconomic barriers, the main reason being inefficient financial support, excessive tax pressure and other restrictions established at the legislative level.

The formation of an appropriate legislative framework for the development of small business involves, first of all, the establishment of legal safeguards to ensure the freedom and protection of private property; development of effective legislative and regulatory acts aimed at stimulating small business; the elimination of legal contradictions and the abolition of provisions that impede the development of private initiative.

As a result of ignoring the interests of small businesses, the number of hired workers increases, and the number of self-employed population is constantly shrinking. These processes negatively affect the social activity of citizens, and, therefore, the willingness and ability of the population to implement specific interests related to the active activity of an independent subject of economic activity is suppressed. Therefore, in order to implement an effective mechanism for supporting small businesses in Ukraine, first of all, it is necessary to take certain steps towards democratization of market relations and mitigation of social tension in society. It is necessary that the interests of small entrepreneurs should be defended not only by state structures, but also by individual organizations created for the purpose of lobbying an entrepreneurial community, whose opinion would be of importance in the decision-making process of the state, especially in matters concerning tax payments and deductions from the funds.

That is why a promising way to overcome these barriers should be to reach a consensus that entrepreneurs should protect the interests of entrepreneurs themselves. The role of the state should be only to improve the necessary infrastructure and create an effective legal framework that would create a space for the development of civic organizations and other associations aimed at solving problems of small business development in Ukraine.

Ключові слова: малий бізнес, мале підприємство, суб'єкт господарювання, підприємництво, підприємницька діяльність, ринкові умови, національна економіка, державна підтримка.

Key words: small business, business entity, entrepreneurship, entrepreneurial activity, market conditions, national economy, state support.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Перехід України до ринку супроводжується становленням і розвитком малого бізнесу, завданням яких є формування й насичення ринку товарами і послугами, сприяння розвитку конкуренції та послабленню монополізму, розширенню кількості робочих місць. Процеси становлення малого бізнесу в Україні розпочалися з початком незалежності, однак його функціонування та розвиток мають певні труднощі і до сьогодні. Основною перешкодою на шляху розвитку малого бізнесу є відсутність ефективного механізму підтримки з боку держави. Багатостороння підтримка малого бізнесу та побудова соціально орієнтованої економіки має стати важливим напрямом реформ в Україні, що стане головним чинником підвищення рівня життя населення та сприятиме процесам інтеграції національної економіки у світове господарство.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Перспективи розвитку малого бізнесу в Україні досліджували такі вітчизняні науковці: В.В. Білик, З.С. Варналій, К.О. Ващенко, В.Є. Воротін, А.І. Воротіна, В.М. Геєць, А.А. Колеснікова, О.В. Кужель, Ю.Б. Іванов, О.В. Лібанов, О.Ю. Мазур, Ю.О. Ольвінська, О.В. Поліщук, А.В. Таратута, В.В. Цимбал та інші. Вони аналізують різні підходи до вирішення проблем функціонування малого бізнесу в сучасних ринкових умовах. Проте потребує подальшого дослідження проблема пошуку перспективних шляхів підвищення ефективності малого бізнесу в економіці України.

ФОРМУВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є аналіз нагальних проблем та пошук перспективних шляхів розвитку малого бізнесу в Україні в контексті його підтримки державою.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Політика державної підтримки малого бізнесу реалізується в рамках комплексної програми розвитку підприємництва в Україні. Проте, реальну допомогу малому бізнесу можна надати не в межах універсальної програми для України, а в рамках визначених територій, з урахуванням специфіки, потреб місцевого населення і т. ін. Частково ці завдання виконувалися через регіональні структури Фонду підтримки фермерських господарств. Однак повне врахування інтересів місцевого населення можливе тільки при підтримці малого бізнесу як на рівні місцевих рад, так і на рівні конкретної галузі народного господарства.

Для підтримки малого бізнесу на рівні галузі необхідно створити нові структури з прив'язкою до галузі: спілки малого бізнесу при відповідних міністерствах, фонди підтримки на рівні галузі, субпідрядні форми організації відносин малого бізнесу з великим.

З метою розвитку малого бізнесу і забезпечення державної підтримки малого бізнесу Уряд України прийняв спеціальні постанови. Відповідно до постанов затверджено комплекс першочергових заходів для розвитку малого підприємництва в Україні: нормативно-правове забезпечення, фінансово-кредитне забезпечення, інформаційно-технічне забезпечення, зовнішньоекономічна діяльність, організаційна, кадрова, консультативне забезпечення. Передбачаються доручення ряду міністерств і відомств щодо внесення змін і розробки відповідних положень у сфері фінансування і кредитування, науково-технічного розвитку, матеріально-технічного забезпечення і збуту продукції, підготовки кадрів, зовнішньоекономічної діяльності, а також установа додаткових податкових пільг для суб'єктів малого підприємництва.

На Міністерство економіки України покладено розробку основ політики державної підтримки малого підприємництва, а також координації центральних органів виконавчої влади і формування інфраструктури малого підприємництва. Як показує досвід, малий бізнес створює умови для підвищення зацікавленості кожного робітника в кінцевих результатах праці.

Основні причини гальмування розвитку малого бізнесу в Україні є [8]:

- неопрацьованість законодавства як з питань розвитку малого підприємництва, так і підприємництва в цілому;
- високі податки, що змушує деяких суб'єктів малого бізнесу йти в тіньову економіку;
- недостатня державна фінансова-кредитна і майнова підтримка малого бізнесу;
- відсутність дійового механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого бізнесу;
- недосконалість системи обліку та статистичної звітності малих підприємств;
- обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення;
- недосконалість системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для підприємницької діяльності;
- відсутність стимулів для інвестицій;
- психологічне неприйняття позитивної ролі підприємців у ринкових перетвореннях серед окремих верств населення.

Таблиця 1. Динаміка розвитку малого бізнесу в Україні

Показник	Роки		
	2015	2016	2017
Кількість суб'єктів, одиниць:			
малі підприємства	373809	324598	327814
мале підприємництво (фізичні особи-підприємці)	1328392	1590448	1630571
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб:			
малі підприємства	2010,7	1686,9	1576,4
мале підприємництво (фізичні особи-підприємці)	2280,5	2428,3	2262,3
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), млн грн			
малі підприємства	670258,5	705000,5	937112,8
мале підприємництво (фізичні особи-підприємці)	263459,2	276299,6	381861,3
Відсотків до загального обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг):			
малі підприємства	71,8	71,8	71,0
мале підприємництво (фізичні особи-підприємці)	28,2	28,2	29,0
Фінансові результати, млн грн	-25057,9	-175262,4	-111906,0
Відсоток суб'єктів, які отримали прибуток, %	66,0	66,5	73,9

Джерело: [2].

Основними напрямками дальшого розвитку малого бізнесу в Україні у найближчій перспективі є [1, с. 186]:

- формування належної законодавчої бази, сприятливої для розвитку малого бізнесу;
- вдосконалення фінансово-кредитної підтримки;
- забезпечення матеріально-технічних та інноваційних умов розвитку;
- інформаційне та кадрове забезпечення бізнесу;
- стимулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів малого бізнесу.

Формування відповідної законодавчої бази розвитку малого бізнесу передбачає, насамперед, встановлення правових гарантій для забезпечення свободи і захисту приватної власності; розробку дійових законодавчо-нормативних актів, спрямованих на стимулювання малого бізнесу; усунення правових суперечностей і скасування положень, що гальмують розвиток приватної ініціативи.

Малий бізнес найбільш масова, динамічна та гнучка форма ділового життя зі своїми закономірностями розвитку та специфічними перевагами, що при певних умовах стають недоліками, стримуючими його розвиток. Наприклад, відносно невеликий капітал для започаткування малого бізнесу звужує рамки виробництва й обмежує можливість залучення додаткових ресурсів: науково-технічних, фінансових, виробничих, трудових та ін. Нестійкість малого бізнесу внаслідок обмеженості ресурсів, а також підвищеної чутливості до змін в економіці, набагато вище, ніж у великих і середніх підприємницьких структур. Близько 80% малого бізнесу існують рік-два, а більше третини є збитковими.

Існує й інша статистика, яка говорить про те, що в Україні малий бізнес поки ще не відіграє суттєвої ролі в забезпеченні економічного зростання, його внесок у валовий внутрішній продукт складає лише 19,2%. Показники, які характеризують тенденції розвитку малого бізнесу України, наводяться в таблиці 1.

За останні роки малий бізнес не набув істотного розвитку, цей факт знаходить відображення по кожному показнику, крім обсягу реалізованої продукції. Кількість малих підприємств в 2017 році зростає лише на 1%, кількість найманих працівників, які зайняті в малому бізнесі значно скорочується. Негативний фінансовий результат відображає наявність проблем в даному секторі економіки та загальну негативну тенденцію і економічну нестабільність країни. До основних проблем розвитку малого бізнесу слід віднести [3; 7; 9]:

1. Загальний стан економіки України. На тенденції розвитку малого підприємництва безпосередньо впливає негативна динаміка основних макроекономічних показників. Підприємництво функціонує як один з елементів реальної економічної системи, тому реагує на всі зміни (позитивні і негативні), які відбуваються в економіці країни.

2. Монополізація бізнесу. Для нормального розвитку малого бізнесу необхідно зменшити масштаби монополізації великого бізнесу. Адже зараз в Україні великі підприємства просто витісняють дрібний бізнес. У підсумку виходить, що невелика кількість великих гравців просто поглинають ринки.

3. Низька конкуренція на внутрішніх ринках. У багатьох сферах спостерігається висока концентрація великих підприємств, а показники виходу на ринок нових фірм залишаються низькими. У такій ситуації новим гравцям на ринку виробництва товарів і послуг важко зміцнити свої позиції, та й взагалі вижити. Основні проблеми конкурентного середовища полягають у тому, що багато секторів мають високу концентрацію фірм і олігопольних структур, які призводять до завищених цін.

4. Відсутність достатнього стартового капіталу, власних фінансових ресурсів, сировини, матеріалів, приміщень і обладнання. Визначальною метою становлення малого бізнесу в Україні є вирішення проблеми фінансового забезпечення його діяльності, тобто створення достатньої фінансової бази. До цієї проблеми додаються: низька інвестиційна активність, відсутність стимулів для інвестицій; проблеми з доступом до кредитів, недовлік заставного майна, найвищі розміри процентних ставок комерційних банків; недоступність кредитних ресурсів, як для започаткування, так і для ведення бізнесу чи його відновлення; недостатні зв'язки з міжнародними фінансовими організаціями по залученню інвестицій і гарантій.

5. Недосконалість податкової системи. Сучасною податковою системою держава створила сприятливі умови для переходу підприємств у тійовий сектор економіки. Так, через високі відрахування до фонду заробітної плати, єдиного соціального внеску багато малих підприємств ведуть подвійну бухгалтерію. Більшість підприємств в тій чи іншій мірі приховують свої доходи, щоб платити менший податок. Неefективне оподаткування розглядається як основна перешкода в розвитку сектора малого бізнесу.

6. Високий рівень корупції, нестабільність умов ведення бізнесу, бюрократія, рейдерство. Залежно від того, яка економічна культура панує в країні, збільшуються або зменшуються ризик і витрати ведення бізнесу. Це дуже важливо і для вітчизняних підприємців, і для зарубіжних партнерів. На жаль, Україна належить до країн, в яких підприємництво є справою з високим ступенем ризику і великими неформальними витратами. Зараз спостерігається ситуація загальної неповаги до законів, ухилення від сплати податків, зміцнення особистих неформальних зв'язків, породжених корупцією і хабарництвом. Корупція відноситься до основних неформальних факторів, які стримують розвиток підприємницької діяльності в Україні.

7. Нерозвиненість інфраструктури підтримки і розвитку малого підприємництва. Незважаючи на велику кількість об'єктів інфраструктури (бізнес-центри, бізнес-інкубатори, технологічні парки, інформаційно-консультативні установи, громадські об'єднання суб'єктів підприємництва), їх роль у розвитку малого бізнесу України ще дуже незначна.

8. Декларативна форма державної підтримки. На сьогодні в Україні діє слабкий механізм фінансування та кредитування, має місце неправильне інформаційне та консультаційне забезпечення, недосконала система підготовки та перепідготовки кадрів. Під державною підтримкою необхідно розуміти державне регулювання сектора малого бізнесу, яке передбачає, перш за все, свідоме формування державними структурами відповідних умов становлення і розвитку малого бізнесу, створення стимулів, використання матеріальних і фінансових ресурсів, що залучаються для його суб'єктів.

9. Нестача кваліфікованого персоналу, відсутність практичних навичок підприємливості працівників у веденні бізнесу, недосконалість системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для підприємницької діяльності.

10. Обмежені можливості для захисту від протиправних посягань.

11. Криза неплатежів та проблеми з формуванням нових взаємозв'язків каналів збуту.

Від'ємні показники прибутку характерні для сектору малого бізнесу, що функціонує у сфері будівництва та операцій з нерухомістю, а також у промисловому виробництві, де, незважаючи на наявність близько 58% умовно прибуткових підприємств, загальні економічні втрати галузі на початок 2017 року склали 4 млрд 350 млн грн [2].

Державна фінансова політика з підтримки малого підприємництва не здатна створити умови для необхідного розвитку інфраструктури, що стимулювало б ефективніше функціонування та проникнення малого бізнесу в нові галузі економіки. З кожним роком зростають обсяги міжнародної підтримки, створюються нові бізнес-центри та кредитні лінії, проте інвестиції міжнародних фондів у розвиток малого бізнесу у вітчизняній економіці все ж у рази менші, ніж в інших європейських країнах. Це пояснюється тим, що в Україні низькі показники рівня свободи бізнесу.

Найгірші показники індексу економічної свободи наша країна має у сфері "Правова система та захист прав власності". Це є зайвим доказом того, що головною причиною перешкод на макроекономічному рівні є відсутність чітко сформованої та законодавчо обґрунтованої державної підтримки сектору малого бізнесу. Навпаки ж, у суспільстві формується об'єктивна думка, що чинні нормативно-правові акти України спрямовані на те, щоб залучити бізнесмена шляхом впровадження частих і непослідовних змін у законодавстві.

Економіка України залишається високо монополізованою, оскільки умови податкового законодавства спрямовані більшою мірою на підтримку великого бізнесу, що характеризується дисциплінованістю у виплаті значного обсягу податків та частково надає фінансову допомогу в важливих проектах державного і регіонального значення [10].

Головним напрямом підтримки малого бізнесу повинна стати система податкових пільг. Законодавством України не передбачено додаткових пільг для малого бізнесу. Пільги при сплаті податків є єдиною перевагою для підприємств незалежно від організаційно-правових форм.

Основним бар'єром розвитку малого бізнесу в Україні є надмірний податковий тиск. Як наслідок, частина малих підприємців багатьох видів діяльності, що користувалися спрощеною системою оподаткування, тепер сплачують виплати як великі у розмірі іноді більшому за їх прибуток. Така політика поповнення

державного бюджету не лише не вирішить проблеми тінізації економіки, а навіть поглибить її. До того ж, суб'єкти малого бізнесу починають масово закриватися, оскільки зникають головні стимули підприємництва — прибуток та заробітна плата.

Місцевим громадам доцільно було б надати законодавством право встановлювати податкові пільги з урахуванням специфіки регіону [7]:

- застосування знижених податкових ставок на старті для малого бізнесу, який займається виробництвом;

- встановлення диференційованих ставок податку на прибуток залежно від виду послуг, наданих населенню;

- зниження ставки податку на прибуток для тих виробництв, у яких економічний ефект досягається переважно за рахунок живої праці;

- встановлення постійних пільг при оподаткуванні осіб, колективів, які займаються підприємницькою діяльністю в сільському господарстві;

- використання пільг і компенсацій для стимулювання зростання зайнятості (особливо в районах, де завдяки збільшенню частки непрацюючих унаслідок звільнення трудових ресурсів із діючих підприємств), створення нових робочих місць, поліпшення умов праці й таке інше;

- застосування пільгового оподаткування підприємств малого бізнесу, діяльність яких на території допомагає вирішенню конкретних завдань, які стоять перед місцевими радами;

- повне скасування податків тощо.

Важливим напрямком непрямої підтримки має стати надання малому бізнесу на пільгових умовах кредитів. Нині кредити на пільгових умовах надає лише Фонд підтримки малого бізнесу без встановлених вимог щодо ефективного їх використання і наявності ризику їх повернення. Тому доцільним було б надавати пільгові кредити за умови, що обсяг виробництва за головним напрямом діяльності становить не менш як 70% його загального обсягу.

Причиною того, що малий бізнес багатьох галузей економіки опинився в борговій залежності, є важкість отримання банківських кредитів. Як правило, банківські установи здійснюють кредитування на коротко- та середньо-терміновій основі під заставу, що набагато перевищує надану позику. Фінансова допомога, яку надають Український фонд підтримки підприємництва та Державний інноваційний фонд, є досить незначною. Тому важливим заходом державної підтримки має бути надання малому бізнесу пільгових кредитів та їх державне гарантування.

Кредитування малого бізнесу висуває на перший план проблеми гарантій. Нині поручатися за мале підприємство може передусім засновник, страхова організація чи зацікавлений великий замовник (покупець), інших гарантів в особі регіональних органів, спеціальних компаній, Антимонопольного комітету, його відділень немає.

Система гарантів і страхувань малого бізнесу може створюватися галузевими організаціями, державними органами. В цій системі першочергову роль мають відігравати різні асоціації кредитних гарантів, комерційні банки, громадські організації, що функціонують на комерційній основі.

Серед джерел фінансових ресурсів малого бізнесу банківські кредити посідають третє місце після доходів від діяльності суб'єктів підприємництва та особистих коштів засновників. Якщо частка банківських кредитів у структурі джерел фінансового забезпечення малого бізнесу в Україні становить менше 20%, то в економічно розвинутих країнах — не менше 60%. Частка відповідних кредитів у загальному обсязі кредитного портфеля банків є незначною (до 20%) протягом багатьох років, так, у 2016 р. вона дорівнювала 14,7%, а у 2017 р. — 15,1% [5, с. 28].

Підтримка банківського фінансування малого бізнесу державою переважно має вигляд субсидування процентних ставок або часткової компенсації кредитних виплат [2]. Державна організація з питань мікрокредитування — Український фонд підтримки підприємництва — фактично не розвиває схеми гарантій за кредитами малого бізнесу: у 2017 р. він надав підтримку підприємцям лише на 2,6 млн грн (при витратах на утримання персоналу в 2,1 млн грн на рік).

Матеріально-технічне забезпечення малих підприємств здійснюється в недостатньому обсязі і несвоєчасно. Машин, устаткування, приладів, призначених для малих підприємств і враховуючої їх специфіки, не має. Обмежено доступ малих підприємств до високих технологій, тому що їхня купівля потребує значних одноразових фінансових витрат.

Важливим напрямом розвитку матеріально-технічної бази малого бізнесу як основи зростання виробництва може стати відповідна державна політика прискореної амортизації.

З метою посилення конкурентоздатності малого бізнесу необхідно законом надати їм право додатково списувати вартість основного капіталу залежно від обсягу реалізації продукції (робіт, послуг). При цьому має бути встановлена базова ставка амортизації, а на доповнення до неї треба встановити визначений процент від суми реалізації.

Ще одна важлива проблема — кадри. Часто говорять, що підприємцем треба народитися. Проти цього важко заперечити, але не можна не рахуватися з тим, що і їм потрібно набути значного обсягу знань: адже навчають же, скажемо, "уроджених" музикантів, учених, спортсменів. Немає підстави вважати, що до підприємців потрібно підходити з іншою міркою. Тим часом із навчанням кадрів для бізнесу справа складається далеко не кращим чином.

Коло непростих проблем пов'язано із соціальним захистом підприємницької діяльності. Відомо, що на основі розподілу суспільних фондів система соціальних гарантій і соціального забезпечення, що раніше діяла, в умовах нинішнього перехідного періоду виявилася практично підірваною. Потрібно будувати цю систему заново по відношенню до всього суспільства, а стосовно підприємців — новому соціальному прошарку — тим більше.

Зниження прибутків населення привело до значного погіршення структури споживання. Прибутки спрямовуються в основному на придбання товарів першої необхідності, насамперед продуктів харчування й оплати комунальних послуг. Те саме стосується і малого бізнесу. Якщо раніше воно мало певне накопичення, то після першого етапу реформи було змушене працювати в основному на споживання. Виробляти продукцію з тривалим виробничим циклом, включаючи і наукомістку, стало навіть не те що неефективно, а просто руйнівно. Почалися серйозні негативні структурні зміни в малому бізнесі. Якщо процеси, що нині відбуваються, продовжуватимуться і не натраплять на протидію у вигляді соціальних гарантій малому підприємництву, саме його існування під сумнівом.

У результаті ігнорування інтересів малого бізнесу, збільшується кількість найманих робітників, а кількість самозайнятого населення постійно скорочується. Ці процеси негативно впливають на соціальну активність громадян, а отже, пригнічується готовність й вміння населення реалізовувати специфічні інтереси, пов'язані з активною діяльністю самостійного суб'єкта господарювання. Тому для впровадження ефективного механізму підтримки малого бізнесу в Україні необхідно, перш за все, здійснити певні кроки на шляху демократизації ринкових відносин та пом'якшення соціальної напруги в суспільстві. Необхідно, щоб інтереси малих підприємців захищали не лише державні структури, а й окремі організації, створені з метою лобю-

вання підприємницького співтовариства, думка яких мала б вагу при прийнятті рішень державою, особливо у питаннях, що стосуються податкових платежів та відратувань у фонди.

Якщо розглянути особливості ведення малого бізнесу в Європі, необхідно відзначити значну підтримку з боку національної влади. Це пов'язане з тим, що малий бізнес у розвинених країнах являє собою середній клас, який є базою для стабільного розвитку економіки.

У рамках Євросоюзу здійснюється політика підтримки малого підприємництва, що реалізує інноваційні бізнес-ідеї. У цьому напрямі основна мета європолітики полягає у збалансуванні сучасних умов функціонування ринку, інтересів держави і бізнесу. При цьому забезпечується підтримка оптимальних умов для підприємницької діяльності, збільшення конкурентоспроможності малого бізнесу.

Так, основні цілі регулювання і підтримки малого бізнесу в Європі є такими [1, с. 187]:

- зміцнення єдиного внутрішнього ринку ЄС;
- усунення адміністративних бар'єрів;
- уніфікація законодавчої бази, посилення взаємодії країн ЄС для більш глибокого економічного співробітництва.

Щоб максимально стимулювати мале та середнє підприємство, в Європі були прийняті заходи для усунення адміністративних перешкод для малого бізнесу. Насамперед були внесені зміни, що стосуються податку на додану вартість, коригування умов фінансування і зміни в соціальній політиці держав.

Державне регулювання малого бізнесу в Європі здійснюється шляхом законодавства, розроблення і реалізації цільових програм фінансового, технологічного, інформаційного та кадрового сприяння розвитку малого та середнього підприємництва. Для стимулювання розвитку малого бізнесу були розроблені нові юридичні моделі (Європейська акціонерна компанія, Європейський пул економічних інтересів), які дозволяють малим підприємствам з різних країн, що вступають у ділові відносини, ефективно вирішувати проблеми розбіжностей правових систем різних держав.

Політика підтримки малого бізнесу в Європі здійснюється через діяльність держав та спеціальні програми, що реалізуються під егідою Євросоюзу. Фінансування заходів з підтримки малого бізнесу здійснюється зі Структурних фондів Євросоюзу, таких як Фонд регіонального розвитку, Соціальний фонд.

В Україні ж і досі не сформована інфраструктура підтримки і розвитку малого бізнесу. Про це свідчать результати експертного опитування Центру громадської експертизи. Зокрема лише 43% респондентів вважають, що органом, відповідальним за формування і реалізацію політики підтримки малого бізнесу в Україні, має бути Міністерство економічного розвитку і торгівлі. За результатами опитування учасників конференції "Ефективний діалог заради розвитку: політика влади і порядок денний для бізнесу", що відбулася 23 червня 2016 року, найбільш затребуваною складовою системою підтримки підприємництва в Україні є фінансово-кредитна підтримка (78%), а також стимулювання інновацій і підтримка експорту (по 65% опитаних). Найбільшими перепонами для розвитку бізнесу сьогодні є корупція (65%), обмежений доступ до фінансових ресурсів (57%) і надмірний податковий тиск (54%) [10].

Зарегульованість економіки (22%) й адміністративний тиск на підприємства (19%), на думку експертів, є менш болючими для бізнесу. В цілому ж за даними малий та середній бізнес оцінює довгострокові перспективи змін у бізнес-кліматі досить позитивно: 53% підприємців планують активізувати свою бізнес-діяльність. І це незважаючи на те, що малі й середні підприємства в Україні у середньому близько 30% прибутку витрачають, аби вести бізнес легально: на ліцензії, сертифікатах, перевірки, дозволи тощо, і це не врахову-

ючи податкове навантаження, яке збільшиться зі зростанням мінімальної заробітної плати вдвічі у 2017 році [10].

Що стосується змін у регуляторному середовищі за останні роки, то загалом бізнес оцінює їх позитивно. Порівняно з 2015 роком, у 2017 році підприємці частіше повідомляють про відсутність труднощів, пов'язаних з реєстрацією та відзначають кращу ситуацію з перевірками. Також покращилася ситуація з інспекціями.

Таким чином, існує нагальна потреба кардинальних змін у підходах до розв'язання накопичених проблем у малому бізнесі, що потребує пошуку нових шляхів його реформування й здійснення таких заходів [7; 9]:

1. Визначення фінансування пріоритетних напрямів розвитку малого бізнесу та оптимізації використання ресурсів за галузями, сферами господарської діяльності й територіями з урахуванням сучасного високотехнологічного товаровиробничого сектору. При цьому слід виходити з результатів аналізу статистичних даних, що свідчать про найширший розвиток малого бізнесу у цих сферах, як в Україні, так і в усьому світі. На першому місці, безперечно, має бути агропромисловий комплекс і сільськогосподарська переробка.

2. Визначення економічних і соціальних проблем в частині підтримки і розвитку малого бізнесу на районному та регіональному рівнях, з урахуванням того, що діяльність малого бізнесу орієнтована, головним чином, на місцевий ринок. Заходи щодо їх розв'язання мають здійснюватися за рахунок обсягів регіональних джерел фінансових і матеріально-технічних ресурсів. Це вписується в загальну концепцію розвитку господарської і фінансової самостійності територіальних утворень.

3. Розробки державної системи підтримки малого бізнесу на умовах широкого залучення позабюджетних ресурсів, нових позабюджетних схем відтворення капіталу, самофінансування малого бізнесу (наприклад, через кредитні спілки, товариства взаємного страхування). Централізовані кошти на пріоритетні напрями розвитку регіону надавати тільки під конкретний проект на умовах співфінансування. Це знизить навантаження на бюджеті різних рівнів.

4. Формування ринку продукції малого бізнесу шляхом розміщення на них установленої законом на конкурсній основі частки державного замовлення щодо поставок продукції для регіональних потреб.

5. Сприяння розширенню виробничо-технологічної та інноваційної кооперації малого бізнесу із великим виробництвом і використанню потенціалу малого підприємництва при здійсненні заходів щодо підприємств-банкрутів.

6. Інтеграції прогресивних фінансових механізмів малого підприємництва в загальну кредитно-фінансову систему України; реалізації схеми пайової участі бюджетних і позабюджетних коштів для підтримки пріоритетних напрямів розвитку цієї сфери.

7. Систематизації через інформаційну мережу й створення бази даних із використання коштів, спрямованих на підтримку бізнесу в Україні, з подальшим аналізом ефективності їх використання.

Виконання зазначених заходів дасть можливість не лише залучити нові фінансові ресурси, а й забезпечити їх прибутковість, і в результаті розвивати малий бізнес. Буде сформовано платоспроможний попит населення, який є суттєвим чинником накопичення фінансових ресурсів на місцевому, регіональному і державному рівнях.

ВИСНОВКИ ТА НАПРЯМИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Отже, в сучасній ринковій економіці України малий бізнес вимушений долати ряд макроекономічних перешкод, основною причиною яких є неефективна фінансова підтримка, надмірний податковий тиск та інші обмеження, встановлені на законодавчому рівні.

Саме тому перспективним шляхом подолання цих бар'єрів має стати досягнення консенсусу в тому, що інтереси підприємництва мають захищати самі підприємці. Роль держави ж має полягати лише в покращенні необхідної інфраструктури та створенні ефективної правової бази, що б створила простір для розвитку громадських організацій та інших асоціацій, націлених на вирішення проблем розвитку малого бізнесу в Україні.

Література:

1. Воронич К.М. Міжнародний досвід організації малого бізнесу та можливість його впровадження в Україні // Науковий вісник НЛТУ України. — 2011. — Вип. 21. — С. 184—189.
2. Державний комітет статистики. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Жирко С.О. Проблеми розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. — Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/ebook/db/2007-1-2/doc/2/25.pdf>
5. Мельник Л.Г. Четвёртая промышленная революция: предпосылки и содержание // Актуальні проблеми економіки. — 2016. — № 9. — С. 26—30.
6. Ольвінська Ю.О. Розвиток інфраструктури малого і середнього бізнесу в Україні. — Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream>
7. Перспективи економіки України: стратегії розвитку малого і середнього бізнесу. — Режим доступу: <http://sesp.its.dn.ua/web/sesp/sespRU>
8. Романська О. Яку підтримку очікують підприємці? — Режим доступу: <http://platforma-msb.org/yaku-pidtrymku-ochikuyut-pidpryyemtsi>
9. Череп О. Сучасний стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd_2016_1_14
10. Швєць Г. Сучасні тенденції малого підприємництва в Україні. — Режим доступу: http://econf.at.ua/publ/konferencija_2017_10_20

References:

1. Voronyc, K. M. (2011), "International experience of small business organization and its implementation in Ukraine", *Naukovy visnyk NLTU Ukrainy*, vol. 21, pp.184-189.
2. State Statistics Service of Ukraine (2018), available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 30 Nov 2018).
3. Zhyrko, S. O. (2007), "Problems of development of small and medium business in Ukraine", available at: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/ebook/db/2007-1-2/doc/2/25.pdf> (Accessed 30 Nov 2018).
5. Mel'nyk, L. H. (2016), "The fourth industrial revolution: background and content", *Aktual'ni problemy ekonomiky*, vol. 9, pp. 26—30.
6. Ol'vins'ka, Yu. O. (2009), "Development of small and medium business infrastructure in Ukraine", available at: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream> (Accessed 30 Nov 2018).
7. Association Socio-economic strategies and partnerships (2014), "Prospects for the Ukrainian economy: small and medium business development strategies", available at: <http://sesp.its.dn.ua/web/sesp/sespRU> (Accessed 30 Nov 2018).
8. Romans'ka, O. (2016), "What support do entrepreneurs expect?", available at: <http://platforma-msb.org/yaku-pidtrymku-ochikuyut-pidpryyemtsi> (Accessed 30 Nov 2018).
9. Cherep, O. (2016), "Current state and prospects of entrepreneurship development in Ukraine", available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd_2016_1_14 (Accessed 30 Nov 2018).
10. Shvets', H. (2017), "Modern Trends in Small Entrepreneurship in Ukraine", available at: http://econf.at.ua/publ/konferencija_2017_10_20 (Accessed 30 Nov 2018).

Стаття надійшла до редакції 06.12.2018 р.

Р. П. Циток,
аспірант кафедри менеджменту,
Інститут економіки та менеджменту Університету "Україна"

DOI: 10.32702/2306-6806.2018.12.74

ЗАОЩАДЖЕННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ ЯК НЕЗАЛУЧЕНИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РЕСУРС

R. Tsytok,
graduate student of the Department of Management, Institute of Economics and Management University "Ukraine"

HOUSEHOLD SAVINGS AS AN UNCOMMITTED INVESTMENT RESOURCE

Проаналізовано демографічну ситуацію, динаміку кількості домогосподарств, відзначено факт стрімкої депопуляції, найвищими темпами по великих містах. Керуючись даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України, з'ясовано структуру доходів та витрат домогосподарств, розраховано середню схильність до споживання та середню схильність до заощадження, проведено порівняння схильності до заощадження з показниками інших країн. Аналіз структури сукупних ресурсів та витрат домогосподарств залежно від розміру середньодушових загальних доходів у місяць показує, що найзаможніша група домогосподарств генерує більше половини нагромадження фінансового ресурсу, а домогосподарства із загальним доходом нижче половини середнього доходу мають мінімальне нагромадження фінансового ресурсу.

Розглянуто основні форми заощаджень домогосподарств, показано динаміку депозитних вкладів фізичних осіб у національній та іноземній валютах, частка яких є практично паритетною. Розглянуто обсяги коштів населення залучених на будівництво житла, відзначено, що на наступний після кризового рік населення активно акумулює та вкладає кошти в будівництво житла, намагаючись зберегти заощадження від девальвації гривні. Розглянуто сальдо купівлі-продажу валюти населенням, відзначено, що три останні після кризові роки сальдо купівлі-продажу від'ємне, домогосподарства активно використовують у тому числі і неорганізовані валютні заощадження для придбання гривні та фінансування своїх поточних споживчих потреб.

При збереженні та примноженні заощаджень домогосподарства вступають у фінансові відносини з різними суб'єктами економіки та взаємодіють з податковою системою держави, ринком товарів та послуг, фінансовим ринком. У межах взаємодії домогосподарства з фінансовим ринком при намаганні зберегти та примножити заощадження розглянуто основні критерії та мотиви інвестування, доступні на ринку для цього активи та причини, з яких вони не використовуються. Відзначено низьку фінансову грамотність населення, обмежене коло ліквідних фінансових інструментів, складність їх купівлі, незахищеність інвестицій від девальвації гривні.

Розглянуто інструмент залучення коштів державою — облігації внутрішньої державної позики (ОВДП) України та можливості зробити його більш доступним та привабливим для домогосподарств шляхом переходу на продаж у документарній формі, зменшенням номіналу.

We analyzed the demographic situation and the dynamics of households and underlined the fact of fast depopulation rate, with the highest rates in big cities. Considering the selected data of household conditions, we determined the structure of household incomes and expenditures, calculated the average propensity to consume and the average propensity to save and compared the average propensity to save data with the data of other countries. The analysis of the structure of aggregate household resources and expenditures, depending on the size of total average monthly incomes, shows that the richest group of households saves more than half of financial resources, and the households with lower-middle incomes saves the minimum finances.

We reviewed the main saving methods used by households and described the dynamic of individual bank deposits in national and foreign currencies, the parts of which are almost equal. The amount of the funds invested by people in the construction of residential property was estimated, and it was underlined that the year following the crisis the population invested heavily in the construction of residential property, trying to mitigate the effect of devaluation of the hryvnia. We estimated the net balance of currency purchase. It is highlighted that during the last three years after the crisis the net balance of currency purchase has been negative, households have been vastly using uncontrolled forex savings to purchase hryvnia and fund their current consumption needs.

When it comes to saving and accumulation of funds, households establish financial relations with different economic entities and interact with the tax system, the market of goods and services and the financial market. Considering the interaction of households with the financial market and the intention to save and increase funds, we reviewed the main criterion and reasons for investments as well as the assets available on the market and the reasons of their non-use. We emphasized the low financial literacy of population, the limited list of liquid financial instruments, the difficulties related to their purchase, the impact of devaluation of the hryvnia on investments.

The review considers the capital instrument used by the state, domestic government bonds of Ukraine (DGB), and the possibilities to make it more available and attractive for households by using certificated securities and decreasing their nominal value.

Ключові слова: домогосподарства, інвестиції, фінанси домогосподарств, фінансові ресурси домогосподарств, сукупні витрати, організовані заощадження, неорганізовані заощадження.

Key words: household, investments, finances of households, financial resources of households, expenditures, organized savings, unorganized savings.

АКТУАЛЬНІСТЬ

В умовах кризи ресурсного забезпечення економічного розвитку країни потрібно приділити особливу увагу одному з основних джерел фінансових ресурсів для економіки країни — домогосподарствам. Важливою складовою функціонування домогосподарств є формування ними заощаджень, що можуть бути залучені як інвестиції на внутрішньому ринку та стати заміною за позиченням коштів державою на зовнішніх ринках.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Питанням формування заощаджень домогосподарств останні роки присвячені роботи Аврамової Е.М., Ватаманюка О.З., Дорофєєвої Н., Кізіма Т.О., Манохіної Н.В., Панчишина С., Радаєва В.В., Рамського А.Ю., Савлука М.І., та інших. Попри велику кількість публікацій з питань формування заощаджень населенням, взаємозв'язку заощаджень та інвестицій, не існує остаточної всіма прийнятої методики оцінки обсягу заощаджень, що є на руках у населення та інвестиційного ресурсу, що можуть генерувати домогосподарства. При

з'ясуванні кількісних оцінок цих величин постають питання дослідження впливу економічної кризи останніх років на структуру та обсяги доходів і витрат домогосподарств та процесу формування заощаджень, шляхів трансформування їх в інвестиції, існуючих для цього інструментів на фінансовому ринку та незадіяних в інвестиційних процесах обсягів заощаджень.

МЕТОЮ СТАТТІ

Метою статті є дослідження процесу формування організованих та неорганізованих заощаджень домогосподарств, шляхів трансформування їх в інвестиції, існуючих для залучення цих інвестицій інструментів на фінансовому ринку.

