

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МУКАЧІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАУКОВИЙ ВІСНИК
МУКАЧІВСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ

СЕРІЯ «ЕКОНОМІКА»

Збірник наукових праць

Випуск 1(11) 2019

МУКАЧЕВО
2019

Видання Мукачівського державного університету

Науковий вісник Мукачівського
державного університету.
Серія «Економіка»
Випуск 1(11) 2019 рік

Збірник наукових праць
Заснований у 2014 році

Збірник входить до переліку фахових видань у
галузі економічних наук
(Наказ Міністерства освіти і науки України
№ 1279 від 06.11.2014 р.)

Збірник представлено у 12 міжнародних
наукометричних базах даних, репозиторіях та
пошукових системах: Російський індекс
научного цитування (РИНЦ) (Росія),
Research Bible (Японія), Scientific Journal
Impact Factor (SJIF) (Марокко), CiteFactor
(США), Академія Google (США), InfoBase
Index (Індія), Index Copernicus (Польща),
Genamics JournalSeek, ACNP Catalogue
(Італія), DRJI (Індія), Academic Keys
(США), CNPIEC (CNPIE Link Service)
(Китай).

Рекомендовано до друку та поширення через
мережу Інтернет Вченою радою
Мукачівського державного університету,
протокол № 11 від 25.04.2019 р.

Рецензенти:

Башнянин Г. І., д.е.н., професор
Шевчук Я. В., д.е.н., професор

Адреса редакції: 89600, Закарпатська обл.,
м. Мукачево, вул. Ужгородська, 26
Мукачівський державний університет,
Редакція Наукового вісника МДУ,
тел. (03131) 2-11-09, (03131) 2-15-32,
e-mail: nvemsu@gmail.com
<https://www.msu.edu.ua/visn/>

Усі права захищені. Передрук і переклади
дозволяються лише зі згоди автора та
редакції. Редакція не завжди поділяє думку
автора й не відповідає за фактичні помилки,
яких він припустився.

Головний редактор

Черничко Тетяна Володимирівна – д.е.н.,
професор (Україна)

Заступник головного редактора

Проскура Володимир Федорович – д.е.н.,
професор (Україна)

Відповідальний секретар

Ігнатишин Марія Василівна – к.е.н., доцент
(Україна)

Редакційна колегія:

Буркинський Борис Володимирович – д.е.н.,
професор (Україна)

Гоблик Володимир Васильович – д.е.н.,
професор (Україна)

Даниленко Анатолій Іванович – д.е.н.,
професор (Україна)

Денінс Андріс – Doctor of Economix, професор
(Латвія)

Ішук Світлана Олексіївна – д.е.н., професор
(Україна)

Лендел Михайло Андрійович – д.е.н.,
професор (Україна)

Мікловда Василь Петрович – д.е.н., професор
(Україна)

Мікула Надія Анатоліївна – д.е.н., професор
(Україна)

Мілашовська Ольга Іванівна – д.е.н., професор
(Україна)

Папп Василь Васильович – д.е.н., професор
(Україна)

Пітюлич Михайло Іванович – д.е.н., професор
(Україна)

Реслер Марина Василівна – д.е.н., професор
(Україна)

Саксонова Світлана – Doctor of Economix,
професор (Латвія)

Стуглік Джоанна – Doctor of Economix,
професор (Польща)

Товканець Ганна Василівна – д.пед.н.,
професор (Україна)

Щербан Тетяна Дмитрівна – д.психол.н.,
професор (Україна)

Екабсоне Сандра – PhD, доцент (Латвія)

Ровт Алекс – к.е.н. (США)

Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка»: зб. наук. пр. / Ред.
кол.: Черничко Т. В. (гол. ред.) та ін. – Мукачево: Вид-во МДУ, 2019. – Випуск 1(11). – 149 с.

© Мукачівський державний університет, 2019

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE

MUKACHEVO STATE UNIVERSITY

**SCIENTIFIC
BULLETIN
OF MUKACHEVO STATE
UNIVERSITY**

SERIES «ECONOMY»

Collected Works

Issue 1 (11) 2019

**MUKACHEVO
2019**

Publication of Mukachevo State University

Scientific Bulletin of Mukachevo State University. Series «Economy»

Issue 1(11) 2019

Collection of scientific papers
Founded in 2014

The collection is included in the list of professional publications in the field of economics (**Order of the Ministry of Education and Science of Ukraine №1279 of 06.11.2014**)

From 2015 collection is presented at 12 international scientometric databases, repositories and scientific systems: Russian Science Citation Index (RSCI), Research Bible (Japan), Scientific Journal Impact Factor (SJIF) (Morocco), CiteFactor (USA), Google Academy (USA), InfoBase Index (India), Index Copernicus (Poland), Genamics JournalSeek, ACNP Catalog (Italy), DRJI (India), Academic Keys (USA), CNPIEC (CNPIE Link Service) (China).

Recommended for publication and distribution through Internet by Academic Council of Mukachevo State University, Minutes № 11 of 25.04.2019.

Reviewers:

Bashnianyn H. I., Doctor of Economics, professor
Shevchuk Ya. V., Doctor of Economics, professor

Editorial address: 89600, Transcarpathian region, Mukachevo, Uzhgorodska St, 26, Mukachevo State University, Editorial Scientific Bulletin of MSU, Tel. (03131) 02-11-09, e-mail: nvemsu@gmail.com <https://www.msu.edu.ua/visn/>

All rights reserved. Reprints and translations are permitted only with the consent of the author and publisher. Editors do not always agree with the opinion of the author and are not responsible for factual mistakes.

Editor in Chief

Chernychko Tetiana Volodymyrivna – Doctor of Economics, professor (Ukraine)

Deputy Editor

Proskura Volodymyr Fedorovych – Doctor of Economics, professor (Ukraine)

Executive Secretary

Ihnatyshyn Maria Vasylivna – Candidate of Economic sciences, associate professor (Ukraine)

Editorial board:

Burkyns'kyi Borys Volodymyrovych – Doctor of Economics, professor (Ukraine)

Hoblyk Volodymyr Vasyl'ovych – Doctor of Economics, professor (Ukraine)

Danylenko Anatoliy Ivanovych – Doctor of Economics, professor (Ukraine)

Denins Andris – Doctor of Economix, professor (Latvia)

Ishchuk Svitlana Oleksiivna – Doctor of Economics, professor (Ukraine)

Lendyel Mykhaylo Andriyovych – Doctor of Economics, professor (Ukraine)

Miklovda Vasyl' Petrovych – Doctor of Economics, professor (Ukraine)

Mikula Nadiya Anatoliivna – Doctor of Economics, professor (Ukraine)

Milashovska Olga Ivanivna – Doctor of Economics, professor (Ukraine)

Papp Vasyl' Vasyl'ovych – Doctor of Economics, professor (Ukraine)

Pityulych Mykhaylo Ivanovych – Doctor of Economics, professor (Ukraine)

Resler Maryna Vasylivna – Doctor of Economix, professor (Ukraine)

Saksonova Svitlana – Doctor of Economix, Professor (Latvia)

Stuhlik Joanna – Doctor of Economix, professor (Poland)

Tovkanets Hanna Vasylivna – Doctor of Pedagogical Sciences, professor (Ukraine)

Scherban Tetiana Dmytrivna – Doctor of Psychology, professor (Ukraine)

Dzhekabson Sandra – PhD, associate professor (Latvia)

Rovt Alex – Candidate of Economic sciences. (USA)

ЗМІСТ

Економіка та управління національним господарством

<i>Ігнатишин М. В., Бурдюх Л. Ю.</i> ОЦІНКА ВПЛИВУ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА ПРОЦЕС БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ	11
<i>Ліба О. М., Ліба Н. С., Концович К. Т.</i> ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ ЕКОНОМІСТІВ	17
<i>Носов О. Ю., Черничко Т. В.</i> НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ В УКРАЇНІ	21
<i>Прокопенко І. А.</i> ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ	28

Економіка та управління підприємствами

<i>Байда Б. Ф.</i> ТУРИСТИЧНИЙ БІЗНЕС ТА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ	33
<i>Калашнікова Х. І.</i> КОНЦЕПЦІЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОГО ЛІДЕРСТВА	38
<i>Ломовських Л. О., Єфремова Н. О., Ковальова О. В.</i> МАРКЕТИНГОВА КОНЦЕПЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ВИРОБНИЧО-КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	43
<i>Рожко Н. Я.</i> СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ЕВОЛЮЦІЯ РОЗВИТКУ ПОНЯТТЯ «РАЦІОНАЛЬНА» ТА «ІРРАЦІОНАЛЬНА» ПОВЕДІНКА СПОЖИВАЧА	48
<i>Шевченко В. С.</i> УПРАВЛІНСЬКИЙ ЛІДЕР: ОСОБИСТІ ЯКОСТІ ТА ЇХ ЕФЕКТИВНІСТЬ	53

Регіональна економіка, демографія та соціальна політика

<i>Безхлібна А. П.</i> НАУКОВІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСІВ МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ЯК ЧИННИКА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	60
<i>Волощук Н.Ю., Ревть Ю. І.</i> ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ	66
<i>Вуйченко М. А., Василенко О. П., Дяченко М. І.</i> УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ У МУНІЦИПАЛЬНИХ УТВОРЕННЯХ	71
<i>Гоменюк М. О.</i> КЛАСТЕР ЯК ІННОВАЦІЙНА ФОРМА ТЕРИТОРІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ	76
<i>Дяченко М. І., Чукіна І. В.</i> ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ І ФУНКЦІОНУВАННЯ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД ЧЕРКАЩИНИ	82
<i>Лендєл О. Д.</i> ВПЛИВ ІНФРАСТРУКТУРИ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ	87
<i>Мазур Ю. П., Невлад В. Ф.</i> ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ДІЯЛЬНОСТІ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД	96

Економічна статистика, бухгалтерський облік та аудит

<i>Букреев Е. В.</i> УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК – ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ПРИЙНЯТТЯ АДАПТИВНИХ РІШЕНЬ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА	102
---	-----

Фінанси, гроші та кредит

<i>Головачко В. М., Перевузник Т. М.</i> ПРОБЛЕМИ ПЕНСІЙНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ	110
<i>Голубка Я. В., Нестерова С. В., Михальчинець Г. Т.</i> ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ БУДІВЕЛЬНИХ КОМПАНІЙ	117
<i>Королович О. О.</i> ПРОБЛЕМИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА	124
<i>Мисак З. С.</i> ДЕЯКІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РЕГУЛЯТИВНОЇ ДІЇ АКЦИЗНОГО ПОДАТКУ НА ТЮТЮНОВІ ВИРОБИ В УКРАЇНІ У 2014-2017 РОКАХ	131
<i>Панура Ю. В.</i> ДО ПИТАННЯ ПОДАТКОВОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ	138
<i>Скоромцова Т. О.</i> ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ЗЕД ЗА РЕЗУЛЬТАТАМИ МИТНОГО ПОСТ АУДИТУ: ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА ТА ДОСВІД КРАЇН ЄС	142

CONTENTS

Economics and management of national economy

<i>Ihnatyshyn Maria V., Burdyuk Lyudmyla Yu.</i> EVALUATION OF DECENTRALIZATION INFLUENCE ON BUDGETARY REGULATION PROCESS	11
<i>Liba Oksana M., Liba Nataliia S., Konchovych Kateryna T.</i> FORMATION OF PROFESSIONAL COMPETENCE OF FUTURE ECONOMISTS	17
<i>Nosov Oleksandr Yu., Chernychko Tetiana V.</i> NORMATIVE-LEGAL REGULATION OF CLUSTERING IN UKRAINE	21
<i>Prokopenko Iryna A.</i> TAXATION AS A COMPONENT OF INVESTMENT CLIMATE	28

Economics and business management

<i>Baida Bohdana F.</i> TOURISM BUSINESS AND SOCIAL RESPONSIBILITY	33
<i>Kalashnikova Khrystyna I.</i> THE CONCEPT OF MANAGEMENT LEADERSHIP EFFICIENCY	38
<i>Lomovskyykh Lyudmyla O., Iefremova Nataliya O, Kovalova Olena V.</i> MARKETING CONCEPT OF STRATEGIC MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS OF INDUSTRIAL AND COMMERCIAL ACTIVITY OF SUBSIDIARIES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES	43
<i>Rozhko Nataliya Ya.</i> CHARACTERISTICS OF THE ESSENCE AND EVOLUTION OF DEVELOPMENT OF «RATIONAL» AND «IRRATIONAL» CONSUMER'S BEHAVIOR CONCEPT	48
<i>Shevchenko Viktoria S.</i> MANAGEMENT LEADER: PERSONAL QUALITIES AND THEIR EFFICIENCY	53

Regional economics, demography and social policy

<i>Bezkhlibna Anastasiia P.</i> SCIENTIFIC BASES OF INVESTIGATION OF PROCESSES OF TRANS-REGIONAL INTEGRATION AS A FACTOR OF ENHANCING COMPETITIVENESS	60
<i>Voloshchuk Nadiia Yu., Revt' Yuliia I.</i> INNOVATIVE MODEL FOR THE DEVELOPMENT OF THE TERRITORIAL ECONOMIC SYSTEM	66
<i>Vuichenko Maryna A., Vasilenko Oleksandr P., Dyachenko Mykola I.</i> THE PROBLEM OF COST MANAGEMENT IN MUNICIPALITIES	71
<i>Homeniuk Maryna O.</i> CLUSTER AS AN INNOVATIVE FORM OF TERRITORIAL DEVELOPMENT	76
<i>Diachenko Mykola I., Chukina Ivanna V.</i> PROBLEMS OF FORMATION AND FUNCTIONING OF THE JOINT TERRITORIAL SOCIETIES OF CHERKASCHINA	82
<i>Lendiel Oleh D.</i> INFLUENCE OF INFRASTRUCTURE ON THE COMPETITIVENESS OF THE REGIONAL MARKET OF TOURISM SERVICES	87
<i>Mazur Yuriy P., Nevlad Vira F.</i> THE USE OF MARKETING TECHNOLOGIES IN THE ACTIVITIES OF THE UNITED NATIONAL TERRITORIAL COMMUNITIES	96

Economic statistics, accounting and auditing

<i>Bukriev Eduard V.</i> MANAGEMENT ACCOUNTING – EFFICIENT TOOL OF ADAPTIVE DECISIONS ACCEPTANCE IN THE CONDITIONS OF UNSTABLE EXTERNAL ENVIRONMENT OF THE ENTERPRISE	102
--	-----

Finance, money and credit

<i>Holovachko Vasyl M., Perevuznyk Tamila M.</i> PROBLEMS OF PENSION REFORM IN UKRAINE	110
<i>Holubka Yaroslav V., Nesterova Svitlana V., Myhalchinets Halyna T.</i> FEATURES OF FINANCIAL SUPPORT OF NATIONAL CONSTRUCTION COMPANIES	117
<i>Korolovych Oksana O.</i> PROBLEMS OF FINANCIAL SUSTAINABILITY ANALYSIS OF MANUFACTURING ENTERPRISE	124
<i>Mysak Zoriana S.</i> SOME SOCIAL AND ECONOMIC ASPECTS REGULATORY ACTION OF THE EXCISE TAX ON TABACCO PRODUCTS IN UKRAINE IN 2014-2017 YEARS	131
<i>Panura Iuliia V.</i> TO THE ISSUE OF TAX CONSULTING	138
<i>Skoromtsova Tetiana O.</i> RESPONSIBILITY OF SUBJECTS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY ACCORDING TO THE RESULTS OF THE CUSTOMS POST AUDIT: NATIONAL PRACTICE AND EXPERIENCE OF EU COUNTRIES	142

СОДЕРЖАНИЕ

Экономика и управление национальным хозяйством

<i>Игнатишин М. В., Бурдюх Л. Ю.</i> ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ НА ПРОЦЕСС БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ	11
<i>Либа О. Н., Либа Н. С., Концович Е. Т.</i> ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ БУДУЩИХ ЭКОНОМИСТОВ	17
<i>Носов А. Ю., Черничко Т. В.</i> НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КЛАСТЕРИЗАЦИИ В УКРАИНЕ	21
<i>Прокопенко И. А.</i> НАЛОГОВЫЙ АСПЕКТ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА	28

Экономика и управление предприятиями

<i>Байда Б. Ф.</i> ТУРИСТИЧЕСКИЙ БИЗНЕС И СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	33
<i>Калашиникова К. И.</i> КОНЦЕПЦИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ЛИДЕРСТВА	38
<i>Ломовских Л. А., Ефремова Н. А., Ковалёва Е. В.</i> МАРКЕТИНГОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРОИЗВОДСТВЕННО-КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ АГРАРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	43
<i>Рожко Н. Я.</i> СУЩНОСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И ЭВОЛЮЦИЯ РАЗВИТИЯ ПОНЯТИЯ «РАЦИОНАЛЬНАЯ» И «ИРРАЦИОНАЛЬНЫМ» ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ	48
<i>Шевченко В. С.</i> УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ЛИДЕР: ЛИЧНОСТНЫЕ КАЧЕСТВА И ИХ ЭФФЕКТИВНОСТЬ	53