РЕЗУЛЬТАТИ

Домогосподарство як сукупність осіб, що спільно проживають в одному житловому приміщенні, ведуть спільне господарство та повністю чи частково об'єднують та витрачають кошти, виступає одним з основних суб'єктів економіки. Домогосподарство можна визначити як економічну одиницю, що складається з однієї

Таблиця 1. Структура сукупних ресурсів домогосподарств у відсотках у 2012—2016 рр.*

Показник \ рік	2012	2013	2014	2015	2016
Сукупні ресурси на місяць, гривень	4144,5	4470,5	4563,3	5231,7	6238,8
Грошові доходи	91,0	90,8	91,2	89,4	86,0
- оплата праці	50,8	50,6	48,8	47,2	46,7
- доходи від підприємницької діяльності та самозанятості	4,1	4,1	5,2	5,5	5,2
- доходи від продажу сільськогосподарської продукції	2,8	2,8	3,2	3,4	2,9
- пенсії, стипендії, соц. допомога надані готівкою	27,1	27,1	27,0	25,2	23,1
- грошова допомога від родичів, інших осіб та інші грошові доходи	6,2	6,2	7,0	8,1	8,1
Вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	3,8	3,9	4,6	5,1	4,8
Пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії, палива	0,6	0,4	0,4	1,3	4,7
Пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку, на податку послуг транспорту та зв'язку	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4
Інші надходження	4,1	4,4	3,4	3,8	4,1

Примітка: *без урахування у 2014—2016 роках тимчасово окупованих територій автономної республіки Крим та м. Севастополя.
Джерело: узагальнено автором на основі [1].

Таблиця 2. Структура сукупних витрат домогосподарств у відсотках у 2012–2016 роках за даними

Показник \ рік	2012	2013	2014	2015	2016
Сукупні витрати на місяць, гривень	3592,1	3820,3	4048,9	4952,0	5720,4
Споживчі сукупні витрати	90,8	90,2	91,6	92,9	93,2
Продукти харчування та безалкогольні напої	50,1	50,1	51,9	53,1	49,8
Алкогольні напої та тютюнові вироби	3,5	3,5	3,4	3,3	2,9
Непродовольчі товари та послуги	37,2	36,6	36,3	36,5	40,5
В тому числі:					
одяг та взуття	6,1	5,9	6,0	5,7	5,6
житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	9,9	9,5	9,4	11,7	16,0
предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	2,3	2,3	2,3	2,0	1,7
охорона здоров'я	3,4	3,4	3,6	3,7	4,2
Транспорт	4,3	4,3	4,3	3,7	3,6
зв'язок	2,8	2,8	2,8	2,4	2,3
відпочинок і культура	2,0	2,1	1,8	1,5	1,4
Освіта	1,3	1,2	1,1	1,1	1,0
ресторани та готелі	2,5	2,5	2,3	2,0	2,2
різні товари та послуги	2,6	2,6	2,7	2,7	2,5
Неспоживчі сукупні витрати	9,2	9,8	8,4	7,1	6,8

Примітка: без урахування у 2014–2016 роках тимчасово окупованих територій автономної республіки Крим та м. Севастополя. Джерело: за даними Державної служби статистики України [1].

чи декількох осіб, постачає економіку ресурсами та використовує отримані кошти для задоволення своїх матеріальних та інших потреб. Сукупність домогосподарств є важливою частиною національної економічної системи та постачальником економічних ресурсів. Поняття домогосподарство та сім'я не є тотожними. Поняття сім'я більш вузьке за своїм складом, адже включає в себе людей пов'язаних родинними зв'язками. Домогосподарство може складатися з однієї людини чи кількох сімей.

При збереженні та примноженні заощаджень домогосподарства вступають у фінансові відносини з різними суб'єктами економіки та взаємодіють: а) з фінансовим ринком, інвестуючи частину своїх заощаджень та надаючи свій фінансовий ресурс до системи; б) з податковою системою держави як платники податків; в) з ринком товарів та послуг при намаганні зберегти заощадження шляхом купівлі нерухомості чи коштовностей. Проте і в цьому випадку потік коштів проходить через одну з двох складових фінансового ринку: через грошовий ринок при сплаті коштів, чи через ринок цінних паперів при купівлі нерухомості через механізм фінансування будівництва шляхом випуску цільових облігацій забудовником. Отже, можливість домогосподарств заощаджувати — це передумова залучення фінансового ресурсу через фінансовий ринок в економіку країни.

Статистика домогосподарств України та основні тенденції. Демографічна ситуація та динаміка кількості домогосподарств — перший важливий фактор, що впливає на величину інвестиційного ресурсу, що можуть накопичити домогосподарства. За даними Державної служби статистики [1] у 2006 році кількість домогосподарств складала 17417 тис., у міських поселеннях проживало 69% домогосподарств, з яких у великих містах з населенням понад 100 тис осіб — 43%, у малих — 26%, у сільській місцевості — 31%. Середній розмір домогосподарства в Україні станом на 2006 рік становив 2.6 особи, сільські домогосподарства більш чисельні — 2.74 особи. Це значно більший показник ніж в середньому по ЄС за даними [2], який становить 2.3 особи. З європейських країн за цим показником нас випереджають лише Словачія, Польща (2.8 особи) та Румунія, Ірландія та Кіпр (2.7 особи в складі домогосподарства в середньому). За 10 років станом на 2016 рік середній розмір домогосподарства України суттєво не змінився та ста-

новить 2.58 особи, що пояснюється зменшенням населення, а от кількість домогосподарств суттєво зменшилась до 14985 тис., частка проживаючих у великих містах — 39.3%, у малих — 28%, у сільській місцевості — 32.7%. У 2006 році Державна служба статистики оцінювала чисельність населення України у 46.7 млн осіб, у 2013 р. — у 45.4 млн осіб, у 2016 р. — у 42.4 млн осіб без врахування тимчасово окупованої території автономної Республіки Крим та міста Севастополя (2.2 млн осіб). Таким чином втрати населення за 10 років склали 2.1 млн осіб (4.5%) а з врахуванням Криму та Севастополя — 4.3 млн осіб (9%). За десятирічний період втрати домогосподарств по малих містах склали 333 тис. (7%), по сільській місцевості, де частка пенсіонерів загалом вища по країні, — 499 тис. (9%), по великих містах — 1600 тис. (21%). Природне зменшення населення (перевищення кількості померлих над кількістю живонароджених) за цей період склали 996 тис. Отже, решта втрат — це результат еміграційних процесів. Іде катастрофічний відтік економічно активного населення з великих міст, що зменшує можливі обсяги накопичень домогосподарств України.

Оцінити найважливіші показники, що характеризують заможність домогосподарств — сукупні ресурси, витрати і приріст розміру заощаджень домогосподарств можна керуючись даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України, які проводяться державною службою статистики України. Сукупні ресурси — це ресурси домогосподарства, що отримані у обстежуваному періоді, які включають у себе наявні доходи, пільги, субсидії та трансферти держави (пенсії, стипендії), використані заощадження та баланс позик та боргів узятих та повернутих домогосподарству. Сукупні витрати — платежі домогосподарства з метою забезпечення його життєдіяльності, що включають у себе витрати на продовольчі і непродовольчі товари, оплату послуг, інвестиційні витрати та інше.

У динаміці структури сукупних ресурсів домогосподарств останніх років виділимо наступні тенденції: а) падіння частки грошових доходів. Якщо в 2014 р. вони становили 91.2%, то в 2016 р. впали до 86%; б) зменшення частки пенсій, стипендій та соціальної допомоги з 27.1% в 2013 р. до 23.1% в 2016 р.; в) збільшення безготівкових пільг та субсидій з 0.4% у 2013 р. до 4.7% у 2016 р.

Загалом ці три тенденції пояснюються перерозподілом коштів, що виділялися державою з прямих вип-

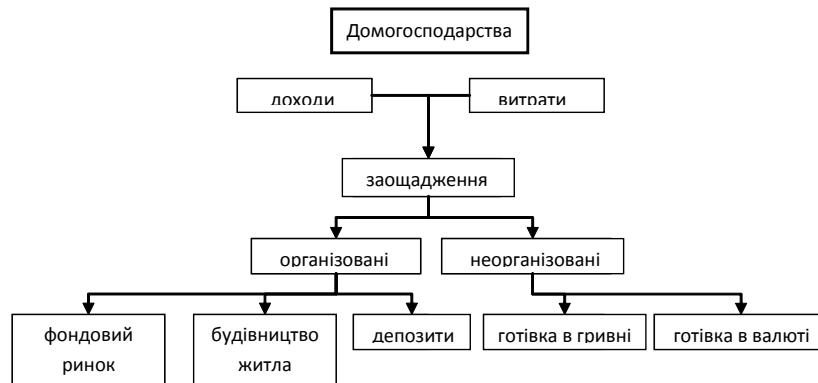


Рис. 1. Схема формування основних потоків коштів домогосподарства, що можуть бути залучені для інвестиційних цілей

Джерело: розроблено автором.

лат через стипендії, соц. допомогу та пенсії на безготівкове начислення субсидій та пільг, що є наслідком значного підвищення цін на комунальні послуги. Проте таке зростання частки пільг у майже 8 разів характеризує неефективність існуючої системи соціального захисту, зменшення доходів найбільш незахищених верств населення, а зростання часток доходу від особистих підсобних домогосподарств та грошової допомоги від родичів вказує за рахунок чого виживають найнезахищеніші верстви населення.

Військовий конфлікт на сході країни, різке зниження курсу валюти та високий рівень інфляції, політична та економічна нестабільність в країні призвели до суттєвого зниження реальних доходів населення України. Як наслідок, майже всі свої доходи населення витрачає на споживання. За останні 4 кризові роки частка споживчих сукупних витрат зросла на 3 відсотки, на таку ж величину зменшилися неспоживчі сукупні витрати, що зменшило можливості домогосподарств до організованих заощаджень.

Спробуємо оцінити, який ресурс домогосподарства можуть акумулювати та направляти в якості інвестицій протягом року та яким ресурсом домогосподарства вже володіють. Виділяють дві основні форми заощаджень: а) організовані заощадження, до яких відносять кошти населення розміщені на рахунках в комерційних банках, вкладені в акції, облігації та інші фінансові інструменти; б) неорганізовані заощадження у вигляді готівки на руках у населення. Схематично це показано на рисунку 1.

Заощадження домогосподарства переходить у категорію інвестиційного ресурсу водночас, як домогосподарство приймає рішення вкласти тимчасово вільні кошти в один з активів, що доступні на ринку.

Основними критеріями для вибору конкретного активу є: а) доступність активу для інвестування, б) прибутковість, в) рівень ризику, г) строковість.

Переважно вибір здійснюється в залежності від схильності до ризику, доступності та бажаної прибутковості.

Основним інструментом збереження заощаджень у неорганізованій формі в Україні виступає придбання валюти, а інструментами примноження коштів в організованій формі заощаджень — розміщення коштів населення на депозиті у банках.

Методологія обрахунку грошових доходів домогосподарств у Державній служби статистики України та країн, що входять до Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), включає врахування пенсійних виплат. Таким чином, чисті заощадження домогосподарств визначаються за [3] як дохід мінус витрати домогосподарств плюс зміна капіталу у пенсійних фондах (пенсійні виплати при солідарній системі) (табл. 3). Державна служба статистики України не визначає показник сукупних заощаджень домогосподарств, а надає тільки данні щодо їх річного приросту на основі проведення вибіркового обстеження.

За три кризові роки 2012—2014 роках катастрофічно скорочувалися чисті заощадження. В 2011 році домогосподарства змогли заощадити 82,5 млрд гривень, в 2012 — 12,3 млрд, у 2013 році витрати перевищили доходи на катастрофічні 48 млрд гривень, а у 2014 році — на 12,5 млрд гривень.

Відповідно до даних ОЕСР [3] частка заощаджень у доходах домогосподарств по країнах ЄС станом на 2014 рік склала 4.14%, та стабільно знижувалася з 2009 року, коли досягла величини 6.9%. Частка заощаджень у доходах домогосподарств по США за 2015 рік склала 6%. Найвища частка заощаджень у доходах домогосподарств Німеччини (9.38%), Норвегії (10.44%), Швеції (16.2%), Швейцарії (19%). Висока сукупна норма заощаджень зазвичай характерна для країн демонструючих швидке економічне зростання та високий рівень реальних доходів.

Таблиця 3. Динаміка чистих заощаджень населення України в 2005—2017 рока, млрд грн

Рік	Чисті заощадження	Приріст	Темп приросту, %
2016	169,923	63,889	160,2
2015	106,034	118,537	-848,0
2014	-12,503	35,79	25,8
2013	-48,293	-60,617	-391,8
2012	12,324	-70,273	14,9
2011	82,597	0,286	100,3
2010	82,311	37,769	184,7
2009	44,542	-65,017	40,6
2008	109,559	5,413	105,1
2007	104,146	35,431	151,5
2006	68,715	5,898	109,3
2005	62,817	-0,415	99,3

Джерело: сформовано автором на основі даних "Статистичного щорічника України 2007 та 2016 років".

Таблиця 4. Структура сукупних ресурсів та витрат домогосподарств залежно від розміру середньодушових загальних доходів у місяць у гривні

Діапазон доходів	Кількість домогосподарств, тисяч	Розмір, осіб	Сукупні ресурси, грн	Сукупні витрати, грн	Різниця, грн	Витрати на купівлю акцій, нерухомості вкладів до банків та ін., грн	Частка від сукупних витрат, %	Ресурс, млн. грн
<480	0,8	1,68	1548,25	1739,72	-191,47	0,00	0,00	0
481 840	37,2	2,26	1830,07	1956,35	-126,28	3,44	0,10	0,29
841 1200	226,3	2,26	2470,65	2954,12	-483,47	1,59	0,05	0,81
1201 1560	655,9	2,37	3577,34	3785,06	-207,72	108,72	2,87	169
1561 1920	1641,3	2,22	3934,14	4017,02	-82,88	25,17	0,62	92
1921 2280	2277,8	2,22	4730,71	4617,46	113,25	37,27	0,80	188
2281 2640	2393,6	2,17	5425,91	5232,39	193,52	61,95	1,18	322
2641 3000	2016,8	2,14	6267,06	5803,82	463,24	83,00	1,43	358
3001 3360	1529	2,05	6647,96	6055	592,96	181,77	3,00	570
3361 3720	1227,3	2,03	7327,75	6497,16	830,59	155,81	2,39	388
>3720	3027,4	1,89	9512,57	7993,35	1519,22	379,16	4,74	2170

Джерело: сформовано автором на основі даних Державної служби статистики України[4].

У Україні частка заощаджень у доходах населення у некризові роки 2006—2007 роках, 2010—2014 роках була досить значною — від 6 до 12 відсотків. У роки пов'язані з економічними кризами в країні 2008—2009 роках, 2014—2015 роках частка заощаджень значно скорочувалась за рахунок девальвації гривні та значного росту цін на товари першої необхідності. При цьому грошовий дохід домогосподарств номіновий у гривні не скорочувався, а продовжував рости і в кризові періоди.

Розрахунок на інтервалі 2005—2016 років середньої схильності до споживання — 0,93, та середньої схильності до заощадження — 0,07 показує, що ці показники близькі до показників країн ЄС 2009 року.

Відповідно до звіту "Витрати і ресурси домогосподарств України у 2016 році" [4] по середньодушовим загальним доходам у місяць домогосподарства розбиваються на 11 груп (табл. 4).

Всі неспоживчі сукупні витрати відповідно до [4] розподіляються у цьому році в таких пропорціях на: а) допомогу родичам та іншим особам(48%); б) купівлю акцій, нерухомості, будівництво, капремонт, вклади до банків(36%); в) інші неспоживчі витрати(16%).

Нас буде цікавити ресурс, що йде на купівлю акцій(фондовий ринок), нерухомості та вкладів до банків(грошовий ринок), який умовно можна назвати інвестиційні неспоживчі витрати.

Як видно з таблиці 4, домогосподарства з рівнем середньодушового доходу нижче 1200 гривень у 2016 році взагалі не мали можливості на неспоживчі витрати. Неспоживчі витрати більше 1% на вклади до банків та нерухомість могли собі дозволити лише домогосподарства з середньодушовим доходом вище 2280 гривень. Загальна тенденція — зі зростанням середньодушового доходу частка неспоживчих сукупних витрат збільшується і для найбільш заможної групи домогосподарств з середньодушовим доходом вище 3720 гривень сягає 4,74% витрат на вклади до банків, купівлю акцій та нерухомості. Загалом найзаможніша група домогосподарств генерує 2,17 млрд інвестиційних неспоживчих витрат, що складає 51% від 4,26 млрд, які дають всі групи домогосподарств.

По сегменту домогосподарств з середньодушовим доходом до 1920 гривень від'ємне сальдо "ресурси мінус витрати" становить -883 млн гривень. Для найбільш заможної групи домогосподарств з середньодушовим доходом вище 3720 гривень сальдо "ресурси мінус витрати" складає 8,69 млрд гривень(53%), а загалом по домогосподарствах з середньодушовим загальним доходом більше 1920 гривень — 16,19 млрд гривень.

Трансформація ресурсів домогосподарств. Інвестиційний ресурс домогосподарства розпадається на інвестиційні неспоживчі витрати(купівлю акцій, нерухомості, будівництво, капремонт, вклади до банків) та у неспожитий у поточному періоді ресурс у вигляді валютних

заощаджень та національної валюти на руках у населення. Оцінити сукупний обсяг неорганізованих заощаджень населення надзвичайно важко через відсутність достовірних статистичних даних щодо різних напрямів вкладення населенням коштів, проте можна оцінити частку та динаміку приросту неорганізованих заощаджень порівнюючи офіційну статистику за результатами вибіркового обстеження домогосподарств та інших установ.

Депозити у банках. Дані Національного банку України [5] демонструють, що останніми роками обсяги депозитів розміщених фізичними особами зростають.

Згідно з даними Національного банку України [5] вклади населення у банках в гривні та іноземній валюті станом на 1 грудня 2017 року становили 448,8 млрд гривень. З яких 217,7 млрд (49%) у гривневих вкладах та 231,1 млрд (51%) валютні депозити в гривневому еквіваленті. З наведених цифр видно, що розподіл вкладів у національній валюті та в іноземній практично паритетний. Після економічної кризи 2014 року населення почало віддавати більше переваги депозитам в іноземній валюті перед депозитами в гривні.

Будівництво житла. Дані державної служби статистики України [1] демонструють, що останніми роками обсяги коштів населення залучених на будівництво житла стабільно зростають. Після спаду кризових років(2009, 2014) на наступний рік населення активно акумулює кошти та вкладає їх в будівництво житла намагаючись зберегти заощадження від девальвації гривні(2010, 2015).

Валютний ринок. З лютого 2015 року 41 місяць поспіль обсяг купленої у населення валюти перевищує обсяг проданої. Домогосподарства активно використовують неорганізовані валютні заощадження для фінансування своїх потреб.

Фондовий ринок. Інвестиції на фондовому ринку не користуються популярністю через цілу низку причин, серед як виділимо:

А. Низька фінансова грамотність населення. За результатами дослідження американського фонду USAID [6] такими фінансовими інструментами як акції, облігації та інвестування в недержавні пенсійні чи інвестиційні фонди України користується менше 2 відсотків респондентів, а 23 відсотки респондентів взагалі не зацікавлені в отриманні будь-якої інформації щодо жодної фінансової послуги. Лише 10 відсотків респондентів кладуть гроші на депозити в банк, 27 відсотків домогосподарств взагалі не роблять жодних заощаджень головною причиною через низький рівень доходу. Загалом жоден з респондентів не зміг дати правильні відповіді на всі питання щодо фінансової математики, а 13 відсотків впоралися не більше ніж з одним запитанням. Згідно з дослідженням значна частка населення — 38 відсотків — мають незадовільний рівень фінансових

Таблиця 5. Основні напрямки формування заощаджень домогосподарствами у 2010–2017 роках

Рік	Сальдо продажу валюти в млрд доларів	Сальдо продажу валюти в млрд гривень	Вклади населення в банках в млрд гривень	Приріст в млрд гривень	Вклади населення в банках в валюті в млрд гривень	Приріст в млрд гривень	Кошти населення на будівництво житла в млрд гривень
2017	-2,138	-56,406	217,741	22,832	231,101	2,022	32,288
2016	-2,479	-63,120	194,909	7,307	229,079	14,544	29,118
2015	-1,547	-34,755	187,602	-13,257	214,535	-2,740	30,283
2014	2,410	25,690	200,859	-56,970	217,275	33,153	21,365
2013	2,879	23,018	257,829	71,057	184,122	1,630	21,770
2012	10,187	81,420	186,772	26,242	182,492	32,631	21,975
2011	13,444	107,123	160,530	17,606	149,861	17,692	15,102
2010	9,731	77,259	142,924		132,169		16,176

Джерело: сформовано автором на основі даних Національного банку України[5] та Державної служби статистики України.

знань та навичок. Добрі знання виявлені у 22 відсотків опитаних.

Б. Складність відкриття рахунку та купівлі

Для оформлення купівлі чи продажу потрібно звернутися до професійного учасника фондового ринку, який має ліцензію на торгівлю цінними паперами. Пройти ідентифікацію клієнта, відкрити рахунок у цінних паперах в обраній вам депозитарній установі, підписати договір з торговцем цінними паперами, надавати брокеру заявку на продаж чи купівлю цінних паперів та сплатити три види комісії— за послуги продавця, за ведення рахунку, за зберігання цінних паперів. Все це суттєво ускладнює і здорожчує інвестування в цінні папери рядового домогосподарства.

В. Обмежене коло фінансових інструментів, що обертаються на біржі. У більшості випадків перелік доступних ліквідних активів обмежується акціями декількох блакитних фішок, державними та корпоративними облігаціями.

Г. Незахищеність інвестицій від девальвації гривні.

У 2011 році до Закону України про цінні папери та фондовий ринок [7] було внесено зміни [8], згідно з якими облігації внутрішніх державних позик можуть бути номіновані у іноземній валюті. Це стало одним з основних кроків для того щоб держоблігації стали найпривабливішим активом на фондовому ринку завдяки можливості захисту від девальвації гривні.

Загалом за даними [9] в Україні функціонує 9 фондів бірж. Відповідно до річного звіту національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [10] з дев'яти функціонуючих бірж лише на дві — ПФТС та Перспектива — припадають помітні обсяги торгівлі, вони контролюють більш ніж 95 відсотків вартості біржових контрактів. Найбільший обсяг торгів за фінансовими інструментами припадає на державні облігації України — 250,13 млрд гривень (87,4% від загального обсягу біржових контрактів). На облігації підприємств припадає 13.5 млрд гривень (4.7%), на депозитні сертифікати НБУ — 8.7 млрд гривень (3%), на акції — 5.8 млрд гривень (2%), на деривативи — 5.2 млрд гривень (1.8%). Питома вага вторинного ринку в сукупному обсязі біржових торгів становила 97,6% від загального обсягу торгів на первинному та вторинному ринках. За видами ринків найбільша частка у структурі біржових торгів припала на спотовий ринок — 85.6%.

Найбільший обсяг контрактів по акціях припадає на Українську біржу, за статистикою якої зареєстровано близько 10 тисяч рахунків, активними з яких є лише 4%. Для порівняння на московській біржі лише за підсумками 2016 року було відкрито 195 тисяч індивідуальних інвестиційних рахунків. Тобто фондовий ринок в Україні залишається місцем для інвестицій лише дуже вузького кола інвесторів.

Це підтверджується і даними по інвестиціях в пайові інвестиційні фонди (ПІФ) чи корпоративні інвестиційні фонди (КІФ) в рамках інституту спільного інвес-

тування (ІСІ), де управління інвестиційним ресурсом на себе бере компанія з управління активами (КУА). Станом на кінець червня 2017 року кількість фіз. осіб резидентів інвесторів ІСІ складала 260043 особи по всіх типах фондів, з яких 250029 осіб — інвестори інтервальних фондів. Сукупна вартість цінних паперів у портфелях ІСІ складала близько 47 млрд гривень. Порівняно з груднем 2016 р. сукупна вартість цінних паперів у портфелях ІСІ зменшилася на 3 млрд і ця тенденція зменшення вартості є сталою останні 7 років.

Найпопулярніший інструмент на українському фондовому ринку — державні облігації України відзначаються ключовими перевагами — надійністю та дохідністю:

1. Гарантована сума повернення вкладу у разі банкрутства банку фондом гарантування вкладів фізичних осіб — 200 тис гривень [11], середньозважена дохідність короткострокових гривневих ОВДЗ 16.1%. Виплати по державним облігаціям мають 100% державну гарантію на всю суму.

2. З 1 січня 2017 року доходи по облігаціям внутрішнього державного займу (ОВДЗ) не обкладаються податком на доходи фіз. осіб, тоді як з доходу з депозиту владник має сплатити податок у розмірі 18% та 1.5% воєнного збору.

3. ОВДЗ можуть страхувати заощадження від девальвації, завдяки можливості бути номінованими у валюті.

ОВДЗ — ефективний механізм залучення додаткових грошових коштів для фінансування дефіциту держбюджету та поповнення цільових фондів для фінансування державних програм. Вперше держава вийшла на ринок за позицією в 1995 році, облігації були строковістю 36 місяців з процентною ставкою прибутковості 140%. Емісія була здійснена в бездокументарній формі шляхом запису на рахунках інвесторів. Саме форма випуску та необхідність проходження складних процедур домогосподарством при купівлі ОВДЗ стримує населення від широкого використання цього інструменту та не дозволяє державі залучати великий обсяг ресурсу, що є у заощадженнях домогосподарств, який може замінити позики на зовнішніх ринках у валюті. Прикладів, коли ефективно залучення коштів державою на внутрішньому ринку давало поштовх для розвитку економіки, є чимало, зокрема перший випуск державних цінних паперів радянською владою у 1922 році став першим кроком до скорочення дефіциту грошових коштів в умовах закритих зовнішніх ринків та стартом до нової економічної політики.

На сьогодні є потреба у декількох основних кроках держави для спрощення доступу домогосподарств до інструменту ОВДЗ:

1. Перейти до продажу ОВДЗ у документарній формі, та суттєво зменшити комісію посередників.

2. Зменшити номінал ОВДЗ, зокрема валютного, з 1000 до 100 доларів. Що дозволить доступ до цього

інструменту більш широким верствам населення. Адже не у кожній українській сім'ї зараз є можливість одно-ментно інвестувати 1000 доларів.

3. Дозволити банкам придбання ОВДЗ за кошти клієнтів з можливістю фізособі розмішувати своє замовлення на первинному аукціоні, де зараз працює у якості первинних дилерів 16 великих банків.

Станом на 2017 рік Національний банк вперше почав публікувати обсяги інвестицій фізосіб у ОВДЗ, обсяг вкладень за рік з 2017 по 2018 рр. виріс у 13 разів, з 104 млн до 1.4 млрд.

З огляду на малу величину порівняно з іншими потоками коштів домогосподарств, що можуть бути інвестиційним ресурсом, показники інвестицій домогосподарств на фондовому ринку не включаються до підсумкової таблиці.

ВИСНОВКИ

— Кількість домогосподарств та населення України зменшується. Втрати населення за 10 років склали 2.1 млн осіб (4.5%) а з врахуванням Криму та Севастополя — 4.3 млн осіб (9%). Природне зменшення населення за цей період склало 996 тис. Отже, решта втрат — це результат еміграційних процесів та війни. Іде катастрофічний відтік економічно активного населення з великих міст, що негативно впливає на можливості акумулювання домогосподарствами коштів які можуть бути спрямовані на інвестиції.

— Попри те, що головним чинником формування заощаджень населення виступає рівень доходу, схильність до заощаджень українських домогосподарств близька до домогосподарств в середньому по ЕС та США при значно менших рівнях доходу.

— Лише домогосподарства з середньодушовим доходом вище 2280 гривень на місяць могли собі дозволити організовані заощадження вище за еквівалент \$2, та саме вони формують основний обсяг заощаджень.

— Порівняння оціночних величин заощаджень домогосподарств за останні роки з таблиці 3 та грошових потоків по основних напрямках формування заощаджень з таблиці 5 вказує на існування значного тіньового сектору та те, що заощадження у неорганізованій формі можуть складати частку більше 50%.

Заощадження домогосподарств є резервним ресурсом національної економіки, що лише незначною мірою заходить на фінансовий ринок країни і використовується як інвестиційний ресурс. Перешкодами на цьому шляху виступають як проблеми самих домогосподарств (низька фінансова грамотність, недовіра до фінансової системи країни на фоні послідовних девальвацій національної валюти та високий рівень бідності по країні, причиною якої є низькі доходи населення), так і проблеми створені самою державою (нерозвиненість фондового ринку країни, складність відкриття рахунку та купівлі цінних паперів, дуже обмежене коло фінансових інструментів, що обертаються на біржі). Отже, держава з метою більш ефективного залучення заощаджень населення для зростання економіки країни має вирішити ряд першочергових завдань:

а) підвищити фінансову грамотність населення; б) стимулювати розвиток фондового ринку; в) спростити доступ населення до державних облігацій та активніше залучати кошти через цей інструмент.

Література:

1. Державна служба статистики України: Структура сукупних ресурсів домогосподарств [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Державна служба статистики України: Соціально-демографічні характеристики домогосподарств України. Статистичний збірник [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Організація економічного співробітництва та розвитку. Визначення заощадження домогосподарств

[Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://data.oecd.org/hha/household-savings.htm>

4. Державна служба статистики України: Витрати і ресурси домогосподарств у 2016 році. Статистичний збірник [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

5. Національний банк України. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593

6. Агентство США з міжнародного розвитку: Фінансова грамотність та обізнаність в Україні: Факти та висновки [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/files/articles/1369/84/finlit_survey_6dec2010_ua.pdf

7. Закон України про цінні папери та фондовий ринок [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>

8. Про внесення змін до статті 10 закону України про цінні папери та фондовий ринок [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4093-17>

9. Агентство розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/emitent/search>

10. Річний звіт національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://smida.gov.ua/docs/nssmc_2015.pdf

11. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. Кошти, що гарантуються фондом [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.fg.gov.ua/dlia-vkladnykiv/umovy-harantuvannia>

References:

1. State Statistics Service of Ukraine (2017), "The structure of total household resources", available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 27 October 2017).
2. State Statistics Service of Ukraine (2017), "Socio-demographic characteristics of households in Ukraine. Statistical book.", available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 27 October 2017).
3. The Organisation for Economic Cooperation and Development (2017), "Definition of Household saving", available at: <https://data.oecd.org/hha/household-savings.htm> (Accessed 27 October 2017).
4. State Statistics Service of Ukraine (2017), "Household expenditures and resources in 2016. Statistical book.", available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 27 October 2017).
5. National bank of Ukraine. "Key performance indicators of banks", available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593 (Accessed 10 December 2017).
6. United States Agency for International Development. "Financial literacy and awareness in Ukraine: Facts and conclusions", available at: http://www.uaib.com.ua/files/articles/1369/84/finlit_survey_6dec2010_ua.pdf (Accessed 28 October 2017).
7. "Law of Ukraine About securities and the stock market", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3480-15> (Accessed 28 October 2017).
8. "On Amendments to Article 10 of the Law of Ukraine About securities and the stock market", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4093-17> (Accessed 28 October 2017).
9. "Stock market infrastructure development agency of Ukraine", available at: <https://smida.gov.ua/db/emitent/search> (Accessed 28 October 2017).
10. "Annual report of the national securities and stock market commission", available at: https://smida.gov.ua/docs/nssmc_2015.pdf (Accessed 28 October 2017).
11. Deposit Guarantee Fund. "Maximum coverage limit", available at: <http://www.fg.gov.ua/en> (Accessed 28 October 2017).

Стаття надійшла до редакції 14.11.2018 р.

Н. А. Фурсіна,
аспірант, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, м. Київ

DOI: 10.32702/2306-6806.2018.12.81

ТЕОРІЯ ВИНИКНЕННЯ ВІЙСЬКОВИХ КОНФЛІКТІВ, ВОЄН

N. Fursina,
Postgraduate PhD, Kyiv National Economic University, Kyiv

THE THEORY OF THE EMERGENCE OF MILITARY CONFLICTS, WARS

У статті визначено, що війна — конфлікт між політичними утвореннями — державами, політичними угрупованнями — відбувається на ґрунті різних претензій, у формі озброєного протиборства, військових дій між їх збройними силами. Війна є засобом нав'язування опонентові своєї волі.

На основі опрацювання навчально-наукової літератури систематизовано підходи в аналізі історичного розвитку військових конфліктів з метою виявити закономірності виникнення війн. Встановлено, що класифікаційний спектр не відображає всієї повноти можливих варіантів застосування збройного насильства, оскільки види і форми збройного політичного конфлікту зароджуються і функціонують у конкретно-історичних умовах, які і визначають специфіку і неповторність кожного окремого конфлікту. Узв'язку з цим, вибір форми збройного насильства багато в чому залежить від причин, що призводять до конфлікту. Показано, що на сучасному етапі розвитку економіки, важливим є розуміння, що в глобальному світі є актуальним цілий комплекс проблем, що виникли внаслідок зусиль світових держав з нарощування своєї військової потужності. Ми спостерігаємо, що в роботу по досягненню військової переваги залучається все більш широке коло фахівців з самих різних областей — насамперед це стосується фахівців в сфері високих технологій. Обґрунтованого з'ясування потребують і такі аспекти проблеми, як розв'язання війни через етнотериторіальні, національні, релігійні та інші питань. За нинішньої зовнішньополітичної та внутрішньої ситуації в Україні важливого значення набуває необхідність ґрунтовного, неупередженого, об'єктивного, позбавленого ідеологічних штампів дослідження багатьох питань щодо мотиваційних передумов початку військових конфліктів, які, як правило, висвітлюються тенденційно, в залежності від політичної кон'юнктури. Застосування зброї як сукупності технічних засобів та маніпуляційних прийомів для придушення супротивника, що передбачає можливість його знищення дозволяє відокремити війну від інших видів політичного конфлікту. З огляду на людський вимір історії актуальним є вивчення морально-психологічних аспектів збройного протистояння, які є складним випробуванням для всіх його учасників. Саме ця обставина визначає необхідність звернути особливу увагу на підґрунтя виникнення збройних політичних конфліктів, хід їх протікання і завершення, роль і органів державного і військового управління в процесі запобігання та врегулювання збройного конфлікту, вплив на суспільство через різноманітні заходи.

The article states that the war is a conflict between political entities — states, political groups — which takes place on the basis of various claims, in the form of armed confrontation, military action between their armed forces. The war is an armed weapon to impose its opponent's will.

On the basis of the studying of educational science literature, approaches are systematized in the analysis of the historical development of mankind and military conflicts in order to identify the laws of the emergence of wars. It has been worked out that the classification spectrum does not reflect the fullness of possible variants of the use of armed violence, since the forms and forms of armed political conflict originate and operate in concrete historical conditions that determine the specificity and uniqueness of each individual conflict. In this regard, the choice of the form of armed violence largely depends on the reasons that led to the conflict. It is shown that at the present stage of economic development, it is important to understand that in the global world a complex of problems that arose as a result of efforts of the world powers to increase its military power is relevant. We observe that a wider range of specialists from different fields is involved in the work on achievement of decisive military superiority — first of all it concerns specialists in the field of high technologies. Reasonable clarification also requires such aspects of the problem as the beginning of the war through ethno-territorial, national, religious and other reasons. In the current foreign policy and internal situation in Ukraine, the importance of a thorough,

impartial, objective, devoid of ideological stamps, the study of many issues regarding the motivational preconditions for the beginning of military conflicts, which tend to be biased, depending on the political situation, becomes essential. The use of weapons as a combination of technical means and manipulative techniques for suppressing the enemy, envisaging the possibility of its destruction, allows separating the war from other types of political conflict. Given the human dimension of history, it is relevant to study the moral and psychological aspects of armed confrontation, which is a difficult test for all its participants. It is this circumstance that determines the need to pay special attention to the conditions and causes of armed political conflicts, the course of their occurrence and completion, the role and place of the armed forces, state and military authorities in the process of preventing and resolving armed conflict.

Ключові слова: війна, військовий конфлікт, міжнародний військовий конфлікт, агресія, військова агресія.

Key words: war, military conflict, international military conflict, aggression, military aggression.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Протистояння між країнами-імперіями призводить до підвищення конкурентоспроможності в основних напрямках у завоюванні ресурсів. На сьогодні найбільш важливий стратегічний ресурс — людський інтелект. Завоювання людського ресурсу ми спостерігаємо через вдосконалені технології маніпулювання суспільствами, маркетинговими стратегіями, що проводяться в усіх сферах життєдіяльності людини. Як результат — масові міграційні процеси. Інструментом дії може виступати релігія, культура, безпосередньо силовий і військовий тиск, адміністративний і законодавчий вплив.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблематикою питань виникнення війни і дослідницькою діяльністю щодо мотивацій розпочинати саме військових протистоянь займалися філософи, священники, політичні і державні діячі Т.Р. Мальтус, Карл Філіп Готтліб фон Клаузевіц, Леопольда фон Ранке, Альфред Тайер Мехен, Моріс Уолш, Э. Фромм та інші.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є дослідження особливостей виникнення військових конфліктів різної інтенсивності, воєн, їх передумови. Дослідити точки зору науковців на причини виникнення війн різних соціальних, психологічних, економічних та інших наукових шкіл, окремих науковців.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Упродовж усієї історії розвитку світу людство вело завоювальні війни; завоювальні війни проводилися традиційними загарбницькими методами. Проте концепції воєн видозмінювалися, і визначалися відповідними історичними періодами. Вони еволюціонували відповідно до змін науково-технічних досягнень і відповідно до мети завоювань.

Спочатку велися війни за ресурси такі, як родючі землі, корисні копалини, робочу силу, вихід до морських шляхів.

Тільки невелика кількість воєн в історії була дійсно результатом волевиявлення народу [1]. Набагато частіше народ насильно втягується у війну своїми правителями. Одну з теорій, яка ставить основною задачею інтереси політичних і військових лідерів, розробив Моріс Уолш [2]. Він стверджував, що переважна більшість населення нейтральна по відношенню до війни і що війни трапляються тільки тоді, коли до влади приходять лідери з психологічно ненормальним відношенням до людського життя. Війни розпочинаються правителями, які навмисно прагнуть воювати, такими, як, наприклад, Олександр Македонський, Наполеон, Гітлер. Подібні люди стають на чолі держав за часів кризи, коли населення шукає ватажка з твердою волею, який, як здається, здатний вирішити їхні проблеми.

Критикуючи цю точку зору, Э. Фромм на прикладі історії Європи XV—XX ст. вказує, що число і інтенсивність воєн є не постійними величинами, а значно зростають у міру успіхів технічної цивілізації і процесів посилення урядової влади [3].

Для будь-якої держави війна є випробування на ресурсну самодостатність, якщо держава в ході війни здатна довгий час протриматися на власних військових, промислових, продовольчих, людських (і, звичайно, духовно-емоційних: патріотизм, релігія і тому подібне) ресурсах, вона може перемогти. Якщо ж держава існує майже виключно за рахунок торгівлі і не має власних ресурсів, зовнішній ворог легко зможе перервати торгові комунікації і перемогти тільки за рахунок блокади.

Це положення лежить в основі військово-морської концепції американського контр-адмірала Альфреда Тайера Мехена (1840—1914), відомої під назвою "морська потужність" (sea power).

Стратегія "анаконди" — геополітична стратегія атлантизма, спрямована на відторгнення Римленда (берегової зони), в цілях геополітичного контролю. Блокування з моря ворожих територій поступово призводило до виснаження супротивника.

У береговій зоні Євразії (за винятком Індії) у 20 ст. були створені військові блоки НАТО, СЕАТО і СЕНТО (Багдадський пакт) на чолі із США і численні військово-морські бази.

Мехен був одним з перших геополітиків XIX ст., тобто дотримувався погляду про визначальний вплив географії на утворення держав. Світовий океан Мехен розглядав як деякий комунікаційний простір, що не розділяє, а зв'язує країни, які знаходяться на континентах. При цьому ключовим чинником цього зв'язку він вважав морську торгівлю, що має визначальний вплив на розвиток і зростання добробуту держав.

Згідно з Мехеном, існують "морські нації", до яких він в першу чергу відносив Великобританію і США, і сухопутні (континентальні) держави, для яких роль морської торгівлі невелика, оскільки вони існують за рахунок власних ресурсів і внутрішньоконтинентального ринку.

Американський адмірал передбачав, що головними ворогами "морської цивілізації" стануть континентальні держави в першу чергу, Росія і Китай, і, в другу чергу, Німеччина. Для боротьби з ними з історії Громадянської війни за незалежність у США він запозичував так званий "план анаконди", який переніс на планетарний рівень.

Війна — конфлікт між політичними утвореннями — державами, політичними угрупованнями, що відбувається на ґрунті різних претензій, у формі озброєного протистояння, військових (бойових) дій між їх збройними силами. У сучасній науці існує велике різноманіття поглядів і концепцій відносно визначення військового конфлікту. У основі багатьох з них лежать погляди К. Клаузевіца на природу війни як продовження політики засобами озброєного насильства. Можна сказати, що усі озброєні конфлікти, незалежно від масштабності, інтенсивності і причин виникнення, зрештою є продовженням політичного конфлікту військовими засобами.

"Війна є не що інше, як розширене єдиноборство. Якщо ми захочемо охопити думкою як одно ціле уся незліченна безліч окремих єдиноборств, з яких складається війна, то краще всього уявити собі сутичку двох борців. Кожен з них прагне за допомогою фізичного насильства змусити іншого виконати його волю; його найближча мета — скрушити супротивника і тим самим зро-

бити його нездібним до всякого подальшого опору. Війна, отже, є актом насильства, щоб змусити нашого супротивника виконати нашу волю". — Карл Філіп Готтлиб фон Клаузевіц [4].

Карл Філіп Готтлиб фон Клаузевіц (нім. Carl Philipp Gottlieb von Clausewitz; 1 липня 1780, містечко Бург під Магдебургом — 16 листопада 1831, Бреслау) — прусський воєначальник, військовий теоретик і історик. У 1812—1814 роках служив у російській армії. Своїм твором "Про війну" зробив переворот в теорії і основах військових наук [5].

Аж до останнього часу в теорії військового мистецтва і в цілому у військовій науці пріоритетне значення традиційно відводилося категорії "війна". У кінці 80-х років у військовій науці усе більш виразніше стала проявлятися необхідність введення в термінологію поняття "Військовий конфлікт". Внаслідок цього у військово-наукових кругах постало питання про співвідношення категорій "війна" і "військовий конфлікт". Причому думки учених з цієї проблеми розділилися, що привело до широкої дискусії, яка триває і до цього дня. Представники одного з напрямів вчених пропонують розглядати війну як складне громадське явище в єдиному спектрі військових конфліктів різної інтенсивності. При цьому за основу вони пропонують узяти положення західних військових теоретиків, які на початку 80-х років запропонували принципово новий підхід до класифікації воєн і військових конфліктів. Він полягав у тому, що в якості основного критерію в ній виступають не тотальність війни, як це було в 40-і і 50-і роки, не її загальний або обмежений характер, властиві 60-м і 70-м рокам 20 ст., а інтенсивність військових дій. Відповідно до цього підходу, військові фахівці Заходу виділяють три типи конфліктів: високій, середній і низькій інтенсивності.

Історія світової спільноти після другої світової війни супроводжується великою кількістю озброєних конфліктів різного соціального характеру, масштабу і тривалості. Зі зміною їх змісту виникають і затверджуються нові підходи до їх визначення. На сьогодні в науці сформулювалося декілька основних концепцій, що дозволяють досліджувати і оцінювати озброєні конфлікти. Одна з цих концепцій оформилася в 80-і роки в США, а потім стала використовуватися військовими фахівцями інших держав. Методологічною основою цих поглядів стала загальна теорія конфлікту, яка на той час вже досить тривалий час розроблялася багатьма американськими і європейськими ученими.

На формування конфліктології значний вплив зробив американський соціолог Кенет Боулдинг (1910—1993). У своїй праці "Конфлікт і захист: загальна теорія" (1963 р.) він спробував відбити свою концепцію "Загальної теорії конфлікту". Боулдинг переконаний, що конфлікт є характерною рисою будь-якого процесу і будь-якого середовища в суспільстві, у тому числі хімічного, біологічного, фізичного. Незалежно від умов, в яких народився конфлікт, його функції, етапи розвитку, способи вирішення будуть ідентичними. Конфлікт — це загальна і універсальна категорія. Боулдинг пояснював це особливою природою і формою поведінки людини. Людині властиво використати насильницькі методи в досягненні своїх цілей, боротися з індивідами за необхідні ресурси. Саме тому усі соціальні взаємодії переважно конфліктні.

Відповідно до цієї теорії, озброєний конфлікт є різновидом конфлікту соціального (політичного), в якому одна або обидві сторони прагнуть до досягнення своїх інтересів за допомогою військової сили. Виходячи з цього положення, військові фахівці під озброєним конфліктом запропонували розуміти будь-яке військове зіткнення, диференціюючи їх залежно від інтенсивності бойових дій.

Зазвичай визначають війну як озброєний конфлікт, в якому групи, що змагаються, мають досить рівні сили, щоб зробити результат битви невизначеним. Озброєні конфлікти сильних у військовому відношенні країн з державами, що знаходяться на меншрозвинутому ступеню розвитку, називаються примусом до миру в поточній парадигмі військової стратегії, військовими експедиціями

або освоєнням нових територій; з невеликими державами — інтервенціями або репресаліями; з внутрішніми групами — повстаннями, заколотами або внутрішніми конфліктами (громадянська війна). Подібні інциденти, якщо опір виявився досить сильним або тривалим за часом, можуть досягти достатнього розмаху, щоб бути класифікованими як "війна".

Відсутність війни називають миром.

Військовий конфлікт — форма вирішення гострих політичних протиріч між державами і іншими суб'єктами політики з двостороннім застосуванням сили. У широкому сенсі охоплює усі форми озброєного протистояння між суб'єктами політики — від прикордонних зіткнень до світових воєн. У вузькому сенсі — є обмежене по цілях, засобах і місці дії озброєне зіткнення сторін за відсутності між ними стана війни. Маючи однорідну з віною суть, військовий конфлікт відрізняється від війни тим, що не носить, як правило, непримиренного характеру, оскільки його учасники переслідують обмежені, далекі від крайнощів цілі. Вони ведуться на локальному просторі і обмеженими засобами, що не вимагають мобілізації усієї військової потужності сторін [6].

Міжнародний озброєний конфлікт є озброєним конфліктом між двома або більше державами.

Оголошення війни — підтвердження існування стану війни між воюючими сторонами.

До недавнього часу оголошення війни, незалежно від її цілей, вважалося невід'ємним правом кожної держави (jus ad bellum), вищим проявом його суверенітету в міжнародних відносинах. Проте у міру зростання політичної ваги недержавних акторів (міжнародних неурядових організацій, етнічних, релігійних і інших груп), намітилася тенденція до втрати державами монополії на рішення проблем війни і миру. Уже в 1977 р. додатковий Протокол II до Женевської конвенції 1949 р., що регламентує захист жертв озброєних конфліктів неміжнародного характеру, поклав зобов'язання, вироблені раніше для держав, на недержавних суб'єктів (збройними силами повстанців, що знаходяться під організованим командуванням і контролюючими частину національної території). Це визначення застосовується до усіх випадків оголошеної війни або будь-якого іншого озброєного конфлікту, які можуть виникнути між двома або більше Сторонами Протистояння, навіть якщо стан війни не визнається одним з них [7].

Таким чином, війна в може бути визначена як організоване озброєне насильство, використовуване суб'єктами міжнародних відносин для досягнення політичних цілей.

Annual Armed Conflicts Report, Project Ploughshares визначає військовий конфлікт як політичний конфлікт, в якому беруть участь збройні сили, принаймні, однієї держави (чи однієї або декількох озброєних угруповань, прагнучих отримати контроль над всім або частиною держави) і в яких щонайменше 1000 чоловік було убито під час бойових дій під час конфлікту [8].

У багатьох сучасних озброєних конфліктах боротьба носить переривчастий характер і включає дуже широкий діапазон рівнів інтенсивності.

Вважається, що озброєний конфлікт закінчився, якщо:

- мала місце офіційна угода про припинення вогню або мирна угода, після чого більше немає бойових смертей (чи, щонайменше, менше 25 в рік);

- або ж у відсутність формального припинення вогню конфлікт вважається припиненим після двох років бездіяльності (у якому сталося менше 25 бойових смертей в рік).

По своєму масштабу конфлікти діляться на світові і локальні (конфлікти).

Важливе значення має також ділення воєн на "зовнішні" (external warfare) і "внутрішні" (internal warfare) (див., наприклад: Коротаєв, Комарова, Халтурина 2007).

Світова війна — це озброєне насильство, доведене до крайніх меж. Головним засобом у війні є збройні сили (армія, авіація і флот). Спільна мета війни завжди поля-

гає в тому, щоб знесилювати ворога, поки він не перестане чинити опір. Цього можна досягти перемогою над ворожими військовими силами і підкоренням ворожої країни, а іноді і недопущенням підвезення засобів існування і тому подібне.

Оксфордський англійський словник привів перше відоме використання англійською мовою в шотландській газеті: "Народний журнал" в 1848 році: "Війна між великими державами тепер обов'язково є світовою війною". Термін "світова війна" використовувався в 1850 році Карлом Марксом і Фрідріхом Енгельсом [9] роботі К. Маркса "Класова боротьба у Франції з 1848 по 1850 г." (Введення Енгельса було надруковане в скороченому виді за текстом "Neue Zeit" в журналі "Critica Sociale" № 9, 1895 р. і у болгарському журналі "Справа", кн. I, 1895 року.).

Расмус Б. Андерсон в 1889 році описав епізод у тевтонській міфології як "світова війна" (шведський: *varldskrig*), описуючи давньоскандинавську поему "Voluspá: folcveg fyrst i heimi" ("Перша велика війна у світі") [10].

Німецький письменник Серпень Вільгельм Отто Ниманн використав термін "світова війна" в назві свого антибританського роману "Der Weltkrieg: Deutsche Traume" ("Світова війна: німецькі мрії") в 1904 році, опублікований англійською мовою як "Завоювання Англії, що приходить".

Англійською мовою термін "Перша світова війна" використовувався Чарльзом Редпінгтоном, як назва для його мемуарів (опублікований в 1920 році); він відмітив свою дискусію з цього питання з майором Джонстоном з Гарвардського університету у своєму щоденнику в 10 вересня 1918 року [11].

Термін "Перша світова війна" було вжито журналом "Тайм" на сторінці 28 випуску від 12 червня 1939 року. У тій же статті, на с. 32, термін "Друга світова війна" уперше використовувався спекулятивно для опису майбутньої війни. Перше використання для реальної війни з'явилося в його випуску від 11 вересня 1939 року [12]. 4 вересня, наступного дня після того, як Франція і Великобританія оголосили війну Німеччині, датська газета *Kristeligt Dagblad* використала цей термін на своїй першій сторінці, сказавши: "Друга світова війна вибухнула учора о 11 годині" [13].

Локальна війна (від латів. *localis* — місцевий — військові дії між двома і більше державами, обмежені по політичних цілях інтересами тих, що беруть участь у військових (бойових) діях між державами, а по території — невеликим географічним регіоном, що, як правило, знаходиться у межах однієї з протилежних сторін. Іноді в якості синонімів вживаються поняття "Обмежена війна", "мала війна" і "конфлікт низької інтенсивності" [14, 15].

Перші випадки класифікації деяких військових дій як "малих/локальних воєн" відносяться ще до XIX ст. Проте широке впровадження цього поняття сталося лише в другій половині 20-го століття у зв'язку з розвитком ядерної зброї, застосування якої було неприпустимо в невеликих конфліктах. У 1960 році термін був офіційно застосований у військовій доктрині США, що розглядає його як будь-який конфлікт у рамках одного театру військових дій [16].

Існує ще такий підхід. Війни і військові конфлікти виділяють у три основні типи:

— Конфлікти високої інтенсивності — війни між державами і військовими коаліціями з використанням усіх видів зброї, у тому числі і ядерного (загальна і обмежена ядерна війна), на глибину усієї території супротивника. Конфлікт високої інтенсивності — військові операції під час Другої Світової війни, чи Корейська війна 1950—53 рр.

— Конфлікти середньої інтенсивності — війни між двома країнами, в яких воюючі сторони використовують наявні сили і засоби і найсучаснішу військову техніку, але не застосовують зброю масового ураження. Конфлікт середньої інтенсивності — це, наприклад, ірано-іракська війна 1980—88 в її початковій фазі, або Шестиденна війна 1967 р. Кількість військ (приблизно), що беруть участь, більше 50 тис., але менше мільйона.

Держави можуть діяти в коаліціях. Проміжна фаза між низькою і високою.

— Конфлікти низької інтенсивності (КНІ) — особлива форма військово-політичної боротьби в якому-небудь одному (чи декількох) географічному районі з обмеженим застосуванням західними державами військової сили або з їх участю за допомогою надання різних видів допомоги без прямого використання збройних сил. КНІ — політико-військова конфронтація між державами, що змагаються, або угрупованнями по інтенсивності нижче звичайної війни. Часто пов'язано із затяжною боротьбою конкуруючих політичних позицій і ідеологій. Низькоінтенсивний конфлікт може проявлятися як проведення терактів, так і використання збройних сил. Він здійснюється комбінацією засобів, що використовують політичні, економічні, інформаційні і військові інструменти. Конфлікти низької інтенсивності часто локалізуються, як правило, в країнах третього світу, але містять регіональні і глобальні наслідки для безпеки [17].

Виділення конфліктів низької інтенсивності (КНІ) в якості окремого виду військово-політичного протистояння представляло особливий крок в розвитку військової науки. Під "конфліктами низької інтенсивності" стала розумітися обмежена політико-військова боротьба, що спрямована на досягнення певної політичної, соціальної, економічної або психологічної мети, розпочинається з різних видів тиску за допомогою тероризму і повстанського руху, обмежена географічним районом і вживаними зброєю, тактикою і мірою насильства.

У рамках цього поняття, з використанням повного набору критеріїв американські фахівці додатково виділили три рівні тепер уже самих КНІ (конфлікти низької інтенсивності):

високий (міжнародний) (міждержавні озброєні конфлікти і локальні війни;

середній (регіональний) (внутрішній озброєний конфлікт в одній з країн, що безпосередньо зачіпає сусідні держави і чинить серйозну дію на військово-політичну обстановку в регіоні);

низький локальний внутрішньополітичний конфлікт в одній з країн, що включає елементи озброєного протистояння і зачіпає безпеку існуючого режиму.

Конфлікт низької інтенсивності — припускає військові дії угрупованнями менше 50 тис. чол., із сплесками високої інтенсивності не більше ніж на 10—12 днів підряд. Приклад конфлікту низької інтенсивності — англо-аргентинська війна за Фолкленди [18].

Закінчення другої світової війни не наблизило людство до загального і остаточного миру. Відразу ж після її завершення між колишніми союзниками по антигітлерівській коаліції розгорнулося протистояння у рамках "холодної війни", в якій важливою складовою була інформаційна війна. США і СРСР стали на чолі двох військово-політичних угруповань сил. Але самі вони не вступали у безпосереднє військове зіткнення, наявність ядерної зброї у них служила стримуючим чинником.

Проте в цей період багато держав брали участь у безлічі локальних воєн і військових конфліктів. Перерозподіл сфер впливу, прагнення до встановлення свого ідеологічного, політичного, економічного домінування — основна мета розв'язування подібних конфліктів.

Локальна війна — політико-військова конфронтація між державами, що змагаються, або їх групами між війною із застосуванням звичайних озброєнь і стандартним, мирним протистоянням держав. Вони зазвичай викликані тривалою боротьбою конкуруючих принципів і ідеологій. Локальні війни можуть вестися різними методами: від підривної діяльності до використання збройних сил. Здійснюються комбінацією засобів, що ґрунтуються на використанні політичних, економічних, інформаційних і військових інструментів. Локальна війна, як правило, обмежена Третім світом, але містить у собі значущість для регіональної і глобальної безпеки [19].

Як правило, війна є засобом нав'язування опонентіві своєї волі. Один суб'єкт політики намагається силою змінити поведінку іншого, змусити його відмовитися від

своєї свободи, ідеології, від прав на власність, віддати ресурси: територію, акваторію і інше.

По формулюванню Клаузевіца, «війна є продовження політики іншими, насильницькими засобами».

Від політичного керівництва залежить, чи почати війну, з якою інтенсивністю її звістки, коли і на яких умовах погодитися на примирення з ворогом. Від політичного керівництва також залежить створення коаліцій. Внутрішня політика держав теж має великий вплив на ведення війни. Так, слабка влада потребує швидких успіхів; успіх на війні настільки ж залежить від внутрішньої політики, як і від повної згоди між зовнішньополітичним керівництвом і військовим командуванням, які також знаходяться залежно від внутрішньої організації держави.

Основним засобом досягнення цілей війни є організована озброєна боротьба як головний і вирішальний засіб, а також економічні, дипломатичні, ідеологічні, інформаційні і інші засоби боротьби. У цьому сенсі війна — це організоване озброєне насильство, метою якого є досягнення політичних цілей.

Головна причина виникнення воєн — прагнення політичних сил використати озброєну боротьбу для досягнення різних зовнішньо- і внутрішньополітичних цілей.

У монографії П. Лайнбарджера "Психологічна війна" [20] автор представляє детально погляди в США на суть і зміст інформаційної війни і інформаційної безпеки солдатів і офіцерів, але історичні рамки його роботи обмежуються війною в Кореї 1950—1953 рр., що не дозволяє простежити еволюцію піднятої проблеми в подальші роки.

У зв'язку з цим важливо вивчити причини, які обумовлюють передумови військового конфлікту та їх причини.

Психологи, наприклад Э. Дурбан і Джон Боулби, стверджують, що людина за природою віщою властива агресії [21]. Вона підживлюється сублімацією і проекцією, коли людина перетворює своє невдоволення на упередження і ненависть до інших рас, релігій, націй або ідеологій. Відповідно до цієї теорії, держава створює і зберігає певний порядок в місцевому суспільстві і в той же час створює базу для агресії в формі війни. Якщо війна є невід'ємною частиною людської природи, як передбачається багатьма психологічними теоріями, то повністю викоренити її ніколи не вдасться.

Агресія (від лат. Aggressio — напад) — мотивована деструктивна поведінка, що суперечить нормам співіснування людей, що завдає шкоди об'єктам нападу, що приносить фізичний, моральний збиток людям або викликає у них психологічний дискомфорт [22].

Сублімація — захисний механізм психіки, що представляє собою зняття внутрішньої напруги за допомогою перенаправлення енергії на досягнення соціально прийнятних цілей, творчість. Вперше описаний Фрейдом.

Зигмунд Фрейд, відповідно до концепції своєї теорії, описував сублімацію як відхилення енергії біологічних, в першу чергу сексуальних потягів від їх прямої мети і перенаправлення її до соціально прийнятним цілям. Сублімація розглядалася ним як виключно "хороший" захист, що сприяє конструктивній діяльності і зняття внутрішньої напруги індивіда. Подібна оцінка сублімації зберігається в будь-якій терапії, спрямованій не на "зачищення" особистості від її внутрішніх конфліктів, а на пошук соціально адаптивного їх дозволу (зокрема в психоаналізі).

Нині сублімація зазвичай розуміється ширше — як перенаправлення неприйнятних імпульсів взагалі, незалежно від їх природи. Сублімація приймає найрізноманітніші форми. Наприклад: садистські бажання можна сублімувати, займаючись хірургією, надмірний потяг до сексу — мистецтвом, у першу чергу образотворчим. Механізм сублімації трансформує небажані, травмуючі і негативні переживання в різні види конструктивної і затребуваною діяльності [23]. Першим мислителем, який вжив слово "сублімація" в психологічному сенсі, був німецький філософ Фрідріх Ніцше.

Зигмунд Фрейд вважав агресивність одним з основних інстинктів, що визначають психологічні "пружини",

спрямованість і сенс людського існування і виходячи з цієї позиції [24]. Фрейд навіть відмовився брати участь в русі борців за мир, так як вважав війни неминучим наслідком періодичних спалахів людської агресивності.

Деякі мілітаристи, а саме Франц Олександр, стверджують, що стан миру — це ілюзія. Періоди, які прийнято називати "мирними", насправді є періодами приготувань до майбутньої війни або ситуацією, коли войовничі інстинкти пригнічуються сильнішою державою [25].

Ці теорії ґрунтуються нібито на волі переважної більшості населення. Проте вони не враховують той факт, що тільки невелика кількість воєн в історії була дійсно результатом волевиявлення народу [26].

Послідовники З. Фрейда (А.Л. Бернарда) розглядали війну як прояв масового психозу, який є результатом пригнічення суспільством людських інстинктів. Психологи (Э. Дурбан і Дж. Боулби) переробили фрейдівську теорію сублімації в гендерному сенсі: схильність до агресії і насильства — властивість чоловічої природи; пригнічувана в мирних умовах, вона знаходить необхідний вихід на полі бою. Дж. Боулби детально розглянув тему агресивності упродовж усієї своєї наукової діяльності. Його робота: "Агресивність" була основним напрямом ранньої роботи "Персональна агресивність і Війна" (Durbin and Bowlby, 1939), яку він видав в співавторстві до Другої світової війни [27]. Їхня надія на позбавлення людства від війни зв'язується з переходом важелів управління в руки жінок і з твердженням у суспільстві феміністських цінностей.

Науковці, що вивчають еволюційну психологію, схильні стверджувати, що людські війни — це аналог поведінки тварин, які б'ються за територію або конкурують за їжу або партнера. Тварини агресивні за своєю природою, а в людському середовищі подібна агресивність виливається у війни. Проте з розвитком технології людська агресивність досягла такої межі, що почала погрожувати виживанню усього виду. Одним з перших adeptів цієї теорії був Конрад Лоренц (Lorenz, Konrad On Aggression 1966).

Ешли Монтегью (Montagu, Ashley (1976), "The Nature of Human Aggression" (Oxford University Press) вказує, що соціальні чинники і виховання є важливими причинами, що визначають природу і хід людських воєн. Війна є людським винаходом, що має свої історичні і соціальні корені.

Прибічники однієї з шкіл Primat der Innenpolitik (Пріоритет внутрішньої політики) беруть за основу роботи Еккарта Кера (Eckart Kehr) і Ханса-Ульриха Велера [28], які вважали, що війна є продуктом місцевих умов, і тільки напрям агресії визначається зовнішніми чинниками. Так, наприклад, Перша світова війна була результатом не міжнародних конфліктів, таємних змов або порушення балансу сил, і на додаток результатом економічної, соціальної і політичної ситуації в кожній країні, яка була залучена до конфлікту.

Прибічники психологічної школи, що заснована К. Лоренцем, вважають війну розширеною формою тваринної поведінки, передусім вираженням суперництва самців і їх боротьби за володіння певною територією. Вони підкреслюють, проте, що, хоча війна і мала природне походження, технологічний прогрес посилив її руйнівний характер і довів її до рівня, неймовірного для тваринного світу, коли під загрозою виявляється саме існування людства як виду. Лоренц відмічає, що переорієнтація агресії — це найпростіший і найнадійніший спосіб знешкодити її. Вона задовольняється ерзац-об'єктами легше, ніж більшість інших інстинктів, і знаходить в них повне задоволення. Вже древні греки знали поняття катарсису, розрядки, що очищує; психоаналітики підкреслюють, яка маса позитивних вчинків отримує стимули з "сублімованої" агресії [29]. Стверджуючи, що агресивність є прирощеною, інстинктивно обумовленою властивістю усіх вищих тварин і доводячи це на безлічі переконливих прикладів, К. Лоренц стверджує: "Є вагомий підстави вважати внутривидову агресію найбільш серйозною небезпекою, яка загрожує людству в сучасних умовах культурно-історичного і технічного розвитку".

Антропологічна школа (Э. Монтегю та ін.) відкидає психологічний підхід. Соціальні антропологі доводять, що схильність до агресії передається не у спадок (генетично), а формується в процесі виховання, тобто відбиває культурний досвід конкретного соціального середовища, її релігійні і ідеологічні установки. Із їхньої точки зору, не існує ніякого зв'язку між різними історичними формами насильства, бо кожна з них породжувалася своїм специфічним соціальним контекстом. Політичний підхід відштовхується від формули німецького військового теоретика К. Клаузевіца (1780—1831), який визначив війну як "продовження політики іншими засобами". Його численні прибічники, починаючи з Л. Ранке, виводять походження воєн з міжнародних суперечок і дипломатичної гри. Леопольд фон Ранке (народився 21 грудня 1795 року, Вие, Тюрингія, Саксонія [Німеччина], 23 травня 1886 року, Берлін), провідний німецький історик XIX ст., чий науковий метод і спосіб навчання (він був першим створити історичний семінар) зробили великий вплив на західну історіографію [30]. Відгалуженням політологічної школи є геополітичний напрям, представники якого бачать головну причину воєн в недоліку "життєвого простору" (К. Хаусхофер, Дж. Кіффер), у прагненні держав до розширення своїх меж до природних рубежів (річок, гірських хребтів і так далі).

Німецький географ і соціолог, основоположник германської школи геополітики Карл Хаусхофер (1869—1946) є одним з видатних геополітиків у світі. Його популярність нерозривно пов'язана з історією Німеччини за часів правління А. Гітлера (1933—1945). Карл Хаусхофер (народився 27 серпня 1869 року, Мюнхен, Баварія [Німеччина] — 13 березня 1946 року, Паль, У. Гер.). Офіцер німецької армії, політичний географ і теоретик геополітики в період між двома світовими війнами. Він розробив нацистські доктрини світового панування [31].

Висхідна до англійського економіста Т.Р. Мальтуса (1766—1834) демографічна теорія розглядає війну як результат порушення балансу між чисельністю населення і кількістю засобів існування і як функціональний засіб його відновлення шляхом знищення демографічних надлишків. Т.Р. Мальтус, англійський священник і учений, демограф і економіст, автор теорії, стверджував, що неконтрольоване зростання народонаселення повинне привести до голоду на Землі. Через біологічну потребу людини до продовження роду, чисельність населення постійно росте. Він виділяв:

- через біологічну потребу людини до продовження роду, чисельність населення постійно росте, поки є для цього джерела засобів існування;

- народонаселення строго обмежене засобами існування;

- зростання народонаселення може бути зупинене лише зустрічними причинами, які зводяться до моральної стриманості або нещастя (війни, епідемії, голод).

Також Мальтус приходить до висновку, що народонаселення росте в геометричній прогресії, а засоби існування — в арифметичній. В середньому, кожні 25 років (час подвоєння чисельності населення в ідеальних умовах) ця невідповідність призводить до соціально-економічного колапсу ("пастці мальтузіанства"), якщо немає стримуючих чинників [32].

Неомальтузіанство (У. Фогт та ін.) вважає, що війна іманентна людському суспільству і є головним двигуном соціального прогресу. Виділяють при трактуванні феномену війни соціологічний підхід — Американське мальтузіанство. Представник цієї школи Вільям Фогт у книзі "Шлях до порятунку" (Нью-Йорк, 1948 р.) пише: "Людство знаходиться в скрутному становищі. Ми повинні зрозуміти це і перестати скаржитися на економічні системи, погоду, невідання і безсердечні святі. Це буде початком мудрості і першим кроком на нашому довгому шляху. Другим кроком має бути обмеження народжуваності" [33].

Таким чином, прибічники теорій мальтузіанства вважають, що відносне зменшення кількості військових конфліктів є слідством того, що нові технології в сільському господарстві здатні прогодувати набагато

більшу кількість народу; в той же час доступність контрацептивних засобів привела до істотного зниження народжуваності.

Прибічники соціологічного підходу Э. Кер і Х.У. Велер рахують війну продуктом внутрішніх соціальних умов і соціальної структури воюючих країн. Багато соціологів намагаються розробити універсальну типологію воєн, формалізувати їх з урахуванням усіх чинників (економічних, демографічних і ін.), що впливають на них, змодельювати безвідмовні механізми їх відвертання. Активно використовується соціостатистичний аналіз воєн, запропонований ще в 1920-х рр. Л. Ф. Ричардсоном [33].

Багато соціологів намагаються розробити універсальну типологію воєн, формалізувати їх з урахуванням усіх чинників (економічних, демографічних і ін.), що впливають на них. Нині створені прогностичні моделі озброєних конфліктів (П. Бреке, учасники "Військового проекту", Уппсальська дослідницька група). Популярна серед фахівців з міжнародних відносин (Д. Блейни та ін.) інформаційна теорія пояснює виникнення воєн недоліком інформації. На думку її прибічників, війна є результатом взаємного рішення — рішення однієї сторони про напад і рішення іншої про чинення опору; стороною, що програє, завжди виявляється та, яка неадекватно оцінює свої можливості і можливості іншої сторони, — інакше вона або відмовилася б від агресії, або капітулювала б, щоб уникнути марних людських і матеріальних втрат. Отже, вирішальне значення придбаває знання намірів ворога і його здатності вести війну (ефективна розвідка). Космополітична теорія зв'язує походження війни з антагонізмом національних і наднаціональних, загальнолюдських, інтересів (Н. Енджел, С. Стречи, Дж. Дьюї). Вона використовується переважно для пояснення озброєних конфліктів в епоху глобалізації.

Теорія переважання молоді істотно відрізняється від теорій мальтузіанства. За цієї теорії поєднання великої кількості молодих чоловіків з нестачею постійної мирної роботи веде до великого ризику виникнення війни.

Водночас, як теорії мальтузіанства фокусуються на протиріччя між зростаючим населенням і наявністю природних ресурсів, теорія переважання молоді фокусується на невідповідності між кількістю бідних, не наслідуючих майна молодих чоловіків і доступних робочих позицій в існуючій соціальній системі розподілу праці. Великий внесок у розвиток цієї теорії вніс французький соціолог Гастон Бутуа (Gaston Bouthoul), (Bouthoul, Gaston: "L'infanticide differe" (deferred infanticide), Paris 1970), американський соціолог Джек А. Голдстоун [34, 35], американський політолог Гєрї Фуллер [36] і німецький соціолог Гуннар Хейнсон (Gunnar Heinsohn) [37].

Самуель Хантингтон (Samuel Huntington) розробив свою теорію Зіткнення цивілізацій (The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order; 1996) багато в чому використовуючи теорію переважання молоді. Він стверджує: "Я не думаю, що іслам є агресивнішою релігією, ніж будь-які інші, але я підозрюю, що за усю історію від рук християн загинуло більше людей, ніж від рук мусульман. Ключовим чинником тут є демографія. За великим рахунком, люди, які йдуть вбивати інших людей, — це чоловіки у віці від 16 до 30 років".

Зіткнення цивілізацій, для Хантингтона, є розвитком історії. У минулому світова історія була в основному пов'язана з боротьбою між монархами, націями та ідеологіями, наприклад, в західній цивілізації. Але після закінчення "холодної війни" світова політика перейшла в нову фазу, в якій незахідні цивілізації перестали бути експлуатованими реципієнтами західної цивілізації, але стали додатковими важливими суб'єктами, що приєднуються до Задоду для формування і переміщення світової історії [38].

Економічні теорії пояснюють виникнення воєн зростанням економічної конкуренції між країнами. Війни починаються як спроба опанувати ринки і природні ресурси і, як наслідок, багатством. Чи "є хтось, хто не знає, що причини війни у сучасному світі криються в індустріальній і комерційній конкуренції?" — Вудро Вільсон, 11 вересня 1919 року, Сен-Луїс [39].

В. І. Ленін пояснював першу світову війну економічними причинами:

"Капіталізм переріс у всесвітню систему колоніального пригноблення і фінансового задушення "передовими" країнами велетенської більшості населення землі. І поділ цієї "здобичі" відбувається між 2—3 всесвітньо могутніми, озброєними від ніг до голови хижаками (Америка, Англія, Японія), які втягують у свою війну через поділ своєї здобичі усю землю" [40].

На прикладі Першої світової війни Э. Фромм вказує, що її причинами були економічні інтереси елітарних груп населення усіх воюючих країн: економічне панування і захоплення колоніальних територій [3].

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

На підставі проведеного дослідження можна стверджувати, що війни і збройні конфлікти в епоху глобалізації, усвідомлення пріоритетності загальнолюдських цінностей та інтересів над національними і класовими є недоцільним, нерозумним, неприйнятним засобом досягнення політичних, економічних та інших цілей. У сучасних умовах військовий конфлікт є найбільш гострою формою прямого політичного протиборства сторін. При цьому війни і збройні конфлікти — явище, без яких був би неможливий прогрес. Отже, критерій "прогресивності" непридатний до воєн і збройних конфліктів нашої епохи — епохи новітньої науково-технічної революції, яка породила зброю неймовірною потужністю, що перетворила війну в стихію загального знищення і руйнування, в неприпустиме засіб вирішення будь-яких спорів. Разом з тим, у світі ще існують сили, які провокують ці явища. Отже, війни і збройні конфлікти ще довго залишатимуться способом досягнення політичних, економічних та інших цілей. В абсолютній більшості війни деструктивні і несуть людям втрати фізичного, морального, психологічного характеру. У зв'язку з цим, основним завданням світового співтовариства має стати створення ефективної системи організації, здатних припиняти і запобігати потенційні війни і збройні конфлікти.

Література:

- Blanning T.C.W. "The Origin of Great Wars", *The Origins of the French Revolutionary Wars*. pg. 5.
- Walsh Maurice N. *War and the Human Race*. 1971.
- Эрих Фромм. *Анатомія людської деструктивності*. — М.: Республіка, 1994. — 447 с. — ISBN 5-250-02472-6.
- Частина І. *Природа війни* Глава 1. Що таке війна? http://hrguru.ucoz.ru/ld/0/9_2Aw.pdf
- Мартін ван Кревельд. *Трансформація війни = The Transformation of war*. — Москва: ІРИСЭН, 2005. — 343 с. — ISBN 5-9614-0280-0. Електронний доступ : <https://coollib.com/b/261741/read#t4>
- Військова політологія. Тематичний словник-довідник. ГА ВС. — М., 1993. — С. 32.
- The Rule of Law in Armed Conflicts project (RULAC) of the Geneva Academy of International Humanitarian Law and Human Rights (2017), "International armed conflict". — Режим доступу: <http://www.rulac.org/classification/international-armed-conflict>.
- Project Ploughshares is an operating division of The Canadian Council of Churches, "Defining Armed Conflict", Ел. доступ: <http://ploughshares.ca/armed-conflict/defining-armed-conflict/>
- Engels, Frederick. "Introduction to Borkheim"
- Rasmus Bjorn Anderson (translator: Viktor Rydberg), *Teutonic Mythology*, vol. 1, p. 139, London: S. Sonnenschein & Co., 1889 OCLC 626839.
- The First World War Quite Interesting Ltd. *Encyclopedia*. Downloaded Feb. 11, 2017.
- Grey Friday: TIME Reports on World War II Beginning". *TIME*. September 11, 1939. Retrieved 20 October 2014. World War II began last week at 5: 20 a. m. (Polish time) Friday, September 1, when a German bombing plane dropped a projectile on Puck, fishing village and air base in the armpit of the Hel Peninsula.

13. "Den anden Verdenskrig udbrod i Gaar Middags Kl. 11", *Kristeligt Dagblad*, September 4, 1939.