Региональная экономика, демография и социальная политика

<i>Бесхлебная А. П.</i> НАУЧНЫЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ КАК ФАКТОРА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	60
<i>Волощук Н. Ю., Ревть Ю. И.</i> ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ	66
<i>Вуйченко М. А., Василенко О. П., Дяченко М. І.</i> ПРОБЛЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ	71
<i>Гоменюк М. А.</i> КЛАСТЕР КАК ИННОВАЦИОННАЯ ФОРМА ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	76
<i>Дяченко Н. И., Чукина И. В.</i> ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩЕСТВ ЧЕРКАЩИНЫ	82
<i>Лендел О. Д.</i> ВЛИЯНИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ	87
<i>Мазур Ю. П., Невпопад В. Ф.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЪЕДИНЕННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩЕСТВ	96

Экономическая статистика, бухгалтерский учет и аудит

<i>Букреев Э. В.</i> УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ – ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРИНЯТИЯ АДАПТИВНЫХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	102
---	-----

Финансы, деньги и кредит

<i>Головачко В. М., Перевузник Т. М.</i> ПРОБЛЕМЫ ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЫ В УКРАИНЕ	110
<i>Голубка Я. В., Нестерова С. В., Михальчинець Г. Т.</i> ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ	117
<i>Королович О. Е.</i> ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ...	124
<i>Мысак З. С.</i> НЕКОТОРЫЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГУЛЯТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ АКЦИЗНОГО НАЛОГА НА ТАБАЧНЫЕ ИЗДЕЛИЯ В УКРАИНЕ В 2014-2017 ГОДАХ	131
<i>Панура Ю. В.</i> К ВОПРОСУ НАЛОГОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ	138
<i>Скоромцова Т. А.</i> ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СУБЪЕКТОВ ВЭД ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ТАМОЖЕННОГО ПОСТ АУДИТА: ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ПРАКТИКА И ОПЫТ СТРАН ЕС	142

РОЗДІЛ I

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 336.14

DOI:10.31339/2313-8114-2019-1(11)-11-16

Ігнатишин Марія Василівна,
к. е. н., доцент кафедри фінансів,
Бурдюх Людмила Юрївна,
магістр,
Мукачівський державний університет

ОЦІНКА ВПЛИВУ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА ПРОЦЕС БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Метою статті є дослідження теоретичних основ децентралізації, аналіз показників ефективності управління грошовими коштами та визначення проблем, що склалися внаслідок реформи міжбюджетних відносин. У статті розглянуто проблеми функціонування місцевих бюджетів та регулювання міжбюджетних відносин в умовах бюджетної децентралізації. Охарактеризовано основні напрями бюджетної політики, що запроваджують новий механізм бюджетного регулювання та вирівнювання. Надано пропозиції щодо функціонування місцевих фінансів. Визначено проблеми міжбюджетного фінансування та запропоновано шляхи їх вирішення. Зазначається, що внаслідок процесу децентралізації змінився механізм використання грошових ресурсів, тому для оцінки фактичного стану справ необхідно провести аналіз ефективності наповнення бюджетів та раціонального використання бюджетних коштів. Об'єктом дослідження виступили об'єднані територіальні громади України та їх структура за дотаційністю в умовах сучасних реформ. Станом на 1 січня 2019 року в Україні створено 876 ОТГ внаслідок об'єднання 4010 територіальних громад (36,6% усіх територіальних громад), територія яких покриває 37,6% площі країни. Елементами наукової новизни виступають розроблені критерії, які виокремлено за результатами дослідження: базова дотація має сприяти фіскальній спроможності місцевих бюджетів; обсяг трансфертів повинен відповідати фінансовому забезпеченню макроекономічної фінансової стабільності регіону та сприяти його економічному зростанню; система міжбюджетних трансфертів має стимулювати місцеві органи влади формувати власні доходи у місцевих бюджетах; трансфертна система повинна забезпечувати покриття вертикальних і горизонтальних дисбалансів. Визначено, що в основу міжбюджетних відносин повинні закладатися обсяги трансфертних платежів окремим територіальним одиницям, які мають враховувати такі індикатори, як реальні доходи і обсяг обґрунтованих видатків. Зроблено висновок, що система міжбюджетних трансфертів має стимулювати місцеві органи влади формувати власні доходи у місцевих бюджетах. Подальші дослідження будуть спрямовані у напрямі поглиблення аналізу впливу децентралізації на доходи та видатки територіальних громад у Закарпатській області.

Ключові слова: децентралізація, бюджетне регулювання, об'єднана територіальна громада, дотація, бюджет.

ВСТУП

Постановка проблеми. Користуючись досвідом розвинених європейських країн, Україна прагне забезпечити самостійність та заможність своїх регіонів. Для цього з 2014 року почала впроваджуватися реформа децентралізації, котра передбачає створення об'єднаних територіальних громад (ОТГ). Наслідком цієї реформи стала передача видаткових повноважень місцевим органам влади, а також розробка ефективної моделі фінансового

вирівнювання. Тому дослідження впливу децентралізації на процес бюджетного регулювання є надзвичайно актуальним.

Бюджетне регулювання передбачає збалансування й вирівнювання бюджетів нижчого рівня. Але в процесі розподілу бюджетних асигнувань виникає багато невизначеності, оскільки держава досконало не знає нюансів, пов'язаних з тією чи іншою територією. Саме тому необхідно посилювати вплив громадян на владу. Здійснити це можна за допомогою створення об'єднаних територіальних громад, котрі

врахують всі аспекти, які необхідні для кращого життя їх жителів. Процес децентралізації допомагає більш раціонально розподіляти бюджетні кошти, оскільки дозволяє громадам самостійно заробляти і використовувати власні ресурси, що значно краще впливає на фінансовий стан країни [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням реформи децентралізації та її впливу на соціально-економічний розвиток територій, дослідженням основних тенденцій створення об'єднаних територіальних громад присвячено праці таких учених, як Бондаренко О., Деркач М., Кириленко О., Лучко М., Марчук А., Пальчук В., Панейко Ю., Ткачук А., Чугунова О.

Мета дослідження (постановка завдання). Метою статті є дослідження теоретичних основ децентралізації, аналіз показників ефективності управління грошовими коштами та визначення проблем, що склалися внаслідок реформи міжбюджетних відносин.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Основним принципом бюджетної системи є збалансованість бюджету [1]. Для забезпечення даного принципу доходи бюджету повинні покривати обсяг передбачених витрат. Тому держава повинна забезпечувати повноту та прозорість надходжень податків та платежів до бюджету. Головним завданням уряду є побудова ефективних міжбюджетних відносин, котрі дозволять регіонам стрімкіше розвиватися і піднімати рівень життя населення. Великий поштовх до розвитку таких відносин дала реформа децентралізації.

Децентралізація – це процес передачі повноважень державних органів влади органам місцевого самоврядування. Наслідком даної реформи стало створення об'єднаних територіальних громад (ОТГ), котрі повинні мати достатньо власних фінансових ресурсів для вирішення питань місцевого значення. Оскільки найбільш важливим видом децентралізації є фіскальна, то відбулися важливі зміни у зарахуванні податків та зборів до бюджетів

новостворених ОТГ. До них зараховують 100% єдиного податку, податку на прибуток підприємств та податку на майно; 60% податку на доходи фізичних осіб; 25% екологічного податку; 5% акцизного податку з реалізації підакцизних товарів; державне мито; туристичний збір та ін. [6]. Отже, бачимо, що податкова складова доходів ОТГ значно розширилася завдяки двом основним бюджетоутворюючим податкам.

До того ж, ОТГ мають прямі відносини з бюджетом, для виконання своїх повноважень їм надаються трансферти, такі як дотації, медична та освітня субвенції, субвенція на розвиток інфраструктури громад тощо. Кінцевою метою децентралізації є створення спроможних територіальних громад [4].

На початок 2019 року в країні налічувалося 806 діючих ОТГ, до складу яких увійшли понад 3,7 тис. адміністративно-територіальних одиниць, або 21,1% усього населення України. Найбільша кількість об'єднаних територіальних громад функціонує в Дніпропетровській (62), Черкаській (54) та Житомирській (53) областях. Найменша кількість ОТГ в Закарпатській області, лише 6. Всього за перспективними планами в Україні повинно бути створено 1289 ОТГ [5].

Як вже зазначалося, фінансові ресурси новостворених громад складаються з власних доходів та коштів переданих з державного бюджету. Власні доходи ОТГ у 2018 році зросли на 62% порівняно з 2017 роком, і склали майже 21 млрд. грн. Найбільше зростання бюджетів показали ті ОТГ, в складі котрих є потужні підприємства, малий та середній бізнес. Трансферти з бюджету, що перераховуються до ОТГ у вигляді дотацій та субвенцій, займають вагомий відсоток у структурі доходів громад, який коливається у межах 65-75%. Сума субвенцій з державного бюджету у 2018 році становила понад 17 млрд. грн. і зросла майже у 5 разів порівняно з 2015 роком.

Отже, роль держави у розвитку ОТГ є надзвичайно важливою, адже дотації та субвенції мають вагомий вплив на рівень життя населення в громадах.

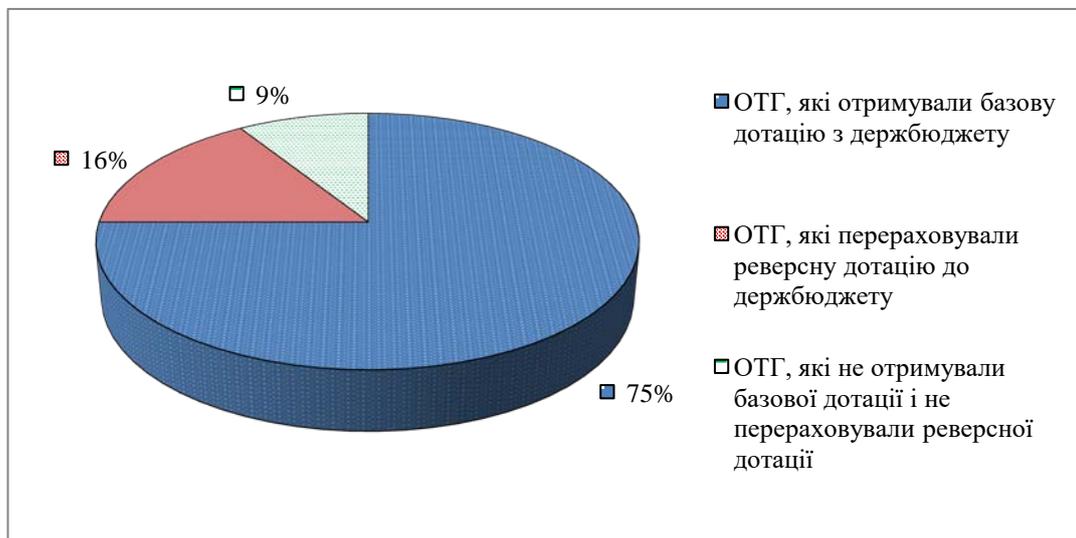


Рис. 1. Структура ОТГ України за дотаційністю у 2018 році, % [5]

Як бачимо з рис. 1, 75% всіх ОТГ у 2018 році були дотаційними, 16% ОТГ перераховували до держбюджету реверсну дотацію, тобто їх можна вважати «заможними», а 9% самі себе забезпечували і не перераховували до державного бюджету реверсні дотації. Реформа міжбюджетних відносин – це стимул для громадян ефективніше наповнювати свої бюджети, переходити на самозабезпечення та ощадно планувати свої видатки [5].

Внаслідок процесу децентралізації змінився механізм використання грошових ресурсів, тому для того, щоб оцінити фактичний стан справ, необхідно провести аналіз ефективності наповнення бюджетів та раціонального використання бюджетних коштів.

Для проведення даного аналізу необхідно використати різні якісні та кількісні показники, що характеризують ефективність роботи органів влади у процесі наповнення бюджету.

Найважливішим фактором, котрий характеризує рівень розвитку ОТГ та дає змогу оцінити реальний стан її забезпеченості, є розмір власних доходів громади на одного зареєстрованого в ній мешканця. Даний показник є прототипом валового внутрішнього продукту [7], обчислюється як відношення обсягу власних доходів громади до чисельності проживаючих у ній людей. Проведемо аналіз на прикладі 6 ОТГ Закарпатської області за 2018 рік.

Як бачимо з рис. 2, за підсумками 2018 року середній показник надходжень власних доходів на 1-го мешканця по 6-ти ОТГ області збільшився на 1478,3 грн. (+57,8%) та склав 4036,8 грн. Найбільш забезпеченою ОТГ Закарпатської області є Баранинська, де даний показник склав 6513,7 грн. на одного мешканця, а найменш забезпеченою виявилася Вільховецька, де власних доходів на одного мешканця припадає лише 1079,2 грн.

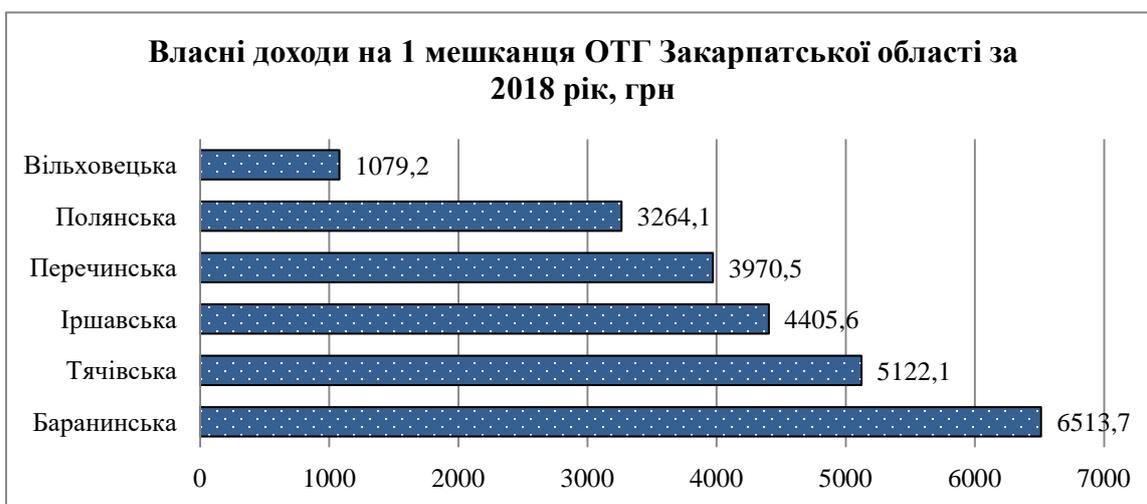


Рис. 2. Власні доходи на 1-го мешканця ОТГ Закарпатської області за 2018 рік, грн. [6]

Наступним важливим показником виступає рівень дотаційності бюджетів об'єднаних територіальних громад, який визначається як співвідношення базової та реверсної дотації до

загального обсягу доходів без урахування субвенцій. За його допомогою можна визначити рівень залежності бюджетів ОТГ від держави.

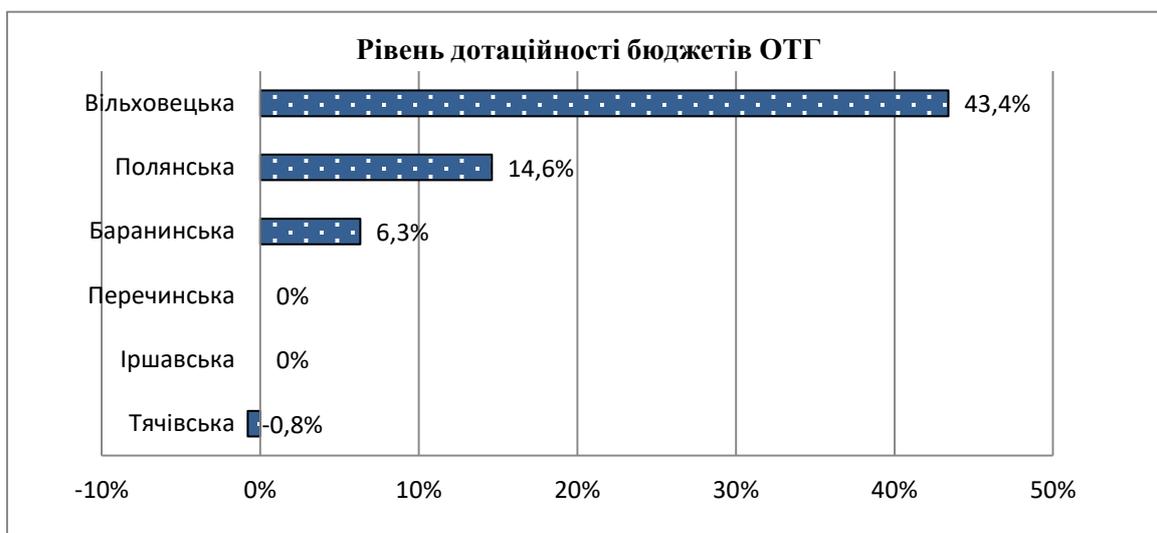


Рис. 3. Рівень дотаційності бюджетів ОТГ Закарпатської області у 2018 році (питома вага базової (+)/реверсної(-) дотації у доходах),% [6]

Як видно з рис. 3, в Закарпатській області базову дотацію отримують 3 ОТГ, 2 не отримують і не перераховують дотацій та одна перераховує реверсну дотацію. Найвищий рівень дотаційності спостерігається у Вільховецькій ОТГ і складає 43,4% доходів бюджету громади. А найбільш незалежною громадою є Тячівська ОТГ, котра перераховує до державного бюджету реверсну дотацію в розмірі 0,8% її доходів. Отже, з шести ОТГ три не отримують дотацій від держбюджету.

Для підвищення рівня фінансової незалежності органи місцевого самоврядування зобов'язані шукати

шляхи для покращення фінансового потенціалу своїх територій та залучати інвестиції для забезпечення населення новими робочими місцями [3].

Третім значущим чинником є питома вага видатків на утримання апарату управління у власних ресурсах ОТГ. Даний показник відображає ефективність витрат на управління. З рис. 4 бачимо, що найбільша питома вага видатків на утримання апарату управління у власних ресурсах бюджету громади припадає на Вільховецьку ОТГ і складає 46,8%, а найменша – на бюджет Іршавської ОТГ у розмірі 9,9% власних ресурсів.



Рис. 4. Питома вага видатків на утримання апарату управління у власних ресурсах ОТГ у 2018 році, % [6]

Отже при більшій фінансовій спроможності громади витрати на обслуговування апарату управління у відсотковому відношенні є меншими, внаслідок чого вони можуть спрямовувати більше коштів на розвиток свого регіону [4].

У процесі децентралізації виникає багато проблем, котрі заважають громадам об'єднуватися та розвиватися. Однією з найважливіших є опір самих органів державної влади. Найбільша протидія децентралізації з боку обласних державних адміністрацій спостерігається в Закарпатській, Одеській та Сумській областях, де практично зупинений процес створення ОТГ. Саме тому децентралізація має вагомий вплив на бюджетне регулювання, і навпаки, органи державної влади також впливають на процес створення ОТГ.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Завдяки реформі децентралізації досягнуто багато позитивних зрушень, але здобутки цієї реформи прямо залежать від реформ у сфері освіти, охорони здоров'я, бюджетної реформи. Було створено додаткові можливості збільшення власних надходжень в ОТГ, що дозволило підвищити видатки на розвиток інфраструктури власних територій. Для прийняття раціональних рішень важливо здійснювати оцінку ефективності управління грошовими коштами та повноту їх надходження до бюджетів ОТГ, для цього потрібно обчислювати такі важливі показники, як розмір власних доходів громади на одного

зарєєстрованого в ній мешканця, рівень дотаційності бюджетів, питома вагу видатків на утримання апарату управління у власних ресурсах громади. Саме вони дають змогу в реальному часі оцінити розвиток територій та зрозуміти, чи позитивно вплинула на рівень життя населення реформа децентралізації.

Як бачимо, соціально-економічний стан ОТГ Закарпатської області покращується. Деякі громади повністю себе забезпечують, а деякі ще залежать від держбюджету, але це можна виправити, якщо залучати інвестиції до свого регіону, розвивати малий та середній бізнес. Для того щоб підвищити рівень життя громадян, держава повинна заохочувати людей до об'єднання, допомагати їм у вирішенні важливих питань і підтримувати всі їх починання, а не чинити опір процесу створення ОТГ.

За результатами проведеного дослідження розроблено критерії щодо регулювання міжбюджетних відносин. Визначено, що в основу міжбюджетних відносин повинні закладатися обсяги трансфертних платежів окремим територіальним одиницям, які мають враховувати такі індикатори, як реальні доходи і обсяг обґрунтованих видатків; базова дотація має сприяти фіскальній спроможності місцевих бюджетів; обсяг трансфертів повинен відповідати фінансовому забезпеченню макроекономічної фінансової стабільності регіону та сприяти його економічному зростанню; система міжбюджетних трансфертів має стимулювати місцеві органи влади формувати власні доходи у місцевих бюджетах; трансфертна система повинна забезпечувати покриття вертикальних і горизонтальних дисбалансів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бюджетний кодекс України № 2456-VI від 08.07.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/157-19>.
3. Кучінка, Т. В. Реформування місцевого самоврядування в системі антикризового управління соціально-економічним розвитком Закарпатської області / Т. В. Кучінка // Науковий вісник Мукачівського державного університету – 2018. – № 1(9). – С. 98-104.
4. Лучко, М. Децентралізація: окремі питання методики аналізу ефективності управління коштами місцевих бюджетів / М. Лучко // Галицький економічний вісник. – Т.: ТНТУ, 2018. – Том 55. – № 2. – С. 121-128.
5. Ціна держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cost.ua/news/698-detsentralizatsiya-korotko-pro-holovne>.
6. Децентралізація в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://decentralization.gov.ua/>
7. Luchko, M. R. Economy of Ukraine: The analysis of the innovative way of the development / M. R. Luchko // Economics, Management and Sustainability. – v. 2, n. 2. – P. 95-103. – URL: <https://doi.org/10.14254/jems.2017.2-2.10>.

REFERENCES

1. Bjudzhetnyj kodeks Ukrainy [Budget Code of Ukraine]. Retrieved from <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> [in Ukrainian].
2. Zakon Ukrainy «Pro dobrovil'ne ob'jednannja terytorial'nyh gromad». Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/157-19> [in Ukrainian].
3. Kuchinka, T. V. (2018). Reformuvannja misceвого samovrjaduvannja v systemi antykrizovogo upravlinnja social'no-ekonomichnym rozvytkom Zakarpats'koi oblasti [Reformation of local self-government in the system of anti-crisis management by social-economic development of the transcarpath region]. Naukovyj visnyk Mukachiv'skogo derzhavnogo universytetu – Scientific Bulletin of Mukachevo State University. Series «Economics», 1(9), 98-104 [in Ukrainian].
4. Luchko, M. (2018). Detsentralizatsiia: okremi pytannia metodyky analizu efektyvnosti upravlinnia koshtamy mistsevykh biudzhetiv [Decentralization: some issues of the analysis methods of local budget management efficiency]. Galician economic bulletin, 55, 2, 121-128 [in Ukrainian].
5. Cina derzhavy [Price of the state]. Retrieved from <http://cost.ua/news/698-detsentralizatsiya-korotko-pro-holovne> [in Ukrainian].
6. Decentralizacija v Ukraini [Decentralization in Ukraine]. Retrieved from <https://decentralization.gov.ua/> [in Ukrainian].
7. Luchko, M. R. Economy of Ukraine: The analysis of the innovative way of the development. Economics, Management and Sustainability, 2, 95-103. Retrieved from <https://doi.org/10.14254/jems.2017.2-2.10> [in Ukrainian].

Игнатишин Мария Васильевна, Бурдох Людмила Юрьевна. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ НА ПРОЦЕСС БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Целью статьи является исследование теоретических основ децентрализации, анализ показателей эффективности управления денежными средствами и определения проблем, сложившихся в результате реформы межбюджетных отношений. В статье рассмотрены проблемы функционирования местных бюджетов и регулирования межбюджетных отношений в условиях бюджетной децентрализации. Охарактеризованы основные направления бюджетной политики, новый механизм бюджетного регулирования и выравнивания. Сформулированы предложения по функционированию местных финансов. Определены проблемы межбюджетного финансирования и предложены пути их решения. Отмечается, что в результате процесса децентрализации изменился механизм использования денежных ресурсов, поэтому для оценки фактического состояния дел необходимо провести анализ эффективности наполнения бюджетов и рационального использования бюджетных средств. Объектом исследования выступили объединенные территориальные общины Украины и их структура по дотационности в условиях реформ. По состоянию на 1 января 2019 в Украине создано 876 ОТГ в результате объединения 4010 территориальных общин (36,6% всех территориальных общин), территория которых покрывает 37,6% площади страны. Элементами научной новизны выступают разработанные критерии, которые выделены по результатам исследования: базовая дотация должна способствовать фискальной способности местных бюджетов; объем трансфертов должен способствовать финансовому обеспечению макроэкономической стабильности региона и способствовать экономическому росту; система межбюджетных трансфертов должно стимулировать местные органы власти формировать собственные доходы в местных бюджетах; трансфертная система должна обеспечивать покрытие вертикальных и горизонтальных дисбалансов. Определено, что в основу межбюджетных отношений должны закладываться объемы трансфертных платежей отдельным территориальным единицам, должны учитывать такие индикаторы, как реальные доходы и объем обоснованных расходов. Сделан вывод, что система межбюджетных трансфертов должно стимулировать местные органы власти формировать собственные доходы в местных бюджетах. Дальнейшие исследования

будут направлены в направлении углубления анализа влияния децентрализации на доходы и расходы территориальных общин в Закарпатской области.

Ключевые слова: децентрализация, бюджетное регулирование, объединенная территориальная община, дотація, бюджет.

Ihnatyshyn Maria V., Burdyuk Lyudmyla Yu. EVALUATION OF DECENTRALIZATION INFLUENCE ON BUDGETARY REGULATION PROCESS

The purpose of the article is to study the theoretical foundations of decentralization, to analyze the indicators of the efficiency of cash management and to identify problems that have arisen as a result of the reform of intergovernmental fiscal relations. The article deals with problems of functioning of local budgets and regulation of intergovernmental fiscal relations under conditions of budget decentralization. The main directions of the budget policy introducing a new mechanism of budget regulation and equalization have been described. Suggestions for the functioning of local finance have been provided. The problems of intergovernmental financing have been identified and ways of their solution have been proposed. It has been noted that as a result of the decentralization process, the mechanism of the use of monetary resources has changed, therefore, an analysis of the efficiency of budget filling and rational use of budget funds is necessary to assess the actual state of affairs. The object of the study was the united territorial communities of Ukraine and their structure on subsidization in the conditions of modern reforms. On January 1, 2019, 876 OTGs were created in Ukraine as a result of the association of 4010 territorial communities (36.6% of all territorial communities), which covers 37.6% of the country's territory. Elements of scientific novelty are developed criteria, which are isolated according to the results of the research: the basic grant should contribute to the fiscal capacity of local budgets; the amount of transfers must correspond to the financial security of the macroeconomic financial stability of the region and promote its economic growth; the system of intergovernmental transfers should stimulate local authorities to form their own revenues in local budgets; the transfer system should provide coverage of vertical and horizontal imbalances. It has been determined that the basis of intergovernmental relations should be the volume of transfer payments to certain territorial units, which should take into account such indicators as real incomes and the amount of substantiated expenditures. It has been concluded that the system of intergovernmental transfers should stimulate local authorities to form their own revenues in local budgets. Further research will be aimed at deepening the analysis of the impact of decentralization on the incomes and expenditures of territorial communities in the Transcarpathian region.

Key words: decentralization, budgetary regulation, united territorial community, grant, budget.

Одержано 16.04.2019 р.

Liba Oksana Mykolaivna,
candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor of the Department of Theory and Methodology of Primary Education,

Liba Nataliia Stepanivna,
candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Accounting, Taxation and Marketing,

Konchovych Kateryna Tyberiiivna,
candidate of Pedagogical Sciences, Senior Lecturer of the Department of English Philology and Methods of Foreign Languages Teaching, Mukachevo State University

FORMATION OF PROFESSIONAL COMPETENCE OF FUTURE ECONOMISTS

The formation of professional competences of modern economists requires from the educational institution, from the teachers fundamentally new approaches in professional education: the integration of pedagogical, economic and entrepreneurial knowledge, skills and abilities. The aim of the study is to analyze modern approaches to the formulation of the concept of «competence», to find out the components of professional competence for the preparation of future economists. General scientific methods of research have been applied: induction and deduction, refinement and classification. The modern approaches to the formulation of the concept of «competence» have been analyzed in the article. Historical and terminological analysis of its essence made it possible to find out the components, the structure of professional competence. Special attention has been paid to the content of key and substantive competence. The formation of professional competence of economists must be carried out taking into account the modern requirements in the field of education, educational programs of the specialty. Thus, a highly skilled economist one can become due to a high motivational indicator, confidence in the correct selection of the future kind of activity, the desire to acquire as much information professional material and its transformation into knowledge, which will lead to professionalism in the process of the vocational practice. In the subsequent research, we will substantiate the process of forming the competitiveness of future economists.

Key words: *competence, competency approach, professional competence, economist, educational process.*

INTRODUCTION

The problem statement. Professional education of future economists needs specialists of a new generation. They must be prepared in accordance with the European requirements for higher education. Modern education in Ukraine is characterized by two components in the training of future specialists. The first component includes the cooperation of the leading European universities, which logically includes the universities of Ukraine. The second component requires the integration of educational systems and structures at the state level into a single European space with a single result in professional training. The only results in professional education are competence, that is, the indicators by which future economists will operate in the future, which includes only requirements in the standards of training and criteria. Such unification will significantly increase the competitiveness of our specialists in the European labor market.

Analysis of recent research and publications.

Different aspects of the competence approach have been investigated: T. Baibara, N. Bibik [1], O. Bobiienko, T. Brazhe, L. Vashchenko, I. Zymnia, V. Kraievskiyi, R. Lisna, O. Lokshyna, O. Ovcharuk, O. Onopriienko, S. Ostapenko, O. Pometun [10], O. Savchenko, H. Tereshchuk, A. Khutorskiy and others.

The problem of the competence approach as a methodological basis for preserving the goals, content and quality of higher education has been considered: Dzh. Bouden, A. Bermusm, M. Leiter, Dzh. Raven, E. Short and others. The theory of the formation of value orientations

has been developed in researches by O. Arnoldova, I. Bekha, E. Ilienkova, M. Kahana, V. Mezhuieva and others. The main attention of scientists focuses on the competences that facilitate the adaptation of specialists to the conditions of the modern labor market. Today, the competence approach becomes an integral part of the educational field.

Setting the objectives. On the basis of the above mentioned, one can formulate the research tasks, which are to determine and substantiate the arguments that the competence approach is the basis for shaping the competitiveness of a future specialist. Competitiveness has the attributes of competency that makes it possible to evaluate knowledge, skills and experience, as well as the experience and values acquired through the process of training in a higher education institution.

The purpose of the research is to analyze modern approaches to the formulation of the concept of «competence», to find out the components of professional competence for the preparation of future economists.

RESEARCH RESULTS

The current orientation of Ukraine's education to European values improves the legislative framework in this area, as today are in high demand the competent specialists who have not only professional knowledge, skills and abilities, but also can make responsible decisions in situations of choice, are inclined to cooperate, are distinguished by mobility, constructiveness, ability to adapt, ability to realize their creative potential.

The results of the many years of work of experts from the countries of the European Union in this area indicate that:

- it is useful for any country to compare international and national experience as a development of the educational system as a whole, as well as opportunities for introducing a competent approach in particular;
- full copying of any educational models and phenomena of other countries is unproductive;
- national models of education should be developed, guided by national needs and peculiarities [8].

In order to comprehensively study the essence and structure of professional competence as the basic fundamental for the formation of pedagogical mastery of future teachers of primary classes, a historical and terminological analysis of the concept of «competence» has been held, which shows that in the pedagogical scientific circles, this term began to be applied from the eighties of the XX century in the sense of the educational result of the person who is studying.

Competence, by O. Pometun's definition, should be regarded as an objective category, which captures a socially recognized complex of a certain level of knowledge, skills, abilities, attitudes, through which the teacher is able to implement complex polyfunctional, polyproject, culture – oriented activities [10].

Most thoroughly in pedagogical science, these notions have been distinguished in relation to the high school by O. Zablotska [4]. Based on the content analysis, she has come to the conclusion that:

- competence is the quality of the practical implementation of the result of the formation of competences defined by the normative sources for a certain field of activity (quality of implementation of qualifications);
- qualification – this is an official recognition of the result of forming the subjects of training competences defined by normative educational documents for a particular field of activity;
- competencies are units and the result of educational activities in a competent approach;
- competence is an integrated personal and activity category, which is formed during training as a result of a combination of initial personal experience, knowledge, skills, methods of activity, personal values and the ability to use them in the process of productive activity in relation to the range of subjects and processes in a particular field of human activity.

In defining the requirements for practicing teachers, the term «professional competence» is widely used as the willingness and ability of a specialist to make effective decisions in the pursuit of professional activities [10].

A person is competent not in itself, but in relation to the implementation of external functions, that is, it functions successfully in response to individual or social requirements, performs activities or performs tasks.

Professional competence has its structure and classification characteristics. O. Dubaseniuk to the main components of the vocational and pedagogical competence include: competence in the field of theory and methodology of the educational process; competence in the field of professional subjects; social and pedagogical

competence; differential psychological competence; autopsychological competence [3].

I. Lerner, V. Kraievskiy, A. Khutorskiy offer to consider each competence as a unity of three components:

- cognitive component (presence of a system of pedagogical and special subject knowledge);
- operational and technological component (possession of methods, technologies, methods of pedagogical interaction, methods of teaching this subject);
- personal component (ethical and social positions and installations, features of the personality of a specialist) [6].

A. Markova distinguishes the following types of professional competence:

- special competence – possession of own professional activity at a rather high level, the ability to design their further professional development;
- social competence – possession of joint (group, cooperative) professional activity, cooperation, as well as methods of professional communication adopted in this profession, social responsibility for the results of their professional work;
- personal competence – possession of methods of personal self-expression and self-development by means of confrontation with professional deformations of the individual;
- individual competence – possession of methods of self-realization and development of individuality within the profession, readiness for professional growth, ability to efficiently organize their work without overloads [6].

A confirmation of the expediency of enhancing pedagogical training for future economists is a series of scientific studies [7].

Future economists will need commercial skills, as well as knowledge of the theory and methodology of professional education. The significance of professional education during the preparation for the future work of a student-economist is emphasized by the researchers of the theory and methodology of vocational education L. M. Zhuravska and E. O. Ostapenko. Working on the development of a praxiological approach concerning the formation of the readiness of future economists to professional self-development, they have substantiated the need for introducing a modified course on pedagogy and psychology. As the development of training in professional education is gradually going from educational and cognitive activity to professional education, the conclusion has been made on the need to prepare future economists for professional self-development [12].