14. Локальна війна (рус.). Юридична енциклопедія Правогека.ру. Перевірено 12 вересня 2009. Архівується 7 квітня 2012 року. — В. Барынькин Локальні війни на сучасному етапі: характер, зміст, класифікація // *Військова думка : Військово-теоретичний журнал*. Друкарський орган Міністерства оборони Російської Федерації. — М.: Редакційно-видавничий центр МО РФ, 1994. — № 6. — С. 7—11. — ISSN 0236-2058.

15. Коротаев А.В., Комарова Л.Н., Халтурина Д.А. *Законо історії. Вікові цикли і тисячолітні тренди. Демографія, економіка, війни*. — 2-е видавництво. — М.: УРСС, 2007.

16. Lockwood J.S., Lockwood K.O. Part III Flexible Response Period (1961—1968) // *The Russian view of U.S. Strategy*. — New Jersey: Transaction Publishers, 1993. — Т. 3. — С. 83—122. — 200 с. — ISBN 978-0-7658-0636-9.

17. United States Department of the Army (5 December 1990), *Field Manual 100-20: Military Operations in LowIntensity Conflict*, GlobalSecurity.org.

18. Суворов В.Л. *Військова конфліктологія: основні підходи до вивчення озброєних конфліктів // Сучасна конфліктологія в контексті культури світу*. — Москва, 2001. — С. 553—566. — Режим доступу: <https://studfiles.net/preview/2494491/>

19. Joint Chiefs of Staff Publication 1-02. *Department of Defense Dictionary of Military and Associated Terms*. Wash., 1989. — P. 212.

20. Paul M. A. Linebarger, (2000), "Psychological Warfare", Ел. доступ: <http://debr1-dv.com/filedata/files/510.pdf>

21. Durbin, E.F.L. and John Bowlby. *Personal Aggressiveness and War*, 1939.

22. Агресія // *Великий психологічний словник / Сост. Б. Мешеряков та В. Зінченко*. — Олма-прес, 2004.

23. Ненсі Мак-Вільямс, "Психоаналітична діагностика: Розуміння структури особистості в клінічному процесі", глава "Сублімація", вид. "Клас", 1998.

24. Turnbull, Colin (1987), "The Forest People" (Touchstone Books).

25. Pax Britannica. Alexander, Franz. "The Psychiatric Aspects of War and Peace." 1941.

26. Marco Bacciagaluppi "The Role of Aggressiveness in the Work of John Bowlby," in: *Free Associations*, London Vol. 16 (1989), pp. 123—134. Електрон. доступ: [file:///Users/nataly/Downloads/Bacciagaluppi M 1989c.pdf](file:///Users/nataly/Downloads/Bacciagaluppi%20M%201989c.pdf)

27. Hans — Ulrich Wehler) (The Primacy of Domestic Politics : Eckart Kehr's Essays on Modern German History ел. доступ: www.cambridge.org/core/journals/central-european-history/article/primacy-of-domestic-politics-eckart-kehr-essays-on-modern-german-history/E586FB1B92845F167665CED5AEC5C060

28. Лоренц Конрад. "Агресія. (Так зване зло). https://monoskop.org/images/d/d0/Lorenz_Konrad_On_Aggression_2002.pdf

29. *Encyclopedia Britannica*, "Leopold von Ranke", <https://www.britannica.com/biography/Leopold-von-Ranke>

30. *Encyclopedia Britannica*, "Karl Haushofer", <https://www.britannica.com/biography/Karl-Ernst-Haushofer>

31. Online Library of Liberty, "Thomas Robert Malthus, An Essay on the Principle of Population", Ел доступ: <https://oll.libertyfund.org/titles/malthus-an-essay-on-the-principle-of-population-1798-1st-ed>

32. *Road to Survival* by William Vogt (1948, Hardback).

33. Дмитрієв А.В., Залісин І.Ю. *Насильство: соціо-політичний аналіз*. — М.: РОССПЭН, 2000. — С.102.

34. Goldstone, Jack A.: "Revolution and Rebellion in the Early Modern World", Berkeley 1991.

35. Goldstone, Jack A.: "Population and Security: How Demographic Change can Lead to Violent Conflict".

36. Fuller, Gary: "The Demographic Backdrop to Ethnic Conflict: A Geographic Overview", in: CIA (Ed.): "The Challenge of Ethnic Conflict to National and International Order in the 1990s", Washington 1995, 151—154.

37. Gunnar Heinsohn (2003): "Sohne und Weltmacht: Terror im Aufstieg und Fall der Nationen" ("Sons and Imperial Power: Terror and the Rise and Fall of Nations"), Zurich 2003), available online as free download (in German) [1]; see also the review of this book by Goran Therborn: "Nato's Demographer", *New Left Review* 56, March/April 2009, 136—144.

38. Murden S. Cultures in world affairs. / In: Baylis J., Smith S., Owens P., editors. — *The Globalization of World Politics*. — 5th ed. New York: Oxford University Press; 2011. — P. 416—426.

39. *The Papers of Woodrow Wilson*, Arthur S. Link, ed. (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1990), vol. 63, pp. 45—46.

40. Ленін В. И. Імперіалізм як вища стадія капіталізму // Повн. собр. тв. — Т. 27. — С. 305.

References:

1. Blanning, T.C.W. (1996), *The Origin of Great Wars The Origins of the French Revolutionary Wars*, Hodder Education, London, UK.

2. Walsh, Maurice N. (1971), *War and the Human Race*, Elsevier Publishing Company, Los Angeles, USA.

3. Fromm, E. (1994), *Anatomia chelovecheskoi destruktivnosti [Anatomie Der Menschlichen Destructiviat]*, Respublika, Moscow, Russia.

4. Carl von Clausewitz (2007), *On War*, Eksmo, Moscow, Russia, Vol I. available at: http://hrguru.ucoz.ru/_ld/0/9_2Aw.pdf (Accessed 20 November 2018).

5. Martin van Creveld (2005), *Transformacija vojny [The Transformation of war]*, IRISEN, Moscow, Russia, p. 343. Available at: <https://coollib.com/b/261741/read#t4> (Accessed 20 November 2018).

6. Novikov, V.V. (1993), *Voennaya politologiya Tematicheskij slovar-spravocnik [Military political science]*, GAVS, Moscow, Russia.

7. The Rule of Law in Armed Conflicts project (RULAC) of the Geneva Academy of International Humanitarian Law and Human Rights (2017), "International armed conflict", available at: <http://www.rulac.org/classification/international-armed-conflict> (Accessed 20 November 2018).

8. Project Ploughshares is an operating division of The Canadian Council of Churches (2018), "Defining Armed Conflict", available at: <http://ploughshares.ca/armed-conflict/defining-armed-conflict/> (Accessed 20 November 2018).

9. Engels, Frederick (1887), *Introduction to Borkheim*, Hottingen, Zurich, Switzerland.

10. Rasmus Bjorn Anderson, (1889), *Teutonic Mythology*, vol. 1, S. Sonnenschein & Co., London, UK.

11. Repington, Ch. (1920), *The First World War, 1914—1918*, Constable and Company Ltd., London, UK.

12. TIME (1939), "Grey Friday: TIME Reports on World War II Beginning", September 11.

13. Dagblad, K. (1939), "Den anden Verdenskrig udbrød i Gaar Middags Kl. 11", September 4.

14. Barinkin, V. (1994), "Local wars at the present stage: character, composition, classification" *Lokalnie voyny na sovremennom etape: charkter, sostav, klasifikaciya*, *Voennaya misl': Voenno-teoreticheskij jurnal*, vol. 6, pp. 7—11.

15. Korotaev, A. V. Komarova, L. N. and Halturina, D. A. (2007), *Zakony istoriyi. Vekovie cikly I tisyacheletnie trendy. Demografiya, ekonomika, voyny [The laws of history. Century cycles and millennial trends. Demography, economy, war]*, Moscow, URSS.

16. Lockwood, J.S. Lockwood, K.O. (1993), "Part III Flexible Response Period (1961—1968)", *The Russian view of U.S. Strategy*, vol. 3, pp. 83—122.

17. GlobalSecurity.org (2018), "Fundamentals Of Low Intensity Conflict", available at: <https://www.globalsecurity.org/military/library/policy/army/fm/100-20/10020ch1.htm> (Accessed 20 November 2018).

18. Suvorov, V. L. (2001), "Military Conflictology: Basic Approaches to the Study of Armed Conflicts", *Sovremennaya konfliktologiya v context kulturni mira [Modern Conflictology*

in the Context of a Culture of Peace], [Online], available at: <https://studfiles.net/preview/2494491/> (Accessed 20 November 2018).

19. Federation of American Scientists (2016), "Joint Chiefs of Staff Publication 1-02. Department of Defense Dictionary of Military and Associated Terms", available at: https://fas.org/irp/doddir/dod/jp1_02.pdf (Accessed 20 November 2018).

20. Linebarger, P.M.A. (2000), "Psychological Warfare", [Online], available at: <http://debri-dv.com/filedata/files/510.pdf> (Accessed 20 November 2018).

21. Durbin, E.F.L. and Bowlby, J. (1939), *Personal Aggressiveness and War*, Routledge, London, UK.

22. Mesheryakov, B. and Zinchenko, V. (2004), *Bolshoi psihologicheskij slovar [Big psychological dictionary]*, vol. Aggressiya, Olma-press, Moscow, Russia.

23. McWilliams, N. (1998), *Psychoanalytic Diagnosis: Understanding personality Structure in the Clinical process*, part "Sublimation", p.h. "Class", Guilford Press, NY, USA.

24. Turnbull, C. (1987), *The Forest People (Touchstonbe Books)*, Simon & Schuster, Inc., NY, USA.

25. Alexander, F. (1941), "The Psychiatric Aspects of War and Peace", *American Journal of Sociology*, vol. 4, Chicago, USA.

26. Bacciagaluppi, M. (1989), "The Role of Aggressiveness in the Work of John Bowlby", *Free Associations*, London, UK, vol. 16, pp. 123—134.

27. Wehler, H.-U. (1965), "The Primacy of Domestic Politics: Eckart Kehr's Essays on Modern German History", available at: www.cambridge.org/core/journals/central-european-history/article/primacy-of-domestic-politics-eckart-kehr-essays-on-modern-german-history/E586FB1B92845F167665CED5AEC5C060 (Accessed 20 November 2018).

28. Konrad, L. (2002), *On Aggression*, Routledge, London, UK, available at: https://monoskop.org/images/d/d0/Lorenz_Konrad_On_Aggression_2002.pdf (Accessed 20 November 2018).

29. Encyclopedia Britannica (2018), "Leopold von Ranke", available at: <https://www.britannica.com/biography/Leopold-von-Ranke>. (Accessed 20 November 2018).

30. Encyclopedia Britannica (2018), "Karl Haushofer", available at: <https://www.britannica.com/biography/Karl-Ernst-Haushofer> (Accessed 20 November 2018).

31. Online Library of Liberty (2018), "Thomas Robert Malthus, An Essay on the Principle of Population", available at: <https://oll.libertyfund.org/titles/malthus-an-essay-on-the-principle-of-population-1798-1st-ed> (Accessed 20 November 2018).

32. Vogt, W. (1948), *Road to Survival*, Reader's Digest, NY, USA.

33. Dmitriev, A.V. and Zalisin, I.Yu. (2000), *Nasilie: sociopoloticheskij analiz [Violence: a socio-political analysis]*, ROSSPEN, Moscow, Russia.

34. Goldstone, J. A. (1991), *Revolution and Rebellion in the Early Modern World*, University of California Press, Los Angeles, USA.

35. Goldstone, J. A. (2002), "Population and Security: How Demographic Change can Lead to Violent Conflict", *Journal of International Affairs*, vol. 56, no. 1.

36. Fuller, G. (1995), "The Demographic Backdrop to Ethnic Conflict: A Geographic Overview", in: CIA (Ed.): "The Challenge of Ethnic Conflict to National and International Order in the 1990s", [Online], pp. 151—154, available at: <https://www.cia.gov/library/readingroom/docs/1995-10-01A.pdf> (Accessed 20 November 2018).

37. Gunnar Heinsohn (2003), *Sohne und Weltmacht : Terror im Aufstieg und Fall der Nationen*, pp. 136—144, Orell Fussli Verlag AG, Zurich, Switzerland.

38. Murden, S. (2011), *Cultures in world affairs, The Globalization of World Politics*, 5th ed., Oxford University Press, New York, USA.

39. Wilson, W. (1990), *The Papers of Woodrow Wilson*, vol. 63, pp. 45—46, Princeton University Press, NY, USA.

40. Lenin, V.I. (1967), *Polnoe sobranie sochinenij [Complete works]*, vol. 27, Izdatel'stvo politicheskoy literatury, Moscow, USSR.

Стаття надійшла до редакції 21.11.2018 р.

УДК 336.1; 336.2; 336.5

Т. К. Кваша,

н. с., Державна установа "Інститут економіки та прогнозування НАН України"

DOI: 10.32702/2306-6806.2018.12.89

ІНСТРУМЕНТИ ЗМЕНШЕННЯ ТИСКУ НА БЮДЖЕТ ПРОЦЕСІВ СТАРІННЯ НАСЕЛЕННЯ

Т. Kvasha,

researcher of State Organization, "Institute for Economics and Forecasting, Ukrainian National Academy of Sciences"

THE REDUCE PRESSURE ON THE BUDGET INSTRUMENTS OF THE AGEING POPULATION PROCESSES

Державні фінанси на сьогодні знаходяться під значним тиском витрат на охорону здоров'я внаслідок низки факторів: старіння населення, технологічних досягнень у медичній сфері, зростання доходів населення та політики в галузі охорони здоров'я. За відсутності компенсації збільшених витрат на охорону здоров'я підвищенням податків або скороченням інших витрат це збільшить дефіцит бюджету та підвищить державний борг.

Роботу присвячено вивченню досвіду розвинених країн щодо застосованих інструментів із досягнення стійкості державних бюджетів: з боку пропозиції (на макро- та на мікрорівні) і з боку попиту. Висновки — ефективні інструменти поєднують у собі заходи на макро- та мікрорівні. На макрорівні потужними інструментами були бюджетні обмеження та контроль за витратами регіональних та місцевих органів влади. На мікрорівні — це збільшення можливості пацієнта у виборі страховика та постачальника, підвищення ефективності витрат.

При незмінній політиці витрати на охорону здоров'я продовжуватимуть зростати. Якщо у минулому збільшення витрат на здоров'я значною мірою компенсувалося скороченням видатків за іншими статтями, то у майбутньому більш значну роль відіграватимуть заходи з підвищення оподаткування, підвищення ефективності витрат, зростання рівня зайнятості, підвищення пенсійного віку.

The public finances are under significant pressure on healthcare spending due to the effects of an ageing population and further upward pressure from factors such as technological advancements, income growth and health policies. The literature has identified these factors as the key factors behind rising public spending-to-GDP ratios. The fiscal challenge is common to many developed nations. In the absence of offsetting tax rises or spending cuts this would widen budget deficits over time and put public sector net debt on an unsustainable upward trajectory.

Health care reform is critical for fiscal sustainability now. In this context, this paper in line with developed countries experiences: (1) presents the reform instruments for reduce public health care spending into three categories: macro constraints on available resources, micro reforms to improve efficiency, and demand-side reforms, (2) presents project future public health spending and other instruments for reduce public health care spending.

Macro-level instruments are budget caps, the regulating the volume of either inputs into or outputs from the health care system, price controls. Micro-level instruments are public management and coordination, contracting and market mechanisms. Demand-side reforms include policies intended to increase the share of health care costs borne by patients.

The key conclusions: budget caps and central oversight (among macro instruments), increasing patient choice of insurers and management and contracting reforms (among micro-level instruments), expanding private insurance and increasing the level of cost sharing (among demand-side instruments) are powerful tools for reducing spending growth.

Project future public health spending — public debt ratios from higher health spending and demographic change requires the median developed countries government to raise primary revenue by 6% percentage points of GDP by 2060. In the past, increased spending on health and pensions has been largely offset by a reduction in expenditures in other areas, such as in defense and interest payments. In future the scaling back distortionary tax expenditures, the further increases in medical services efficiency and further increases in the state pension age should help reduce pressures on the state finances.

Ключові слова: бюджетна консолідація, демографічні виклики, старіння населення, державні витрати на охорону здоров'я.

Key words: budget consolidation, demographic challenges, aging population, public health expenditures.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

У всіх розвинених країнах державні видатки як частка ВВП зросли за останні три — чотири десятиліття. Одним з найбільш вагомих чинників цього є старіння населення та зростання витрат на охорону здоров'я. В умовах зростання витрат державного бюджету України на охорону здоров'я, наявності суттєвих диспропорцій у системі державних фінансів, погіршення економічної та демографічної ситуації виникає необхідність розроблення заходів для досягнення довгострокової стійкості бюджетної системи в нашій країні. Тому вивчення досвіду інших країн щодо підходів до вирішення подібних завдань є необхідною умовою успішності такої роботи. Актуальність цього питання підкреслюється завданнями, які поставлені Урядом

Україні щодо запровадження повноцінної системи державного планування та прогнозування державного бюджету відповідно до Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом та врахування всіх аспектів впливу на доходи та видатки державного бюджету.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Велика кількість статей присвячена аналізу досвіду різних країн із проведення реформ для досягнення фіскальної стійкості — це аналіз політичних рішень щодо досягнення фіскальної стійкості у кризовий чи посткризовий період [1; 2], політика Євросоюзу, Японії із запобігання впливу старіння населення на фіскальну стійкість [3; 4], проведення пенсійної реформи для зменшення дефіциту бюджету у країнах Європи, розвинених країнах, країнах, що розвиваються [5; 6] тощо.

В українській науковій літературі певний внесок у розробку питань аналізу ризиків та стійкості сектору загального державного управління зробили вітчизняні вчені: В.П.Кудряшов, І.О.Луїна, І.І.Уманський [7—10]. Аналізу досвіду інших країн із досягнення фінансової стійкості торкалися у своїх роботах Онуфрійчук О.П. (забезпечення стійкості державних фінансів в державах Єврозони), Шевчук В.О. (огляд фіскальної політики під час фінансової кризи 2008—2009 рр.), Ріппа М.Б. (модернізація пенсійних систем), Зайчикова В. (визначення сучасних фінансових інструментів та заходів бюджетної політики, які застосовувалися в країнах ОЕСР в умовах фінансової нестабільності у 2009—2013 рр.) [11—14].

Однак публікації в Україні із досвіду зарубіжних країн щодо здійснення заходів із фіскальної консолідації для зменшення тиску витрат на охорону здоров'я на державні фінанси через старіння населення відсутні.

ЦІЛЬ ДОСЛІДЖЕННЯ

Вивчення зарубіжного досвіду проведення фіскальної консолідації у відповідь на демографічні виклики з метою визначення найбільш ефективних.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Державні видатки як частка ВВП зросли практично у всіх розвинених країнах за останні три-чотири десятиліття. Постійне збільшення витрат на охорону здоров'я потребує збільшення доходів або за рахунок нових джерел надходжень, або за рахунок скорочення інших статей бюджету, або збільшення дефіциту бюджету та відповідного зростання державного боргу.

У 2016 році глобальний борг досяг нового рекордно високого рівня у 225 відсотків світового ВВП. Високий рівень боргу робить державні фінанси вразливими по відношенню до змін настроїв ринку та обмежує здатність урядів надавати підтримку економіці в разі спаду або фінансової кризи.

Довгострокові прогнози щодо державних витрат та доходів показують, що державний борг у розвинених країнах при незмінній політиці зростатиме і у подальшому в основному через старіння населення та зростання тиску витрат, перш за все, на охорону здоров'я.

Тому старіння, технології та політику в галузі охорони здоров'я визначено ключовими факторами зростання співвідношення державних витрат до ВВП.

З боку попиту витрати на охорону здоров'я зростають внаслідок того, що літні люди споживають в середньому більше медичних послуг, ніж молоді. З боку пропозиції технологічні зміни розширили сферу медичних можливостей, вдосконалили методи лікування та діагностики, поліпшили їх якість, що сприяло росту вартості медичних послуг. Витрати на охорону здоров'я зростають ще й через порівняно низький рівень продуктивності послуг по відношенню до інших секторів економіки (так званий ефект Баумоля¹).

У середньому приблизно лише одна чверть приросту співвідношення державних витрат до ВВП пояснюється змінами у віковому розподілі населення ("старіння"). Решта, відома як надмірне зростання вартості (НЗВ), обумовлено сукупним впливом недемографічних чинників — зростання доходів, технологічні досягнення, ефект Баумоля та політика в галузі охорони здоров'я. Ще одним чинником зростання витрат є значна неефективність використання коштів. Хоча більші витрати можуть поліпшити їх ефективність, однак для досягнення цього витрати на охорону здоров'я мають зрости на 30%. Тому ставиться завдання віднайти заходи для підвищення ефективності витрат без збільшення обсягів витрат.

¹ Ефект Ваумол стосується збільшення витрат на одиницю робочої сили в секторах, де важко досягти підвищення продуктивності праці, як правило, у сфері послуг. Оскільки заробітна плата зростає в цих секторах відповідно до загальноекономічних тенденцій, а продуктивність не зростає, витрати на одиницю робочої сили зростають у відносному вираженні.

² Розвинені країни — це Канада; Фінляндія; Німеччина; Італія; Нідерланди; Швеція; Велика Британія; США.

У багатьох країнах почали здійснювати реформи охорони здоров'я. До 2010 р. у розвинених країнах² ці реформи здійснювалися на макро- та мікрорівні таким чином [15]:

I. На макроекономічному рівні:

— встановлювалися бюджетні обмеження на загальні витрати на охорону здоров'я або на окремі складові, такі як лікарні або лікарські препарати. Приклади включають також ліміти бюджетів для лікарень або ліміти витрат для лікарів-терапевтів;

— обмеження пропозиції — тут основна увага приділялася регулюванню входів або виходів із системи охорони здоров'я. Контроль за входом включав обмеження на вступ до медичних коледжів, визначення позитивних списків лікарських засобів або нормування високотехнологічного капітального обладнання. Контроль за виходом включав вилучення певних процедур, таких як тести на очі та стоматологічне лікування;

— контроль цін — включав в себе контроль заробітної плати для фахівців охорони здоров'я, регулювання цін на фармацевтичні продукти та контроль за цінами на конкретні методи лікування.

II. На мікрорівні:

— реформи організаційних механізмів з метою зменшення витрат шляхом покращення координації, узгодженості відповідальності та підзвітності, скорочення дублювання або надмірності. Приклади — скасування управлінських рівнів, децентралізація функцій системи охорони здоров'я та впровадження системи лікаря первинної медичної допомоги, коли один лікар керує послугами охорони здоров'я пацієнта, координує направлення на середній та третій рівні та допомагає контролювати витрати на охорону здоров'я шляхом відстеження непотрібних послуг (схема гейтвектування);

— договір оплати послуг медичного персоналу, як один з найважливіших чинників, що впливає на ефективність витрат на охорону здоров'я на мікрорівні. Існує багато способів оплати лікарів, лікарень та інших провайдерів, але три найбільш загальних способи включають: (i) фіксована заробітна плата або бюджет; (ii) оплата за конкретним чинником, наприклад, на душу населення; і (iii) плата за надані послуги;

— ринкові механізми спрямовані на покращення ефективності на мікрорівні та / або на контроль за витратами. Ці реформи діють не стільки на пропозицію, скільки на зв'язок між попитом та пропозицією. Приклади включають створення внутрішніх ринків (наприклад, де лікарі первинної медичної допомоги купують послуги у лікарнях), відокремлюючи покушку медичних послуг від надання (таким чином, забезпечуючи конкуренцію між постачальниками) та сприяючи вибору пацієнтів (наприклад, якщо пацієнти можуть вибирати серед первинної медичної допомоги провайдера та лікарню).

III. Реформи попиту на послуги охорони здоров'я.

Ці реформи включають політику, спрямовану на збільшення частки витрат на охорону здоров'я, що покриваються пацієнтами, часто з метою уникнення надмірного споживання окремих медичних послуг. Двома важливими проблемами цих реформ є рівень співвідношення витрат пацієнтів (це може бути у формі одноразової або відсоткової суми виплат) та податковий режим приватного медичного страхування.

РЕЗУЛЬТАТИ

Уряди часто застосовували заходи на макрорівні (наприклад, обмеження бюджету, регулювання входів та виходів та контроль цін на ресурси і медичні послуги) для стримування витрат на охорону здоров'я, як частину більш широких зусиль з фіскальної стійкості. Хоча ці реформи спочатку були ефективними, у подальшому вони сприяли пе-

ренесенню витрат на неконтрольовані заходи, або призводили до небажаних побічних ефектів (наприклад, зросли списки очікування на істотні процедури).

Багато країн звернулися до реформ на мікрорівні, які спрямовані не лише на стримування витрат, але й на підвищення ефективності та якості наданих медичних послуг. Реформи включали покращення організаційних та координаційних механізмів між різними частинами системи охорони здоров'я, оплату послуг постачальників на основі контрактів, а також більш широке використання ринкових механізмів, направлених на вибір покупця та пацієнта. З боку попиту найвизначнішою реформою було збільшення розподілу витрат.

Економетричні результати показали, що істотно скорочення витрат на охорону здоров'я було отримано за рахунок розширення ринкових механізмів (-0.50), поліпшення управління та координації державного сектору (-0.30) та посилення бюджетних обмежень (-0.24) — у цілому не менше 1.0% середньої вартості. Деякі заходи були неефективними, наприклад, контроль над цінами (+0.11). Нижче наводиться детальний аналіз впливу конкретних реформ на витрати на охорону здоров'я на основі аналізу політики в різних країнах [15].

Макрорівень

Бюджетні обмеження та контроль були ефективними для зменшення темпів зростання витрат. Згідно з економетричним аналізом, сукупний ефект від зменшення витрат бюджету на медичне обслуговування або закупівлю дорогоцінного обладнання зменшило зростання надмірних витрат на 1/4 в. п. Цей висновок підтвердився фактичними результатами: у 19 епізодах (у 13 країнах), в яких було запроваджено обмеження бюджету, збільшення співвідношення витрат до ВВП суттєво уповільнилось, в той же час, витрати в країнах без введення подібних обмежень продовжували зростати. Бюджетні обмеження зазвичай застосовувалися до або протягом періодів більш широкої бюджетної стійкості. Але бюджетні урізування могли мати негативні наслідки: обмежувалася доступ до медичної допомоги або зростала несправедливість. Наприклад, збільшувався час очікування хірургії в Канаді, Швеції та Великобританії, багаті домашні господарства могли обходити списки очікування шляхом придбання приватного медичного обслуговування.

Бюджетні обмеження були найбільш ефективними при застосуванні до загальних витрат на охорону здоров'я. Часткові бюджетні обмеження (наприклад, лише для витрат на стаціонарне лікування), могли призвести до збільшення витрат у районах, які не контролювалися. У Нідерландах часткові обмеження бюджету на стаціонарну допомогу було доповнено подальшими реформами із впровадження моделі керованої медичної допомоги; в Італії часткові обмеження щодо капіталовкладень виявилися неефективними. У Фінляндії впровадження фіксованих трансфертів муніципалітетам було успішним щодо витрат на стаціонарне лікування. Проте вони були компенсовані вищими витратами на фармацевтичну промисловість, більша частина яких була профінансована з іншого джерела і не підлягала переоцінці.

Обмеження пропозиції медичних послуг, наприклад, шляхом запровадження регуляторного контролю на роботу силу та обладнання, зменшило надмірне зростання вартості лише незначно (менше 0,1 відсотка). На практиці обмеження на постачання часто поєднувалося з бюджетними обмеженнями, як спосіб стримування витрат. Обмеження на постачання були використані в Канаді (закриття лікарень, злиття та зменшення кількості ліжок), Фінляндії (скорочення кількості лікарняних ліжок), Німеччині (виключення неефективних процедур та формування позитивних списків лікарських засобів), Італії (позитивний перелік фармацевтичних препаратів) та Нідерландах (вилучення певних процедур).

З іншого боку, контроль за цінами виявився неефективним, а введення цих заходів фактично сприяло надмірному зростанню вартості. Контроль за цінами здійснювався у тих країнах, де державний сектор уклад контрактів з приватним сектором для надання послуг, — Канада (регульована плата лікарів), Німеччина та Нідерланди (цінові стандарти для фармацевтики).

Поєднання заходів із регулювання цін та обсягів медичних послуг призвів до відповідних дій постачальників, які обходили або компенсували контроль шляхом збільшення обсягів послуг або спрямовування пацієнтів на більш високі витрати.

У Німеччині зменшення витрат на фармакологічні препарати було недовговічним, оскільки фармацевтичні компанії направили свої зусилля на те, аби витрати на фармацевтичну промисловість не зменшувались. Натомість у Нідерландах реальні витрати на фармацевтичну продукцію на душу населення скоротилися протягом п'яти років.

Останнім часом уряди намагалися використовувати оцінку ефективності витрат для визначити методів лікування, які повинні фінансуватися за рахунок державних коштів. Багато країн (Австралія, Фінляндія, Нідерланди, Швеція та Велика Британія) створили державні органи, які оцінювали економічну ефективність нових та існуючих технологій. У Сполучених Штатах офіційний аналіз економічної ефективності не використовувався для прийняття державних рішень про відшкодування, але було здійснено порівняльне дослідження ефективності під час реформи системи охорони здоров'я 2010 року.

Реформи на мікрорівні

Децентралізація державного управління та застосування інструменту укладання контрактів. Більш широке залучення субнаціональних урядів до ключових рішень у сфері охорони здоров'я зменшувало зростання витрат за умови встановлення центрального нагляду. Згідно з економетричним аналізом, збільшення участі місцевих і регіональних урядів у ключових рішеннях щодо охорони здоров'я зменшило зростання надмірних витрат на 0,30 в.п. Однак цей вплив був меншим, якщо контроль був відсутній, що свідчить про необхідність проведення перевірок та контролю витрат у децентралізованих системах. Приклади успіху щодо досягнення ефективності децентралізації за умови наявності контролю — це Канада і Швеція, менший ефект фіксувався в Іспанії, де був відносно слабкий нагляд.

Вплив інших державних заходів був неоднозначним. Зміни гейтвектування мали невеликий вплив на зростання вартості. Стимули до зменшення обсягів наданих послуг та делегування частини послуг страховикам пов'язані із більш суттєвими збільшеннями витрат.

У сукупності реформи управління та укладання контрактів допомогли уповільнити зростання витрат. У багатьох випадках це пов'язано із нововведеннями в контрактах. У Сполучених Штатах основною зміною у цій сфері було прийняття керованого догляду³. Платежі за конкретну послугу застосовувалися у Фінляндії, Німеччині, Італії та Великобританії.

Однак такі заходи були менш ефективними, якщо постачальники впливали на кількість необхідних послуг. Деякі країни перейшли від оплати постачальнику на основі витрат на перспективну оплату або перспективні бюджети, часто як частину сукупного бюджетного контролю (Фінляндія та Швеція). Перспективні бюджети стримували витрати, забезпечуючи жорсткі бюджетні обмеження на основі прогнозованого попиту та середніх витрат на одного пацієнта або одну послугу.

Ринкові механізми. Збільшення можливості вибору постачальника та страховика, приватного забезпечення та здатність страховиків конкурувати зменшили надмірне зростання вартості на близько 1/2 в.п.

³ Керований догляд — це загальний термін сфери охорони здоров'я, який прагне впливати на тип або обсяг допомоги, який їхні учасники отримують. На відміну від традиційних платежів на основі страхування, вони, як правило, мають детальні договірні або трудові відносини з постачальниками конкретних медичних послуг.

Зростання витрат на охорону здоров'я, як частка ВВП, сповільнювалося після реформ, які збільшували кількість ринкових механізмів. Реформи, орієнтовані на ринок, мали бути ретельно розроблені для стримування росту вартості. Італія, Швеція та Великобританія відокремили роль уряду у сфері придбання та надання медичних послуг. Ці заходи дозволили більш активно укладати договори про надання медичних послуг від провайдерів первинної медичної допомоги. Великобританія та Швеція дозволили збільшити конкуренцію між лікарнями, щоб поліпшити ефективність, але дані двох експериментів неоднозначні. У Великобританії є ознаки того, що лікарі первинної медичної допомоги, які надають послуги з охорони здоров'я від конкуруючих лікарень, були більш успішними у контролі за витратами, однак є мало доказів поліпшення результатів лікарень. Впровадження конкуренції в Швеції поряд із запровадженням методів оплати за методом випадків (DRG) спочатку збільшувало обсяги лікарняної допомоги та збільшувало витрати. Для подолання цих ефектів були зменшені ставки DRG та встановлені штрафи для провайдерів. Швеція також запровадила плату муніципалітетам, які не були готові до прийому вилікуваних лікарняних пацієнтів, і це було ефективним у зменшенні кількості хворих, які лікуються в лікарнях і яким потрібна довгострокова допомога, на відміну від будинків для престарілих.

Реформи з боку попиту.

Розширення використання додаткового та приватного страхування мало стримуючий вплив на зростання надмірних витрат (-0, 10 процентних пунктів). Дослідження подій про 17 реформ, які збільшили рівень витрат, свідчать про те, що вони успішно сповільнювали зростання витрат на охорону здоров'я відносно ВВП приблизно через рік після реформи, однак це зменшення було нівельовано подальшими збільшеннями.

Інші реформи щодо попиту включали скасування податкових відрахувань на медичні витрати, як у Фінляндії. Розмір цих податкових витрат міг бути великим і найчастіше вигідним для багатих. Ця проблема існує і в США, де ці вигоди досягають 2 відсотків ВВП.

Уряді країн існують податкові субсидії для приватного страхування. Розмір цих субсидій невеликий завдяки переважній ролі державного сектора у фінансуванні системи охорони здоров'я в більшості країн.

Політика реформ зі сторони попиту може спричинити загрозу рівності та доступності. Швеція та Фінляндія застосували цей інструмент, надаючи більше повноважень у витратах на медичні послуги нижчим рівням влади. Однак це призводило до обмеження рівності та доступу бідних до медичних послуг. Для вирішення проблеми можна оцінювати співвідношення витрат і доходів або медичних витрат з економічною ефективністю, звільняти від розподілу витрат хронічні захворювання [16—18].

Інші результати. Постійний моніторинг та постійне вдосконалення реформ є необхідними інструментами, оскільки гравці адаптуються до правил гри та знаходять шляхи до їх усунення.

Покращення використання інформаційних технологій в галузі охорони здоров'я (ІТ) може допомогти підвищити її ефективність. Використання ІТ відрізняється за країнами і може, наприклад, посилити епідеміологію за хворобами, зменшити кількість лікарських помилок та зменшити дублювання служб [19]. Регулярна профілактика може сприяти зменшенню витрат на охорону здоров'я.

Результати охорони здоров'я залежать й від інших чинників — доходів та поведінки людей. Хоча уряди можуть відігравати важливу роль у регулюванні поведінки і сприяти поліпшенню результатів медичного обслуговування (куріння, алкоголь, дієта, фізичні вправи, водіння тощо), ринкові механізми також можуть відігравати свою роль. Наприклад, прив'язка розподілу витрат або страхових премій до проведення регулярних перевірок може посилити превентивний підхід до охорони здоров'я.

Під час проведення реформ у галузі охорони здоров'я слід забезпечувати доступ до основних медичних послуг

бідних. Країни з меншим розподілом якості надання медичних послуг мають кращі сукупні результати, що свідчить про те, що поліпшення обслуговування найбідніших верств населення може бути ефективним способом поліпшення загального здоров'я населення.

У 2011—2013 рр. бюджетна консолідація щодо зменшення витрат на охорону здоров'я в країнах ОЕСР представляла собою такі заходи:

— зменшення трансфертів на охорону здоров'я, який обрали 18 країн з 30;

— зменшення витрат на охорону здоров'я здійснили майже половина країн. Забезпечили значну економію витрат Бельгія та Туреччина;

— зменшення фармакологічних витрат обрали 5 країн — Туреччина знизил маржу цін на ліки з 80% до 66%, а Греція скоротила витрати на фармацевтичні видатки (на 0,9% ВВП у 2011 році).

У довгостроковій моделі прогнозування державних витрат, старіння населення продовжуватиме становити значний тиск на громадські фінанси країн ОЕСР. З одного боку, старіння населення викликати зростання державних витрат на охорону здоров'я (включаючи соціальний захист) та пенсії, які вже становлять від 1/3 до 1/2 первинних витрат у країнах ОЕСР. З другого боку, зростатиме вплив демографічних чинників (збільшення відносних витрат на охорону здоров'я через технологічні досягнення, зростання доходів населення), які стали більш значимими факторами в минулому, і, ймовірно, залишатимуться важливими чинниками витрат в майбутньому. Головний висновок — при "незмінній політиці" витрати на охорону здоров'я збільшуватимуться.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДОСЛІДЖЕНЬ

— Ефективні реформи поєднують у собі інструменти на макро- та мікрорівні — зменшення витрат та підвищення їх ефективності.

— Серед макроінструментів потужними інструментами були бюджетні обмеження та контроль за витратами регіональних та місцевих органів влади.

— Серед інструментів на мікрорівні — це ринкові механізми, а саме — збільшення можливості пацієнта у виборі страховика та постачальника, що дозволяє збільшити конкуренцію між страховиками та постачальниками; укладання контрактів, наприклад, перехід на оплату, яка здійснюється на основі випадків надання послуг, що сприяє підвищенню ефективності витрат.

— Контроль за цінами є одним із менш успішних підходів до зменшення витрат на охорону здоров'я. Ці заходи контролю часто викликали відповідні дії постачальників, такі як збільшення обсягів послуг або спрямовування пацієнтів на послуги з високою вартістю.

Крім того, деякі типи державного управління, реформи контрактів та реформи ринкових механізмів не були ефективними. Зокрема збільшення масштабів прийняття ключових рішень на рівні страховиків, надання більшої інформації користувачам про якість та ціну послуг охорони здоров'я, а також стимули до зменшення обсягів наданих послуг, призвели до підвищення витрат. Тим не менш, ці реформи можуть бути ефективними з точки зору підвищення якості медичної допомоги.