As the national legislation on higher education points to increased cooperation between higher education institutions, state bodies and business structures in order to prepare a competitive expert for the country's innovative development, self-fulfillment of the individual, ensuring the needs of the society, the labor market and the state, it is logical to increase hours for pedagogical disciplines. Academic freedom is also declared, which is interpreted as the independence of participants in the educational process during the conduct of pedagogical, scientific and pedagogical, scientific or innovative activities. The indicated measures are carried out on the principles of

freedom of speech and creativity, the dissemination of knowledge and information, the conduct of scientific research and the use of their results [5].

M. S. Holovan was engaged in the development of the theory of competence, which points to the basic condition for the possession of competence. It is an effective professional activity. For such professional work, you need a personal attitude to the subject and product of activity, which is important for a future economist. According to the researcher, competence includes knowledge, abilities, skills, experience and personal properties of the individual. In such a professional field, an expert must have the ability and readiness to resolve any situation in the understanding of the significance of the results of one's own activities [2].

The peculiarities of the training of students in economic specialties are covered in the works by a group of authors – H. Cherednychenko, O. Zelikovska, Yu. Bondarenko. It is emphasized that the professional work of an economist is increasingly connected with interaction in the team, at the enterprise. An economist must have more advanced features and skills, in particular to meet the requirements of psychological and pedagogical professions such as «man-man». The student-economist needs to be friendly, empathy, able to analyze his behavior and the behavior of people who surround him.

The authors argue that the training of a future economist is a pedagogical process. The result of this process should be the formation of the professional

competence of a future economist. The professional competence of the economist is an important characteristic of the entrepreneur's activity, integrative quality, the synthesis of professional competences and personally important professionally important features [11]. Training of economists on the basis of professional competence is an important component, says L. S. Otroshchenko, who investigated the formation of the professional competence of future international economists. In order to work in different regions of the world, it is necessary to base the educational activity of students of higher educational institutions on the basis of a competent approach. She emphasizes that the level of professional competence of a specialist depends on the effectiveness of the main economic operations of the country, its economic activity [9].

CONCLUSIONS FROM THE CONDUCTED RESEARCH

Thus, a highly skilled economist one can become due to a high motivational indicator, confidence in the correct selection of the future kind of activity, the desire to acquire as much information professional material and its transformation into knowledge, which will lead to professionalism in the process of the vocational practice.

In the subsequent research, we will substantiate the process of forming the competitiveness of future economists.

REFERENCES

1. Bibik, N. M. (2004). Competency approach: reflexive analysis of application. Competency approach in modern education: world experience and Ukrainian perspectives: Library for educational policy, Kyiv: K.I.S. [in Ukrainian].
2. Holovan, M. S. Competence and competence: experience of theory, theory of experience Retrieved from http://uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_VM/Holovan_03.pdf [in Ukrainian].
3. Dubaseniuk, O. A. (1994). Conceptual provisions of theoretical professional activity. Pedagogy and psychology, 4, 94-97 [in Ukrainian].
4. Zablotska, O. S. (2008). Competence, qualification, competence as key categories of competency paradigm of higher education. Journal of Zhytomyr State University named after Ivan Franko, 39, 52-56 [in Ukrainian].
5. Law of Ukraine «On Higher Education». Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/card/1556-18> [in Ukrainian].
6. Ivanova, S. V. (2008). Functional approach to the definition of the professional competence of the teacher of biology and the organization of its improvement in the institution of postgraduate education. Journal of Zhytomyr State University named after Ivan Franko. Series: pedagogical sciences, 42, 106-110 [in Ukrainian].
7. Klipa, Yu. V. (2018). Actualization of the competence approach in the professional education of future economists – entrepreneurs. Social and humanitarian aspects of the development of financial and economic systems, 1 (31), 139-146 [in Ukrainian].
8. Ovcharuk, O. V. (Ed.). (2004). Competency Approach in Modern Education: World Experience and Ukrainian Perspectives: Educational Policy Library. Kyiv: K.I.S. [in Ukrainian].
9. Otroshchenko, L. S. (2009). Formation of professional competency of future economists-internationalists. The first step in science: materials of the All-Ukrainian scientific and practical conference. Lugansk, 7, 75-78. Retrieved from http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/56755/5/Otroschenko_Future_economists_prprofession_compete [in Ukrainian].
10. Pometun, O. I. (2005). Formation of civic competence: a view from the standpoint of modern pedagogical science. Journal of School Exchange Programs, 23, 18-20 [in Ukrainian].
11. Cherednychenko, G., Zelikovska O., Bondarenko Yu. (2012). Features of Students' Training in Economics. Theory and Methods of Education Management, 9. Retrieved from http://umo.edu.ua/images/content/nashi_vydanya/metod_upr_osvit/v_9/43.pdf [in Ukrainian].
12. Shatkovska, H. I. (2007). Scientific and methodical principles of integration of knowledge of physics and chemistry of students of higher educational institutions of I-II levels of accreditation of technical and technological profile (Unpublished Candidate of Pedagogical Sciences dissertation). National pedagogical university named after M. P. Drahomanov. Kyiv.

Ліба Оксана Миколаївна, Ліба Наталія Степанівна, Кончович Катерина Тиберіївна. ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ ЕКОНОМІСТІВ

Формування професійних компетентностей у сучасних студентів-економістів вимагає від навчального закладу, від педагогів принципово нових підходів у професійній освіті: інтеграції педагогічних та економіко-підприємницьких знань, умінь і навичок. Метою дослідження є проаналізувати сучасні підходи до формування поняття «компетентність», з'ясувати складові фахової компетентності для підготовки майбутніх економістів. Застосовано загальнонаукові методи дослідження: індукції та дедукції, уточнення та класифікації. У статті проаналізовано сучасні підходи до формування поняття «компетентність». Історико-термінологічний аналіз його сутності дав можливість з'ясувати складові, структуру фахової компетентності. Особлива увага акцентується на змісті ключових та предметних компетентностях. Формування професійної компетентності економістів необхідно здійснювати з урахуванням сучасних вимог в галузі освіти, освітніх програм спеціальності. Таким чином, висококваліфікованим фахівцем економістом можна стати завдяки високому мотиваційному показнику, впевненості у правильному обранні майбутнього роду діяльності, прагненню набутти якнайбільше інформаційного професійного матеріалу та його перетворення у знання, що приведе до професіоналізму вже під час виробничої практики. У подальшому дослідженні нами буде обґрунтовано процес формування конкурентоздатності в майбутніх економістів.

Ключові слова: компетентність, компетентнісний підхід, професійна компетентність, економіст, освітній процес.

Ліба Оксана Николаевна, Ліба Наталья Степановна, Кончович Екатерина Тибериевна. ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ БУДУЩИХ ЭКОНОМИСТОВ

Формирование профессиональных компетенций в современных студентов-экономистов требует от учебного заведения, от педагогов принципиально новых подходов в профессиональном образовании: интеграции педагогических и экономико-предпринимательских знаний, умений и навыков. Целью исследования является проанализировать современные подходы к формулировке понятия «компетентность», выяснить составляющие профессиональной компетентности для подготовки будущих экономистов. Применены общенаучные методы исследования: индукции и дедукции, уточнения и классификации. В статье проанализированы современные подходы к формулировке понятия «компетентность». Историко-терминологический анализ его сущности дал возможность выяснить составляющие, структуру профессиональной компетентности. Особое внимание акцентируется на содержании ключевых и предметных компетенций. Формирование профессиональной компетентности экономистов необходимо осуществлять с учетом современных требований в области образования, образовательных программ специальности. Отже, высококвалифицированным специалистом экономистом можно стать благодаря высокому мотивационному показателю, уверенности в правильном выборе будущего рода деятельности, стремлению приобрести больше информационного профессионального материала и его преобразования в знания, приведет к профессионализму уже во время производственной практики. В дальнейшем исследовании нами будет обоснованно процесс формирования конкурентоспособности в будущих экономистов.

Ключевые слова: компетентность, компетентностный подход, профессиональная компетентность, экономист, образовательный процесс.

Одержано 06.04.2019 р.

Носов Олександр Юрійович,
д.е.н., доцент, професор кафедри права,
соціально-гуманітарної та загальноекономічної підготовки,
Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут,
Черничко Тетяна Володимирівна,
д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів,
Мукачівський державний університет

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто поняття кластеризації національної економіки як процесу створення в межах національної економіки країни кластерів (їх систем) та інших мережевих структур, окреслено її значення для розвитку національної економіки (забезпечує підвищення конкурентоспроможності національної економіки, посилення її інноваційної складової, покращення якості освіти, узгодження інтересів влади та бізнесових структур тощо). За результатами дослідження найбільших промислових кластерів, вивчення проблем кластеризації національної економіки відзначено нерозвиненість законодавчо-правового поля та негативний вплив законодавчого чинника на неї. Законодавство у сфері інновацій (кластеризації) не має системного характеру, в ньому домінують численні розрізнені підзаконні нормативно-правові акти. Мета статті – визначення напрямів розвитку нормативно-правового поля кластеризації та формування рекомендацій із їх забезпечення. У результаті дослідження найбільших кластерів, визначено нерозвиненість законодавчо-правового поля кластеризації та негативний вплив законодавчого чинника на неї. У статті сформуовано рекомендації із розвитку нормативно-правового поля кластеризації за чотирма напрямками: розроблення (прийняття) окремих законів та нормативних актів, визначенням змін до чинного законодавства у сфері кластеризації, внесення змін до багатьох нормативно-правових актів, дія яких пов'язана із регулюванням національної економіки, приєднання до норм міжнародного права. Наукова новизна полягає у систематизації підходів та напрямів розвитку нормативно-правового поля кластеризації. Практична значущість проведеного дослідження полягає у формуванні практичних рекомендацій, спрямованих на розвиток нормативно-правового поля кластеризації, з врахуванням існуючого світового досвіду. У статті запропоновано внесення змін до Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» та «Про стимулювання розвитку регіонів» щодо реалізації кластерної політики. Обґрунтовано прийняття закону України «Про інноваційні структури», до складу яких запропоновано віднести кластери. У подальших дослідженнях за проблемою слід здійснити моделювання кластеризації економіки в умовах інноваційного розвитку.

Ключові слова: кластери, кластеризація, нормативно-правове поле, розвиток.

ВСТУП

Постановка проблеми. Сутність кластеризації можна визначити як процес створення в межах національної економіки країни кластерів (їх систем) та інших мережевих структур. Водночас самі кластери слід розглядати як особливі види об'єднань взаємозалежних підприємств, наукових установ, громадських організацій тощо, діяльність яких спрямована на отримання синергетичного ефекту, підвищення конкурентоспроможності як продукції, так і регіону загалом.

До складу кластеру входять основні підприємства (промислові підприємства), виробників супутніх продуктів, науково-дослідні інститути, дослідно-експериментальні центри тощо. Розвиненіші кластери мають спеціалізовані бази постачальників, обслуговуючі (сервісні) підприємства, ширший масштаб підтримувальних галузей, збутові мережі. Також кластер може передбачати співпрацю з органами державної виконавчої влади різних рівнів і місцевого самоврядування за багатьма напрямками діяльності кластеру, а також з інституційним середовищем (фінансовими, банківськими установами, науково-освітніми закладами, громадськими

організаціями, засобами масової інформації тощо).

Як відомо, кластеризація забезпечує підвищення конкурентоспроможності національної економіки, посилення її інноваційної складової, покращення якості освіти, узгодження інтересів влади та бізнесових структур тощо. Кластеризація національної економіки у комплексі із іншими процесами (наприклад, податковими кредитами на розвиток інноваційної діяльності чи іншими заходами щодо стимулювання інновацій) здатна підвищити рівень безпечного інноваційного розвитку, створити сприятливі умови для її забезпечення шляхом удосконалення інноваційної системи, підвищення результативності інноваційної політики (опосередковано) тощо. Вплив кластеризації (процесу створення кластерів та інших мережених інтегрованих структур шляхом вжиття організаційно-економічних заходів та забезпечення відповідних умов) на безпеку інноваційного розвитку реалізується через забезпечення умов для зниження загроз та формування сприятливого макро- та мікросередовища національної економіки.

На сьогоднішній день в Україні функціонують близько 25 та створюється 50 потенційних промислових кластерів (найбільш ранніх форм інтеграції виробництв, що сконцентровані у одній

географічній області, володіють схожими технологіями, спільними каналами збуту тощо). Найбільшими промисловими кластерами в Україні є машинобудівний кластер «АгроБум», Львівський кластер інформаційних технологій та бізнес-послуг, деревообробний кластер «Полісся Рокнівщини», Кластер екологічно чистого дитячого харчування «Полтавщина», транспортно-туристичний кластер «Південні ворота України», туристичний кластер «Сузір'я», кластер еко-агротуризму «Оберіг», будівельний, швейний кластер створений асоціацією «Поділля Перший» тощо. На основі їх дослідження можна стверджувати наступне: кількість учасників кластеру коливається від 10 до понад 50 підприємств і організацій різної сфери діяльності, розмірів, форм власності; існуюча фінансова підтримка не забезпечує ефективного функціонування промислових кластерів, що змушує шукати їх альтернативні джерела фінансування; зростання обсягів діяльності підприємств учасників-кластеру відбувається на інноваційній основі завдяки тісній співпраці із науковими установами та закладами освіти; їх діяльність частково формується у рамках програм розвитку регіонів, у яких вони розміщені. Це дозволяє говорити про наявність проблем у розвитку кластерів та початковий етап кластеризації промисловості.

У результаті дослідження найбільших промислових кластерів, вивчення проблем кластеризації національної економіки нами відзначено нерозвиненість законодавчо-правового поля та негативний вплив законодавчого чинника на неї. Законодавство у сфері інновацій (кластеризації) не має системного характеру, в ньому домінують численні розрізнені підзаконні нормативно-правові акти. Організацію інноваційної діяльності в Україні сьогодні регулюють більш ніж 400 нормативно-правових актів (Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р., Закон України «Про освіту» від 23.05.1991 р. – № 1060, Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 № 1556-VII, Закон України «Про наукову та науково-технічну діяльність» від 13.12.1991 р. № 1977, Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 16.01.2003 р. тощо). Кластери як об'єкти інноваційної інфраструктури згадуються у понад 100 законодавчих та нормативних актах, а визначення сутності поняття здійснюється по-різному та необґрунтовано (уперше, починаючи із 2003 р., поняття «кластер» вживається без жодної дефініції чи роз'яснень). Прикладом неефективності діючого законодавства в сфері інновацій та кластеризації є закони та нормативні акти, які передбачають створення об'єктів інноваційної інфраструктури. Окрім кластерів, кожним із розглянутих законодавчих актів передбачається створення та розвиток технопарків. Вони до останнього часу були в Україні єдиною інноваційною структурою, підтриманою державним законодавством. Технопарки повинні були стати зразком для наступного зміцнення інноваційної інфраструктури, отримувати конкретні заходи із підтримки інноваційного бізнесу. Також вони були покликані сприяти розвитку малого і середнього підприємництва і забезпечити конкурентоспроможність високотехнологічних галузей

національної економіки.

Це визначається відсутністю законодавчої підтримки процесів кластеризації, відповідної державної політики, яка би забезпечувала системний підхід та організацію взаємодії різноманітних рівнів виконавчої влади при реалізації кластерних проектів та підтримки кластерних ініціатив з боку держави тощо. Це вимагає розвитку нормативно-правового поля кластеризації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання кластеризації та нормативно-правового поля її забезпечення досліджували та ґрунтовно описані у працях С. Соколенка, О. Буткевич, І. Курило, В. Захарченко тощо. Цими та іншими дослідниками здійснено аналіз чинного законодавства України щодо визнання кластера об'єктом господарсько-правової політики держави, визначено необхідність удосконалення законодавства з підвищення конкурентоспроможності економіки, вивчено правові аспекти формування і функціонування кластерів у визначених сферах економічної активності тощо. Водночас недостатньо дослідженими залишаються питання систематизації існуючого законодавства у сфері кластеризації, а також його доповнення і подальшого розвитку за визначеними напрямками.

Мета статті (постановка завдання). Мета статті – визначення напрямів розвитку нормативно-правового поля кластеризації та формування рекомендацій із їх забезпечення.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Оцінка розвиненості нормативно-правового поля України та визначення можливості безпечного інноваційного розвитку промисловості в умовах кластеризації національної економіки дозволило окреслити необхідність систематизації існуючого інноваційного законодавства, а також його доповнення і подальшого розвитку за двома напрямками:

1. Законодавче забезпечення кластеризації.
2. Законодавче забезпечення основ безпечного інноваційного розвитку промисловості.

Згідно першого напрямку слід здійснити низку перетворень за групами:

- створення (прийняття) окремих законів України та нормативних актів;
- внесення змін до чинних нормативних документів із метою поглиблення законодавчих основ кластеризації;
- приєднання до міжнародних конвенцій (меморандумів кластеризації).

Вважаємо за доцільне розглянути кожний із напрямів окремо, а також доповнити їх ще одним, який передбачає внесення змін до чинних нормативних документів, що не пов'язані із процесами кластеризації, а регулюють господарську діяльність країни загалом. Необхідно підтримати прийняття Концепції створення кластерів в Україні, яка схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України ще у 2008р. Вона окреслює основні види кластерів, передумови та необхідність їх створення і окреслює комплекс заходів щодо інтенсифікації кластеризації економіки. Також слід забезпечити прийняття

Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів, що схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України у 2009р. (проект Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів розроблено у 2009 р. Міністерством регіонального розвитку та будівництва України спільно з Національною академією наук України).

При цьому слід забезпечити схвалення цих нормативних актів у відповідних міністерствах. Позитивним зрушенням у даному напрямі є те, що проект Концепції Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів схвалювався Міністерством регіонального розвитку та будівництва ще у 2009р. Згідно тексту рішення про схвалення, Концепцію Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів опрацьовано з відповідними центральними та місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування, науковими установами, обговорено на Міжнародній конференції з питань транскордонних кластерів та покращення інвестиційної привабливості регіонів (14.09.2009 р.), а також розглянуто та схвалено на засіданні секції з питань міжнародного, транскордонного співробітництва, інвестиційного розвитку та європейської інтеграції науково-технічної ради Мінрегіонбуду. Таке рішення полегшує реалізацію гнучкої політики кластеризації промисловості, зважаючи на заданий рівень децентралізації управлінських функцій та визначену роль у ній місцевих громад.

У даному напрямі варто забезпечити визначення у чинному законодавстві поняття «кластеризація». Незважаючи на те, що важливість цього питання уже підкріплена прийняттям концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 роки, яка схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України ще у серпні 2013 р., до сих пір цього не відбулось.

Таке визначення можна передбачити у змінах до Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [1]. У ст. 7 Закону визначено стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні, можна були би доповнити кластеризацією, зазначивши наступне «Особливим пріоритетом України проголошено гармонійний розвиток людського потенціалу, економіки та природного середовища держави, кластеризацію у стратегічних напрямках інноваційної діяльності».

Зважаючи на те, що чинним законодавством кластери зараховані до інноваційних структур (юридична особа будь-якої організаційно-правової форми, яка створена у відповідності з законодавством (вид А), або група юридичних осіб, яка діє на підставі договору про спільну діяльність без створення юридичної особи і без об'єднання вкладів її учасників (вид Б), з певними сферами діяльності і типом функціонування, орієнтованими на створення та впровадження наукоємної конкурентоспроможної продукції), доцільно ініціювати прийняття закону України «Про інноваційні структури». За відсутності такого нормативного акту, створення і функціонування

кластерів як інноваційних структур регламентується Постановою Кабінету міністрів України від 22.05.1996 р. № 549 «Про затвердження Положення про порядок створення і функціонування технопарків та інноваційних структур інших типів».

У даному законі варто було би також передбачити можливість утворення особливих інноваційних структур – приватних дослідницьких центрів. За прикладом функціонування кластерів у країнах ЄС вони повинні сприяти інтеграції знань у промислове виробництво. Для цього при університетах (чи освітніх структурах інших типів) створюються науково-дослідні центри у формі юридичних осіб під керівництвом осіб із професорського середовища. Узаконення на державному рівні у вигляді прийняття рекомендованого закону статусу таких наукових центрів сприятиме функціонуванню структур кластерного типу.

Тож у межах розвитку нормативно-правового поля кластеризації слід передбачити формування методичних рекомендацій щодо реалізації кластерної політики (існує у Російській Федерації, де сформовано методичні рекомендації щодо реалізації кластерної політики, що затверджені листом Мінекономрозвитку Росії від 2008 р.) [2]. Варто зазначити, що у практиці нормативного управління кластеризацією у Росії у зазначеному документі дано визначення інноваційного територіального кластеру, під яким слід розуміти сукупність розміщених на обмеженій території підприємств і організацій (учасників кластера), яка характеризується наявністю: науково-виробничого ланцюга, що об'єднує учасників кластера; синергетичного ефекту, що виражений у підвищенні економічної ефективності і результативності діяльності кожного підприємства за рахунок високого ступеня інтеграції [2].

Тож у межах розвитку нормативно-правового поля кластеризації слід передбачити формування методичних рекомендацій щодо реалізації кластерної політики. Вони полегшать її реалізацію на місцях та взаємодію центральних та місцевих органів влади у процесі управління кластеризацією. Оскільки більшість нормативних актів містять розділ, що тлумачить основні терміни, то визначення сутності кластеризації можна передбачити і цим нормативним актом.

Згідно другого напрямку розвитку нормативного поля кластеризації слід визначити рекомендації із розвитку нормативного поля у суміжних (підтримуючих) галузях. У даному контексті можна згадати ті закони, які сприятимуть розвитку кластерів незалежно від видів економічної діяльності. Такими нами визначено, наприклад Закон України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон», Меморандум «Про створення й розвиток Національної мережі трансферу технологій UTTN державними й недержавними суб'єктами трансферу технологій» тощо. Пояснимо це твердження. Згідно першого закону визначається порядок створення і ліквідації та механізм функціонування спеціальних (вільних) економічних зон на території України, загальні правові і економічні основи їх статусу, а також загальні

правила регулювання відносин суб'єктів економічної діяльності цих зон з місцевими Радами народних депутатів, органами державної виконавчої влади та іншими органами. Якщо використати досвід країн СНД та надати статусу спеціальних зон туристично-рекреаційним територіям – це сприятиме формуванню нових туристичних кластерів та розвитку тих, які уже функціонують на території України.

Меморандум «Про створення й розвиток Національної мережі трансферу технологій» сприяє формуванню Української мережі трансферу технологій UTTN та її сегментів, започатковує ефективне міжнародне співробітництво у цій сфері. NTTN дозволить інтегруватись в європейську мережу з питань трансферу технологій (EEN) та підвищувати рівень кластерної взаємодії у міжнародній сфері зокрема.

Як уже зазначалось, при розвитку нормативно-правового поля кластеризації слід сформувати методичні рекомендації щодо реалізації кластерної політики. Цей факт вимагає змін у Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» [3]. Цей Закон визначає правові, економічні та організаційні засади реалізації державної регіональної політики щодо стимулювання розвитку регіонів та подолання депресивності територій. У даному контексті стимулювання розвитку регіонів могло би здійснюватись і на засадах кластеризації.

Як відомо, проблемним питанням у процесі стимулювання і підтримки інноваційної діяльності в Україні залишаються державні закупівлі високотехнологічних продуктів та використання патентів. Оскільки кластеризація є потужним каталізатором інноваційного розвитку, то Закон України «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти» № 1490-III від 22.02.2000р. міг би забезпечити вкладення державних коштів у їх розвиток [4].

Цими нормативними актами другий напрямок не обмежується, таких прикладів можна навести ще багато. Проте пропонуємо розглянути законодавство у конкретному виді економічної діяльності. Нами як об'єкт дослідження обрано сільське господарство, адже воно традиційно є стратегічним видом економічної активності у межах національної економіки. Незважаючи на це, кластери у сільському господарстві України не набули поширення.

У даній галузі реформування повинно торкнутись Законів України «Про основні засади державної аграрної політики», «Державної цільової програми розвитку українського села», а також Закону України «Про сільське господарство». Перші два нормативні акти діяли до 2015р. (Закон України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 р., «Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 р.») та не передбачали жодної згадки про аграрні кластери та інші міжорганізаційні утворення галузі. Виняток становить проект Закону України «Про сільське господарство». У ньому визначено, що в сільському господарстві можуть утворюватись міжгосподарські організаційно-управлінські структури у вигляді самоврядних господарських об'єднань кооперативного

господарування і кластерного регіонального співробітництва в організаційно-правових формах товариств, асоціацій, консорціумів (Стаття 11.4) [5]. Отже, для розвитку кластеризації аграрного сектору економічної активності слід прийняти згаданий нормативний документ.

Так як розвиток кластерів можна передбачити не лише у відповідних видах економічної активності, а й на певній території (у відповідних регіонах), то слід визначити шляхи розвитку нормативно-правового поля їх функціонування. Таким чином, зміни можна відобразити у відповідних стратегіях розвитку регіонів. За приклад пропонуємо узяти Стратегію розвитку морських портів України на період до 2038 року, що затверджена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 11 липня 2013 р. № 548-р. Ця стратегія серед переваг портової галузі визначає створення кластерів та спеціальних зон у морських портах, а проблеми портових територій визначає відсутність мережі кластерів. Тому у межах реалізації (з метою досягнення основної мети створення) стратегії передбачено створення мережі кластерів шляхом: визначення переліку морських портів і типів кластерів; розширення переліку послуг, що надаються в морських портах; залучення приватних інвестицій для розвитку морських портів, передачі підприємств портової галузі та частини об'єктів портової інфраструктури, зокрема, в концесію [6].

У даному контексті можна використати ініціативу Севастопольської міської державної адміністрації, що підтримала «Організаційний план сприяння створенню і розвитку кластерних структур на території Севастополя на 2004-2005 рр.» [7]. Незважаючи на особливий статус м. Севастополь, подібні ініціативи у регіонах повинні охоплювати більшість міст регіонів. Тож варто узяти на увагу та забезпечити у регіонах ініціатив із прийняття «Організаційних планів сприяння створенню і розвитку кластерних структур на території регіонів» на відповідний період.

Підтримати децентралізацію державного управління національною економікою та визначену роль у ній місцевих громад дозволять зміни до Закону «Про місцеве самоврядування в Україні» та «Про органи самоорганізації населення». Ці два документи взаємопов'язані, адже згідно першого місцеві ради мають право на надання згоди на утворення органів самоорганізації населення. Зважаючи на те, що прийняття рішень про об'єднання в асоціації або вступ до асоціацій, інших форм добровільних об'єднань органів місцевого самоврядування та про вихід з них належить до виключної компетенції сільських, селищних, міських рад, вони можуть стати учасниками кластерних об'єднань. Це слід було би уточнити у тексті статті 25 [8]. Аналогічна роль у процесах кластеризації і органів самоорганізації населення. Законом про їх створення передбачено надання їм повноважень вносити у встановленому порядку пропозиції до проектів місцевих програм соціально-економічного і культурного розвитку відповідних адміністративно-територіальних одиниць та проектів місцевих бюджетів [9]. Даний перелік можна доповнити пропозиціями щодо кластеризації у

регіонах.

Згідно наступного напрямку (долучення до міжнародного законодавства) слід ратифікувати «Маніфест кластеризації ЄС» (2007) та Кластерний меморандум (ухвалений у м. Стокгольм, 21.01.2008 року). Окрім цього варто долучитись до системи інших документів Ради Європи та ЄС, міждержавних угод, серед яких:

1. Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними громадами або владою.

2. Спільне рішення Європейського Парламенту та Європейської Ради від 05.07.2006 року № 1082/2006 «Про Європейські групування з метою територіальної кооперації».

3. Лісабонська концепція кластерного розвитку Європейських країн 2000 року.

4. Рекомендація Комітету Міністрів Ради Європи № R(84)2 з питань Європейської Хартії регіонального/просторового планування (Торремоліноська Хартія).

5. Рекомендація Комітету Міністрів Ради Європи № (2002)1 щодо керівних принципів сталого просторового розвитку Європейського континенту.

6. Концепція міжрегіонального та прикордонного співробітництва держав-учасниць СНД (Астана, 15.09.2004 року).

Рішення щодо приєднання до цих угод уже передбачено у проекті Концепції створення кластерів в Україні, яка схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України ще у 2008 р.

Як зазначається у «Рекомендації щодо впровадження нових форм транскордонного співробітництва», для розвитку кластеризації слід прискорити отримання статусу повноправного члена програми EUREKA (European Research Coordination Agency) [10].

Науково-технічна програма EUREKA (European Research Coordination Agency) заснована у 1985 р. за ініціатив уряду Франції і Німеччини для надання допомоги науковцям проводити дослідження (в межах виконання спільних проектів) у галузі інформаційних технологій, телекомунікацій, енергетики, екології та біотехнологій, транспорту та нових матеріалів [10].

Метою програми «EUREKA» є впровадження інноваційних науково-технічних розробок у виробництво, здійснення конкурентоспроможних на світовому ринку досліджень та розробок (R&D) невійськового призначення.

Програма «EUREKA» також сприяє розробці виробів, впровадженню технологічних процесів, наданню послуг високої якості тощо.

Одним із напрямів програми є Cluster projects, що дозволяє об'єднатись для здійснення проектів, які неможливо виконати самостійно в окремій країні, сприяє зміцненню конкурентоздатних європейських фірм та розвиває середні та малі компанії, які працюють у сфері розробки та досліджень [10].

У даному контексті варто розглянути міжнародні проекти кластерного розвитку, до яких можна долучитись у перспективі. На сьогодні Україна уже є учасником таких проектів як «Regions of

Knowledge/RoK» (Регіони знань), INTERREG (найбільша програма громадських (місцевих) ініціатив (Community Initiative) ЄС щодо підтримки розвитку прикордонних регіонів країн – членів ЄС і деяких приморських територій), PHARE CBC (програма підтримки транскордонного співробітництва прикордонних територій країн Центральної Європи) тощо [11].

Участь у цих та інших проектах вимагає відповідного схвалення, що доцільне у межах окремих видів економічної активності чи регіонів. Окреслення таких рішень вимагає глибокого дослідження, здійсненого у таких регіонах чи галузях, тому у межах даного дослідження не може бути чітко сформоване. Проте, спираючись на результати досліджень, проведених у економічній літературі, перспективними міжнародними проектами у сфері кластеризації є: Міжнародний довготерміновий етномістський проект «Екологічний ракурс», RERAM (створений для посилення співпраці та координації наукових установ та організацій інноваційного розвитку з ЄС та країн Східного Партнерства у сфері ефективності використання деревини як ресурсу) тощо [12].

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Для розвитку кластеризації, що полягає у створенні кластерів та інших мережевих структур слід з метою підвищення конкурентоспроможності національної економіки України, її інноваційного розвитку та отримання інших переваг забезпечити удосконалення чинного нормативно-правового поля.

У статті сформовано рекомендації із розвитку нормативно-правового поля кластеризації за чотирма напрямками. Перший напрям передбачає розроблення (прийняття) окремих законів та нормативних актів (прийняття Концепції створення кластерів в Україні, Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів, закону України «Про інноваційні структури» тощо), другий пов'язаний із визначенням змін до чинного законодавства у сфері кластеризації (внесення змін до Закону України «Про пріоритетні напрямів інноваційної діяльності в Україні», Постанови Кабінету міністрів України «Про затвердження Положення про порядок створення і функціонування технопарків та інноваційних структур інших типів» тощо), третій вимагає внесення змін до багатьох нормативно-правових актів, дія яких пов'язана із регулюванням національної економіки (Закон України «Про основні засади державної аграрної політики», «Державну цільову програму розвитку українського села», Стратегію розвитку морських портів України на період до 2038 року тощо), а четвертий – приєднання до норм міжнародного права («Маніфесту кластеризації ЄС» та Кластерного меморандуму, Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними громадами або владами тощо).

У подальших дослідженнях за проблемою слід здійснити моделювання кластеризації економіки в умовах інноваційного розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.
2. Мельник, О. Г. Модель кластеризації економічної системи України в контексті співпраці з РФ в науково-технологічній сфері / О. Г. Мельник // Український соціум. – 2013. – № 1(44). – С. 129-140.
3. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2850-15>.
4. Закон України «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти» № 1490-III від 22.02.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1490-14>.
5. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minagro.gov.ua/page/?12503.
6. Стратегія розвитку морських портів України на період до 2038 року. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 11 липня 2013 р. № 548-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/main>.
7. Організаційний план сприяння створенню і розвитку кластерних структур на території Севастополя на 2004-2005 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.slava.sebastopol.ua/2006.5.24/view/12603_klastery-i-klasterizaciya.html.
8. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80/page>.
9. Закон України «Про органи самоорганізації населення» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2625-14>.
10. Рекомендації щодо впровадження нових форм транскордонного співробітництва / Кол. авторів за ред. д.е.н., проф. Мікули Н. А. / НАН України. Ін-т регіональних досліджень. – Львів, 2010. – 150 с.
11. Мікула, Н. Єврорегіони: досвід та перспективи. / Мікула Н.– Львів: ІРД НАН України, 2003. – 222 с.
12. Мікула, Н. А. Транскордонні кластери / Н. А. Мікула, О. І. Пастернак// Регіональна економіка. – 2009. – № 2. – С. 228-229.