У минулому збільшення витрат на здоров'я та пенсії значною мірою компенсувалося скороченням видатків за іншими статтями. У майбутньому більш значну роль відіграватимуть заходи з оподаткування [20] (у середньому на 6 $\frac{1}{2}$ в.п. ВВП), зростання рівня зайнятості та підвищення пенсійного віку [21].

Подальші дослідження мають бути направлені на визначення найбільш ефективних податкових заходів для проведення фіскальної консолідації.

Література:

1. Romer C. Fiscal Policy in the Crisis: Lessons and Implications / C. Romer. — University of California, Berkeley, 2012. — 29 pp.

2. Cottarelli C. Post-Crisis Fiscal Policy / C. Cottarelli, P. Gerson, A. Senhadji, eds. — Cambridge, MA: MIT Press, 2014. — 576 pp.

3. Roeger Werner Ageing and Fiscal Sustainability in Europe / Werner Roeger // Fiscal Sustainability: Workshops on Public Finance — Perugia, 20—22 January 2000.

4. Jones R. Ensuring fiscal sustainability in Japan in the context of a shrinking and aging population / R. Jones and K. Fukawa. — Paris, France: OECD Publishing, 2017. — 55 p.

5. Domonkos S. Pension reforms in EU11 countries: An evaluation of post-socialist pension policies / S. Domonkos, A. Simonovits // International Social Security Review, April/June 2017. — Volume 70, Issue 2. — P. 109—128.

6. The Challenge of Public Pension Reform in Advanced and Emerging Economies [Електронний ресурс]. — INTERNATIONAL MONETARY FUND, 2011. — Режим доступу: <https://www.imf.org/en/Publications/Policy-Papers/Issues/2016/12/31/The-Challenge-of-Public-Pension-Reform-in-Advanced-and-Emerging-Economies-PP4626>

7. Кудряшов В.П. Стійкість державних фінансів / В.П. Кудряшов // Економіка України. — 2012. — № 10. — С. 54—67.

8. Луніна І.О. Ризики державних фінансів України та шляхи їх мінімізації / І.О. Луніна // Фінанси України. — 2012. — № 2. — С. 4—15.

9. Луніна І.О. Ризики довгострокової платоспроможності держави / І.О. Луніна // Фінанси України. — 2017. — № 4. — С. 7—21.

10. Уманський І.І. Стійкість державних фінансів в умовах євроінтеграційних процесів / І.І. Уманський // Фінанси України. — 2015. — № 1. — С. 9—28.

11. Онуфрійчук О.П. Стійкість державних фінансів та її забезпечення у зарубіжних країнах / О.П. Онуфрійчук // Інноваційна економіка, 2013. — № 9 (47). — С. 164—172.

12. Шевчук В.О. Фіскальна політика країн Центральної і Східної Європи: євроінтеграційні виклики: монографія / В.О. Шевчук, Р.І. Копич. — Л.: ПАІС, 2011. — 543 с.

13. Ріппа М. Б. Досвід модернізації пенсійних систем в економічно розвинених країнах / М.Б. Ріппа // Екон. вісн. ун-ту "Переяслав-Хмельниць. держ. пед. ун-т ім. Г. Сковороди". — 2017. — Вип. 34/1. — С. 301—308.

14. Зайчикова В. Фінансові інструменти політики стабілізації державних фінансів в зарубіжних країнах / В. Зайчикова // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія Економіка. — 2013. — № 8 (149). — С. 36—41.

15. Macro-Fiscal Implications of Health Care Reform in Advanced and Emerging Economies [Електронний ресурс]. — INTERNATIONAL MONETARY FUND, December 2010. — 68 p. — Режим доступу: <https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2010/122810.pdf>

16. Newhouse J. Free for All? Lessons from the RAND Health Insurance Experiment / Newhouse J. and the Insurance Experiment Group // Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 1993. — 504 p.

17. Gruber J. The Role of Consumer Copayments for Health Care: Lessons from the RAND Health Insurance Experiment and Beyond / J. Gruber // Washington: The Henry J. Kaiser Family Foundation, 2006. — 18 p.

18. Chernew E. Value-Based Insurance Design / E.M. Chernew, A.B. Rosen, and A.M. Fendrick // Health Affairs, 2007. — Vol. 26, No. 2. — P. 195—203.

19. Achieving Better Value for Money in Health Care [Електронний ресурс]. — Paris: OECD, 2009. — Режим доступу: https://read.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/achieving-better-value-for-money-in-health-care_9789264074231-en#page1

20. UK's Economic Outlook in Six Charts. IMF Country Focus [Електронний ресурс]. — IMF, 2018. — 90 p. — Режим доступу: <https://www.imf.org/en/News/Articles/2018/11/13/na111418-uk-economic-outlook-in-six-charts>

21. OECD economic scenarios to 2060 illustrate the long-run benefits of structural reforms [Електронний ресурс]. — Paris: OECD, 2018. — Режим доступу: <http://www.oecd.org/>

newsroom/oecd-economic-scenarios-to-2060-illustrate-the-long-run-benefits-of-structural-reforms.htm

References:

1. Romer, C. (2012), Fiscal Policy in the Crisis: Lessons and Implications, University of California, Berkeley, USA.

2. Cottarelli, C. Gerson, P. and Senhadji, A. (2014), Post-Crisis Fiscal Policy, MA: MIT Press, Cambridge, UK.

3. Roeger, W. (2000), "Ageing and Fiscal Sustainability in Europe", Fiscal Sustainability: Workshops on Public Finance, Banca d'Italia, Perugia, Italy, vol.1, pp. 20—22.

4. Jones, R. (2017), Ensuring fiscal sustainability in Japan in the context of a shrinking and aging population, OECD Publishing, Paris, France.

5. Domonkos, S. (2017), "Pension reforms in EU11 countries: An evaluation of post-socialist pension policies", International Social Security Review, vol. 70, no 2, pp. 109—128.

6. IMF (2011), "The Challenge of Public Pension Reform in Advanced and Emerging Economies", available at: <https://www.imf.org/en/Publications/Policy-Papers/Issues/2016/12/31/The-Challenge-of-Public-Pension-Reform-in-Advanced-and-Emerging-Economies-PP4626> (Accessed 30 November 2018).

7. Kudryashov, V.P. (2012), "Stability of state's finances", Economy of Ukraine, vol. 10, pp. 54—67.

8. Lunina, I.O. (2012), "The risks for Ukraine public finance and ways of their minimization", Finance of Ukraine, vol. 2, pp. 4—15.

9. Lunina, I.O. (2017), "Risks of the longterm solvency of the state", Finance of Ukraine, vol. 4, pp. 7—21.

10. Umanskyi, I.I. (2015), "Public finance sustainability in the context of European integration processes", Finance of Ukraine, vol. 1, pp. 9—28.

11. Onufriyuk, O.P. (2013), "Fiscal sustainability and its ensuring in foreign countries", Innovative economy, vol. 9 (47), pp. 164—172.

12. Shevchuk, V.O. and Kopych R.I. (2011), Fiskalna polityka krayin Tsentral'noyi i Skhidnoyi Yevropy: yevrointefratsiyini vyklyky [Fiscal policy of Central and Eastern European countries: European integration challenges], PAIC, Lviv, Ukraine.

13. Rippa, M.B. (2017), "Experience of modernization of pension systems in economically developed countries", University Economic Bulletin, vol. 34/1, pp. 301—308.

14. Zaichykova, V. (2013), "Fiscal policy instruments of stabilization of public finances in foreign countries", Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, vol. 8 (149), pp. 36—41.

15. IMF (2010), "Macro-Fiscal Implications of Health Care Reform in Advanced and Emerging Economies", available at: <https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2010/122810.pdf> (Accessed 30 November 2018).

16. Newhouse, J. and the Insurance Experiment Group (1993), Free for All? Lessons from the RAND Health Insurance Experiment, Massachusetts MIT Press, Cambridge, UK.

17. Gruber, J. (2006), The Role of Consumer Copayments for Health Care: Lessons from the RAND Health Insurance Experiment and Beyond, The Henry J. Kaiser Family Foundation, Washington, USA.

18. Chernew, E., Rosen, A.B. and Fendrick A. M. (2007), "Value-Based Insurance Design", Health Affairs, vol. 26, no. 2, pp. 195—203.

19. OECD (2009), "Achieving Better Value for Money in Health Care", available at: https://read.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/achieving-better-value-for-money-in-health-care_9789264074231-en#page1 (Accessed 30 November 2018).

20. IMF (2018), "UK's Economic Outlook in Six Charts. IMF Country Focus", available at: <https://www.imf.org/en/News/Articles/2018/11/13/na111418-uk-economic-outlook-in-six-charts> (Accessed 30 November 2018).

21. OECD (2018), "OECD economic scenarios to 2060 illustrate the long-run benefits of structural reforms", available at: <http://www.oecd.org/newsroom/oecd-economic-scenarios-to-2060-illustrate-the-long-run-benefits-of-structural-reforms.htm> (Accessed 30 November 2018).

Стаття надійшла до редакції 29.11.2018 р.

О. В. Цімошинська,
доцент кафедри обліку і оподаткування,
ПрАТ "ВНЗ "Міжрегіональна академія управління персоналом"

DOI: 10.32702/2306-6806.2018.12.94

МЕТОДИКА РОЗРАХУНКУ КОНЦЕСІЙНИХ ПЛАТЕЖІВ ЗА BROWN FIELD- ТА GREEN FIELD-ПРОЕКТАМИ КОНЦЕСІЇ АВТОДОРІГ ЗА ЦІННІСНО-ОРІЄНТОВАНИМ ПІДХОДОМ

О. Tsimoshynska,
Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation
PJSC "Higher Educational Institution" Interregional Academy of Personnel Management "

METHOD OF CONCESSION PAYMENT CALCULATION BY BROWN FIELD AND GREEN FIELD-PROJECTS OF AUTHORIZATION CONCESSION FOR A PRINCIPALLY PROVIDED APPROACH

У статті констатовано, що дорожнє господарство належить до стратегічних галузей національної економіки та є ваговою складовою інфраструктурного потенціалу України. Доведено, що розбудова мережі автомобільних доріг та забезпечення її якості відповідно до міжнародних стандартів вимагає значних, незіставних з можливостями державного бюджету, фінансових ресурсів. Обґрунтовано доцільність: у поєднанні потенціалу державного та приватного секторів, формуванні партнерських відносин держави і бізнесу, посиленні ролі й значення приватних інвесторів, пошуку найбільш раціональних форм їхньої взаємодії та розподілу сфер відповідальності. Проаналізовано методику розрахунку концесійних платежів, затверджену постановою КМУ від 04.02.2016 р. за № 130 "Про зміни, що вносяться до постанови КМУ від 12.04.2000 р за № 639 "Методика розрахунку концесійних платежів". Акцентовано увагу на чіткому розмежуванні концесійних проектів, які передбачають будівництво нових об'єктів "з нуля" (green field-проекти), і проектів, що ґрунтуються на здійсненні будівництва чи реконструкції на базі існуючих державних активів (brown field-проекти). Наголошено на різниці підходів до розрахунку концесійних платежів за green field- та brown field-проектами концесії автодоріг. Підкреслено, що за своєю правовою природою brown field-проекти схожі з проектами з оренди державних активів, тож розрахунок концесійних платежів у рамках таких проектів здійснюється за аналогією з орендними платежами на базі вартості існуючих державних активів, що передаються у концесію. Платежі за green field-проектами (на будівництво) розраховуються за принципово іншим підходом, що передбачає поділ концесійних платежів на такі складові як регулярні фіксовані та "гнучкі" платежі. Встановлено, що діюча методика розрахунку концесійних платежів не відповідає інтересам зацікавлених осіб, а отже, гальмує розвиток державно-приватних партнерських відносин у будівництві та експлуатації автодоріг. Виокремлено недоліки та допущені прогалини при розробці існуючої методики розрахунку концесійних платежів. Наголошено на потребі внесення змін та уточнень до нині діючої методики розрахунку концесійних платежів з урахуванням світового досвіду та міжнародних стандартів. Запропоновано методику розрахунку концесійних платежів, розроблену за ціннісно-орієнтованим підходом, запровадження якої на практиці сприятиме розбудові національної та європейської транспортної системи, а отже, і зміні позицій України у рейтингу Global Competitiveness Report.

The article states that the road economy belongs to the strategic sectors of the national economy and is a significant component of the infrastructure potential of Ukraine. It is proved that the development of a network of highways and ensuring its quality in accordance with international standards requires significant, incomparable with the possibilities of the state budget, financial resources. Reasonable feasibility: in combination of the potential of the public and private sectors, the formation of state-business partnerships, the strengthening of the role and importance of private investors, the search for the most rational forms of their interaction and the distribution of areas of responsibility. The methodology of calculating concession payments, approved by the resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 04.02.2016, No. 130 "On Amendments to the Cabinet of Ministers of Ukraine

Resolution dated 12.04.2000, No. 639," Methodology for Calculating Concession Payments "was analyzed. Attention is drawn to the clear delineation of concession projects that involve the construction of new greenfield projects and projects based on the construction or reconstruction of existing brownfield projects. The difference between approaches to calculating concession payments for green field and brown field projects is highlighted. It is emphasized that brown field projects are legal in nature similar to projects for the lease of state assets, so the calculation of concession payments in the framework of such projects is carried out in the same way as lease payments based on the cost of existing state assets that are being transferred to the concession. Payments for green field projects (for construction) are calculated on a fundamentally different approach, which involves the division of concession payments into components such as regular fixed and "flexible" payments. It has been established that the current methodology for calculating concession payments does not correspond to the interests of the interested parties, and therefore hinders the development of public-private partnership relations in the construction and operation of highways. The shortcomings and gaps in the elaboration of the existing methodology for calculating concession payments are highlighted. It was emphasized on the need to make changes and clarifications to the current methods of calculating concession payments taking into account world experience and international standards. A methodology for calculating concession payments developed based on a value-oriented approach, the introduction of which will in practice contribute to the development of the national and European transport system, and, consequently, to change the position of Ukraine in the Global Competitiveness Report.

Ключові слова: державно-партнерські відносини, концесія, фінансове забезпечення розбудови мережі автомобільних шляхів.

Key words: state-partnership relations, concession, financial support for the development of a network of highways.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Стике та ефективне функціонування транспортної інфраструктури є необхідною умовою стабілізації, підйому та структурної перебудови економіки, забезпечення цілісності, безпеки та обороноздатності держави, покращення рівня та умов життя її громадян. Транспорт генерує міжгалузеві послуги і виступає, по суті інфраструктурою інфраструктури, оскільки попит на послуги транспорту значним чином залежить від попиту на результати інших сфер діяльності. Ключовим фактором функціонування та розвитку транспортної інфраструктури є стан транспортних шляхів країни [1, с. 115], за показниками якого Україна, на жаль, займає 134 позицію з 138 країн, що приймали участь у рейтингу Global Competitiveness Report 2017.

На сьогодні Україна не має жодного автобану європейського рівня, за виключенням 16 км траси Київ — Бориспіль. Майже всі автошляхи країни проходять через населені пункти і мають обмеження швидкості руху транспорту, середня швидкість на вітчизняних автошляхах у 2—3 рази нижча, ніж у розвинутих європейських країнах. Протяжність швидкісних доріг в Україні становить 280 км, у Німеччині — 12,5 тис. км, у Франції — 7,1 тис. км. і т.д. Відсутність суттєвих змін у системі шляхів сполучення в перспективі може призвести до виключення України з переліку привабливих для транзиту країн (зокрема, при будівництві "Нового Шовкового шляху") та зниження рівня транзитного потенціалу.

Чи не єдиним шляхом уникнення такого сценарію розвитку є активізація в найближчій перспективі цілеспрямованого інвестування даного сектору економіки. За таких умов розвиток мережі автодоріг в Україні потребує поєднання потенціалу державного та приватного секторів, формування партнерських відносин держави і бізнесу, посилення ролі й значення приватних інвесторів і операторів, пошуку найбільш раціональних форм їхньої взаємодії та розподілу сфер відповідальності.

Розуміючи значимість розвитку ДПП-відносин у розбудові транспортної мережі уряд України вживає комплекс заходів щодо імплементації світового досвіду у вітчизняну практику. Проте не кожен з них супроводжується очікуваними результатами. Зокрема одним з таких заходів слід визнати внесення змін до Методики розрахунку концесійних платежів, затвердженої постановою КМУ від 12.04.2000 р. за №639. Отже, якими будуть концесійний платежі за green field- та brown field-проектами концесії автодоріг та як будуть поширюватись ДПП-відносини у розбудові транспортної мережі в цілому до тепер залишається відкритим питанням, чим саме і обґрунтовується актуальність тематики цього дослідження.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Аналіз останніх досліджень і публікацій засвідчує, що трансформаційні процеси, які нині спостерігаються в транспортній галузі спонукають науковців до вивчення змісту та основних характеристик інвестиційного забезпечення будівництва доріг (зокрема на умовах концесії), оскільки за дефіциту бюджетних інвестицій саме будівництво концесійних доріг сприятиме нарощуванню транзитного потенціалу країни.

Питанням будівництва концесійних доріг значної уваги надавали такі науковці: Н. Безбах, Є. Горохов, В. Дудко, О. Ольшанський, С. Савенко та ін. Проте, незважаючи на великий спектр наукових досліджень із зазначеної проблематики, до тепер залишаються невирішеними питання, яким бути концесійним платежам за green field- та brown field-проектами концесії автодоріг та чи не стане їх розмір на заваді розбудови транспортної мережі країни.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження діючої методики розрахунку концесійних платежів за green field- та brown field-проектами концесії автодоріг, визначення не-

Платність та строковість володіння правом на створення (будівництво) та (або) управління (експлуатацію) об'єкта концесії
Покладання на концесіонера зобов'язань по створенню (будівництво) та (або) управлінню (експлуатації) об'єктом концесії
Майнова відповідальність концесіонера
Супроводження підприємницьким ризиком
Надання державних гарантій у разі виникнення підприємницького ризику

Рис. 1. Відмінні риси концесії

Джерело: складено автором за [8].

доліків та прогалін допущених при її розробці, а також надання практичних рекомендацій щодо її удосконалення за ціннісно-орієнтованим підходом.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Інтеграція України у європейське та світове господарство, розширення торговельно-економічних зв'язків з країнами ЄС, необхідність подальшого розвитку галузей економіки актуалізує можливості використання транзитного потенціалу країни. Проте їх реалізація ускладнюється станом доріг, що став наслідком недофінансування галузі державою протягом останніх років. Нині 169,6 тис. км доріг загального користування не відповідають сучасним вимогам як за міцністю (39,2%), так і за рівністю (51,1%) [3].

Забезпечення якості автомобільних доріг відповідно до міжнародних стандартів є можливим лише за умови поєднання потенціалу державного та приватного секторів. За даними Мінекономрозвитку серед форм приватного інвестування останнім часом домінує концесійна форма, що певною мірою пояснюється розгалуженістю та прозорістю концесійного законодавства.

Концесія згідно ст. 1 Закону України "Про концесію" від 16 липня 1999 р. за №997-XIV (далі — Закон №997-XIV) — це надання з метою задоволення громадських потреб уповноваженим органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній та строковій основі юридичній або фізичній особі (суб'єкту підприємницької діяльності) права на створення (будівництво) та (або) управління (експлуатацію) об'єкта концесії (строкове платне володіння), за умови взяття суб'єктом підприємницької діяльності (концесіонером) на себе зобов'язань по створенню (будівництво) та (або) управлінню (експлуатації) об'єктом концесії, майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику [8]. Отже, відмінними рисами концесії є (рис. 1).

І в першу чергу це строкове володіння правом на створення (будівництво) та (або) управління (експлуатацію) об'єкта концесії за умови сплати концесійного платежу, який згідно ст. 1 Закону №997-XIV є платною, обумовленою у концесійному договорі, що вносить концесіонер за право створення (будівництва) та (або) управління (експлуатації) об'єктів, які надаються в концесію [8].

Порядок розрахунку концесійного платежу регламентується постановою КМУ від 04.02.2016 р. № 130 "Про зміни, що вносяться до постанови КМУ від 12.04.2000 р за № 639 "Методика розрахунку концесійних платежів" [5] (далі — Методика № 130). Варто наголосити, що Методикою № 130 передбачається розмежування способів розрахунку концесійного платежу в залежності від виду концесійного договору (концесія на експлуатацію та/або реконструкцію існуючих об'єктів (brown-field проекти), концесія на будівництво нових об'єктів (green-field проекти).

У разі brown-field проекту концесійний платіж визначається концесіодавцем за результатами концесійного конкурсу та розраховується одним із трьох способів:

— як частка (у відсотках) чистого доходу від провадження концесійної діяльності (реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) з урахуванням суми фіксованого концесійного платежу, визначеної за результатами концесійного конкурсу:

$$K_{\text{пн}} = D_{\text{ч}} \times X\% + \Phi_{\text{пн}},$$

де $D_{\text{ч}}$ — чистий дохід від провадження концесійної діяльності (реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за відповідний звітний період (квартал/рік);

$X\%$ — ставка концесійного платежу, відсотків;

$\Phi_{\text{пн}}$ — сума фіксованого концесійного платежу, визначена за результатами концесійного конкурсу [5];

— як частка (у відсотках) вартості наданого у концесію об'єкта за результатами його оцінки, проведеної в порядку, визначеному законодавством про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність, та частка (у відсотках) чистого доходу від провадження концесійної діяльності (реалізації продукції (товарів, робіт, послуг):

$$K_{\text{пн}} = \frac{V_{\text{ф}} \times X_1\%}{n} + D_{\text{ч}} \times X_2\%,$$

де $V_{\text{ф}}$ — вартість наданого у концесію об'єкта, скоригована на індекс інфляції за відповідний період;

$X_1\%$ та $X_2\%$ — ставки концесійного платежу, відсотків;

n — звітний період (квартал (4)/рік (1));

$D_{\text{ч}}$ — чистий дохід від провадження концесійної діяльності (реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за відповідний звітний період [5];

— як частка (у відсотках) вартості наданого у концесію об'єкта за результатами його оцінки, проведеної в порядку, визначеному законодавством про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність:

$$K_{\text{пн}} = \frac{V_{\text{ф}} \times X\%}{n},$$

де $V_{\text{ф}}$ — вартість наданого у концесію об'єкта, скоригована на індекс інфляції за відповідний період;

$X\%$ — ставка концесійного платежу, відсотків;

n — звітний період (квартал (4)/рік (1);

$$V_{\text{ф}} = V_{\text{б}} \times I_{\text{к}},$$

де $V_{\text{б}}$ — вартість наданого у концесію об'єкта за результатами його оцінки (переоцінки), проведеної в порядку, визначеному законодавством про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність;

$I_{\text{к}}$ — індекс інфляції з дати проведення оцінки (переоцінки) наданого у концесію об'єкта до моменту нарахування концесійного платежу за звітний період [5].

При цьому мінімальний розмір ставки концесійного платежу $X_{\text{мін}}\%$ (у відсотках) розраховується за такою формулою:

$$X_{\text{мін}}\% = \frac{D_{\text{сф}}}{3V_{\text{ос}}},$$

де $D_{\text{сф}}$ — середньоарифметичне значення чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)

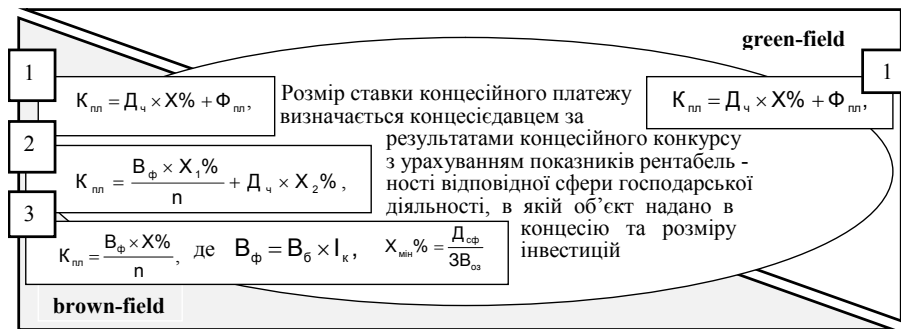


Рис. 2. Схема розрахунку концесійного платежу за Методикою розрахунку концесійних платежів, затвердженої постановою КМУ від 04.02.2016 р. №130

Джерело: [5].

у сфері господарської діяльності, в якій об'єкт державної або комунальної власності надано в концесію, за три роки, що передують року укладення концесійного договору;

$3B_{ос}$ — середньоарифметичне значення залишкової вартості основних фондів у сфері господарської діяльності, в якій об'єкт державної або комунальної власності надано в концесію, за три роки, що передують року укладення концесійного договору [5].

У разі green-field проекту концесійний платіж визначається концесіодавцем за результатами концесійного конкурсу та розраховується як:

$$K_{пн} = D_{ч} \times X\% + \Phi_{пн},$$

де $D_{ч}$ — чистий дохід від провадження концесійної діяльності (реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за відповідний звітний період (квартал/рік);

$\Phi_{пн}$ — сума фіксованого платежу, визначена за результатами концесійного конкурсу [5].

Тож схематично розрахунок концесійного платежу за нині діючою методикою набуває наступного вигляду (рис. 2).

Оскільки основною метою концесії є залучення інвестицій, то концесійні відносини в першу чергу мають носити стимулюючий характер та формуватись з урахуванням інтересів зацікавлених сторін, тобто за ціннісно-орієнтованим підходом. До тепер же концесійні відносини позбавлені таких рис, що суттєво гальмує розвиток державно-приватних партнерських відносин, зокрема, у будівництві та експлуатації автодоріг. Причиною тому, як на наш погляд, в першу чергу слід визнати недосконалість методики розрахунку концесійного платежу внаслідок (рис. 3).

З метою удосконалення діючої методики розрахунку концесійних платежів вважаємо за необхідне на законодавчому рівні визначити:

по-перше, періодичність проведення експертної оцінки об'єкта концесії кожні 10 років, оскільки термін передачі в концесію автодоріг достатньо великий (згідно з Законом №997-XIV [8] він складає від 10 до 50 років), а отже, і стан, і вартість майна протягом такого значного проміжку часу істотно змінюється;

по-друге, методику визначення чистого доходу концесіонера. При визначенні чистого доходу до уваги мають братись лише грошові надходження отримані концесіонером на комерційних засадах. Нині ж ст. 4 ЗУ "Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг" [6] джерелами доходу концесіонера від експлуатації автомобільної дороги визначено: плату за проїзд автомобільною дорогою, що вноситься користувачем; плату за експлуатаційну готовність автомобільної дороги, що вноситься концесіодавцем; плату за експлуатацію об'єктів дорожнього сервісу, що вноситься користувачем; дотації та/або компенсації, що надаються концесіодавцем; інші джерела доходу, що визначаються концесіодавцем на підставі ТЕО та/або проектно-кошторисної документації [6]. Тож, виходячи з вищевикладеного, при визначенні чистого доходу до уваги мають братись і дотації та/або компенсації, які надаються державою концесіонеру, що геть суперечить МСБО 18 "Дохід" та ПСБО 15 "Дохід". А отже, необхідним є внесення змін до ЗУ № 1286-XIV з метою його уніфікації з міжнародними стандартами ведення обліку та складання фінансової звітності;

по-третє, спосіб розрахунку фіксованої складової концесійного платежу. Доведено, що найбільш оптимальною моделлю фінансування концесії автодоріг для України є змішана модель, яка передбачає гармонійне поєднання інтересів держави та концесіонера, одночасне (у певному співвідношенні) фінансування будівництва коштами держави та коштами концесіонера. При цьому держава має самостійно визначати розмір фіксова-

Невизначеності на законодавчому рівні періодичності проведення експертної оцінки об'єкта концесії
Відсутності чіткої методики визначення чистого доходу концесіонера
Відсутності способу розрахунку фіксованої складової концесійного платежу та можливості її перегляду протягом терміну дії договору концесії
Невизначеності на законодавчому рівні механізму розподілу ризиків між концесіонером та концесіодавцем
Відсутності стимулів концесіонерів до збільшення доходів
Відсутності обмежень щодо мінімального розмірі концесійного платежу
Встановлення концесійного платежу перед визначенням переможця конкурсу, що суперечить міжнародній практиці

Рис. 3. Причини визнання діючої методики розрахунку концесійних платежів недосконалою

Джерело: авторське бачення за [5].

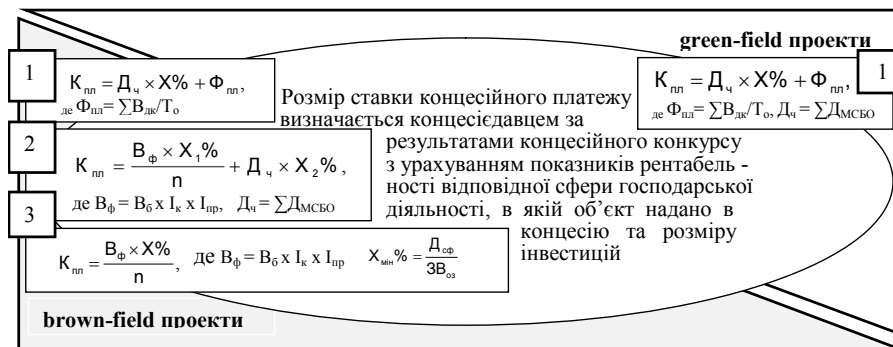


Рис. 4. Схема розрахунку концесійного платежу за методикою сформованою за ціннісно-орієнтованим підходом

Джерело: авторське бачення.

ної складової концесійного платежу, виходячи з обсягів понесених витрат та очікуваного терміну їх окупності. А отже, інформація про розмір фіксованого платежу має бути доведена до концесійнерів до проведення концесійного конкурсу задля можливості повноцінного оцінювання ступеня задоволення їх інтересів за результатами реалізації концесійних проектів;

— по-четверте, механізм справедливого розподілу ризиків між концесіонером та концесієдавцем. Підприємницькі ризики, пов'язані з наслідками використання концесіонером власних методів та способів управління об'єктом концесії мають покладатись безпосередньо на концесіонера. А ризики, пов'язані зі змінами положень податкового, митного, валютного, банківського законодавства, а також ті, що можуть виникнути внаслідок непередбачуваних обставин — безпосередньо на концесієдавця;

— по-п'яте, механізм добросовісного дотримання сторонами умов концесійного договору, зокрема це стосується саме держави як сторони договору;

— по-шосте, дієвий механізм стимулювання концесіонерів до збільшення доходів шляхом надання їм податкових преференцій, субвенцій тощо.

Тож схематично розрахунок концесійного платежу за нині діючою методикою набуває наступного вигляду (рис. 4).

ВИСНОВКИ

Отже, в ході дослідження доведено, що діюча методика розрахунку концесійного платежу визначена постановою КМУ від 04.02.2016 р. № 130 "Про зміни, що вносяться до постанови КМУ від 12.04.2000 р за № 639 "Методика розрахунку концесійних платежів" не відповідає інтересам зацікавлених сторін та суперечить міжнародному стандарту ISO 21500: "Guidance on project management". З урахуванням виявлених недоліків, запропоновано методикою розрахунку концесійного платежу за ціннісно-орієнтованим підходом, застосування якої на практиці активізує розвиток концесійних відносин у будівництві та експлуатації автодоріг, що саме і стане запорукою розбудови автомобільних доріг України.

Література:

1. Безбах Н.В. Державно-приватне партнерство в реалізації проектів транспортної інфраструктури / Н.В. Безбах, В.В. Брагінський // Економіка та держава. — 2011. — № 8. — С. 115—118.
2. Горохов Є. Дороги, за які доведеться платити: оголошено список. — Avtonews [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://https://autonews.ua>
3. Деякі питання реформування системи державного управління автомобільними дорогами загального користування / Розпорядження Кабінету Міністрів України від 31 березня 2015 р. № 432-р [Електронний

ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/432-2015-%D1%80>

4. Дудко В. Розшукуються концесіонери / В. Дудко // Бізнес 03.04.2018 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://business.ua/biznes/.../3181-rozshukuyutsya-kontsesio>

5. Методика розрахунку концесійних платежів. Постанова КМУ від 04.02.2016 р. за № 130 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/639-2000-p

6. Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг. Закон України від 14.12.1999 № 1286-XIV [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1286-14>

7. Про зміни, що вносяться до постанови КМУ від 12.04.2000 р № 639 "Методика розрахунку концесійних платежів. Постанова КМУ від 04.02.2016 р. № 130 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/130-2016-p>

8. Про концесії: Закон України від 16 липня 1999 р. № 997-XIV [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/997-14>

References:

1. Bezbah, N.V. (2011), "Public-Private Partnership in the Implementation of Transport Infrastructure Projects", Economy and the state, vol. 8, pp. 115—118.
2. Gorokhov, Y. (2017), "Roads for which you will have to pay: a list has been announced", Avtonews, available at: <http://https://autonews.ua> (Accessed 4 October 2018).
3. The Cabinet of Ministers of Ukraine (2015), The order "Some issues of reforming the system of public administration of roads by general use", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/432-2015-%D1%80> (Accessed 21 October 2018).
4. Dudko, V. (2018), "Are sought concessionaires", Business, available at: <https://business.ua/biznes/.../3181-rozshukuyutsya-kontsesio> (Accessed 4 October 2018).
5. The Cabinet of Ministers of Ukraine (2016), The decree "Method of calculation of concession payments", available at: zakon.rada.gov.ua/go/639-2000-p (Accessed 21 November 2018).
6. The Verkhovna Rada of Ukraine (1999), "Pro kontsesii na budivnytstvo ta ekspluatatsiiu avtomobil'nykh dorih", available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1286-14> (Accessed 20 November 2018).
7. The Cabinet of Ministers of Ukraine (2016), The decree "On Amendments to the CMU Resolution No. 639 of 12.04.2000 "Methods of Calculating Concession Payments. CMU Resolution No. 130 dated 04.02.2016", available at: zakon.rada.gov.ua/go/130-2016-p (Accessed 12 November 2018).
8. The Verkhovna Rada of Ukraine (1999), The Law of Ukraine "Concessions", available at: <http://zakon.rada.gov.ua/go/997-14> (Accessed 19 November 2018).

Стаття надійшла до редакції 30.11.2018 р.

*А. В. Лощина,
доцент кафедри бізнес-економіки та адміністрування,
Сумський державний педагогічний університет імені А. С. Макаренка
Г. І. Ковтун,
старший викладач кафедри бізнес-економіки та адміністрування,
Сумський державний педагогічний університет імені А. С. Макаренка*

DOI: 10.32702/2306-6806.2018.12.99

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПУБЛІЧНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ В КОНТЕКСТІ УКРАЇНСЬКИХ РЕФОРМ

*L. Lochshina,
PhD, associate professor of Business Economics and Administration Department
Sumy State Pedagogical University named after A. S. Makarenko
H. Kovtun,
Senior lecturer of Business Economics and Administration Department
Sumy State Pedagogical University named after A. S. Makarenko*

ESTABLISHMENT OF PUBLIC ADMINISTRATION IN UKRAINE: HISTORICAL AND CONCEPTUAL ANALYSIS

У статті розкрито основні теоретичні засади публічного адміністрування. Досліджено історичні етапи становлення й розвитку публічного адміністрування; доведено, що в ХХ ст. підвищення ефективності державного управління досягається шляхом децентралізації. Зміни в теоретичних підходах до регіонального та місцевого самоврядування, а саме: орієнтація на ініціативу з боку територіальних громад, призводять до переорієнтації політики в напрямі децентралізації, що створює умови для горизонтальної співпраці за більш детального розуміння реальних проблем. Проведений аналіз сприяє визначенню характерних відмінностей понять "державне управління", "публічне управління", "публічне адміністрування". Встановлено, що публічне адміністрування: забезпечує реалізує рішення органів влади; застосовує демократичні, публічні, ліберальні форми та методи управління суспільним, соціальним та економічним розвитком країни.

Визначено, що в процесі створення нової децентралізованої системи управління необхідним елементом є поєднання загальнодержавних, регіональних та місцевих інтересів, урахування місцевої специфіки соціально-економічного, політичного та культурного розвитку. Зазначені інтереси формуються під впливом архетипів, зокрема архетипу прямої демократії, який є передумовою децентралізації.

На основі досвіду зарубіжних країн та останніх наукових досліджень виокремлено такі передумови успішної імплементації децентралізаційних процесів та ефективного управління в системі децентралізованої влади: утвердження принципу верховенства права; визнання та гарантії місцевого самоврядування; однакова правова захищеність усіх форм власності; демократичне й ефективне виборче законодавство; незалежність, ефективність, доступність і прозорість судової системи, функціонування інститутів адміністративного судочинства; досконалий бюджетний процес та висока фінансова дисципліна; наявність адекватних соціальних стандартів; розвинений громадський сектор та стійка тенденція до розвитку громадянського суспільства.

З'ясовано, що публічне адміністрування, як система державного управління в Україні, потребує реформування в умовах ринкової економіки та демократизації суспільства.

The basic theoretical foundations of public administration are revealed. The historical stages of formation and development of public administration are investigated; it is proved that in the twentieth century the increase in the efficiency of public administration is achieved through decentralization. Changes in the theoretical approaches to regional and local self-government, namely the orientation to the initiative on the part of the territories, lead to a reorientation of policy towards decentralization, which creates conditions for horizontal cooperation for a more detailed understanding of the real problems. The analysis assists to determine the characteristic differences between the notions "state governance", "public governance", "public administration". It is established that public administration: ensures the implementation of decisions of the authorities; applies democratic, open, liberal forms and methods of management of public, social, social and economic development of the country.