REFERENCES

1. Zakon Ukrainy «Pro priorytetni naprjamy innovacijnoi' dijal'nosti v Ukraini» [On the Priority Directions of Innovation Activity in Ukraine]. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3715-17> [in Ukrainian].
2. Mel'nyk, O. G. (2013). Model' klasterizacii' ekonomichnoi' systemy Ukrainy v konteksti spivpraci z RF v naukovu-tehnologichnij sferi [The model of the clustering of the Ukraine economy in context of cooperation with Russia on science FND technological field]. Ukrain's'kyj socium – Ukrainian Society, 1(44) [in Ukrainian].
3. Zakon Ukrainy «Pro stymuljuvannja rozvytku regioniv» [On Stimulating the Development of Regions]. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2850-15> [in Ukrainian].
4. Zakon Ukrainy «Pro zakupivlju tovariv, robit i poslug za derzhavni koshty» [On Government Procurement of Goods, Works and Services]. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1490-14> [in Ukrainian].
5. Zakon Ukrainy «Pro derzhavnu pidtrymku sil's'kogo gospodarstva Ukrainy» [On State Support for Agriculture in Ukraine]. Retrieved from www.minagro.gov.ua/page/?12503 [in Ukrainian].
6. Strategija rozvytku mors'kyh portiv Ukrainy na period do 2038 roku. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/main> [in Ukrainian].
7. Organizacijnyj plan sprjannja stvorenju i rozvytu klasternyh struktur na terytorii' Sevastopolja na 2004-2005 rr. Retrieved from http://www.slava.sebastopol.ua/2006.5.24/view/12603_klastery-i-klasterizaciya.html [in Ukrainian].
8. Zakon Ukrainy «Pro misceve samovrjaduvannja v Ukraini» [On Local Self-Government in Ukraine]. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80> [in Ukrainian].
9. Zakon Ukrainy «Pro organy samoorganizacii' naselelnja» [On Bodies of Self-Organization of Population]. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2625-14> [in Ukrainian].
10. Mikula, N. A. (Ed.). (2010). Rekomendacii' shhodo vprovadzhennja novyh form transkordonnogo spivrobitnyctva. L'viv: IRD NAN Ukrainy [in Ukrainian].
11. Mikula, N. (2003). Jevroregiony: dosvid ta perspektyvy [Euroregions: experience and perspectives]. L'viv: IRD NAN Ukrainy [in Ukrainian].
12. Mikula, N. A., Pasternak, O. I. (2009). Transkordonni klasteri [Cross-border clusters]. Regional'na ekonomika – Regional economy, 2 [in Ukrainian].

Носов Александр Юрьевич, Черничко Татьяна Владимировна. НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КЛАСТЕРИЗАЦИИ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрено понятие кластеризации национальной экономики как процесса создания в рамках национальной экономики страны кластеров (их систем) и других сетевых структур, определены ее значение для развития национальной экономики (обеспечивает повышение конкурентоспособности национальной экономики, усиления ее инновационной составляющей, улучшение качества образования, согласования интересов власти и бизнес-структур и т.д.). По результатам исследования крупнейших промышленных кластеров, изучение проблем кластеризации национальной экономики отмечено неразвитость законодательно-правового поля и негативное

влияние законодательного фактора на нее. Законодательство в сфере инноваций (кластеризации) не имеет системного характера, в нем доминируют многочисленные разрозненные подзаконные нормативно-правовые акты. Цель статьи – определение направлений развития нормативного правового поля кластеризации и формирования рекомендаций по их обеспечению. В результате исследования крупнейших кластеров, определены неразвитость законодательно-правового поля кластеризации и негативное влияние законодательного фактора на нее. В статье сформулированы рекомендации по развитию нормативно-правового поля кластеризации по четырем направлениям: разработка (принятие) отдельных законов и нормативных актов, определением изменений в действующее законодательство в сфере кластеризации, внесение изменений в многих нормативно-правовых актов, действие которых связано с регулированием национальной экономики, присоединение к нормам международного права. Научная новизна заключается в систематизации подходов и направлений развития нормативно-правового поля кластеризации. Практическая значимость проведенного исследования заключается в формировании практических рекомендаций направленных на развитие нормативно-правового поля кластеризации, с учетом существующего мирового опыта. В статье предложено внесение изменений в Закон Украины «О приоритетных направлениях инновационной деятельности в Украине» и «О стимулировании развития регионов» по реализации кластерной политики. Обоснованно принятия закона Украины «О инновационные структуры» в состав которых предложено отнести кластеры. В дальнейших исследованиях по проблеме следует осуществить моделирование кластеризации экономики в условиях инновационного развития.

Ключевые слова: кластеры, кластеризация, нормативно-правовое поле, развитие.

Nosov Oleksandr Yu., Chernychko Tetiana V. NORMATIVE-LEGAL REGULATION OF CLUSTERING IN UKRAINE

The concept of clustering of the national economy as a process of creation clusters (their systems) and other network structures within the national economy of the country has been considered in the article, its importance for the development of the national economy (it provides increase of the competitiveness of the national economy, strengthening of its innovative component, improvement of the quality of education, coordination of interests power and business structures, etc.). According to the results of the study of the largest industrial clusters, the study of the problems of the clusterization of the national economy has been marked by the lack of normative-legal framework and the negative influence of the legislative factor on it. Legislation in the field of innovation (clusterization) is not systemic, it is dominated by numerous disparate sub-legal acts. The purpose of the paper is to determine the directions of development of the normative-legal field of clusterization and to formulate recommendations for its provision. As a result of research of the largest clusters, the underdevelopment of the legal and legislative field of clusterization and the negative influence of the legislative factor on it have been determined. The article contains recommendations on the development of the regulatory legal field of clusterization in four directions: the development (adoption) of separate laws and regulations, the definition of changes to the current legislation in the field of clusterization, the introduction of amendments to many normative legal acts, the effect of which is related to regulation of national economy, adherence to the norms of international law. Scientific novelty consists in systematization of approaches and directions of development of the legal and regulatory field of clusterization. The practical significance of the research carried out is to formulate practical recommendations aimed at developing a legal framework for clusterization, taking into account the existing world experience. The article proposes amendments to the Law of Ukraine «On Priority Areas of Innovation Activity in Ukraine» and «On Stimulating the Development of Regions» on the implementation of cluster policy. The adoption of the Law of Ukraine «On Innovative Structures» has been substantiated and it has been proposed to include clusters. In further research on the problem, modeling of clustering of the economy in the conditions of innovation development should be carried out.

Key words: clusters, clusterization, legal regulation, development.

Одержано 27.03.2019 р.

ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ

У науковій праці викладено результати дослідження стану та проблем інвестиційного клімату в Україні. Розкрито поняття інвестиційного клімату, його характеристику та здійснено оцінку за різними показниками. Проаналізовано критерії оцінки інвестиційного клімату за шкалою Роберта Стобауха (Stobaugh) та з'ясовано сучасний стан інвестиційної привабливості України за фіскально-адміністративними критеріями рейтингу Paying Taxes (PwC and the World Bank Group). Мета статті – проаналізувати підходи до визначення чинників впливу на прийняття рішень іноземними інвесторами щодо вкладення своїх капіталів на основі показників рейтингових оцінок індексу інвестиційної привабливості країни. У статті проаналізовано та узагальнено критерії оцінки транснаціональними корпораціями інвестиційного клімату країни потенційного інвестування, які відображають систему цінностей іноземного інвестора та його образ мислення. Встановлено, що важливе місце в системі оцінювання посідає система справляння податків та зборів. Наукова новизна проведеного дослідження полягає у систематизації основних підходів до визначення критеріїв оцінки інвестиційного клімату за різними ознаками та визначення напрямів його покращення в Україні засобами оподаткування. Методологія дослідження базувалася на дедуктивному, індуктивному, раціональному і системному підходах, статистичному та математичному аналізі різних показників та критеріїв оцінки інвестиційного клімату. Практичне значення полягає у систематизації основних підходів до визначення інвестиційної привабливості країни та визначені чинників, за рахунок яких в Україні можливо покращити інвестиційний клімат засобами оподаткування. Перспективним напрямом подальших розвідок у даній проблематиці є визначення переваг від залучення прямих іноземних інвестицій а також напрямків активізації діяльності щодо покращення інвестиційного клімату за допомогою податкових інструментів.

Ключові слова: інвестиційний клімат, критерії оцінки інвестиційного клімату, фіскально-адміністративні критерії оцінки інвестиційного клімату, рейтинги податкового клімату.

ВСТУП

Постановка проблеми. Іноземні інвестори, які планують вести бізнес у тій чи іншій країні, як правило, попередньо проводять аналіз привабливості такої юрисдикції, враховуючи різні аспекти та оцінюючи стан інвестиційного клімату в країні. Забезпечення вигод іноземних інвесторів з одного боку і національних інтересів країни-одержувача зовнішніх інвестицій – з другого залежить від стану інвестиційного клімату в приймаючій країні. Існують різні підходи щодо аналізу та оцінки інвестиційного клімату за допомогою ряду чинників, обмежень і показників, які комбінують під тим чи іншим кутом зору в залежності від поставленої мети. Одним із важливих аспектів визначення інвестиційної привабливості країни є її система оподаткування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема залучення іноземного капіталу та покращення інвестиційного клімату розглядається у працях провідних учених-економістів, серед яких Р. Дєрнберг, П. Фішер, А. Гальчинський, В. Геєць, Т. Єфименко, Я. Жаліло, Ю. Іванов, Ю. Пахомов, А. Соколовська, В. Федоренко, Л. Федулова, Л. Шабліста та багатьох інших. Проте наявні дослідження не повною мірою вирішують існуючі проблеми залучення іноземного капіталу засобами оподаткування.

Мета статті (постановка завдання). Мета статті – дослідження стану інвестиційного клімату на основі показників інвестиційної привабливості країни, визначення чинників впливу на мотивацію інвесторів щодо вкладення іноземного капіталу в економіку

країни та розробка пропозицій щодо його покращення засобами оподаткування.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Для досягнення поставленої мети потрібно, насамперед, визначитись із поняттям інвестиційного клімату, дати його характеристику та здійснити оцінку за різними показниками. Так, інвестиційний клімат включає комплекс умов, які впливають на поведінку інвестора, що приймає рішення про розміщення своїх капіталів, які мають для нього вирішальне значення. Інвестиційний клімат – це багатofакторний феномен та складне наукове поняття, яке має різні варіанти тлумачення.

Під інвестиційним кліматом, зазвичай, розуміють сукупність властивих даних державі, у певний період її розвитку історично та цивілізаційно обумовлених економічних, політичних, соціальних, ресурсних, демографічних, технологічних та інших умов і обставин, що сприяють (або не сприяють) розміщенню інвестицій [1, с. 637].

Варто зазначити, що інвестиційний клімат аналізують за допомогою ряду чинників, обмежень та показників, які комбінують під різним кутом зору в залежності від поставленої мети. Своєю чергою, визначення характерних рис інвестиційного клімату, складання із цього приводу різного роду рейтингів та індексів – один із напрямів сучасної економічної науки. Однак, інвестиційний клімат не буває раз та назавжди заданим та чітко визначеним. Під впливом об'єктивних обставин або ж силою політичної волі, він

може змінюватися.

На нашу думку, найбільш вираженою є оцінка інвестиційного клімату країни потенційного інвестування транснаціональними корпораціями (далі – ТНК), які визначають його за декількома головними критеріями, що відображають образ мислення та систему цінностей іноземного інвестора. До них належать наступні критерії [2, с. 307]:

1. Характеристика місцевого ринку (місткість внутрішнього ринку, відносний добробут або купівельна спроможність населення та потенціал росту цих показників та економіки загалом).

2. Доступ до ринку (місцеві закони та нормативно-правові акти, які дають або обмежують доступ компаній на місцевий ринок, можуть збільшити її прибутковість).

3. Робоча сила (рівень заробітної плати; якість освіти в країнах-одержувачах, оскільки освічених працівників легше підготувати та вони швидше виходять на максимальний рівень прибутковості).

4. Валютний ризик (курс місцевої валюти відносно до головних валют).

5. Можливість репатріації капіталу (нормативно-правові акти, які впливають на можливість повернення капіталу та прибутків до країни походження інвестора; складаються із рівня встановлених податків та зборів, обмежень на вивіз з країни твердої валюти або ускладнених процедур, пов'язаних цими діями).

6. Захист інтелектуальної власності (законодавство з патентування, авторських прав, торгових марок захисту торгових секретів).

7. Торгова політика (ставки митного тарифу, експортно-імпорتنі квоти, складності процедури ліцензування та отримання дозволу, процедура інвестування).

8. Урядове регулювання (нормотворчий клімат, стабільність та прозорість законодавства).

9. Ставки податків та зборів і податкові пільги.

10. Політична стабільність.

11. Рамки макроекономічної політики (економічна стабільність, найважливішим аспектом якої вважається низький передбачуваний рівень інфляції).

12. Інфраструктурні служби підтримки (забезпечення об'єктами функціональної, транспортної, соціальної інфраструктури, рівень якості обслуговування бізнесу).

Необхідно зауважити, що аналіз літературних джерел вказує на відсутність єдиного загально визнаного всеохоплюючого переліку показників, які б у своїй сукупності вичерпно могли охарактеризувати інвестиційний клімат. Зазвичай набір таких показників залежить як від об'єктивних чинників (форми та умов інвестування, їх обсяг і структура та ін.), так і суб'єктивних мотивацій, вибраних авторами подібних рейтингів. Найбільш поширеними та такими, на які найбільше всього звертають увагу іноземні інвестори, є комплексні зведення показників інвестиційного клімату за різними ознаками, а саме: за рівнем економічної свободи – від «The Heritage Foundation's Index of Economic Freedom»; кредитним рейтингом – від «Institutional Investor's

Country Credit Ratings»; рейтингом ризиків – від «Euromoney's Country Risk Ranking»; індексом глобальної конкурентоспроможності – від «Global Competitiveness Report»; індексом економічної креативності – від «Economic Creativity Index»; індексом довіри – від «A.T. Kearney's FDI Confidence Index»; індексом глобалізації – від «A.T. Kearney's Globalization Index»; індексом бізнесового середовища – від «The World Bank's World Business Environment Survey»; індексом прозорості (прозорості) ділових операцій – від (PriceWaterhouseCoopers' Opacity Index); індексом розвитку людини – від «UNDP's Human Development Index»; індексом недорозвинених ринків – від «Emerging Market Access Index» та ін. Привертає увагу той факт, що в матеріалах Інтернет-ресурсу Websites «Investment Climate Indicators» названо 15 різних зведених показників інвестиційного клімату [3].

На нашу думку, заслуговує на увагу класична шкала показників, запропонована Робертом Стобаухом (Stobaugh) – відомим американським економістом, професором, віце-президентом впливової Академії міжнародного бізнесу. Шкала Стобауха, розроблена із урахуванням його особистого досвіду менеджерської роботи у великих корпораціях, адже Стобаух – активний та впливовий автор з питань інвестицій, бізнесового менеджменту та оподаткування. За Стобаухом, корпорації оцінюють інвестиційний клімат країни, в яку вони мають намір інвестувати капітали, за 48-ми показниками, згрупованими у 8 категорій та виражених у столбальній шкалі. Інвестиційний клімат в Україні за Стобаухом знаходиться в цілком позитивному стані.

Серед факторів інвестиційного клімату центральне значення Стобаух відводить грошово-валютним чинникам. Стабільність національної валюти набирає 20 балів, а темпи інфляції – 14 балів. Решта мотивацій вибору іноземним інвестором країни для розміщення капіталів оцінюються ним на рівні 8-12 балів. Важливо, що за Стобаухом, навіть високий рівень інфляції (вище 35%) знижує, але не паралізує повністю інвестиційний процес [4].

На наш погляд, при всіх її перевагах, недолік рейтингової шкали Стобауха полягає в ігноруванні автором впливу на інвестиційний клімат і відповідно динаміку інвестицій з боку оподаткування: структури податкової системи, висоти податкових ставок, а також фіскально-адміністративних процедур і правил бухгалтерського обліку. У цьому зв'язку ми розділяємо позицію експертів міжнародних інформаційно-аналітичних компаній «Херітаж фаундейшн» і «ПрайсВотерхаузКуперс», що необхідною складовою комплексної оцінки інвестиційного клімату, крім власне стану національного господарства та заходів економічної політики, мають бути показники оподаткування та бухгалтерських стандартів.

Компанія «ПрайсВотерхаузКуперс» пропонує такі показники, які характеризують основне, що приймають до уваги інвестори в податковій системі країни, куди вони мають намір вкласти капітали: легкість податків і зручність їх сплати; кількість податкових платежів; час, витрачений на обробку документів; сума податків [5].

Для оцінки інвестиційного клімату за фіскально-адміністративними критеріями ми віддаємо перевагу більш детальнішим показникам, розміщеним в дещо іншій ієрархічній послідовності, а саме:

- кількість податкових платежів, у тому числі митного характеру;
- висота ставок державних і місцевих податків, у тому числі митних тарифів, при особливій привабливості для іноземних інвесторів пропорційних («плоских») податкових ставок;
- тривалість часу, затрачуваного на оформлення декларацій та всієї сукупності податкової документації як з боку платників податків, так і персоналу податкової служби.

Зрозуміло, що для створення найбільш сприятливого для інвестування клімату всі названі показники мають бути мінімізовані.

Як показує міжнародний досвід іноземного інвестування, залежність іноземних інвестицій від індексу інвестиційної привабливості країни має практично пряму залежність. Чим гірший інвестиційний клімат в державі, тим вище інвестор оцінює свій підприємницький ризик та, відповідно, можливість надходження іноземних інвестицій буде меншою. Отже, стан інвестиційного клімату має кількісний вираз, як для самого інвестора, так і для приймаючої сторони у реальному отриманні закордонних інвестиційних ресурсів.

Серед основних чинників, які в першу чергу впливають на інвестиційний клімат та перешкоджають притоку іноземних інвестицій в економіку України, експерти вважають: незавершену урегульованість щодо збереження прав власності; недосконалість діючої системи оподаткування; проблеми митного регулювання, а особливо – високий рівень корупції та бюрократичних бар'єрів [6].

З цього можна зробити висновок, що в боротьбі за перерозподіл інвестиційних потоків в умовах інтеграції національних економік кардинальну роль відіграє державне регулювання економіки та продумана податкова політика, як одна із її основних складових частин.

Підсумовуючи, важливо вяснити як оцінюють інвестиційну привабливість України насамперед самі іноземні інвестори. Ми погоджуємось із оцінкою інвестиційної привабливості, яку визначають експерти PWC, які дали досить позитивну оцінку стану інвестиційного клімату в Україні. На їх переконання, Україна в останні роки значно просунулася в плані зниження кількості податків і ставок оподаткування. Також були спрощені процедури податкової звітності. Все це дозволило помітно поліпшити позиції нашої країни в світовому рейтингу простоти сплати податків. Якщо в 2012 році з 190 країн Україна перебувала на 181 місці, майже в кінці списку, то за 6 років країна змогла поліпшити свій рейтинг на 138 позицій [7].

Чинники, за рахунок яких Україна поліпшила свої показники в рейтингу:

1. Україна стала єдиною країною в регіоні Східної Європи і Центральної Азії, яка в 2016 році знижувала ставки податків. Так, зниження ставки ЄСВ дозволило знизити податкове навантаження на бізнес.
2. Можливість подання податкової звітності в

електронному вигляді суттєво економить час для платника податків.

3. В Україні, порівняно з іншими країнами, відносно прості правила для бізнесу щодо внесення змін та правок у податкові декларації та декларації з відшкодування ПДВ за експортними операціями.

4. Бізнес в Україні адаптується і звикає до зближення податкового і бухгалтерського обліку.

Однак, за даними рейтингу «Paying Taxes 2019» Україна посіла 54 місце, тим самим погіршила на 11 пунктів у порівнянні з Paying Taxes 2018 (43 місце). На думку партнер PwC Україна В'ячеслава Власова, це пов'язано з тим, що протягом 2018 року «...в Україні не відбулося суттєвих змін у податковому законодавстві. Проте така відносна стабільність позначилася на позиції нашої країни у рейтингу, адже у більшості інших країн-учасниць рейтингу було впроваджено певні податкові реформи». Також він зазначає, що у світі спостерігається чітка тенденція «...до скорочення кількості часу, який витрачає бізнес на ведення податкового обліку. Проте в Україні цей показник у 1,5 рази більший, ніж у інших країнах Європи та Центральної Азії; і таким чином має найбільший потенціал до покращення» [8].

Саме тому необхідно спрямувати зусилля на зниження часу і трудовитрат для бізнесу на підготовку звітів, що дозволить помітно поліпшити позицію України у світовому рейтингу. Своєю чергою, на покращення цих показників вплине: спрощення правил обліку; спрощення форм податкових декларацій та податкових накладних; відмова від паперового документообігу; подальша автоматизація процесу взаємодії бізнесу з фіскальними органами.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Як показав проведений аналіз чинників, що впливають на покращення інвестиційного клімату в країні, зниження ставок податків – не є головною причиною для зростання інвестиційної привабливості. Мають бути покращені, насамперед взаємовідносини фіскальних органів та іноземних інвесторів.

Також для поліпшення податкового клімату з боку державних органів потрібно створити повноцінний електронний кабінет платників податків, який, на жаль, в даний час використовується платниками податків переважно в якості електронної поштової скриньки.

Не менш важливим є введення електронного аудиту (перевірка фіскальними органами податкової звітності дистанційно, без виїзду на підприємство).

Отже, з боку якості інвестиційного клімату, хоч резерви його покращення ще далеко не вичерпані, серйозних перешкод для прямих іноземних інвестицій в економіку України не існує. Питання інвестиційного клімату знаходяться під постійним контролем вітчизняних урядових структур. Та найбільшими перешкодами залишається високий рівень корупції та адміністративні бар'єри, а тому числі і фіскальні.

Ретельного вивчення потребує визначення напрямків поліпшення інвестиційного клімату за допомогою податкових інструментів, насамперед

використання їх для залучення іноземного капіталу для розвитку економіки України в довгостроковій перспективі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редкол.: ...С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
2. Рогач, О. І. Транснаціональні корпорації: підручник. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2008. – 400 с.
3. McConnell, D. Websites: Investment Climate Indicators [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecolu-info.unige.ch/archives/ceeman02/0475.html>.
4. Prokopenko, I. A. Investing activity of non-residents in the conditions of integration processes: fiscal aspect. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [The Manuscript. irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe?](http://irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe?)
5. Paying Taxes: The Global Picture. Overall ranking and data tables. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pwc.com>.
6. Прокопенко, І. А. Податкове стимулювання залучення прямих іноземних інвестицій в Україну в контексті досвіду зарубіжних країн [Електронний ресурс] / І. А. Прокопенко, В. О. Гаврилова // Науково-практичний інтернет-семинар НДФІ УДФСУ до Дня науки «Фіскальна політика в умовах макроекономічної стабілізації». – Режим доступу: <http://ndi-fp.asta.edu.ua/InternetConf.php/>
7. В Україні вдвічі покращився рейтинг податкового клімату [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://news.finance.ua/ua/news/-/415318/v-ukrayini-vdvichi-pokrashhyvsya-rejtyng-podatkovogo-klimatu>.
8. Paying Taxes 2019. A unique report by PwC and the World Bank Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/pwc-paying-taxes-2019.pdf>.

REFERENCES

1. Mochernyj, S. V. (Ed.). (2000). Ekonomichna encyclopediya [Economic Encyclopedia]. Т. 1. Kyi'v: Vydavnychij centr «Akademija» [in Ukrainian].
2. Rogach, O. I. (2008). Transnacionalny korporacyi [Transnational corporations]. Kyi'v: Vydavnycho-poligrafichnyj centr «Kyi'vs'kyj universytet» [in Ukrainian].
3. McConnell, D. (2009). Websites: Investment Climate Indicators. Retrieved from <http://www.ecolu-info.unige.ch/archives/ceeman02/0475.html> [in English].
4. Prokopenko, I. A. (2009). Investing activity of non-residents in the conditions of integration processes: fiscal aspect. Retrieved from irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe? [in Ukrainian].
5. Paying Taxes: The Global Picture. Overall ranking and data tables. Retrieved from <http://www.pwc.com> [in English].
6. Prokopenko, I. A., Gavrylova, V. O. Podatkove stymuljuvannja zaluchennja prjamyh inozemnyh investycij v Ukrai'nu v konteksti dosvidu zarubizhnyh krai'n. Retrieved from <http://ndi-fp.asta.edu.ua/InternetConf.php/> [in Ukrainian].
7. V Ukrai'ni vdvichi pokrashhyvsja rejtyng podatkovogo klimatu. Retrieved from <https://news.finance.ua/ru/news/-/415318/v-ukrayini-vdvichi-pokrashhyvsya-rejtyng-podatkovogo-klimatu>. [in Ukrainian].
8. Paying Taxes 2019. (2019). A unique report by PwC and the World Bank Group. Retrieved from <https://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/pwc-paying-taxes-2019.pdf> [in English].

Прокопенко Ирина Адольфовна. НАЛОГОВЫЙ АСПЕКТ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА

В научной работе изложены результаты исследования состояния и проблем инвестиционного климата в Украине. Раскрыто понятие инвестиционного климата, его характеристику и осуществлена оценка по различным показателям. Проанализированы критерии оценки инвестиционного климата по шкале Роберта Стобауха (Stobaugh) и определено современное состояние инвестиционной привлекательности Украины за фискально-административными критериями рейтинга Paying Taxes (PwC and the World Bank Group). Цель статьи – проанализировать подходы к определению факторов влияния на принятие решений иностранными инвесторами о вложении своих капиталов на основе показателей рейтинговых оценок индекса инвестиционной привлекательности страны. В статье проанализированы и обобщены критерии оценки транснациональными корпорациями инвестиционного климата страны потенциального инвестирования, которые отражают систему ценностей иностранного инвестора и его образ мышления. Установлено, что важное место в системе оценивания занимает налоговая система страны. Научная новизна проведенного исследования заключается в систематизации основных подходов к определению критериев оценки инвестиционного климата по различным признакам и определению направлений его улучшения в Украине средствами налогообложения. Методология исследования основана на дедуктивном, индуктивном, рациональном и системном подходах, на статистическом и математическом анализе различных показателей и критериев оценки инвестиционного климата. Практическое значение заключается в систематизации основных подходов к определению инвестиционной привлекательности страны и определены факторы, за счет которых в Украине возможно улучшить инвестиционный климат средствами налогообложения. Перспективным направлением дальнейших исследований в данной проблематике является определение преимуществ от привлечения прямых иностранных инвестиций, а также направлений

активизации деятельности по улучшению инвестиционного климата с помощью налоговых инструментов.

Ключевые слова: инвестиционный климат, критерии оценки инвестиционного климата, фискально-административных критерии оценки инвестиционного климата, рейтинги налогового климата.

Prokopenko Iryna A. TAXATION AS A COMPONENT OF INVESTMENT CLIMATE

The research paper presents the results of the study of the state and problems of the investment climate in Ukraine. The concept of the investment climate, its characteristics and the estimation on different indicators have been revealed. The criteria for assessing the investment climate on the Stobaugh scale have been analyzed and the current state of investment attractiveness of Ukraine according to the fiscal and administrative criteria of the Paying Taxes (PwC and the World Bank Group) has been determined. The purpose of the paper is to analyze the approaches to determining the factors influencing decision-making by foreign investors regarding the investment of their capital based on the indexes of rating assessments of the investment attractiveness index of the country. The article analyzes and summarizes the criteria for assessing the investment climate of transnational corporations in the country of potential investment, which reflects the system of values of foreign investors and their way of thinking. It has been established that an important place in the system of valuation is the system of collecting taxes and fees. The scientific novelty of the research is to systematize the main approaches to determining the criteria for assessing the investment climate by various features and to determine the directions for its improvement in Ukraine by means of taxation. The methodology of the research was based on deductive, inductive, rational and systematic approaches, statistical and mathematical analysis of various indicators and criteria for assessing the investment climate. The practical significance is to systematize the main approaches to determining the investment attractiveness of the country and identify the factors by which in Ukraine it is possible to improve the investment climate by means of taxation. A promising direction for further exploration in this problem is to identify the benefits of attracting foreign direct investment, as well as directions for activating activities to improve the investment climate through tax instruments.

Key words: investment climate, criteria of investment climate assessment, fiscal and administrative criteria for investment climate assessment, tax climate ratings.

Одержано 14.04.2019 р.

РОЗДІЛ II

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.48

DOI:10.31339/2313-8114-2019-1(11)-33-37

Байда Богдана Федорівна,
докторант кафедри менеджменту,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ТУРИСТИЧНИЙ БІЗНЕС ТА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ

В науковій праці викладено результати дослідження аналізу стратегії соціальної відповідальності туристичного підприємства, яка базується на врахуванні потреб та очікувань різних зацікавлених сторін з метою підвищення власної конкурентоспроможності на основі мінімізації можливих конфліктів інтересів та ризиків. Актуальність формування концепції соціальної відповідальності на підприємствах туристичного бізнесу обумовлена необхідністю керуватися не тільки стандартами, фінансовими показниками, але і суспільними інтересами, вимогами сталого розвитку, дотриманням бізнес – етики та ін. Ця позиція обумовлена тим, що туризм – це вид економічної діяльності зі значною соціальною спрямованістю, оскільки спрямований на задоволення потреб людей і підвищення якості життя населення. Мета статті полягає в аналізі та оцінюванні туристичного ринку України, а також у виробленні стратегічних підходів до удосконалення функціонування ринку з урахуванням соціальної відповідальності, яка має на меті якісне покращення зовнішнього для компанії або організації середовища. Підприємства сфери туризму знаходяться на початковій стадії розробки та впровадження соціальної відповідальності, що обумовлено неоднозначним трактуванням її сутності та неоднозначності сприйняття менеджментом туристичних підприємств. З цих позицій досліджено дефініцію «соціальна відповідальність», які застосовуються підприємствами США та Європи. Встановлено, що соціальна відповідальність у США пов'язана з програмами волонтерства працівників та благодичністю. У Європі соціальна відповідальність трактується як концепція врахування соціальних та екологічних аспектів у діяльності бізнесу на засадах добровільності та взаємодії між різними зацікавленими сторонами. Головними напрямками соціально-відповідальна реструктуризація; природоохоронна діяльність та ресурсозбереження; соціально-відповідальне інвестування за напрямками реалізації соціальної політики компаній, що діють з дотриманням економічних та етичних норм; посилення дієвості місцевого самоврядування як каталізатора для здійснення внеску у розвиток місцевої громади.

Ключові слова: туризм, ринок туристичних послуг, стратегія розвитку, соціальна відповідальність, внесок туризму у ВВП, внесок туризму у зайнятість.

ВСТУП

Туристична індустрія є важливим чинником економічного розвитку для багатьох європейських країн, забезпечуючи значні валютні надходження та послаблення тиску на їх платіжний баланс. За оцінками Всесвітньої туристичної організації ООН (ЮНВТО), туризм формує близько 10% світового ВВП, забезпечує близько 30% загального обсягу експорту світових послуг, створює одне з 12 робочих місць у світі, для більш ніж 40 країн світу є основним джерелом надходжень національного бюджету, а для 70 – однією з трьох його основних статей. Зростає обсяг міжнародних туристичних відвідувань. Прогнозується, що до 2030 року їх кількість зросте до 1,8 млрд туристів [3].

У 2015 році за даними ЮНВТО по Європі

подорожувало 609 млн туристів, їх витрати у 2014 році склали 509 млрд доларів США. За рахунок туризму Україна, як країна, що знаходиться в центрі Європи, має всі передумови для належного розвитку економіки.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку постає питання соціальної відповідальності бізнесу, що є концепцією, яка відображає добровільне рішення компаній брати участь у поліпшенні суспільства і захисті навколишнього середовища. Головними напрямками соціальних програм в туристичному бізнесі є: сумлінна ділова практика; заохочення та мотивація персоналу; соціально-відповідальна реструктуризація; природоохоронна діяльність та ресурсозбереження; соціально-відповідальне інвестування за напрямками реалізації соціальної політики компаній, що діють з дотриманням економічних та етичних норм; посилення дієвості

місцевого самоврядування як каталізатора для здійснення внеску у розвиток місцевої громади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні аспекти розвитку ринку туристичних послуг і туристичної індустрії загалом знайшли своє відображення в працях українських і зарубіжних вчених, а саме: В. С. Боголюбова, С. С. Галасюка, В. Г. Герасименка, Я. А. Дубенюка, О. О. Любіцевої, Т. І. Ткаченко, С. П. Грабовенської, Л. М. Шульгіної, Ю. Б. Забалдіної, М. Б. Біржакова, Д. В. Очеретіна і інші.

Мета статті (постановка проблеми) полягає в аналізі та оцінюванні туристичного ринку України, а також у виробленні стратегічних підходів до удосконалення функціонування ринку з урахуванням соціальної відповідальності, яка має на меті якісне покращення зовнішнього для компанії або організації середовища.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

В Україні розвиток туризму безпосередньо залежить від таких секторів економіки, як транспорт, зв'язок, торгівля, сільське господарство, будівництво, виробництво товарів широкого вжитку і туристичного призначення. Сьогодні туризм є однієї з провідних галузей в сфері структурної перебудови економіки.

Результатом розвитку туризму на території України стало перевищення темпів зростання кількості в'їзних туристів над виїзними. В період 2014-2017 рр. виїзний туристичний потік збільшився з 23,76 млн. осіб у 2014 р. до 24,66 млн. осіб у 2017 р., тоді як за цей же період в'їзний потік туристів зменшився із 24,67 млн. осіб у 2014 р. до 13,33 млн. осіб у 2017 р. [4].

Розвиток туристичного і готельно-ресторанного бізнесу є одним із важливих аспектів інвестиційної політики України, про що свідчить затвердження Кабінетом Міністрів Державної цільової соціальної політики розвитку в Україні спортивної і туристичної інфраструктури на 2011-2022 рр.

Зокрема, Європейська комісія надає наступне визначення соціальної відповідальності: «Соціальна

відповідальність, по своїй суті, є концепцією, яка відображає добровільне рішення компаній брати участь у поліпшенні суспільства і захисту навколишнього середовища» [5].

За визначенням Форуму соціально-відповідального бізнесу України, соціальна відповідальність бізнесу – це відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, до споживачів, працівників, партнерів; активна соціальна позиція компанії, що полягає в гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем.

Стратегія соціальної відповідальності туристичного підприємства – це корпоративна позиція, що визначає цінності, стандарти і норми, якими керується компанія в своїй діяльності щодо співробітників, партнерів, громад і екології, і яка пов'язана з її бізнес-стратегією.

Репутація вітчизняних туристичних компаній все більше залежить не тільки від їхньої прибутковості, вартості акцій, якості послуг, але й від їхньої активності у сфері корпоративної соціальної відповідальності. Для вітчизняних підприємств сфери туризму розробка стратегій корпоративної соціальної відповідальності для сталого розвитку є новим завданням. Адже така стратегія передбачає не епізодичну корпоративну благодійність, а системну діяльність, інтегровану в усі бізнес-процеси.

Стратегія соціальної відповідальності туристичного підприємства базується на врахуванні потреб та очікувань різних зацікавлених сторін з метою підвищення власної конкурентоспроможності на основі мінімізації можливих конфліктів інтересів та ризиків. У такому контексті корпоративна соціальна відповідальність може бути реалізована як комплекс стратегічних підходів, процедур та програм, які є інтегрованими у процесі прийняття управлінських рішень на всіх рівнях.