It is determined that in the process of creating a new decentralized system of administration the necessary element is a combination of national, regional and local interests, taking into account the local specifics of socio-economic, political and cultural development. These interests are formed under the influence of archetypes, in particular the archetype of direct democracy, which is a prerequisite for decentralization.

Based on the experience of foreign countries and the latest scientific research, the following prerequisites for the successful implementation of decentralization processes and effective administration in the system of decentralized power are highlighted: the establishment of the rule of law; recognition and guarantees of local self-government; equal legal protection of all forms of ownership; democratic and effective electoral legislation; independence, efficiency, accessibility and transparency of the judicial system, the functioning of institutions of administrative justice; perfect budget process and high financial discipline; the presence of adequate social standards; developed public sector and a steady trend towards the development of civil society.

It was found that public administration as a system of state governance in Ukraine needs to be reformed in the conditions of a market economy and democratization of society.

Ключові слова: публічне адміністрування, публічність, демократизація, суспільство, влада, децентралізація, держава.

Key words: public administration, publicity, democratization, society, governance, decentralization, state.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Процеси глобалізації у світовому господарстві вимагають особливого ставлення до публічного адміністрування, що відіграє значну роль у забезпеченні якісного функціонування суспільства та його взаємодії з владою. На сьогодні, коли змінюється державний устрій країн світу та механізми функціонування ринкових систем, Україна намагається відповідати сучасним викликам і проводить реформи у владній та правовій сферах. Однак система публічного адміністрування залишається недосконалою. Державна бюрократія породжує боротьбу за сфери впливу, суспільна думка у вирішенні питань владного устрою не враховується належним чином, що спричиняє зниження ефективності державних структур і можливості своєчасного реагування на потреби суспільства.

Вирішуючи проблему підвищення ефективності функціонування влади в Україні, доцільно вивчити досвід провідних країн світу та застосувати найкращі досягнення на практиці. Відповідно до цього вітчизняні фахівці мають врахувати реальну соціально-економічну ситуацію та напрацювати теоретико-методологічні підходи до публічного адміністрування.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Грунтовні основи та поняття теорії публічного адміністрування викладено в працях таких видатних зарубіжних науковців: М. Вебер, Д. Вільсон, Ю. Габермас, Д. Грінвуд, Г. Саймон, М. Фоллетт та ін.

Процес становлення публічного адміністрування в Україні висвітлювали такі вітчизняні вчені, як: А. Авер'янов, В. Бакуменко, І. Грицяк, В. Дзюндзюк, А. Колодій, І. Коліушко, М. Лахижа, В. Малиновський, В. Мартиненко, П. Надолішний, Ю. Шаров та інші. Необхідно відзначити значну роль їх наукових розробок у підвищенні ефективності функціонування державного управління в Україні. Базовий категоріальний апарат теорії публічного адміністрування досліджено у працях І. Козюри, А. Кузнецова, І. Плотницької, В. Тертички тощо.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є дослідження генезису світової та вітчизняної думки з теорії публічного адміністрування, її базових понять; формулювання рекомендацій щодо децентралізації управління в контексті українських реформ.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Процес становлення публічного адміністрування в сучасних умовах перебудови державного управління є предметом дослідження багатьох зарубіжних і вітчизняних учених та фахівців-практиків. Досвід, отриманий протягом століть, створив основи для формування публічного адміністрування (public administration) як науки, фундаментальні положення якої реалізовано в багатьох країнах Заходу в межах європейської цивілізаційної моделі.

Сучасна цивілізаційна модель базується на принципах демократичності, правової свободи громадян, в якій більш активні представники суспільства беруть участь у політичних процесах. Аналіз результатів її впровадження свідчить, що ефективність реформ у системі публічного адміністрування напружено стосується змін у житті громадськості. Як наслідок, уряди західних країн постійно вдосконалюють концепцію публічного управління в своїх країнах. Розробка та втілення новітніх управлінських практик в інституційній та соціально-економічній сферах сприяють підвищенню ефективності функціонування державного сектору, якості надання адміністративних і публічних послуг. Запроваджуються новітні технології, збільшуються ресурси та методи користування Інтернетом, активно працюють засоби масової інформації, відбувається демократизація суспільства, що також впливає на розвиток публічного адміністрування.

У ХХІ ст. публічність відіграє значну роль у владній структурі. Громадськість значно розширила межі взаємовідносин із владою: збільшився простір публічної комунікації, населення має змогу безпосередньо брати участь в управлінні державними процесами. В цей час спостерігається підвищення ефективності публічного адміністрування, що проявляється у кращому співвідношенні управлінських витрат та очікуваного результату.

Система державного управління західних країн пройшла декілька етапів розвитку. Спочатку запозичене українськими науковцями словосполучення *Public administration* мало однозначне трактування — "державне управління"; згодом дослідники виявили полісемантичний характер цього поняття, що залежно від контексту, перекладається як "публічна адміністрація", "публічне адміністрування" і навіть "суспільне управління", "управління на державному та місцевому рівні", "громадська адміністрація" [7, с. 115].

Термін "публічний" Новий тлумачний словник української мови трактує як такий, що відбувається у присутності публіки, людей; як відкритий, привселюдний; призначений для широкого користування; як громадський, загальний, загальнодоступний; стосується публіки [10, с. 843].

У нормативно-правовому ракурсі Конституція України визначає народ "носієм суверенітету та єдиним джерелом влади. Народ здійснює владу безпосередньо і через органи державної влади та органи місцевого самоврядування" [11].

На думку Ю. Шарова, "адміністрування (*administration*) — це розподіл повноважень та обов'язків між учасниками процесу та інформаційно-комунікативне забезпечення вертикальної та горизонтальної координації між суб'єктами врядування" [15, с. 7].

У контексті менеджменту термін "адміністрування" застосовується, в основному, як організаційно-розпорядчий метод державного управління, він є бюрократичним, ґрунтується на силі та авторитеті влади, тобто на основі постанов, наказів, розпоряджень, вказівок та інструкцій, і використовується, переважно, виконавчими органами державної влади в особі державних службовців. Узагальнюючи, зміст терміна "адміністрування" визначено як дії службовців із надання громадянам країни державних (публічних) послуг.

В Енциклопедії державного управління публічне адміністрування розглядається як різновид управлінської діяльності інституцій публічної влади, завдяки якій громадянське суспільство та держава забезпечують самодієвість (самоврядність) суспільної системи та її розвиток у певному напрямі [3, с. 489].

Розглядаючи історичний аспект становлення публічного адміністрування (*Public Administration*), варто зазначити, що протягом існування людства взаємовідносини між суб'єктами та об'єктами публічного адміністрування постійно змінювалися. З метою покращення рівня життя населення та країни в цілому науковці дос-

ліджували стадії еволюціонування відносин, аналізували вплив зовнішніх і внутрішніх подій держави та доходили відповідних висновків. Це своєрідний моніторинг соціальної ефективності всіх ланок державного управління [2, с. 63]. Сьогодні у світі функціонують відповідні наукові товариства та інститути, що займаються новітніми розробками методів управління державою, принципів побудови взаємовідносин між громадськістю та владою. Навіть більше — *Public Administration* введено як освітній предмет в університетах західних країн. Ця наука містить міждисциплінарне знання, її сформовано на перетині декількох дослідних полів: політика, соціологія, економіка тощо. Західні дослідники віддають авторитетну перевагу цій науці, відводять їй значну роль у системі державного управління, беручи до уваги базові принципи, що враховують національні, економічні, культурні особливості держави [2, с. 63].

Ще з стародавніх часів і до початку ХVІІ ст. питання розвитку керівничої ланки, особистісних якостей управителів цікавили філософів: Аристотеля, Платона, Т. Гоббса, Ш. Монтеск'є тощо. Але їхні доробки ще не мали наукового характеру, а були простим узагальненням наявного досвіду. На той час державна адміністрація була відсутня, відносини між суб'єктами влади та об'єктами, у ролі яких виступає громадськість, будувалися на основі традицій та звичаїв. Основними функціями державного управління було залагодження конфліктів у суспільстві, контроль правопорядку, збір податків, упорядкування життєдіяльності населення.

Початком виникнення адміністративного права можна вважати камералістику, що описувала процеси адміністративного управління. Камеральна наука мала на меті вивчення способів отримання максимального доходу, зокрема з камерального майна. Відомими фахівцями з камеральних наук були: Горнек, Зонненфельс, Зекендорф, Шредер, Юсті. У 1752 р. відкрито кафедри у Відні, у 1755 р. — у Геттінгені. Створено багато наукових праць, що носили, здебільшого, практично-інструментальний характер, де аналізувалися питання підвищення "ефективності" управління, посилення та поширення державної влади, підтримки господарства та зростання загального добробуту [13].

Із ХVІІ ст. до середини ХІХ ст. все більше розповсюджуються принципи патерналізму (від латин. *paternus* — батьківський), коли державне управління, адміністрування будується таким чином, що суспільство повністю стає підконтрольним, держава отримує владу не тільки над народом, а й над особистістю. В цей час формуються інститути державної адміністрації, створюються правила поведінки громадян.

В. Вільсон у своїй праці "Вивчення адміністрації" (*The Study of Administration*) (Wilson, W. (1887)) увів у науковий обіг поняття "публічне управління" (*public governance*) і "публічна адміністрація" (*public administration*), йому ж належать засадничі основи системи державного управління. В. Вільсон зазначав, що наука адміністрування полягає у дослідженні діяльності, що проводить уряд, при цьому йде пошук засобів, завдяки яким ця діяльність буде ефективною, з мінімальними фінансовими та енергетичними витратами та в порядку організації управління [19, с. 204]. Згідно з цією теорією, на державній службі повинні працювати фахівці з високим рівнем освіти, сприяючи досягненню економічності й ефективності. Відзначалося, що існує потреба в реформуванні адміністративно-державного апарату, вивченні принципів його діяльності з наукової точки зору. Як самостійний науковий напрям, ці дослідження запроваджуються в навчальну програму університетів США та Західної Європи, з'являються інститути та дослідні центри адміністративно-державної діяльності.

У Франції, наприклад, вивченню становлення державного управління сприяв той факт, що багато коштів витрачалося на утримання королівського двору. А.Ф. Вів'єн виклав свою теорію управління в науковій

праці "Нариси про адміністрацію" (1845 р.), на основі якої було створено перші міністерства, ухвалено закони про державних службовців, визначені правила наймання на державну службу.

У XVIII—XIX ст. відносини між державою й суспільством мають все більш конституційний та демократичний характер. Німецький вчений Лоренц фон Штейн провідну роль віддавав виконавчій владі, дії якої в державному управлінні мають визначений характер. У суспільстві, де існує несправедливість, нерівність, багаття багатих мати владу перевагу над бідними, саме держава як найвища форма управління в суспільстві має вирішити ці суперечки, забезпечити певний матеріальний і духовний рівень кожного громадянина. Воля держави не повинна бути віддзеркаленням волі політичної сили або класу, вона повинна відповідати сумарній волі всіх індивідів. За Штейном, тільки держава здатна підняти знедолені маси, слабкий клас до рівня багатих і сильних, відновити рівність і свободу, що існували ще до створення суспільства [9]. Таким чином, на думку автора, соціальний аспект є головним, тому впорядкування роботи публічної сфери (адміністрування) підпадає під відповідальність держави, яка має забезпечити соціальний добробут суспільства.

Ю. Габермас, німецький філософ та соціолог, наголошував, що "публічність — це асоціативний простір, сфера колективності, де групуються за різними ознаками члени суспільства, погляди й емоції яких виникають шляхом колективізації, створюються й функціонують партії та рухи, творчі та інші союзи, громадські організації, тобто так формується публічний простір" [17, с. 120]. Згідно з теорією Ю. Габермаса, населення повинно володіти достатньою інформацією щодо діяльності керівного апарату, оскільки саме інформація є ключовою у вирішенні проблем або конфліктів у суспільстві. Ю. Габермас наголошував на обов'язковості та необхідності освіти для створення нової форми публічності, щоб громадськість мала змогу заявляти про свої потреби та обговорювати з владою, контролювати процес виконання поставленого питання.

Головною ідеєю праці Ю. Габермаса є відкритість, свобода комунікації, обмін думками, інформацією: "Публіка (незалежні громадяни) сама правити не може, вона може лише контролювати дію адміністративної влади, урядових інститутів і направляти їх у необхідному річизі" [8, с. 137].

Другій половині XX ст. притаманний черговий етап розвитку Public Administration. А. Турен розглядає публічність, за якої безпосередня участь населення в соціальному управлінні можлива та необхідна. У свою чергу, П. Друкер наголошував на тому, що децентралізація в управлінні країною є принциповою, вона потребує значної уваги й перебудови, а суб'єкти громадськості відіграють визначальну роль у владній структурі держави, відносини з якими треба будувати на довірі та повазі одне до одного. Запровадження інтернет-технологій сприяє змінам в соціальній та економічній сферах. Влада через обмін інформацією стає більш продуктивною, цивілізація людства виходить на новий рівень розвитку. М. Кастельс досліджує та доводить ефективний вплив інтернет-технологій на формування публічності, що сприяє появі нових механізмів у вирішенні соціальних проблем.

У 1950-х роках XX ст. розповсюджуються методи системного та структурно-функціонального аналізу, біхевіористський підхід до вивчення суспільних явищ. Досліджується поведінка індивідів, соціальних груп у відносинах управління на рівні держави, напрацьовані результати використовуються в теорії державного управління. В цей час в науковий обіг введено такі поняття, як: "громадська думка", "особистість", "переконання", "настанова". Р. Саймон обґрунтовує тісний взаємозв'язок ефективності державно управлінської системи та поведінки окремих осіб і колективів працівників зага-

лом. Відомий філософ, політолог А. Гелен стверджував, що "державне управління — це фундаментальний антропологічний інститут, діяльність якого націлено на підтримку стабільної суспільної системи". На думку італійського фахівця Б. Мафіолетті, підвищення ефективності публічного адміністрування неможливе без спрощення адміністративних процедур, подолання конфліктів між різними органами та гілками влади за розширення своїх повноважень, що приводить до обмеження втручання держави в місцеві справи [6].

Отже, в процесі створення нової децентралізованої системи управління необхідним елементом є поєднання загальнодержавних, регіональних та місцевих інтересів, урахування місцевої специфіки соціально-економічного, політичного та культурного розвитку. Зазначені інтереси формуються під впливом архетипів, зокрема архетипу прямої демократії, який є передумовою децентралізації.

Досвід зарубіжних країн та останні наукові дослідження дозволяють виокремити такі передумови успішної імплементації децентралізаційних процесів та ефективного управління в системі децентралізованої влади: утвердження принципу верховенства права; визнання та гарантії місцевого самоврядування; однакова правова захищеність усіх форм власності; демократичне й ефективне виборче законодавство; незалежність, ефективність, доступність і прозорість судової системи, функціонування інститутів адміністративного судочинства; досконалий бюджетний процес та висока фінансова дисципліна; наявність адекватних соціальних стандартів; розвинений громадський сектор або стійка тенденція до його розвитку; інші передумови [1, с. 14].

У Звіті про глобальну конкурентоспроможність 2017—2018 рр. Всесвітнього економічного форуму за рівнем конкурентоспроможності 4.0 Україна посіла 83-є місце з 140 країн світу, порівняно з 2017 роком показник зменшився на 2 позиції [18]. Однак у 2015 році Україна посідала 76 місце серед 144 країн, а отже, за період 2014—2018 роки погіршила свої позиції у 4 з 12 основних показників [4]. Найбільше втрачено (мінус 13 пунктів) за складовою "Ефективність ринку праці" [5]. Тенденція до погіршення цього показника спостерігалася і в дослідженнях попередніх років, причому Україна погіршила свої позиції на 17 пунктів. Також, країна зазнала втрат за оцінкою інноваційної складової Індексу — (мінус 9 пунктів), інфраструктурної (мінус 3 пункти) та за складовою, що характеризує вищу освіту та професійну підготовку (мінус 2 пункти). Такий результат є одним з найгірших не лише відносно країн ЄС та інших розвинених економік, а і порівняно з найближчими сусідами. Серед позитивних змін варто відзначити певний прогрес у боротьбі з корупцією (106 місце), натомість значно погіршилися показники ефективності уряду — 123 місце [4].

Важливого значення в цих умовах набуває якість чинної нормативно-правової бази місцевого самоврядування, її здатність бути ґрунтовною основою щодо тих процесів, які відбуваються у правовому регулюванні місцевого самоврядування і є характерними рисами сучасного етапу розвитку регіональних соціально-економічних систем, зокрема у Стратегії реформування державного управління України на 2016—2020 роки йдеться про утворення ефективних і дієвих служб управління персоналом у кожному державному органі [14].

Особливою актуальністю у контексті реформування системи територіальної організації влади в Україні набувають проблеми визначення способу конституційно-правового регулювання повноважень органів місцевого самоврядування. Цінність локального підходу до правового регулювання статусу органів місцевого самоврядування та локальної правотворчості загалом втрачається, фактично позбавляючи предмета правового регулювання.

Зміни в теоретичних підходах до регіонального та місцевого самоврядування, а саме орієнтація на ініціа-

тиву з боку територій, призводять до переорієнтації політики в напрямі децентралізації, що створює умови для горизонтальної співпраці за більш детального розуміння реальних проблем.

Акценти зміщуються з розвитку фізичної інфраструктури на розвиток людського потенціалу. Разом з цим зростає потреба в усвідомленні архетипу прямої демократії, дослідженні його природи та створенні передумов до дієвого впливу архетипу на суспільно-політичні процеси. Головною метою стає чітке визначення місця регіону у світовій економіці та сприяння розвитку кластерів у секторах, які мають найвищий потенціал і можуть підтримувати розвиток інших секторів. Самодостатнє зростання стало новою формою успіху країн.

Демократизація регіональних інституцій та установ може відкрити їх для більш широкого кола учасників. Ці тенденції посилюються змінами у системі функціонування публічного управління, відмовою від централізованого підходу та уніфікованих політик на користь децентралізації.

ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ

Упродовж 1980—90-х рр. все більше країн відмовлялися від традиційної моделі державного управління. Жорстка форма правління, притаманна більшій частині країн ХХ ст., переходить у гнучкі, економічно-ринкові відносини, змінюються роль владних структур у суспільстві та взаємовідносини між суб'єктами й об'єктами публічного адміністрування.

Публічне адміністрування стає невіддільною частиною соціального устрою, без якого діяльність, співіснування населення, як індивідів, так і загалом суспільства, неможливі. В цей період сформовано нову парадигму державотворення, що заснована на залученні громадськості до управління, відкритості дій влади, використанні новітніх технологій.

Отже, проведений історичний аналіз становлення публічного адміністрування у прогресивних країнах світу підтвердив особливу його роль у сучасних умовах життєдіяльності людства в цілому та української спільноти зокрема. Для розуміння цієї ролі важливо мати чітке уявлення щодо поняття "публічне адміністрування", що відповідає певному історичному періоду та потребує постійного розвитку свого змісту.

Проведений аналіз дає можливість зрозуміти характерні відмінності понять "державне управління", "публічне управління", "публічне адміністрування". А саме державне управління характеризується тим, що переважає адміністративний та організуючий вплив держави; недостатньо спирається на публічний сектор; виконує функції регулювання економічної, соціально-культурної та адміністративно-політичної сфер. Публічне адміністрування: забезпечує реалізацію рішень органів влади; застосовує демократичні, публічні, ліберальні форми та методи управління суспільним, соціальним та економічним розвитком країни.

Публічне управління: забезпечує взаємодію інтересів держави та народу; спирається на державну владу, підкріплюється та забезпечується нею; залучення суспільства до участі в соціально-економічному та громадському, суспільному та політичному процесах; поширюється на все суспільство і за його межі у сфері проведення міжнародної політики; держава наділяє публічне управління системною якістю; здійснюється в межах панування верховенства права, завдяки законодавчо відрегульованому й практично діючому механізму контролю суспільства над усіма органами державної влади та місцевого самоврядування; публічне управління діє системно, поєднуючи функціонування таких структур, як механізм держави, державний апарат, державну службу та публічні прояви суспільства.

Література:

1. Бориславська О., Заверуха І., Захарченко Е. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України. Швейцарсько-український проект "Підтримка децентралізації в Україні — DESPRO". — К.: ТОВ "Софія". — 2012. — 128 с.
2. Волчкова А.Т., Меньшикова Г.А. Public administration: становление и развитие как новой научной и учебной дисциплины. Вестник С.-Петерб. ун-та. — 2013. — Вып. 1. Сер. 12. — С. 62—68.
3. Енциклопедія державного управління: у 8 т. Т. 8: Публічне врядування / Наук. ред. кол.: В.С. Загорський [та ін.]. — Львів: ЛРІДУ, НАДУ. — 2011. — 712 с.
4. Індекс глобальної конкурентоспроможності 2017—2018 (The Global Competitiveness Index URL: <http://edclub.com.ua/analytika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti/>)
5. Індекс глобальної конкурентоспроможності (позиції України за всіма компонентами Індексу, 2018 рік) URL: http://edclub.com.ua/sites/default/files/files/indeks_globalnoyi_konkurentospromozhnosti_2018.pdf
6. Кальниш Ю.Г., Лозинська Т.М., Тимцуник В.І. Публічне управління та адміністрування: навчальний посібник. Полтава: Полтав. держ. аграр. акад., 2015. — 279 с.
7. Колесникова К.О. Публічне адміністрування в Україні: огляд літературних джерел. Теорія та практика державного управління. — 2013. — Вып. 3. — С. 112—119. URL: <http://kbuara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2013-3/doc/1/16.pdf>
8. Меньшикова Г.А., Пруель Н.А. Основы государственного и муниципального управления (Public administration): учеб. и практикум для академ. бакалавриата. — М.: Юрайт, 2016. — 340 с.
9. Мироненко О.М., Горбатенко В.П. Історія вчень про державу і право: навчальний посібник. — Київ: Академія, 2010. — 456 с.
10. Новий глумачний словник української мови: у 4 т.; 4200 слів / Уклад.: В. Яременко, О. Сліпущко. — Київ: Аконт. — 2000. — Т. 3 (О-Р). — 927 с.
11. Обушна Н. Публічне управління як нова модель організації державного управління в Україні: теоретичний аспект. Ефективність державного управління. — 2015. — Вып. 44. — С. 53—63.
12. Семенчук Т.Б. Сутність категорії "публічне адміністрування" та передумови її формування. Вісник економіки транспорту і промисловості. Харків УДАЗТ. — 2013. — Вып. 42. — С. 385—390.
13. Старилов Ю.Н. Курс общего административного права: учеб. пособие: в 3 т. Т. 1: История. Наука. Предмет. Нормы. Субъекты. — М.: НОРМА-ИНФРА М), — 2002. — 728 с.
14. Стратегія реформування державного управління України на 2016—2020 роки: розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 червня 2016 р. № 474-р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/474-2016-%D1%80>
15. Шаров Ю. П. Інноваційні інструменти публічного адміністрування: європейський контекст. Публічне управління: теорія та практика. Харків: ДокНаукДержУпр, 2010. — № 1. — С. 5—9. URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/putp/20101/doc/1/01.pdf>
16. Frazer N. (1992). Rethinking the Public Sphere: A Contribution to the Critique of Actually Existing Democracy. Habermas and the public sphere / edited by C. Calhoun, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, and London, England, pp. 109—142. URL: http://courses.ischool.berkeley.edu/i218/s15/calhoun_BPSIntroduction.pdf
17. Habermas, J. (1992), Further Reflections on the Public Sphere. Habermas and the public sphere / edited by C. Calhoun. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, and London, England, pp. 421—461. URL: <http://courses->

ischool.berkeley.edu/i218/s15/calhoun_BPSIntroduction.pdf

18. The Global Competitiveness Report 2018. Insight Report. Klaus Schwab, World Economic Forum <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>

19. Wilson W. (1887). The study of Administration. Political Science Quarterly. Vol. 2, № 1 (June). pp. 197—222. URL: <http://teachingamericanhistory.org/library/document/the-study-of-administration/>

References:

1. Boryslavskaya, O. Zaverukha, I. and Zakharchenko, E. (2012), Detsentralizatsiia publichnoi vlady: dosvid ievropejs'kykh krain ta perspektyvy Ukrainy [Decentralization of public authority: experience of European countries and prospects of Ukraine], The Swiss-Ukrainian project "Support for Decentralization in Ukraine — DESPRO", Sofia Ltd, Kyiv, Ukraine.

2. Volchkova, L.T. and Menshikova, G.A. (2013), "Public administration: formation and development as a new scientific and educational discipline", Vestnik S.-Peterb. unta, vol. 1, pp. 62—68.

3. Zagorsky, V. S. (2011), "Public Governance", Entsyclopedia derzhavnoho upravlinnia [Encyclopedia of Public Administration], Vol. 8, LRITU, NAPA, Lviv, Ukraine.

4. Economic Discussion Club (2015), "The position of Ukraine in the world ranking of the world's index of global competitiveness", The Global Competitiveness Index 2014—2015, available at: <http://edclub.com.ua/analytika/pozyciya-ukrainy-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti/> (Accessed 3 December 2018).

5. Economic Discussion Club (2018), "Ukraine's position on all components of the world's index of global competitiveness", The Global Competitiveness Index 2018, available at: http://edclub.com.ua/sites/default/files/files/indeks_globalnoyi_konkurentospromozhnosti_2018.pdf (Accessed 3 December 2018).

6. Kannysh, Yu.G. Lozynska, T.M. and Timtsunyk, V.I. (2015), Publichne upravlinnia ta administruvannia [Public Administration and Administration], Poltava state agrar Acad., Poltava, Ukraine.

7. Kolesnikova, K. O. (2013), "Public administration in Ukraine: review of literary sources", Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia, [Online], vol. 3, pp. 112—119, available at: <http://kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2013-3/doc/1/16.pdf> (Accessed 3 December 2018).

8. Menshikova, G.A and Prule, N.A. (2016), Osnovy gosudarstvennogo i municipal'nogo upravlenija (Public administration), [Fundamentals of State and Municipal Management (Public Administration)], Yurait. Moscow, Russia.

9. Mironenko, O.M. and Gorbatenko, V.P. (2010), Istoriia vchen' pro derzhavu i pravo [History of the doctrines about the state and law], Academy, Kyiv, Ukraine.

10. Yaremenko, V. and Slipushko, O. (2000), Novyj tлумachnyj slovnyk ukrains'koi movy [New Explanatory Dictionary of the Ukrainian language], vol. 3 (O-R), Aconit, Kyiv, Ukraine.

11. Obushna, N. (2015), "Public administration as a new model of organization of public administration in Ukraine: theoretical aspect", Efektyvnist' derzhavnoho upravlinnia, vol. 44, pp. 53—63.

12. Semenчук, T.B. (2013), "The essence of the category "public administration" and the prerequisites for its formation", Visnyk ekonomiky transportu i promyslovlivosti, vol. 42, pp. 385—390.

13. Starilov, Yu. N. (2002), Kurs obshhego administrativnogo prava [The course of general administrative law], vol. 1. History. Science. Subject. Standards. Subjects, NORMA-INFRA M, Moscow, Russia, 728 p.

14. Cabinet of Ministers of Ukraine (2016), Order "Strategy of reforming the state administration of Ukraine

for 2016-2020", available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/474-2016-%D1%80> (Accessed 3 December 2018).

15. Sharov, Yu.P. (2010), "Innovative instruments of public administration: the European context", Publichne upravlinnia: teoriia ta praktyka, [Online], vol. 1, pp. 5—9, available at: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/ebook/putp/20101/doc/1/01.pdf> (Accessed 3 December 2018).

16. Frazer, N. (1992), "Rethinking the Public Sphere: A Contribution to the Critique of Actually Existing Democracy", Habermas and the public sphere, pp. 109-142, available at: http://courses.ischool.berkeley.edu/i218/s15/calhoun_BPSIntroduction.pdf (Accessed 3 December 2018).

17. Habermas, J. (1992), "Further Reflections on the Public Sphere", Habermas and the public sphere, pp. 421-461, available at: http://courses.ischool.berkeley.edu/i218/s15/calhoun_BPSIntroduction.pdf (Accessed 3 December 2018).

18 Schwab, K., (2018), "The Global Competitiveness Report 2018", World Economic Forum, [Insight Report], available at: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf> (Accessed 3 December 2018).

19. Wilson, W. (1887), "The study of Administration", Political Science Quarterly, Vol. 2, no. 1 (June), pp. 197—222, available at: <http://teachingamericanhistory.org/library/document/the-study-of-administration/> (Accessed 3 December 2018).

Стаття надійшла до редакції 10.12.2018 р.



www.agrosvit.info

Передплатний індекс: 23847



Виходить 24 рази на рік

Видання включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІКИ

Т. Б. Середюк,
аспірант, Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

DOI: 10.32702/2306-6806.2018.12.105

СУЧАСНІ МОДИФІКАЦІЇ ТЕОРІЇ ДИФУЗІЇ ІННОВАЦІЙ ТА ШЛЯХИ ЇХ РЕАЛІЗАЦІЇ НА РИНКАХ ВИСОКИХ ТЕХНОЛОГІЙ

T. Seredyuk,
graduate student of National University of Water and Environmental Engineering

MODERN MODIFICATIONS OF THE THEORY OF DIFFUSION OF INNOVATIONS AND WAYS OF THEIR REALIZATION ON THE HIGH TECHNOLOGY MARKETS

Метою дослідження є виявлення особливостей розповсюдження високотехнологічних інновацій на основі аналізу сучасних модифікацій теорії дифузії інновацій та узагальнення шляхів їх реалізації на ринках високих технологій. В результаті систематизації наукових досліджень проблематики дифузії інновацій виявлено, що значна їх частина акцентує увагу на інноваціях як на безумовному логічному явищі в соціальних структурах. Узагальнено розвиток теорії дифузії інновацій та визначено особливості використання теорії стосовно високотехнологічних інновацій, особливістю яких є високий ступінь новизни та невизначеності їх сприйняття суспільством. Запропоновано розглядати дифузю високотехнологічних інновацій як процес прийняття ідей, заснованих на передових науково-технічних досягненнях, який вимагає не тільки знання і розуміння інновації, але й відповідної науково-технічної інфраструктури для її успішного впровадження. Визначено необхідність визначення умов, необхідних для поширення високотехнологічних інновацій.

A competition is continuously intensified at the current stage of development of the world economy. High-tech goods occupy more and more niches of the global markets. Since tech innovations have become an integral part of the world economy over the past decades, predictions on trends in demand for such products became the primary goal of the studies, conducted by many authors in scientific and industrial spheres. Despite a huge variety of studies on diffusion and adoption of innovations in certain types of high technologies, including information technologies or technologies in the area of medicine, the issue of diffusion of high-tech innovations in general is not sufficiently addressed, which has risen the importance of this study. The purpose of the study is to identify the peculiarities of the dissemination of high-tech innovations based on an analysis of modern modifications of the theory of diffusion of innovations and generalize the ways of their implementation on the high-tech markets. The study was conducted using the method of summarizing the scientific literature, related to development of the theory of diffusion of innovations and peculiarities of its application to high-tech innovations. As a result of systematization of scientific studies, the problem of diffusion of innovations revealed that a significant part of the studies emphasize innovations as an unconditional logical phenomenon in social structures. However, among the existing concepts there is no explanation of the process of diffusion of high-tech innovations. The reason for this is a quite high intensity of the growth of high-tech technologies for the last 20 years. This process resulted in continuous growth of high-tech market and, at the same time, an absence of any theoretical description of the process. The development of the theory of diffusion of innovations is generalized and the peculiarities of applying the theory to high-tech innovations are identified. The key feature of these innovations is the high degree of novelty and uncertainty of perception by society. The author suggests considering the diffusion of high-tech innovations to be a process of adopting ideas based on scientific and technological advances, which requires not only to know and have good understanding of innovation, but also to have the appropriate sci-tech infrastructure for its successful implementation. As far as changes in the mainstream technologies take place within a context of inert development of human behavior, a need to study the diffusion of innovations under the invariance on high-tech markets is identified in the paper.

Ключові слова: високі технології, інновації, дифузія інновацій, високотехнологічні інновації, ринки високотехнологій.

Key words: high technology, innovations, diffusion of innovations, high-tech innovation, high technology markets.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

На сучасному етапі розвитку світової економіки відбувається постійна інтенсифікація конкуренції. На глобальних ринках все більші сегменти займають ви-

сокотехнологічні товари. Так, за даними Світового банку, у 2007—2016 роках частка продукції з високою інтенсивністю досліджень та розробок у загальному обсязі виготовленої продукції, що йде на експорт, становила,

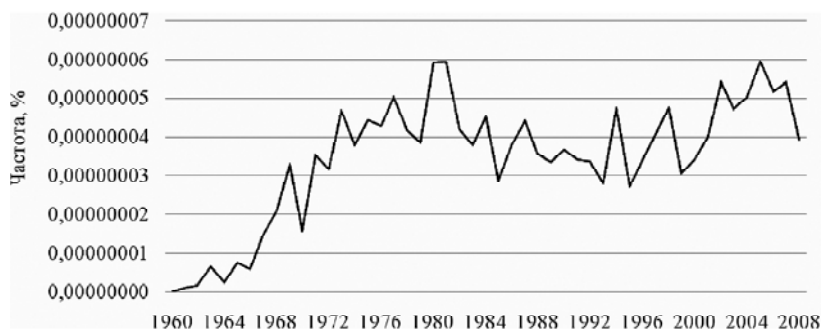


Рис. 1. Частота використання терміну "diffusion of innovation"

Джерело: побудовано за даними Google Books Ngram Viewer [6].

у середньому: 17,44 % — для країн з високим прибутком, 19,30 % — для країн з прибутком вище середнього, 10,02 % — для країн з прибутком нижче середнього та 3,88 % — для країн з низьким прибутком [1].

Сучасні високі технології розподіляються на значну кількість напрямів, а саме: інформаційні технології, програмування, робототехніка, обчислювальна техніка, аерокосмічна техніка, нанотехнології, штучний інтелект, мікроелектроніка, атомна енергетика, біотехнології, фармацевтика, генна інженерія. Однак, хоча сектор високих технологій, зазвичай, розглядається як динамічний сектор економіки, після 2000 року задокументовано явне уповільнення підприємницької активності, насамперед у США [2, с. 7—8]. Оскільки останніми десятиліттями технологічні інновації стали невіддільною частиною світової економіки, передбачення прийняття цих продуктів стало головною метою досліджень багатьох авторів у науковій та промисловій сферах [3]. Особливістю інновацій у сфері високих технологій є високий ступінь новизни та невизначеності їх сприйняття суспільством, що залишає актуальним питання дослідження сучасних модифікацій теорії дифузії інновацій та шляхів їх реалізації на ринках високих технологій. Для позначення поєднання високих технологій та інновацій найчастіше використовується термін "високотехнологічні інновації" ("high-tech innovations") [4, с. 49]. Тому у дослідженні розповсюдження інновацій на ринках високих технологій зосереджено увагу саме на високотехнологічних інноваціях.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблеми розвитку ринків високих технологій розглянуті у працях як іноземних науковців, зокрема П. Друкера, М. Познера, М. Портера, Р. Соллоу, Й. Шумпетера, так і вітчизняних: Ю. Бажала, В. Бурлаки, Б. Бутко, О. Васильєва, В. Гайця, Т. Груздової, І. Дахна, І. Єгорова, М. Дідьківського, І. Дульської, В. Кривоуса, І. Одотюка, Л. Опельда, М. Полякова, І. Приварникової, Ю. Рижкової, О. Рогача, В. Савчука, І. Сазонця, О. Саліхової, К. Січкаренка, В. Солошенка, О. Ткачової, І. Ханіна, Л. Федулової, Т. Юхновської, Ф. Яо. Розповсюдження інновацій розглядається в рамках теорії дифузії інновацій, основою якої є дослідження Е. Менсфілда, І. Перлакі, Е. Роджерса, Б. Твісса, Р. Фостера, В. Хартмана, Й. Шумпетера. Попри велику кількість досліджень з дифузії та прийняття інновацій за окремими видами високих техно-

логій, як то інформаційні технології, або технології у сфері медицини, питання дифузії високотехнологічних інновацій, в цілому, розглянуті недостатньо, що й обумовило актуальність дослідження.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою дослідження є виявлення особливостей розповсюдження високотехнологічних інновацій на основі аналізу сучасних модифікацій теорії дифузії інновацій та узагальнення шляхів їх реалізації на ринках високих технологій. Цілями статті є узагальнення: 1) розвитку теорії дифузії інновацій; 2) особливостей використання теорії стосовно високотехнологічних інновацій.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ.

У широкому тлумаченні, дифузія інновацій (diffusion of innovation) — це процес адаптації нововведень різними людьми, залежно від їх схильності до сприйняття нового продукту [5]. Теорія дифузії інновацій виникла на початку 1960-х як результат досліджень людської поведінки та розповсюдження технологій у соціальних системах (рис. 1).

Автором теорії є Е. Роджерс, який виділив наступні ключові події у розвитку досліджень дифузії інновацій (рис. 2).

Таким чином, теорія дифузії інновації була створена на основі узагальнення наявних досліджень та влас-

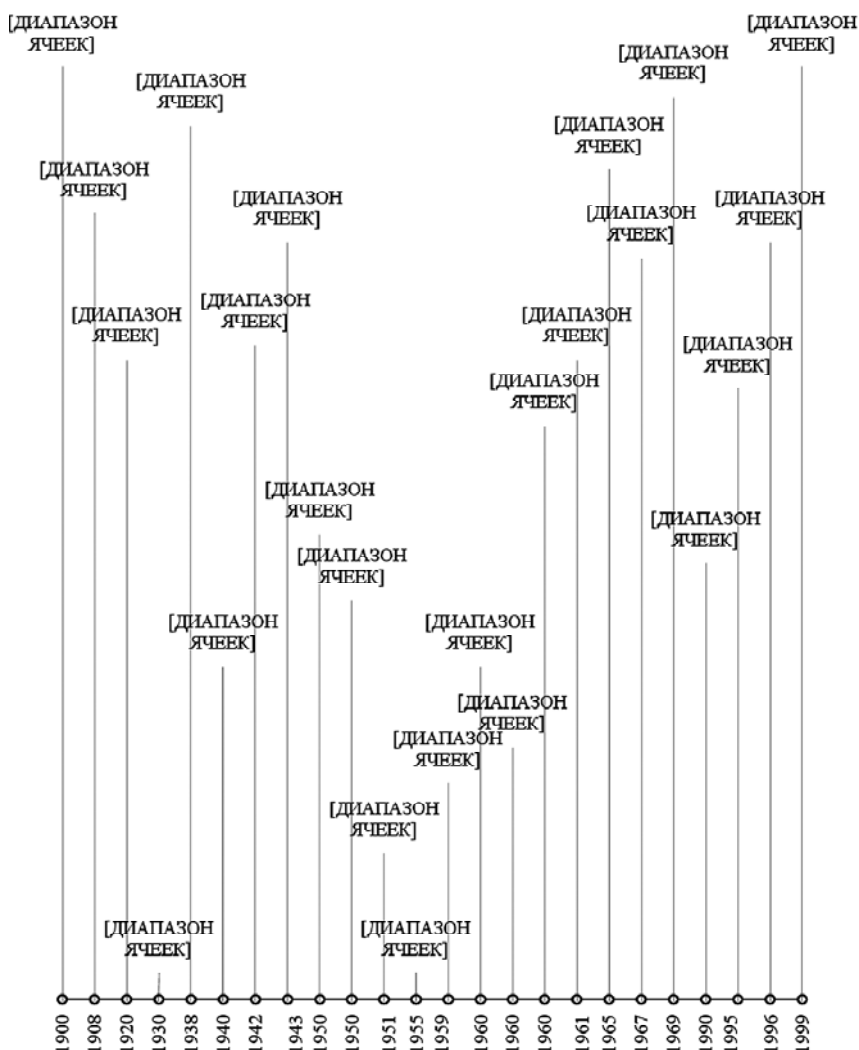


Рис. 2. Розвиток теорії дифузії інновацій у XX ст.

Джерело: складено автором на основі [7].



Рис. 3. Розподіл adeptів технології (життєвий цикл прийняття технології)

Джерело: [7].

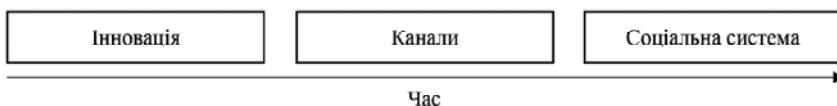


Рис. 4. Складові дифузії інновації

Джерело: [7].

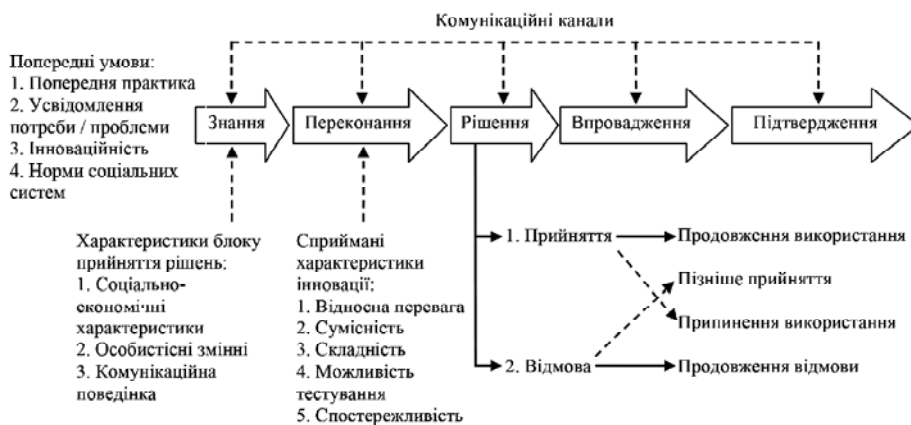


Рис. 5. Етапи прийняття рішення щодо впровадження інновації

Джерело: [8].

них розробок Е. Роджерса. Найбільш вагомим дослідженням дифузії інновацій Е. Роджерс вважав наукові результати Б. Райана та Н. Гросса, проте зазначав, що чимало досліджень дифузії було проведено ще до публікації їх дослідження у 1943 році, але "за браком парадигми вони не вилилися в якісь більш-менш значущі узагальнення" [7, с. 128].

Класична модель дифузії інновації зосереджує увагу на інноваційності adeptів технології, розглядає особу — як місце прийняття рішення про початок використання нової технології; канали зв'язку — як інструмент передачі інформації про інновацію; прийняття інновації — як первинний результат дифузії. За Е. Роджерсом, суб'єктивне ставлення індивідів до характеристик інновації визначає їх інноваційну активність у сприйнятті нових технологій. За критерієм швидкості прийняття інновації Е. Роджерс визначає п'ять типів споживачів, а саме: 1) новатори; 2) ранні послідовники; 3) рання більшість; 4) пізня більшість; 5) забари (рис. 3) [7].

За Е. Роджерсом, складовими дифузії інновації є інновація, канали, соціальні системи та час (рис. 4).

До основних характеристик інновації, що впливають на її розповсюдження, Е. Роджерс відносить [7]:

- 1) відносна перевага (над аналогами);
- 2) сумісність (із технологіями, що вже використовуються);
- 3) складність (підвищена складність запобігає розповсюдженню);

4) спостережливості результатів (сприяє ухваленню рішення щодо прийняття інновації);

- 5) вплив на суспільні відносини;
- 6) зворотність (тобто можливість скасування впровадження);
- 7) комунікабельність;
- 8) необхідний час і зобов'язання;
- 9) ризик та невизначеність;
- 10) можливість модифікації.

За Е. Роджерсом, наявність різних видів споживачів визначає диференціацію каналів та інформаційних повідомлень, які мають використовуватися до кожної групи. При цьому важливими чинниками процесу дифузії є міжособистісна комунікація, а правдивість комунікаційного каналу частково визначає успіх прийняття технології [7].

За Е. Роджерсом, процес прийняття рішення щодо впровадження інновації містить п'ять етапів (рис. 5) [7]: 1) знання; 2) переконання; 3) придбання; 4) використання; 5) підтвердження.

Інновації поширюються через соціальну систему або соціальний сектор після укладення позитивних рішень щодо прийняття, та/або соціального моделювання інновації місцевими, неформальними лідерами громадської думки, які складають підгрупу всіх ранніх споживачів.

Процес дифузії інновації представлено на рисунку 6 [8].

Модифікації класичної моделі дифузії передбачають певні додаткові заходи для збільшення привабливості інновації [7, с. 92]:

- заохочувальні виплати задля посилення дифузії;
- використання непрофесійних агентів змін;
- застосування різних комунікативних стратегій.

Як зазначає У. Шаболова, основними характеристиками дифузії інновації є швидкість розповсюдження та термін досягнення прийнятного рівня розповсюженості

[9]. С. Чебой акцентує увагу на важливості міжособистісних комунікацій та зазначає, що агенти змін мають великий вплив на ухвалення рішення про прийняття інновації на етапах знання та використання [10]. Дж. Мур, спеціаліст з маркетингу на ринках високих технологій, запропонував переглянути життєвий цикл прийняття технології (рис. 7), акцентуючи увагу на роз'єднаності сусідніх груп споживачів.

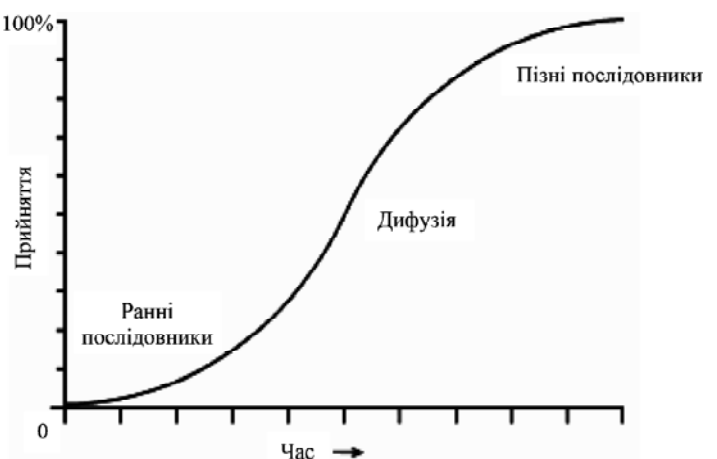


Рис. 6. Процес дифузії інновації за Е. Роджерсом

Джерело: [8].

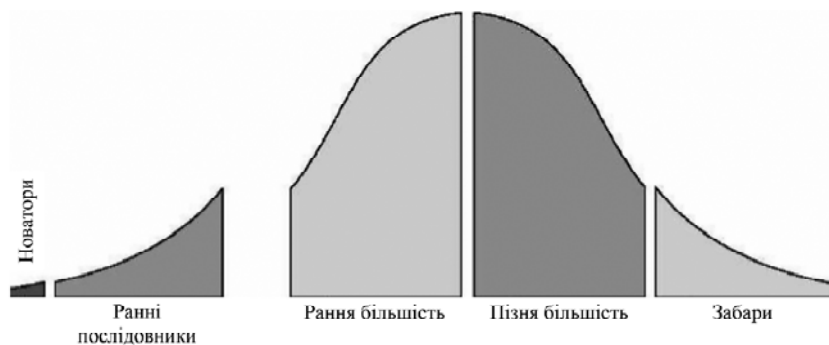


Рис. 7. Переглянутий життєвий цикл прийняття технології за Дж. Муром

Джерело: [11].

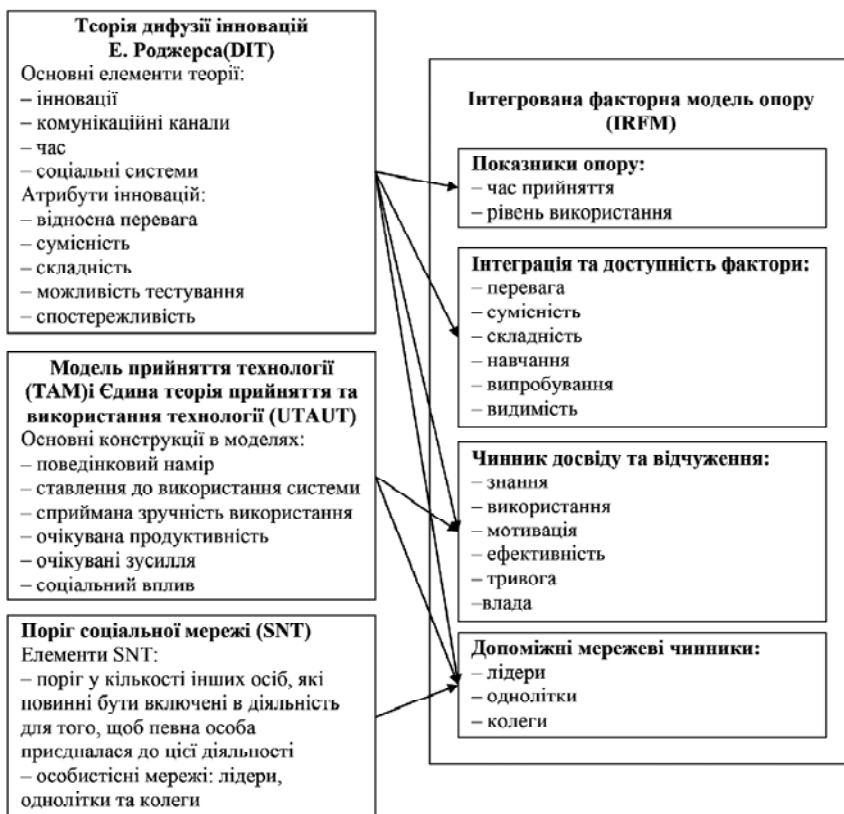


Рис. 8. Зв'язок інтегральної факторної моделі опору з іншими теоріями

Джерело: [18].

Розриви між групами споживачів показують протидію, яку група надаватиме прийняттю нової технології, якщо вона буде представлена тим же способом, що і суміжній групі зліва. Таким чином, подолання кожного з розривів призводить до переходу до наступної групи споживачів. Згідно з Дж. Муром, найбільший роз-

рив, який він назвав "прірвою", знаходиться між групами ранніх послідовників та ранньої більшості [11].

Причиною появи такого розриву Дж. Мур називає якісні зміни стимулів прийняття технології. Якщо ранні послідовники шукають "каталізатори змін", то рання більшість — засіб підвищення продуктивності. Як результат, ранні послідовники не є авторитетом для ранньої більшості [11].

Крім того, Х. Гатігнон і Т. Робертсон не обмежилися розглядом змінних, пов'язаних лише зі споживачами. Вони запропонували модель прийняття високотехнологічних інновацій організацією (Model of Organization Adoption, MOA), яка базується на широкому діапазоні змінних у чотирьох категоріях [12]:

- 1) конкурентне середовище галузі промисловості споживача: сконцентрованість галузі, рівень цін, невизначеність попиту, комунікаційна відкритість;
- 2) конкурентне середовище сторони пропозиції: вертикальна координація, мотивація постачальника;
- 3) характеристики організації та/або завдань: централізованість організації, складність завдань продажу;
- 4) характеристики обробки інформації в процесі прийняття рішень: ставлення до негативної, неоднорідної інформації, вплив інформації від персональних контактів, вплив знеособленої інформації.

Також вони запропонували при дифузії інновацій враховувати ризик, невизначеність, соціальні вимоги, вартість та соціальну значущість [13].

Відзначимо, Е. Роджерс визнає, що існують певні проблеми з об'єктивністю вивчення дифузії інновацій, які пов'язані з "проінноваційним ухилом" досліджень, коли інновація вважається безумовно позитивним процесом [7]. Так, з точки зору теорії дифузії інновацій, ті, хто відмовляються від впровадження технології, розглядаються як "забари". Як зазначає Н. Селвін, це дещо негативне позиціонування впливає з припущення, що невикористання та/або неприйняття є перешкодою для насичення суспільства інноваціями [14]. Тому Н. Селвін пропонує

підійти до вивчення дифузії інновацій з протилежного боку — через вивчення причин, чому люди не використовують високі (а саме інформаційно-комунікаційні) технології в повсякденному житті [14].

З іншої сторони, як зазначають Дж. Маквою та Ф. Скъявоне, за характером процесу випадки кількісно низької корисності у розвитку високих технологій є рідкісними [15]. При цьому П. Мороу, Д. Лехманн і А. Маркман акцентують увагу на тому, що застарілі технології, як правило, не замінюються новими, коли технологічна складність категорії продуктів оцінюється загальною ефективністю, а не корисністю нових функцій [16].

На думку Дж. Диринга, концепція інноваційності була корисною для розуміння прийняття інновацій окремими особами, але не для розуміння дифузії інновацій між організаціями [8].

За словами Дж. Маквою та Ф. Скъявоне, розповсюдження нової технології в рамках економічної системи для задово-



Рис. 9. Точки переходу в життєвому циклі продукту

Джерело: [22].

лення конкретної функції охоплює три різні рівні мислення та оцінки [15, с. 200]:

1. Рівень промисловості/ринку, в якому переваги та вартість змін оцінюються відповідно до їх впливу у масштабах великої економічної системи.

2. Рівень спільноти користувачів, в якій оцінюються переваги та витрати на зміни, відповідно до їх впливу на соціальні відносини між членами громади.

3. Рівень одного користувача, в якому оцінюються переваги та витрати на зміни, залежно від їх впливу на особисту корисність одного користувача.

Таким чином, прийняття залежить від відповідності нової технології наступним системним умовам: технологічним, соціальним та умовам навчання споживача. Або, наскільки нова технологія вважається корисною для індивідуума, спільноти та/або галузі/ринку [15].

У продовження, Б. Вейнерт пропонує інтегровану модель дифузії інновацій, яка групує показники дифузії у три головні компоненти, що характеризують [17]:

1. Інновацію: публічні та приватні наслідки; переваги та витрати.

2. Інноватора: соціальна приналежність, обізнаність в інноваціях, статус, соціально-економічні умови, позиція в соціальних мережах, персональні особливості.

3. Зовнішнє середовище: географічні параметри, соціальна культура, політичні умови, глобальна рівномірність.

Зокрема С. Мохд Ішак та С. Ньютон пропонують інтегровану факторну модель опору (Integrated resistance factor model, IRFM), яка зміщує фокус інновації від заохочення прийняття до боротьби з опором (рис. 8). На етапі зрілості технології поширення інновацій стикається з опором, що може бути індикатором незадоволеності користувачів та визначає дисфункціональність або неефективність технології. Ключовими чинниками опору є лідери, сумісність, складність та можливість перевірки. Дослідники С. Мохд Ішак та С. Ньютон визначають підготовку та підтримку, як дві основні стратегії подолання стійкості користувачів [18]. Науковці зазначають, що зосередження на опорі, а не на прийнятті технологій, може бути більш вигідним, навіть для порівняно незрілих інновацій.

Однією з особливостей інновацій, що за Е. Роджерсом [7] сприяє їх розповсюдженню, є можливість модифікації під власні потреби. Емпіричні дослідження показують: щороку на розробку та модифікацію споживчих товарів витрачаються мільярди доларів [19].

Наразі кількість вільно доступних засобів проектування та інформації зростає, а це сприятиме тому, що в майбутньому кількість одноосібних та спільних відкритих користувачьких інновацій збільшиться [20].

Науковці Е. Де Чонг, Е. Фон Хіппел, Ф. Голд, Я. Куусисто та К. Рааш дослідили поширення інновацій, створених користувачами для обслуговування власних потреб, виділивши три кластери за критерієм цінності для інших споживачів: цінні для багатьох, цінні для декого, не мають цінності для інших. Дослідники встановили, що меншість інновацій, які вважаються корисними для інших, насправді є дифузійними, а дифузійні зусилля рідко належали інноваторам [21].

Так, Р. Перес, Е. Мюллер та В. Махаджан пропонують такі напрями вивчення дифузії інновацій [22]:

1. Дифузія на ринках і в технологіях: дифузія в соціальних мережах; зовнішні фактори, що впливають на дифузію та мережі; зіт, що відбувається на початку, і уповільнення, яке виникає під час раннього зростання (рис. 9); покоління технологій.

2. Дифузія між ринками та брендами: вплив країн на інші; відмінності дифузії у різних країнах; конкуренція та дифузія.

Отже, М. Хайхашем визначає наступні напрями в дослідженні дифузії інновацій: дифузійні моделі першої

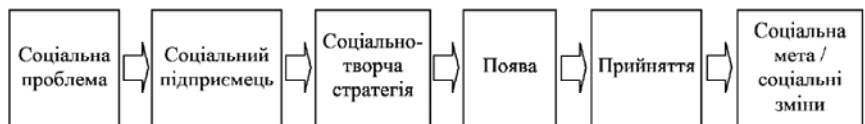


Рис. 10. Процес соціальної інновації

Джерело: [24].

покупки, моделі повторної покупки, життєвий цикл продукту, роль маркетингових змінних в дифузії та моделі оцінки [23].

Окремим різновидом інновацій є соціальні інновації. Як зазначають А. Шюман та А. Джурикова, фаза прийняття соціальних інновацій (рис. 10) може об'єднати та мобілізувати групи користувачів, створювати нову соціальну роль або змінювати наявні ролі відносини [24].

Крім того, Р. Мюррей, Д. Каулер-Гріц та Д. Мулган зазначають, що замість того, щоб дотримуватися однієї загальної моделі, інновації поширюються хаотично і за численними шляхами взаємодії між різними учасниками [25].

При цьому Ф. Котлер відмічає, що навіть для однієї й тієї ж групи споживачів ефективність комунікаційних каналів може змінюватися з часом [26]. Зокрема Ш. Грінан зазначає, що наявні дослідження дифузії інновацій передбачають статичність соціальної мережі. Однак, враховуючи часові масштаби процесу дифузії, науковець пропонує використовувати модель пов'язаних паралельних процесів: дифузії інновації та еволюції динамічної мережі [27].

Крім цього, А. Банерджи, А. Чандрасекар, Е. Дюфло та М. Джексон, які розглядають роль сусідів у дифузійному процесі на прикладі дифузії технології мікрофінансування, встановили, що навіть ті, хто не приймає технологію, відіграють певну роль в поширенні інформації про неї. Дослідники запропонували модель розповсюдження інформації через соціальну мережу, яка дискримінує передачу інформації (індивідууми повинні знати про продукт, перш ніж вони зможуть його прийняти, і вони зможуть навчитися у інших), та схвалення (рішення інформованих осіб про прийняття продукту може бути під впливом рішень інших осіб) [28].

Відзначимо, що В. Асенова запропонувала модель дифузії комплексних інновацій, як процесу формування думки через соціальні мережі. При цьому під комплексними інноваціями В. Асенова розуміє ідеї, практики та технології, які незрозуміло вигідні для потенційних клієнтів та часто варіюють у своїй здатності до розповсюдження в різних громадах з плином часу та зазначає, що структура соціального впливу, яка представлена соціальною мережею, впливає як на формування думок про цінність складних інновацій, так і на формування того, які агенти та яка частка агентів у мережі в кінцевому підсумку залучає інновації [29]. Саме цим складні інновації подібні до високотехнологічних інновацій, що через свою новизну та технологічність мають певні вимоги до обізнаності клієнтів, через що темпи їх розповсюдження варіюють у широких межах.

Таким чином, розповсюдження інформації можна розглядати як підготовчий етап до розповсюдження високотехнологічних інновацій. При цьому, за своїм впливом, вони подібні до соціальних інновацій, оскільки можуть виступити як технологічною заміною наявних на ринку технологій, так і змінювати поточний науково-технічний устрій повністю. Однак використання та поширення високих технологій, попри їх ефективність та обізнаність споживачів, обмежується рівнем розвитку науково-технічної інфраструктури, яка необхідна для правильного функціонування зазначених технологій.

З цього можна зробити висновок, що дифузія високотехнологічних інновацій — це процес прийняття ідей, заснованих на передових науково-технічних досягненнях, який вимагає не тільки знання і розуміння інновації, але й відповідної науково-технічної інфраструктури для її успішного впровадження.

Тому подальші дослідження мають бути спрямовані на визначення умов, необхідних для поширення високотехнологічних інновацій.

ВИСНОВКИ:

У результаті систематизації наукових досліджень проблематики дифузії інновацій виявлено, що значна їх частина акцентує увагу на інноваціях як на безумовному логічному явищі в соціальних структурах. Деякі інші практичні дослідження акцентують увагу на дифузії інновацій в певних сферах таких як: інфосфера, електроніка та інші. Найновіші дослідження акцентують увагу на важливості та динаміці зв'язків у соціальних системах, через які розповсюджується інформація про інновацію. Таким чином, для урахування цих особливостей та для подолання обмежень класичної теорії, сучасні модифікації теорії дифузії інновацій передбачають створення нових комбінацій з іншими моделями та теоріями прийняття технологій.

Однак серед наявних концепцій відсутнє пояснення процесу дифузії інновацій високими технологіями. Причина такої ситуації криється в досить високій інтенсивності розвитку сфери високих технологій в останні 20 років. Наслідком такого процесу стало, що ринок високих технологій безперервно росте, але, не дивлячись на це, теоретичний опис цього процесу майже відсутній. Тому існує необхідність ввести в наукових обіг поняття дифузії високотехнологічних інновацій, яке, на відміну від загальної теорії дифузії інновацій, відрізняється уточненням необхідних умов до ринку та каналів поширення. Оскільки сучасні передові технології часто містять електроніку і робототехніку, яка використовується у виробництві та інших процесах, то, на відміну від класичної моделі дифузії, для поширення потребують висококваліфікованих кадрів та відповідної науково-технічної інфраструктури. З цього можна зробити висновок, що дифузії високотехнологічних інновацій — це процес прийняття ідей, заснованих на передових науково-технічних досягненнях, який вимагає не тільки знання і розуміння інновації, але й відповідної науково-технічної інфраструктури для її успішного впровадження. Оскільки зміни у панівних технологіях відбуваються на фоні інертності розвитку людської поведінки, то доцільно дослідити дифузійною інновацій в умовах інваріантності на ринках високих технологій.

Література:

- World Development Indicators [Електронний ресурс] // The World Bank. — 2017. — Режим доступу: http://databank.worldbank.org/data/download/WDI_excel.zip
- Haltiwanger J. Declining business dynamism in the U.S. high-technology sector / J. Haltiwanger, I. Hathaway, J. Miranda // Ewing Marion Kauffman Foundation. — 2014. — 12 с.
- Kulviwat S. The role of social influence on adoption of high tech innovations: The moderating effect of public/private consumption / S. Kulviwat, G. C. Bruner II, O. Al-Shuridah // Journal of Business Research. — 2009. — Т. 62. — Вип. 7. — С. 706—712.
- Середюк Т.Б. Інновації в сфері високих технологій: теоретичний аспект / Т.Б. Середюк // Перспективні напрями розвитку економіки, обліку, менеджменту та права: теорія і практика: збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 25 червня 2018 р.): у 4 ч. — Полтава: ЦФЕНД, 2018. — Ч. 2. — С. 48—50.
- Zhang J. A hybrid mechanism for innovation diffusion in social networks / J. Zhang, F. Xia, Z. Ning, T. M. Bekele, X. Bai, X. Su, J. Wang // IEEE Access. — 2016. — Т. 4. — С. 5408—5416.
- Google Books Ngram Viewer [Електронний ресурс] // Google. — 2008. — Режим доступу: <https://books.google.com/ngrams>
- Роджерс Е.М. Дифузія інновацій / Е.М. Роджерс; пер. з англ. В. Старка. — К.: Вид. дім "Киево-Могилянська академія", 2009. — 591 с.
- Dearing J.W. Evolution of diffusion and dissemination theory / J.W. Dearing // Journal of Public Health Management and Practice. — 2008. — Т. 14. — Вип. 2. — С. 99—108.
- Шаболова У.Ж. Моделирование диффузии инноваций на макроуровне / У.Ж. Шаболова, Е.И. Махницкая, М.А. Елпанова // Актуальні проблеми економіки. — 2012. — № 4. — С. 456—467. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2012_4_51
- Cheboi S. Efficacy of interpersonal communication channels in the diffusion and adoption of zero grazing technology / S. Cheboi, H. Mberia // International journal of academic research in business and social sciences. — 2014. — Т. 4. — №. 9. — С. 352—368. — Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.6007/IJARBS/v4-i9/1164>
- Мур Дж. А. Преодоление пропасти. Маркетинг и продажа хайтек-товаров массовому потребителю / Дж. А. Мур. — М.: Издательский дом "Вильямс", 2006. — 368 с.
- Gatignon H. Technology Diffusion: An Empirical Test of Competitive Effects / H. Gatignon, T. S. Robertson // The Journal of Marketing. — 1989. — Т. 53. — № 1. — С. 35-49. — Режим доступу: <http://www.jstor.org/stable/1251523>
- Gatignon H. Innovative Decision Processes / H. Gatignon, T.S. Robertson // Handbook of Consumer Behavior Theory and Research / H.H. Kassarjian, T.S. Robertson. — Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1991. — P. 316—348.
- Selwyn N. Apart from technology: understanding people's non-use of information and communication technologies in everyday life / N. Selwyn // Technology in society. — 2003. — Т. 25. — Вип. 1. — С. 99—116.
- MacVaugh J. Limits to the diffusion of innovation: A literature review and integrative model / J. MacVaugh, F. Schiavone // European Journal of Innovation Management. — 2010. — Т. 13. — Вип. 2. — С. 197—221.
- Moreau C. Entrenched knowledge structures and consumer response to new products / C. Moreau, D. Lehmann, A. Markman // Journal of Marketing Research. — 2001. — Т. 8. — С. 14—29.
- Wejnert B. Integrating models of diffusion of innovations: A conceptual framework / B. Wejnert // Annual review of sociology. — 2002. — Т. 28. — Вип. 1. — С. 297—326.
- Mohd Ishak S. S. An innovation resistance factor model / S. S. Mohd Ishak, S. Newton // Construction Economics and Building. — 2016. — Т. 16. — Вип. 3. — С. 87—103.
- von Hippel E. A. The age of the consumer-innovator / E. A. von Hippel, S. Ogawa, J. P. de Jong // MIT Sloan Manage. — 2011. — Т. 53. — Вип. 1. — С. 27—35.
- Baldwin C. Modeling a paradigm shift: from producer innovation to user and open collaborative innovation / C. Baldwin, E. von Hippel // Organization Science. — 2011. — Т. 22. — Вип. 6. — С. 1399—1417.
- De Jong J. P. Market failure in the diffusion of consumer-developed innovations: Patterns in Finland / J.P. de Jong, E. von Hippel, F. Gault, J. Kuusisto, C. Raasch // Research Policy. — 2015. — Т. 44. — Вип. 10. — С. 1856—1865.
- Peres R. Innovation diffusion and new product growth models: A critical review and research directions / R. Peres, E. Muller, V. Mahajan // International Journal of Research in Marketing. — 2010. — Т. 27. — Вип. 2. — С. 91—106.
- Hajhashem M. Enabling the diffusion of disruptive innovations in medical markets: case of Iranian cardiovascular devices market [Електронний ресурс] / М. Hajhashem // Doctoral dissertation. — University of Manchester, 2015. — 341 с. — Режим доступу: <https://www.escholar.manchester.ac.uk/uk-ac-man-scw:251638>

24. Schumann L. Diffusion of Social Innovations: A case study on Suspended Coffees Germany [Електронний ресурс] / L. Schumann, A. Dzurikova. — 2017. — 36 с. — Режим доступу: <http://www.diva-portal.org/smash/record.jsf?pid=diva2%3A1121016&dswid=5633>

25. Murray R. The open book of social innovation / R. Murray, J. Caulier-Grice, G. Mulgan. — London: National endowment for science, technology and the art, 2010. — 224 с.

26. Котлер Ф. Десять смертных грехов маркетинга / Ф. Котлер; пер. с англ. — 4-е изд. — М.: Альпина Паблишер, 2017. — 157 с.

27. Greenan C.C. Diffusion of innovations in dynamic networks / C.C. Greenan // Journal of the Royal Statistical Society: Series A (Statistics in Society). — 2015. — Т. 178. — Вип. 1. — С. 147—166.

28. Banerjee A. The Diffusion of Microfinance [Електронний ресурс] / A. Banerjee, A.G. Chandrasekhar, E. Duflo, M.O. Jackson // Science. — 2013. — Т. 341. — Вип. 6144. — Режим доступу: <https://www.doi.org/10.1126/science.1236498>

29. Assenova V.A. Modeling the diffusion of complex innovations as a process of opinion formation through social networks [Електронний ресурс] / V.A. Assenova // PloS one. — 2018. — Т. 13. — Вип. 5. — Режим доступу: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0196699>

References:

1. World Bank. International Economics Dept. Development Data Group (2017), "World development indicators", World bank, available at: http://data-bank.worldbank.org/data/download/WDI_excel.zip (Accessed 19 September 2018).

2. Haltiwanger, J., Hathaway, I., & Miranda, J. (2014), "Declining business dynamism in the US high-technology sector", Ewing Marion Kauffman Foundation.

3. Kulviwat, S., Bruner II, G. C., & Al-Shuridah, O. (2009), "The role of social influence on adoption of high tech innovations: The moderating effect of public/private consumption", Journal of Business Research, vol. 62 (7), pp. 706—712.

4. Seredyuk, T. B. (2018), "Innovations in the field of high technologies: the theoretical aspect", Zbirnyk tez dopovidej Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii [Collection of abstracts of the International scientific and practical conference], Perspektivni napryamki rozvitku ekonomiki, obliku, menedzhmentu ta prava: teoriya i praktika [Perspective directions of economic development, accounting, management and law: theory and practice], CzFEND, Poltava, vol. 2, pp. 48—50.

5. Zhang, J. Xia, F. Ning, Z. Bekele, T.M. Bai, X. Su, X. & Wang, J. (2016), "A hybrid mechanism for innovation diffusion in social networks", IEEE Access, vol. 4, pp. 5408—5416.

6. Google (2008), "Google Books Ngram Viewer", available at: <https://books.google.com/ngrams> (Accessed 10 October 2018).

7. Rogers, E. M. (2009), "Diffusion of innovation", Kyiv-Mohyla Academy, Kyiv, Ukraine.

8. Dearing, J. W. (2008), "Evolution of diffusion and dissemination theory", Journal of Public Health Management and Practice, vol. 14(2), pp. 99—108.

9. Shabolova, U. Z. Maxniczkaya, E. E. & Elpanova, M. A. (2012), "Modeling the diffusion of innovation at the macro level", Aktual'ni problemi ekonomiki, vol. 4, pp. 456-467, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2012_4_51 (Accessed 19 September 2018).

10. Cheboi, S. and Mberia, H. (2014), "Efficacy of interpersonal communication channels in the diffusion and adoption of zero grazing technology", International journal of academic research in business and social sciences, vol. 4(9), pp. 352-368, available at: <http://dx.doi.org/10.6007/IJARBS/v4-i9/1164> (Accessed 19 September 2018).

11. Moore, Geoffrey A. (2006) "Crossing the Chasm: Marketing and sales of high-tech products to mainstream consumers", Izdatel'skij dom "Vil'jams", Moscow.

12. Gatignon, H. & Robertson, T. S. (1989), "Technology diffusion: an empirical test of competitive effects", The Journal of Marketing, vol. 53(1), pp. 35—49, available at: <http://www.jstor.org/stable/1251523> (Accessed 20 September 2018).

13. Gatignon, Hubert and Thomas S. Robertson (1991), "Innovative Decision Processes", in Harold Kassarjian and Thomas S. Robertson, eds., Handbook of Consumer Behavior Theory and Research, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, pp. 316—348.

14. Selwyn, N. (2003), "Apart from technology: understanding people's non-use of information and communication technologies in everyday life", Technology in society, vol. 25(1), pp. 99—116.

15. MacVaugh, J. & Schiavone, F. (2010), "Limits to the diffusion of innovation: A literature review and integrative model", European Journal of Innovation Management, vol. 13(2), pp. 197—221.

16. Moreau, C. Lehmann, D. and Markman, A. (2001), "Entrenched knowledge structures and consumer response to new products", Journal of Marketing Research, vol. 8, February, pp. 14—29.

17. Wejnert, B. (2002), "Integrating models of diffusion of innovations: A conceptual framework", Annual review of sociology, vol. 28 (1), pp. 297—326.

18. Mohd Ishak, S. S., & Newton, S. (2016), "An innovation resistance factor model", Construction Economics and Building, vol. 16(3), pp. 87—103.

19. von Hippel, E. A. Ogawa, S. & P.J. de Jong, J. (2011), "The age of the consumer-innovator", MIT Sloan Manage, vol. 53 (1), pp. 27—35.

20. Baldwin, C. & Von Hippel, E. (2011), "Modeling a paradigm shift: From producer innovation to user and open collaborative innovation", Organization Science, vol. 22(6), pp. 1399—1417.

21. De Jong, J. P. von Hippel, E. Gault, F. Kuusisto, J. & Raasch, C. (2015), "Market failure in the diffusion of consumer-developed innovations: Patterns in Finland", Research Policy, vol. 44(10), pp. 1856—1865.

22. Peres, R. Muller, E. & Mahajan, V. (2010), "Innovation diffusion and new product growth models: A critical review and research directions", International Journal of Research in Marketing, vol. 27(2), pp. 91—106.

23. Hajhashem, M. (2015), "Enabling the diffusion of disruptive innovations in medical markets: case of Iranian cardiovascular devices market", Doctoral dissertation, University of Manchester, available at: <https://www.escholar.manchester.ac.uk/uk-ac-man-scw:251638> (Accessed 19 September 2018).

24. Schumann, L. & Dzurikova, A. (2017), "Diffusion of Social Innovations: A case study on Suspended Coffees Germany", available at: <http://www.diva-portal.org/smash/record.jsf?pid=diva2%3A1121016&dswid=5633> (Accessed 19 September 2018).

25. Murray, R. Caulier-Grice, J. and Mulgan, G. (2010), "The open book of social innovation". National endowment for science, technology and the art, London, UK.

26. Kotler. P. (2017), "Ten Deadly Marketing Sins", Al'pina Publisher, 4rd ed, Moscow, Russian Federation.

27. Greenan, C. C. (2015), "Diffusion of innovations in dynamic networks", Journal of the Royal Statistical Society: Series A (Statistics in Society), vol. 178(1), pp. 147—166.

28. Banerjee, A. Chandrasekhar, A. G. Duflo, E. & Jackson, M. O. (2013), "The diffusion of microfinance", Science, vol. 341(6144), available at: <https://www.doi.org/10.1126/science.1236498> (Accessed 19 September 2018).

29. Assenova, V. A. (2018), "Modeling the diffusion of complex innovations as a process of opinion formation through social networks", PloS one, vol. 13(5), available at: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0196699> (Accessed 19 September 2018).

Стаття надійшла до редакції 03.12.2018 р.

УДК 339.9.

А. С. Мовсесян,
аспірант, ДВНЗ "Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана", м. Київ

DOI: 10.32702/2306-6806.2018.12.112

СТРУКТУРНА ДИНАМІКА РОЗВИТКУ РИНКУ МЕДИЧНИХ ВИРОБІВ В ЄС

A. Movsesyan,
postgraduate of SHEI "Kyiv national economic university named after Vadym Hetman", Kyiv

STRUCTURAL DYNAMICS OF DEVELOPMENT OF THE MEDICAL DEVICE MARKET
IN THE EUROPEAN UNION

Як один із секторів глобальної економіки ринок медичних виробів ЄС є об'єктом економічних законів та закономірностей. Він функціонує та розвивається під впливом попиту та пропозиції, купівельної спроможності населення, глобальної кон'юнктури та ін. Проте вирішальну роль в його розвитку відіграють результати фундаментальної та прикладної науки, що відносять своє відображення в доклінічних дослідженнях, патентах та самих медичних виробках. Часто наукове відкриття окремої команди спеціалістів супроводжується створенням підприємства, що є одним із свідчень того, що галузь медичних технологій ЄС фактично є ринком малих та середніх підприємств. Інноваційність є ключовим рушієм сектору медичних технологій, без неї компанії не можуть досягти успіху в повній мірі. Існує декілька способів досягнення інноваційності: корпорації можуть запросити на роботу висококваліфікованих працівників, які задіють свої знання для реалізації власних ідей в компанії; вони можуть інвестувати значні кошти в дослідження та розроблення, для яких також потрібні професіонали та експерти; зрештою для них існує можливість придбання інших компаній, що є найпростішим способом збільшення власної частки на ринку, але в той же час найкоштовнішим. Всі три інструменти було проаналізовано в статті, охоплюючи поточні показники, їх динаміку за останні роки та висновки. Структура ринку переважно визначається підприємствами, що на ньому працюють, а тому дослідження найбільших його представників допоможе краще зрозуміти сучасний стан галузі. Спеціалізація компаній, їхні активи, прибутки, витрати на R&D, регіональні та валові продажі, ринкова вартість є одними зі структурних елементів, що формують ринок. Головний офіс глобального лідера з виробництва та продажів медичних виробів розташований в Європейському Союзі, а відтак лідерство ЄС у світовому секторі медичних технологій є повністю заслуженим.

Being one of the sectors of the global economy, medical device market in the EU is an object of economic laws and patterns. It functions and evolves under influence of supply and demand, purchasing power of population, global conjuncture, etc. However, the decisive role in its development lies within results of fundamental and applied science that are shaped in pre-clinical research, patents and devices themselves. Usually a scientific discovery of a team of specialists is followed by registration of an enterprise, which is one of many proofs indicating that the field of medical technology in the EU is a market of small and medium enterprises. Innovation is the key driver of the medtech sector, and without it a company cannot be successful to the full extent. There are different ways to become innovative: corporations can hire high qualified employees who will bring their knowledge to the company, and fulfill their ideas; they can invest significant money in research and development which will not work without appropriate professionals and experts; and finally they may consider acquisition of other business, which generally is the easiest way to grow your share on the market, but at the same time the most costly one. All three instruments are analyzed in the article, covering current numbers, their dynamics over the past years and conclusions. Structure of the market is more about companies functioning on it, thus scrutiny of its largest representatives will contribute to better understanding of the current market state. Their specialization, assets, incomes, R&D expenses, regional and gross sales, current market value are some of the elements that form the structure of the market. The global manufacturing and sales leader has its headquarters in the European Union, so the EU's leadership in the worldwide medical technology sector is well deserved.

*Ключові слова: ринок медичних виробів, ЄС, структура, динаміка, компанії.
Key words: medical device market, EU, structure, dynamics, companies.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Розвиток ринку медичних виробів є важливим елементом суспільного життя, оскільки винахід нової технології, здатної полегшити перебіг захворювання або вилікувати хворого, може суттєво відобразитися на пра-

цездатності та тривалості життя населення, що в свою чергу прямим чином вплине на економічний стан країни. Кожне відкриття є результатом існуючих обставин та надає нового поштовху нескінченному процесу розвитку технологій. Відтак й еволюція медичних техно-

логій визначається як внутрішніми, так і зовнішніми факторами. Їх динаміка і окреслює структуру та вектор руху даного сегменту економіки.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженню даної теми присвячені роботи зарубіжних науковців, а саме F. Pammoli, M. Riccaboni, C. Oglialoro, L. Magazzini, G. Baio, N. Salerno [1], а також А. Kirisits та W. Ken Redekop [2]. Статистична інформація щодо стану ринку та його динаміки міститься в матеріалах MedTech Europe (Європейської торгової асоціації в сфері медичних технологій), Ernst&Young та ін.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Мета дослідження полягає в аналізі впливу основних чинників на розвиток ринку медичних виробів та його структуру.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Сфера медичних технологій є сектором глобально-го ринку, де знаходять своє застосування фундаментальна та прикладна наука, оскільки лікування складних захворювань потребує складних технічних рішень. Цей напрям людської діяльності піддається впливу не стільки економічних процесів, скільки здобутків наукового прогресу. З цієї причини до основних факторів, що сприяють розвитку ринку медичних виробів варто віднести:

1. Технологічність. Як відомо, сучасний ринок медичних виробів стрімко розвивається, кращим підтвердженням чого є постійно зростаюча кількість поданих заявок на отримання патентів. Сфера медичних технологій є лідером останніх років за цим показником, який в 2017 р. сягнув 13090 заявок, що на 6,2 % більше показника 2016 р. [3]. Відзначимо, що медичні технології випереджають такі сфери як цифрові комунікації, комп'ютерні технології, електронне обладнання, енергетика та ін. У таблиці 1 наведений список із 10 компаній-лідерів, що подали найбільше заявок на патенти в області медичних технологій у 2017 р.

З таблиці випливає, що на зазначену групу виробників припадає майже чверть усіх поданих заявок, чотири з яких мають головні офіси у межах ЄС; частка поданих ними заявок складає 11,38 % загальної кількості в той час, як частка американських компаній не перевищує 8,81 %. Це свідчить про відкритість європейського ринку до інновацій незалежно від місця їхнього походження та доступність для зарубіжних компаній. Для порівняння у таблиці 2 наведені 10 компаній-лідерів за кількістю допущених до випуску на ринок медичних виробів у США.

10 вищенаведених компаній отримали право на розміщення на ринку США майже 30 % від усіх допущених медичних виробів, причому частка компаній з ЄС складала 16,31 %, а американських — 11,24 %. Як бачимо, ринок США та ринок ЄС є взаємно інтегрованими, не дивлячись на різницю у регуляторному підході та складності американських правил щодо допуску виробів в обіг

Таблиця 1. Компанії-лідери за кількістю поданих заявок на отримання патентів у сфері медичних технологій до Європейського офісу з патентування, 2017 р.

Назва компанії (місцезнаходження головного офісу)	Кількість поданих заявок, шт.	Кількість поданих заявок від загальної кількості, %
Royal Philips (Нідерланди)	686	5,24
Johnson & Johnson (США)	599	4,58
Medtronic (Ірландія)	478	3,65
Olympus (Японія)	375	2,87
Boston Scientific (США)	231	1,77
Sanofi (Франція)	206	1,57
Procter & Gamble (США)	196	1,50
Becton Dickinson & Company (США)	126	0,96
Fresenius (Німеччина)	120	0,92
Samsung (Південна Корея)	109	0,83
Інші	9964	76,12
Разом	13090	100

Джерело: [16].

Таблиця 2. Компанії-лідери за кількістю допущених медичних виробів на ринок США у 2017 р.

Назва компанії (місцезнаходження головного офісу)	Кількість отриманих дозволів на розміщення виробів на ринку, шт.	Кількість отриманих дозволів на розміщення виробів на ринку, %
Medtronic (Ірландія)	884	14,60
Boston Scientific (США)	390	6,44
Roche (Швейцарія)	124	2,05
Edwards Lifesciences (США)	92	1,52
Abbott Laboratories (США)	73	1,21
Siemens (Німеччина)	70	1,16
Johnson & Johnson (США)	56	0,93
W. L. Gore & Associates (США)	53	0,88
Royal Philips (Нідерланди)	33	0,55
Zimmer Biomet (США)	16	0,26
Інші	4296	70,96
Разом	6054	100

Джерело: U.S. Food & Drug Administration: <https://www.accessdata.fda.gov/scripts/cdrh/cfdocs/cfpmn/pmn.cfm>

Таблиця 3. Країни-лідери за кількістю поданих заявок на отримання патентів за напрямком медичних технологій до Європейського офісу з патентування, 2017 р.

Країна	Кількість поданих заявок, шт.	Кількість поданих заявок від загальної кількості, %
Німеччина	1340	10,24
Нідерланди	821	6,27
Франція	601	4,59
Швейцарія	573	4,38
Ірландія	572	4,37
Великобританія	364	2,78
Інші члени Європейського офісу з патентування ¹	1433	10,95
США	4394	33,57
Канада	140	1,07
Японія	1217	9,30
Ізраїль	383	2,93
Південна Корея	289	2,21
КНР	214	1,64
Тайвань	68	0,52
Австралія	130	0,99
Інші	551	4,21
Разом	13090	100

Примітки: ¹ Європейський офіс з патентування включає 38 членів, серед яких: 28 країн-членів ЄС, Албанія, Швейцарія, Ісландія, Ліхтенштейн, Монако, Республіка Македонія, Норвегія, Сербія, Сан-Марино, Туреччина.

Джерело: [18]².

² У зазначеному джерелі допущена неточність: країною базування штаб-квартири компанії Medtronic вказано США (Top 100 Applicants 2017: <https://www.epo.org/about-us/annual-reports-statistics/statistics.html#applicants>), хоча з січня 2015 р. головний офіс компанії переміщено в м. Дублін, Ірландія (<http://newsroom.medtronic.com/phoenix.zhtml?c=251324&p=irol-newsArticle&ID=2010595>). Таблиці 3 побудована з виправленням даної неточності.

Таблиця 4. Рівень витрат на дослідження та обсяг продажів медичних виробів у світі, 2009–2016 рр.

Рік	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Витрати на R&D, млрд дол.	20,0	21,2	23,3	24,0	24,6	25,2	25,5	26,9
Динаміка зростання витрат на R&D, %	-	105,6	110,2	102,7	102,8	102,4	100,9	105,5
Загальний обсяг продажів, млрд дол.	308,5	326,3	352,4	361,5	368,6	378,6	371,1	386,8
R&D до обсягу продажів, %	6,5	6,5	6,6	6,6	6,7	6,7	6,9	7,0

Джерело: [17].

порівняно з тими, що діють в ЄС. Відзначимо, що серед вищенаведених 10 компаній немає жодного представника азійського регіону.

Технологічність ринку медичних виробів можна відстежити й за регіональною ознакою. В таблиці 3 наведена кількість поданих заявок за країною походження.

Здійснивши умовний поділ за регіонами (Європа, Північна Америка та Азія), видно, що найбільша кількість заявок походить з Європи, а саме 43,58%. Проте, не дивлячись на різні континенти, потенційні логістичні проблеми та, власне, різницю у регулюванні ринку, північно-американські компанії продемонстру-

Таблиця 5. Витрати на R&D у світі за напрямком "Медичні технології", 2016 р.

Назва компанії (місцезнаходження її головного офісу)	Витрати на R&D, млрд дол.	Обсяг продажів, млрд дол.	R&D до обсягу продажів, %
Medtronic (Ірландія)	2,2	29,7	7,4
Johnson & Johnson (США)	1,6	25,1	6,4
Philips (Нідерланди)	1,4	13,1	10,7
Roche (Швейцарія)	1,4	11,6	12,1
Siemens (Німеччина)	1,3	15,0	8,7
Abbott Laboratories (США)	1,0	9,9	10,1
General Electric (США)	1,0	9,8	9,2
Boston Scientific (США)	0,9	8,4	10,7
Becton Dickinson (США)	0,8	11,4	7,0
Danaher (США)	0,8	7,8	10,3
Інші	14,6	245	6,0
Разом	26,9	386,8	7,0

Джерело: [17].

вали високий показник (34,64%). Частка азійського регіону склала 16,60%. Дані, що містяться в таблиці 3, є серйозним аргументом на користь зростаючої технологічності сфери медичних виробів, оскільки вона демонструє поєднання на ринку підходів не просто різних компаній, але й різних континентів.

2. Зростання кількості висококваліфікованих працівників. Очевидно, що в сфері медичних технологій залучені робітники найвищої кваліфікації, оскільки напрямок їх діяльності пов'язаний з виробництвом товарів, які за своїм призначенням взаємодіють з тілом людини та несуть ризик для її здоров'я. Для ефективної роботи найманий працівник повинен володіти відповідними вмінням, знанням та досвідом, що підтверджують його кваліфікацію. Станом на кінець 2016 р. у сфері медичних технологій було задіяно більш, ніж 675000 осіб, тобто 0,3% від усього економічно активного населення ЄС [19] в той час, як у 2014 р. ця цифра становила близько 575000 осіб [5, с. 17]. Для порівняння у 2016 р. у сфері юридичних та бухгалтерських послуг було задіяно майже 3 млн осіб [6], а у фармацевтичній індустрії — більш, ніж 740000 осіб [4, с. 15]. Важко визначити причинно-наслідковий зв'язок між кількістю задіяних кадрів та розвитком ринку, проте є безперечним той факт, що без залучення нової робочої сили подальший розвиток компанії і, як наслідок, ринку ускладнюється.

3. Збільшення інвестицій в Research & Development (в перекладі з англ. дослідження і розроблення). Успіх компаній, задіяних в сфері медичних технологій, базується на інноваційності. Розроблення та виведення на ринок нових, ефективних медичних виробів гарантує виробнику прибуток. З цієї причини компанії-лідери в зазначеній області постійно збільшують свої інвестиції в дослідження та намагаються утримувати їх обсяг на одному рівні. В таблиці 4 наведено динаміку інвестицій у R&D за 2009—2016 рр., а також їх об'єм до рівня продажів продукції.

Динаміка витрат на дослідження і розроблення та обсягу продажів демонструє стабільне зростання за виключенням зниження продажів на 2% у 2015 р. Разом з цим рівень інвестицій у R&D за 2009—2016 рр. не зазнає суттєвих коливань і становить близько 7% від загального обсягу продажів. Ймовірно, що інвестиції саме в такому обсязі є оптимальними для компаній з точки зору економічної ефективності. Для отримання більш повної картини сфери R&D, у таблиці 5 наведені компанії-лідери за інвестиціями у розвиток нових медичних технологій в абсолютному вираженні.

До вищенаведеного списку увійшли три компанії з ЄС, які в сумі інвестували близько 4,9 млрд дол. Відзначимо, що у 2016 р. середній рівень вкладень у R&D відносно продажів серед 10 компаній-лідерів склав 9,26% у той час, як середній рівень по галузі становить 7,0%. Враховуючи дані показники, було б неправильно стверджувати, що збільшення інвестицій у нові винаходи невідворотно призведе до зростання обсягів продажів, проте однозначним є той факт, що фінансування R&D є перспективною інвестицією у розвиток компанії.

4. Кількість та якість функціонуючих на ринку осіб. На кінець 2017 р. на європейському ринку медичних технологій працювало 27000 компаній, 95% яких були представлені малими та середніми підприємствами [4, с. 19]. Впродовж останніх чотирьох років на ринку щорічно з'являвся 1000 нових компаній [4, с. 19; 5, с. 21; 7, с. 19], внаслідок чого відбувалося пожвавлення конкуренції, що сприяло якісному розвитку сфери медичних технологій. Решта 5% компаній представляє собою великі корпорації, частина з яких відіграє суттєву роль в глобальній економіці через багатомільярдні операції та домінуюче положення в окремих секторах ринку. Деяких з них можна зустріти у рейтингу журналу Форбс "2000 найбільших публічних компаній світу" [8]. В цьому списку представлені 5 виробників з ЄС, які сукупно в 2017 р. продемонстрували такі фінансові показники:

Таблиця 6. Країни-лідери на європейському ринку медичних виробів на основі цін виробників, 2016 р.

Країна	Частка ринку ЄС, %	Грошовий обсяг ринку, млрд євро
Німеччина	28	30,8
Франція	15	16,5
Великобританія	12	13,2
Італія	10	11,0
Іспанія	6	6,6
Нідерланди	4	4,4
Швейцарія	4	4,4
Бельгія	3	3,3
Швеція	2	2,2
Австрія	2	2,2
Інші	14	15,4
Разом	100	110

Джерело: [4, с. 26].

обсяг продажів медичних виробів — 54,33 млрд дол. США, прибуток від усіх видів діяльності після оподаткування — 8,69 млрд дол. США, активи — 172,38 млрд дол. США, ринкова вартість компаній — 225,5 млрд дол. США (складено автором на основі рейтингу Форбс та фінансових звітів компаній). До цих ТНК належать (наведені назва компанії, країна знаходження головного офісу та її місце в загальному рейтингу):

— Medtronic, Ірландія (154-е місце). Станом на кінець фінансового 2018 р. (закінчується 30 червня 2018 р.) компанія вийшла у світові лідери з продажів медичних виробів, які склали 29,95 млрд дол. США. Фінансова звітність Medtronic містить показники продажів за групою товарів: вироби для лікування серцево-судинних захворювань — 11,35 млрд дол. США; вироби для мінімально інвазивних методів лікування — 8,72 млрд дол. США; вироби для відновлювальної терапії — 7,74 млрд дол. США; вироби для лікування діабету — 2,14 млрд дол. США. Наведені цифри можуть слугувати своєрідним орієнтиром серед найбільш розповсюджених захворювань та проблем зі здоров'ям людей. Головний ринок збуту є США, де компанія реалізувала своєї продукції на суму 15,88 млрд дол. США, в той час, як інші країни разом з Ірландією принесли дохід у розмірі 14,08 млрд дол. США [9, с. 113, 114];

— Fresenius, Німеччина (232-е місце). Сукупні продажі компанії у 2017 р. склали 33,89 млрд євро, проте частка безпосередньо медичних виробів склала 9,48 млрд євро. Цей показник втричі менший за продажі Medtronic, що свідчить про абсолютне лідерство ірландської компанії, якому найближчим часом нічого не загрожує. За географією сукупних продажів американський ринок приніс Fresenius 15,09 млрд євро (45% від загального обсягу); ринок Європи — 13,77 млрд євро (41%); азійський та тихоокеанський регіони — 3,18 млрд євро (9%); ринок Латинської Америки — 1,43 млрд євро (4%); та Африка — 413 млн євро (1%) [10, с. 137, 157];

— Essilor International, Франція (820-е місце). Французька компанія є світовим лідером у сфері офтальмологічної оптики, що підтверджується обсягом продажів у 2017 р. на суму в 7,49 млрд євро. Так, компанія реалізувала: лінзи та оптичні інструменти — 6,52 млрд євро; оптичне обладнання — 307 млн євро; сонячні окуляри та окуляри для читання — 774 млн євро. Вузька спеціалізація діяльності Essilor International не заважає генерувати значний дохід та утримувати прибуток. Найбільше коштів було отримано у Північній Америці та Європі — 3,42 млрд євро та 2,12 млрд євро відповідно. Від продажів в Азії, Океанії, Африці та латинській Америці сукупно надійшло 1,45 млрд євро [11, с. 157, 158];

— #1334 Smith & Nephew, Великобританія (1334-е місце). Британська ТНК виробляє та реалізує великий спектр продукції, серед якої: колінні імплантати — 984 млн дол. США; стегневі імплантати — 599 млн дол. США; вироби для лікування травм кінцівок — 495 млн дол.

Таблиця 7. Країни-імпортери європейських медичних виробів, 2016 р.

Країна	Частка країни в загальному європейському експорті медичних виробів, %
США	36,9
Китай	10,3
Японія	5,4
Росія	2,8
Індія	1,9
Бразилія	1,4
Інші	41,3

Джерело: [4, с. 34].

Таблиця 8. Основні постачальники на європейський ринок медичних виробів, 2016 р.

Країна	Частка країни в загальному європейському імпорті медичних виробів, %
США	55,0
Китай	10,0
Японія	5,0
Австралія	4,0
Канада	3,0
Сінгапур	2,0
Індія	0,8
Інші	20,2

Джерело: [4, с. 35].

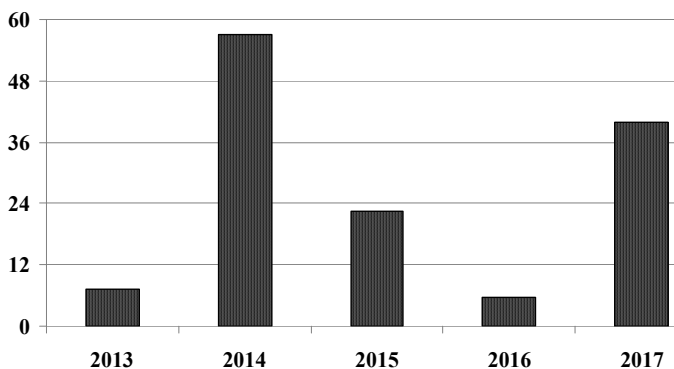


Рис. 1. Операції зі злиття і придбання в ЄС у сфері медичних технологій за фінансовими роками, млрд дол. США

Джерело: [14, с. 83].

США; вироби для відновлення зв'язок — 627 млн дол. США; артроскопічні технології — 615 млн дол. США; інші хірургічні вироби — 189 млн дол. США; засоби для передового догляду за ранами — 720 млн дол. США; передові біоактивні речовини для поранень — 342 млн дол. США; інструменти для передового лікування ран — 194 млн дол. США (сукупно продажі склали 4,77 млрд дол. США). З точки зору географії реалізації своєї продукції Smith & Nephew не є виключенням: найбільший дохід було отримано в США (2,33 млрд дол. США) [12, с. 18—24, 122, 167];

— Coloplast, Данія (1385-е місце). Продажі данської компанії у фінансовому 2017 р. склали 2,3 млрд дол. США за наступними групами товарів: вироби для догляду за стомами — 938,96 млн дол. США; вироби для підтримки випорожнення сечового міхура та кишечника — 822,40 млн дол. США; урологічні вироби — 243,47 млн дол. США; засоби для догляду за шкірою та ранами — 317,95 млн дол. США. На відміну від попередніх представників списку, головним ринком збуту продукції компанії Coloplast була Європа — 1,39 млрд дол. США; на частку інших розвинених країн припадає 540,36 млн дол. США; країни, що розвиваються — 383,09 млн дол. США [13, с. 11, 16].

Слід відзначити, що вищенаведені виробники базуються в різних країнах ЄС, що сприяє формуванню здорового конкурентного середовища. Як ринок не може функціонувати без компаній на ньому, так і останні не можуть працювати без грошового та товарного обігу. На кінець 2016 р. ринок медичних виробів ЄС оцінювався приблизно в 110 млрд євро в той час, як найбільший ринок світу — Північна Америка — сягав близько 163 млрд євро. В табл. 6 наведені грошові показники країн-лідерів ринку медичних технологій ЄС за цінами виробників [4, с. 25, 28].

Як випливає з таблиці, Німеччина є найбільшим ринком Європи, де базуються декілька глобальних компаній, які й забезпечують виробництво та обіг медичних виробів. Такий порядок країн зберігається вже протягом кількох років [5, с. 28; 7, с. 26]. Навіть з урахуванням всесвітньої економічної кризи 2008 р. середній темп зростання європейського ринку медичних виробів за

Таблиця 9. Найбільші M&A європейських компаній сфери медичних технологій, 2017 р.

Покупець	Продавець	Вартість, млрд дол. США	Причина купівлі
Essilor International (Франція)	Luxottica (Італія)	25,2	Розширення бізнесу
Cardinal Health (США)	Medtronic, сегмент товарів медичного призначення (Ірландія)	6,1	Диверсифікація
Svenska Cellulosa Aktiebolaget (Швеція)	BSN medical (Німеччина)	3,0	Диверсифікація / реструктуризація

Джерело: [14, с. 76].

2008—2016 рр. склав 4,4 %, що дозволило збільшити його грошове вираження за цей період майже вповнину [4, с. 30]. Зважаючи на такий обсяг ринку, очевидно, що частина виробленої продукції йде на експорт до інших країн, основними з яких є США, Китай та Японія. На кінець 2016 р. торговий профіцит склав 17,5 млрд євро, що удвічі більше показника 2006 р. [4, с. 33]. У таблиці 7 представлені основні напрямки експорту європейської продукції.

Сполучені Штати є лідером з великим відривом серед найбільших імпортерів європейської продукції. Така ж ситуація простежується й у зворотному напрямі — США є основним постачальником американських медичних виробів на європейський ринок, що показано в таблиці 8.

Як випливає з таблиці, не зважаючи на географічне розташування партнерів, показники міжнародного товарообігу свідчать про активну торгівлю, з одного боку підтверджуючи високий попит на товари ЄС, а з іншого — демонструючи відкритість та доступність європейського ринку для компаній інших регіонів. Як європейські, так і іноземні підприємства зацікавлені у збільшенні частки на ринку та посиленні своїх конкурентних переваг.

5. Операції зі злиття і придбання (далі — M&A, від англ. merger and acquisition). За даними Ernst&Young операції M&A у сфері медичних технологій ЄС у фінансовому 2017 р. сягнули 40 млрд дол. США, що більш ніж в сім разів перевищує показник 2016 р. — 5,6 млрд дол. США. При цьому кількість таких операцій виявилася меншою — 69 проти 91 [14, с. 83]. Подібні операції часто потребують значних адміністративних та часових ресурсів, тому деякі з них можуть тривати роками. З цієї причини злиття та/або придбання, як правило, диктується стратегією розвитку компанії, а не кон'юнктурою ринку. На рис. 1 можна побачити динаміку операцій M&A на ринку медичних виробів ЄС за фінансові 2013—2017 рр.

M&A в даному секторі економіки характеризуються не тільки значними грошовими показниками, але й суттєвою кількістю, — за останні 5 років в середньому відбувалося 72 злиття та придбання щорічно. Серед причин таких операцій переважно зустрічаються розширення бізнесу та диверсифікація діяльності покупця [14, с. 76]. Очевидно, що досягти стрімкого прориву в фінансових показниках компанії шляхом еволюційного розвитку важко. В західній практиці таке зростання має назву organic growth (в перекладі з англ. — органічний, систематичний ріст) та характеризується впливом внутрішніх факторів бізнесу. Підприємства, що мають достатній фінансовий ресурс, спроможні в короткі терміни зміцнити свої позиції на ринку та вийти на якісно новий щабель свого існування через злиття та придбання. Аналогічно, якщо компанія провадить свою діяльність за одним напрямком, вона може диверсифікувати її, здійснивши операцію M&A і таким чином зменшивши власні операційні ризики. Обидві причини, які є головними рушіями операцій M&A на ринку, продиктовані баченням компанії свого майбутнього. Потенційно процеси злиття, купівлі та продажу бізнесу здатні призвести до ризику монополізації та концентрації ринку під впливом декількох гравців, що глобально лише зашкодить конкурентному середовищу. Для уникнення таких наслідків у межах ЄС були створені національні органи з забезпечення конкуренції (від англ. National competition authorities), які серед іншого керуються положеннями Договору про функціонування ЄС (від англ. The treaty on the functioning of the European Union). Побудована система мінімізує загрози утворення монополій, картелів тощо навіть при регулярних багатомільярдних операціях, якими характеризується ринок медичних виробів. На кінець фінансового 2017 р. з 10 найбільших у світі операцій M&A у сфері медичних технологій було придбано 3 європейські виробники, що

показано в табл. 9.

Відзначимо, що лише 3 операції з 69 у грошовому вираженні склали майже 86 % від сукупного річного обсягу. Навіть одна подібна операція дозволяє кардинально змінити поточний стан ринку, оскільки за певний проміжок часу одна компанія отримує здобутки іншої у вигляді активів, продуктового ряду, ринку збуту, репутації тощо. Яскравим прикладом є придбання американською Medtronic ірландської Covidien, яка ще у 2013 р. оперувала доходом у більш, ніж 10 млрд дол. США [20]. Сума угоди складала рекордні 42,9 млрд дол. США, внаслідок якої головний офіс компанії був переміщений до Ірландії для зменшення податкового навантаження [15]. З того моменту Medtronic фактично та юридично стала європейською корпорацією та беззаперечним лідером ринку ЄС.

ВИСНОВКИ

У роботі були досліджені основні чинники, що впливають на структуру та розвиток ринку медичних виробів ЄС. У першу чергу вони представляють собою результат наукової праці й прогресу, а в другу — об'єктивних економічних процесів.

Наведена динаміка показників дозволяє переконались, що еволюція сфери медичних технологій підтримується як операційною роботою підприємств, внаслідок якої генеруються додаткові кошти, так і інтелектуальною працею науковців, які винаходять нові та покращують вже існуючі пристрої. Протягом останніх років сфера медичних технологій є лідером за показником поданих заявок на отримання патентів в Європейський офіс з патентування — їх кількість зросла майже на третину і продовжує збільшуватися. Внаслідок запровадження нових розробок медичні вироби набувають конкурентних переваг над попередніми типами обладнання, і таким чином запускають маховик винаходу все ефективніших інструментів для лікування захворювань. Втілюють цей запуск в життя розробники, науковці, а також офісні робітники, які працюють в компаніях-виробниках медичних пристроїв в тому числі в результаті зростання обсягу інвестицій у дослідження та розроблення. Виробники готові виділяти майже десяту частину від власного доходу на подальші винаходи, що підтверджує вирішальну роль науки в галузі медичних технологій.

Ринок зазнає структурних змін внаслідок купівлі та продажу бізнесу. Європейський ринок здебільшого представлений малими та середніми підприємствами, через що великі гравці завжди готові до придбання дрібних фірм, які пропонують споживачам інноваційні продукти. Втім дане правило розповсюджується й на крупні ТНК, на придбання яких покупці готові виділяти десятки мільярдів доларів США. Враховуючи вищенаведене, можна констатувати, що ЄС є одним з глобальних лідерів у сфері медичних технологій з точки зору інноваційності, грошового обсягу ринку, інвестиційної привабливості й перспективності.

Література:

1. Pammolli F. Medical Devices Competitiveness and Impact on Public Health Expenditure / F. Pammolli, M. Riccaboni, C. Ogliarolo, L. Magazzini, G. Baio and N. and Salerno // Enterprise Directorate-General, European Commission. — 2005. — P. 211.
2. A. Kirisits The Economic Evaluation of Medical Devices / A. Kirisits, W. Redekop // Applied Health Economics and Health Policy. — 2013. — Vol. 11. — P. 15—26.
3. European Patent Office. Annual Report 2017, Statistics at a glance [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.epo.org/about-us/annual-reports-statistics/annual-report/2017.html>
4. The European Medical Technology Industry — in figures / 2018 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.medtecheurope.org/sites/default/files/resource_items/files/MedTech%20Europe_FactsFigures2018_FINAL_1.pdf

5. The European Medical Technology Industry — in figures [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.medtecheurope.org/sites/default/files/resource_items/files/MEDTECH_FactFigures_ONLINE3.pdf

6. Annual enterprise statistics by size class for special aggregates of activities (NACE Rev. 2) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>

7. The European Medical Technology industry — in figures [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.medtecheurope.org/sites/default/files/resource_items/files/MedTech_FactsFigures2016_20160105.pdf

8. Forbes 2018 Global World's Largest Public Companies 2000 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.forbes.com/global2000/list/#tab:overall>

9. Annual Report SEC Form 10K — Fiscal Year 2018 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://phx.corporate-ir.net/phoenix.zhtml?c=76126&p=irol-reportsannual>

10. Fresenius SE & Co. KGaA Annual Report 2017 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://www.fresenius.com/financial_reporting/Fresenius_Annual_Report_2017.pdf

11. 2017 Registration Document [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://www.essilor.com/essilor-content/uploads/2018/05/2017_Registration_Document_Essilor-e-accessible.pdf

12. Annual Report 2017 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.smith-nephew.com/global/assets/pdf/corporate/2017%20ar%20-%20interactive%20final.pdf>

13. Annual Report 2016/2017 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.coloplast.com/Documents/Investor%20Relations/Annual%20reports/GB/Annual%20Report%202016-17.pdf>

14. As change accelerates, how can medtechs move ahead and stay there? Pulse of the industry 2017 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-pulse-of-the-industry-2017/\\$FILE/ey-pulse-of-the-industry-2017.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-pulse-of-the-industry-2017/$FILE/ey-pulse-of-the-industry-2017.pdf)

15. Medtronic completes acquisition of Covidien [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://newsroom.medtronic.com/phoenix.zhtml?c=251324&p=irol-newsArticle&ID=2010595>

16. European patent applications [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.epo.org/about-us/annual-reports-statistics/annual-report/2017/statistics/patent-applications.html#tab3>

17. EvaluateMedTech® World Preview 2017, Outlook to 2022 6th Edition — September 2017 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://info.evaluategroup.com/rs/607-YGS-364/images/EvaluateMedTech-World-Preview-2017-Executive-Summary-ES.pdf>

18. European patent applications per field of technology and per country of residence of the applicant for each individual year from 2008 until 2017 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.epo.org/about-us/annual-reports-statistics/statistics.html#applicants>

19. Active population, aged 15-64 — annual averages (2017) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tipslm15>

20. 2013 Covidien Annual Report [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://phx.corporate-ir.net/External.File?item=UGFyZW50SUQ9NTMwNjg5fENoaWxkSUQ9MjE4MjM2fFR5cGU9MQ==&t=1>

References:

1. Pammolli, F. Riccaboni, M. Oglialoro, C. Magazzini, L. Baio, G. and Salerno, N. (2005), "Medical Devices Competitiveness and Impact on Public Health Expenditure", Enterprise Directorate-General, European Commission, Brussels, Belgium.

2. Kirisits, A. and Redekop, W. (2013), "The Economic Evaluation of Medical Devices", Applied Health Economics and Health Policy, vol. 11, pp. 15—26.

3. European Patent Office (2017), "Annual Report 2017, Statistics at a glance", available at: <https://www.epo.org/about-us/annual-reports-statistics/annual-report/2017.html> (Accessed 25 Nov 2018).

4. MedTech Europe (2018), "The European Medical Technology Industry - in figures", available at: http://www.medtecheurope.org/sites/default/files/resource_items/files/MedTech%20Europe_FactsFigures2018-FINAL_1.pdf (Accessed 25 Nov 2018).

5. MedTech Europe (2018), "The European Medical Technology Industry — in figures", available at: http://www.medtecheurope.org/sites/default/files/resource_items/files/MEDTECH_FactFigures_ONLINE3.pdf (Accessed 25 Nov 2018).

6. Eurostat (2018), "Annual enterprise statistics by size class for special aggregates of activities (NACE Rev. 2)", available at: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do> (Accessed 25 Nov 2018).

7. MedTech Europe (2018), "The European Medical Technology industry - in figures", available at: http://www.medtecheurope.org/sites/default/files/resource_items/files/MedTech_FactsFigures2016_20160105.pdf (Accessed 25 Nov 2018).

8. Forbes (2018), "Global World's Largest Public Companies 2000", available at: <https://www.forbes.com/global2000/list/#tab:overall> (Accessed 25 Nov 2018).

9. Medtronic (2018), "Annual Report SEC Form 10K - Fiscal Year 2018", available at: <http://phx.corporate-ir.net/phoenix.zhtml?c=76126&p=irol-reportsannual> (Accessed 25 Nov 2018).

10. Fresenius SE & Co (2018), "KGaA Annual Report 2017", available at: https://www.fresenius.com/financial_reporting/Fresenius_Annual_Report_2017.pdf (Accessed 25 Nov 2018).

11. Essilor (2018), "Registration Document", available at: https://www.essilor.com/essilor-content/uploads/2018/05/2017_Registration_Document_Essilor-e-accessible.pdf (Accessed 25 Nov 2018).

12. Smith & Nephew (2017), "Annual Report 2017", available at: <http://www.smith-nephew.com/global/assets/pdf/corporate/2017%20ar%20-%20interactive%20final.pdf> (Accessed 25 Nov 2018).

13. Coloplast (2017), "Annual Report 2016/2017", available at: <https://www.coloplast.com/Documents/Investor%20Relations/Annual%20reports/GB/Annual%20Report%202016-17.pdf> (Accessed 25 Nov 2018).

14. EY (2018), "As change accelerates, how can medtechs move ahead and stay there? Pulse of the industry 2017", available at: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-pulse-of-the-industry-2017/\\$FILE/ey-pulse-of-the-industry-2017.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-pulse-of-the-industry-2017/$FILE/ey-pulse-of-the-industry-2017.pdf) (Accessed 25 Nov 2018).

15. Medtronic (2018), "Medtronic completes acquisition of Covidien", available at: <http://newsroom.medtronic.com/phoenix.zhtml?c=251324&p=irol-newsArticle&ID=2010595> (Accessed 25 Nov 2018).

16. EPO (2018), "European patent applications", available at: <https://www.epo.org/about-us/annual-reports-statistics/annual-report/2017/statistics/patent-applications.html#tab3> (Accessed 25 Nov 2018).

17. EvaluateMedTech (2017), "EvaluateMedTech® World Preview 2017, Outlook to 2022 6th Edition - September 2017", available at: <http://info.evaluategroup.com/rs/607-YGS-364/images/EvaluateMedTech-World-Preview-2017-Executive-Summary-ES.pdf> (Accessed 25 Nov 2018).

18. EPO (2018), "European patent applications per field of technology and per country of residence of the applicant for each individual year from 2008 until 2017", available at: <https://www.epo.org/about-us/annual-reports-statistics/statistics.html#applicants> (Accessed 25 Nov 2018).

19. EU (2017), "Active population, aged 15-64 - annual averages", available at: <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tipslm15> (Accessed 25 Nov 2018).

20. Covidien (2013), "Covidien Annual Report", available at: <http://phx.corporate-ir.net/External.File?item=UGFyZW50SUQ9NTMwNjg5fENoaWxkSUQ9MjE4MjM2fFR5cGU9MQ==&t=1> (Accessed 25 Nov 2018).

Стаття надійшла до редакції 10.12.2018 р.