Виділяють чотири основні стратегії корпоративної соціальної відповідальності підприємств, зокрема у сфері туризму:

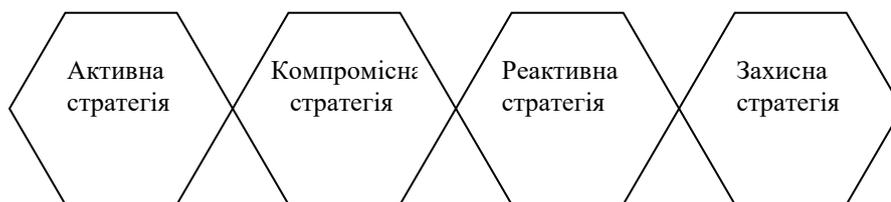


Рис. 1. Основні стратегії корпоративної соціальної відповідальності підприємств

Активна стратегія – компанія добровільно дотримується соціально-відповідальної поведінки до появи тиску зовнішнього середовища. Компромісна стратегія – є проміжною між активною та реактивною стратегіями. Реактивна стратегія – компанія не вирішує питання соціальної відповідальності, поки її до цього не примусить зовнішнє середовище. Захисна стратегія – мінімізація або намагання ухилитись від

відповідальності, що походить від конкретної особи.

Туристичні компанії, які планують визначити власну політику в сфері корпоративної соціальної відповідальності, мають керуватись рядом стратегій, засобів, методів. Загалом, їх можна поділити на три групи, які використовуються підприємствами поступово в залежності від стадії їх «соціальної зрілості»:

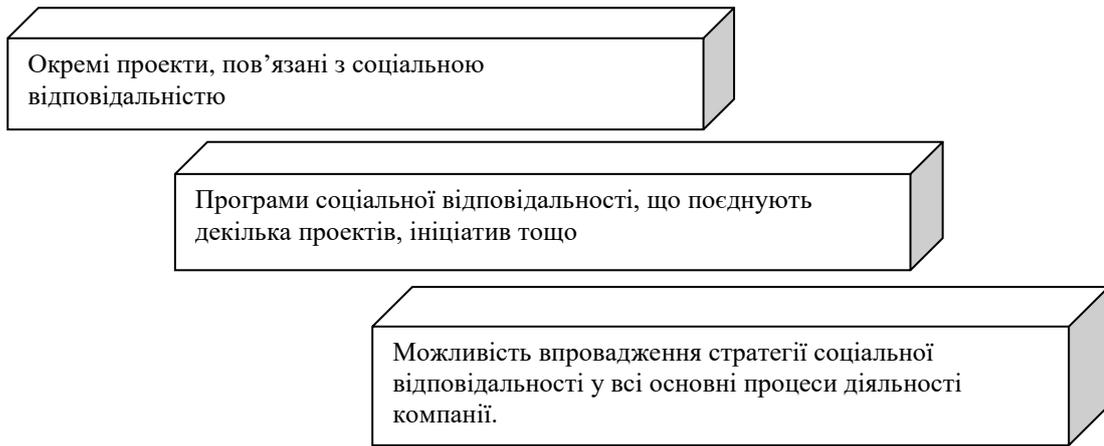


Рис. 2. Стадії соціальної зрілості туристичних компаній

Практичним важелем інтеграції корпоративної соціальної відповідальності у процес функціонування підприємств сфери туризму може бути створення та поширення соціальних програм. Соціальні програми – це добровільно здійснювана організацією діяльність з

охорони природи, розвитку персоналу, створення сприятливих умов праці, підтримки місцевого співробітництва, благодійна діяльність та добросовісна ділова практика.

Пропонується виділити такі типи соціальних програм:

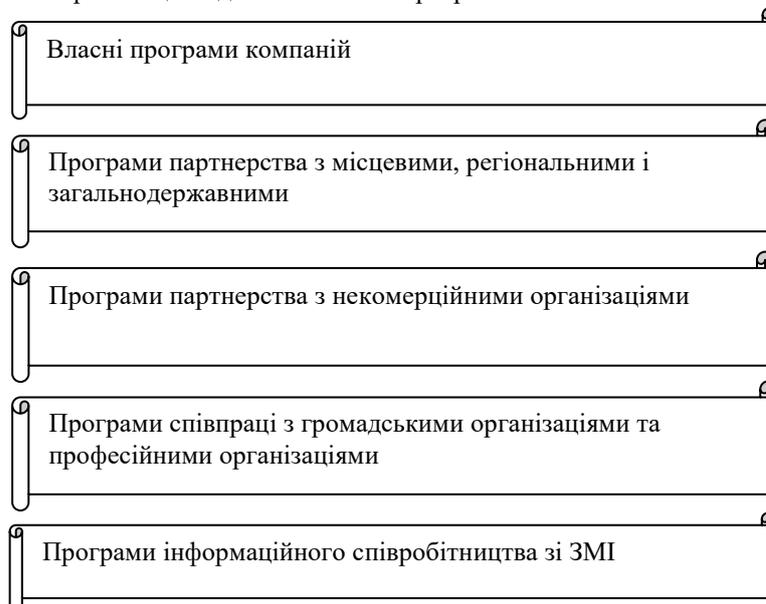


Рис. 3. Типи соціальних програм

Головними напрямками соціальних програм в туристичному бізнесі вважатимемо:

– сумлінна ділова практика – сприяння прийняттю і поширенню добросовісної ділової практики між постачальниками, бізнес-партнерами та клієнтами організації;

– заохочення та мотивація персоналу – реалізується в межах стратегії розвитку персоналу з метою залучення та утримання талановитих співробітників;

– соціально-відповідальна реструктуризація – забезпечення проведення реструктуризації соціально-відповідальним чином, перш за все в інтересах персоналу компанії;

– природоохоронна діяльність та ресурсозбереження – скорочення шкідливого впливу на навколишнє середовище;

– соціально-відповідальне інвестування напрямів реалізації соціальної політики тих компаній,

що діють з дотриманням економічних та етичних норм;

– посилення дієвості місцевого самоврядування як каталізатор – здійснення внеску у розвиток місцевої громади.

Міжнародний досвід взагалі переконує, що соціальна відповідальність не тільки корисна для розвитку компанії, але й необхідна. Кожне підприємство, котре хоче розмістити свої акції на Лондонській чи Нью-Йоркській біржі, знає, що серед іншого з неї вимагатимуть турбуватися про свій персонал, суспільство, екологію тощо.

Соціальна відповідальність – добровільна ініціатива власника компанії або засновників організації з розробки і реалізації певних соціально-спрямованих, неприбуткових заходів, що мають на меті якісне покращення зовнішнього для компанії або організації середовища [7].

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Впровадження в систему управління підприємства соціальної відповідальності обумовлено тим, що бізнес розглядається не лише як чинник економічного прогресу, але також, і як основа

підтримки соціальної стабільності суб'єкта діяльності. Це обумовлено тим, що у ситуації економічної кризи очікування персоналу щодо соціально-відповідальної поведінки підприємств підвищується. Саме тому, реалізуючи соціальні програми, бізнес прагне знизити соціальну напруженість у колективі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Державне агентство України з туризму і курортів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tourism.gov.ua>.
2. Світова рада з туризму та подорожей. World Travel & Tourism Council [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wttc.org/media/files/repots/economis-impactresearch/2017-documents/global-economis-impact-and-issues-2017.pdf>.
3. Світова туристична організація UNWTO [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unwto.org>.
4. Туристична діяльність в Україні у 2017 році: стат. зб. – К.: Державна служба статистики України, 2017. – 76 с.
5. Благов, Ю. Е. Концепция корпоративной ответственности и стратегическое управление // Российский журнал менеджмента. – 2004. – Т.4, №3. – С. 17-34.
6. Корпоративна соціальна відповідальність: підручник / О. Гирик, О. Денис, О. Дубовик та ін.: за заг. ред. д-ра екон. наук. проф. Т. С. Смовженко, д-ра екон. наук. проф. А. Я. Кузнецової. – К.: УБС НБУ. – 2009. – 240 с.
7. Саак, А. Е. Менеджмент в соціально-культурному сервісі і туризмі. – СПб.: Пітер, 2007. – 512 с.

REFERENCES

1. Derzhavne agentstvo Ukrai'ny z turyzmu i kurortiv. Retrieved from <http://tourism.gov.ua> [in Ukrainian].
2. World Travel & Tourism Council. Retrieved from <http://www.wttc.org/media/files/repots/economis-impactresearch/2017-documents/global-economis-impact-and-issues-2017.pdf> [in English].
3. Svitova turystychna organizacija UNWTO. Retrieved from <http://www.unwto.org> [in Ukrainian].
4. Turystychna dijial'nist' v Ukrai'ni u 2017 roci. Kyi'v, 2017 [in Ukrainian].
5. Blagov, Ju. E. (2004). Konceptyja korporatyvnoj otvetstvennosti y strategycheskoe upravlenye. Rossyjskyj zhurnal menedzhmenta, T.4, №3, 17-34 [in Russian].
6. Smovzhenko, T. S., Kuznjecovoi', A. Ja. (Eds.) (2009). Korporatyvna social'na vidpovidal'nist'. Kyi'v: UBS NBU [in Ukrainian].
7. Saak, A. Je. (2007). Menedzhment v social'no-kul'turnomu servisi i turyzmi. SPb.: Piter [in Ukrainian].

Байда Богдана Федоровна. ТУРИСТИЧЕСКИЙ БИЗНЕС И СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

В научной работе изложены результаты исследования стратегии социальной ответственности туристического предприятия, основанная на учете потребностей и ожиданий различных заинтересованных сторон с целью повышения собственной конкурентоспособности на основе минимизации возможных конфликтов интересов и рисков. Актуальность формирования концепции социальной ответственности на предприятиях туристического бизнеса обусловлена необходимостью руководствоваться не только стандартными финансовыми показателями, но и общественными интересами, требованиями устойчивого развития, соблюдение бизнес-этики и др. Эта позиция обусловлена тем, что туризм – это вид экономической деятельности со значительной социальной направленностью, поскольку направлен на удовлетворение потребностей людей и повышение качества жизни населения. Цель статьи заключается в анализе и оценке туристического рынка Украины, а также в выработке стратегических подходов к совершенствованию функционирования рынка с учетом социальной ответственности, которая имеет целью качественное улучшение внешней для компании или организации среды. Предприятия сферы туризма находятся на начальной стадии разработки и внедрения социальной ответственности, что обусловлено неоднозначной трактовкой ее сущности и неоднозначности восприятия менеджментом туристических предприятий. С этих позиций исследовано дефиницию «социальная ответственность», которые применяются предприятиями США и Европы. Установлено, что социальная ответственность в США связана с программами волонтерства работников и благотворительностью. В Европе социальная ответственность трактуется как концепция учета социальных и экологических аспектов в деятельности бизнеса на принципах добровольности и взаимодействия между различными заинтересованными сторонами. Главными направлениями социальных программ в туристическом бизнесе являются: добросовестная деловая практика; поощрение и мотивация персонала; социально-ответственная реструктуризация; природоохранная деятельность и ресурсосбережение; социально-ответственное инвестирование по направлениям реализации социальной политики компаний, действующих с соблюдением экономических и этических норм; усиление действенности местного самоуправления в качестве катализатора для осуществления

вклада в развитие местной общины.

Ключевые слова: туризм, рынок туристических услуг, стратегия развития, социальная ответственность, вклад туризма в ВВП, вклад туризма в занятость.

Baida Bohdana F. TOURISM BUSINESS AND SOCIAL RESPONSIBILITY

The research paper presents the results of the study analyzing the social responsibility strategy of a tourist enterprise, based on taking into account the needs and expectations of various stakeholders in order to increase their own competitiveness by minimizing possible conflicts of interest and risks. The relevance of the formation of the concept of social responsibility in the enterprises of the tourist business is due to the need to be guided not only by the standards of financial indicators, but also by public interests, the requirements of sustainable development, adherence to business ethics, etc. with a significant social orientation, as it aims to meet the needs of people and improve the quality of life of the population. The purpose of the article is to analyze and evaluate the tourist market of Ukraine, as well as to develop strategic approaches to improve the functioning of the market, taking into account social responsibility, which aims to improve the quality of the external environment for a company or organization. Tourism enterprises are at the initial stage of development and implementation of social responsibility, which is due to the ambiguous interpretation of its essence and ambiguity of perception by the management of tourism enterprises. From this point of view, the definition of “social responsibility”, which is used by enterprises in the USA and Europe, has been investigated. It has been established that social responsibility in the United States is associated with employee volunteering programs and charity. In Europe, social responsibility is interpreted as a concept of taking social and environmental aspects into account in business activities on the principles of voluntariness and interaction between various stakeholders. The main directions of social programs in the tourism business are: fair business practice; encouragement and motivation of staff; socially responsible restructuring; environmental protection and resource conservation; socially responsible investment in the areas of implementation of the social policy of companies operating in compliance with economic and ethical standards; enhancing the effectiveness of local government as a catalyst to contribute to the development of the local community.

Key words: tourism, tourism services market, development strategy, social responsibility, tourism contribution to GDP, tourism contribution to employment.

Одержано 22.03.2019 р.

THE CONCEPT OF MANAGEMENT LEADERSHIP EFFICIENCY

The relevance of the research topic is due to the fact that it is difficult to imagine management without organizational activity. Any business must be organized before it is managed, and then the organization must be constantly maintained in a condition that is adequate to the conditions and requirements of the market. The managerial leader not only manages the production process, but also constantly organizes it. Therefore, it is necessary to identify the main factors and aspects of the management leader's activities that affect its efficiency. The purpose of the study is to define the concept of management leadership efficiency which forms a positive result of enterprises' managers' performance in Ukraine. The paper considers the main content and essence of managerial work. The logic of the process of managerial activities has been defined. The managerial roles have been classified. Three groups of skills that form the basis of the professional activity of the leader have been identified. Specific business qualities of the leader have been highlighted. The requirements for managers regarding these qualities are not the same at different levels of management. At the lower levels, for example, determination, sociability, and some aggressiveness are of more value; at the higher ones, the following qualities become a priority: the ability to think strategically, assess the situation, set new goals, make changes, organize the creative process of subordinates. A model for evaluating the management leadership efficiency based on the singling out the principles of the effectiveness of management leadership has been developed. In accordance with these principles, the concept of managerial leadership efficiency has been suggested. It can serve as a basis for further practical use in order to increase the effectiveness of specific management leaders. It has been proved that the managers' behavior should be different with focus on perseverance, willingness to accept and transmit information, rationality, team work, thoroughness and accuracy, honesty, fairness, humor, desire to make contacts, willingness to respond correctly to reasonable objections, as well as willingness to make decisions, self-criticism, self-control, confidence, tact, respect for people, a positive attitude towards competition, a focus on achieving the goals.

Keywords: managerial leadership, management, performance management, communication.

INTRODUCTION

The problem statement. The individual effectiveness of a manager as a managerial leader is determined by his particular personal qualities and habitual behavior patterns. The individual features and characteristics of a manager determine his desire to take on the role of the leader of a certain group or organization as a whole and make it possible to identify abilities that give an opportunity to cope with the duties arising from this role.

The personality of a managerial leader is formed at the intersection of the individual and group goals and interests of various people (senior management, subordinates, partners, clients, etc.). In order to achieve the positive result of the activities, the managerial leader must take to heart and transform this aggregate energy into consolidated work in pursuit of organizational goals, which is quite difficult in the changing conditions of our time. The activity of a management leader can be considered effective if the existing preferences are optimally used and the disadvantages are minimized.

An important element of effective managerial leadership is the ability of a managerial leader to exert a positive influence on others, which induces them to change their attitude to events and changes them from passive observers into the policy agents and active followers of specific ideas, values and principles. That is why developing the managerial leadership efficiency is difficult to imagine beyond the ability of the management to influence and predict the reactions of others to their influence.

Effective influence on the surrounding involves the use of various tools and tactics that allow the opponent to preserve and even strengthen his reputation as a strong and independent person.

Overview of recent research and publications.

The theoretical foundations of the managerial work content and its role in the development of the enterprise have been studied in the works of the following foreign researchers: V. Vruma, F. Herzberg, S. Carroll, D. McClelland, A. Maslow, J. Schonnesi and many others. A significant contribution to the development of this problem has been made by the national scientists: L. S. Vygotsky, E. P. Ilyin, A. M. Kolot, G. V. Shchekin, E. A. Utkin, M. B. Kurbatov, A. Ya. Kibanov, and others. However, it should be noted that in present conditions of rapid change in information flow, success can only be achieved by such a leader who applies modern methods and improves his own management work.

The purpose of the study (task statement). The purpose of the article is to determine the concept of managerial leadership efficiency, which forms a positive result of the performance of Ukrainian enterprises' leaders.

RESEARCH RESULTS

The basis of the organization of management activity is the organization of labor in general, and management in particular.

With all the diversity of approaches and definitions, the organization of labor is understood as a system of systematic and targeted measures to ensure the highly

effective use of all the resources of the enterprise taking into account the state of the internal and external spheres to secure its mission.

Mission – the main general purpose of the organization is a clearly expressed cause of its existence. Certain goals are set for the mission.

In order to understand what constitutes a managerial activity, we turn to the concept of managerial labor as one of its main components.

Administrative work is a kind of mental work, and it can be attributed to the work of various categories of workers, that is, it is a kind of work aimed at the implementation of organization, coordination and regulation.

The main content and essence of management work

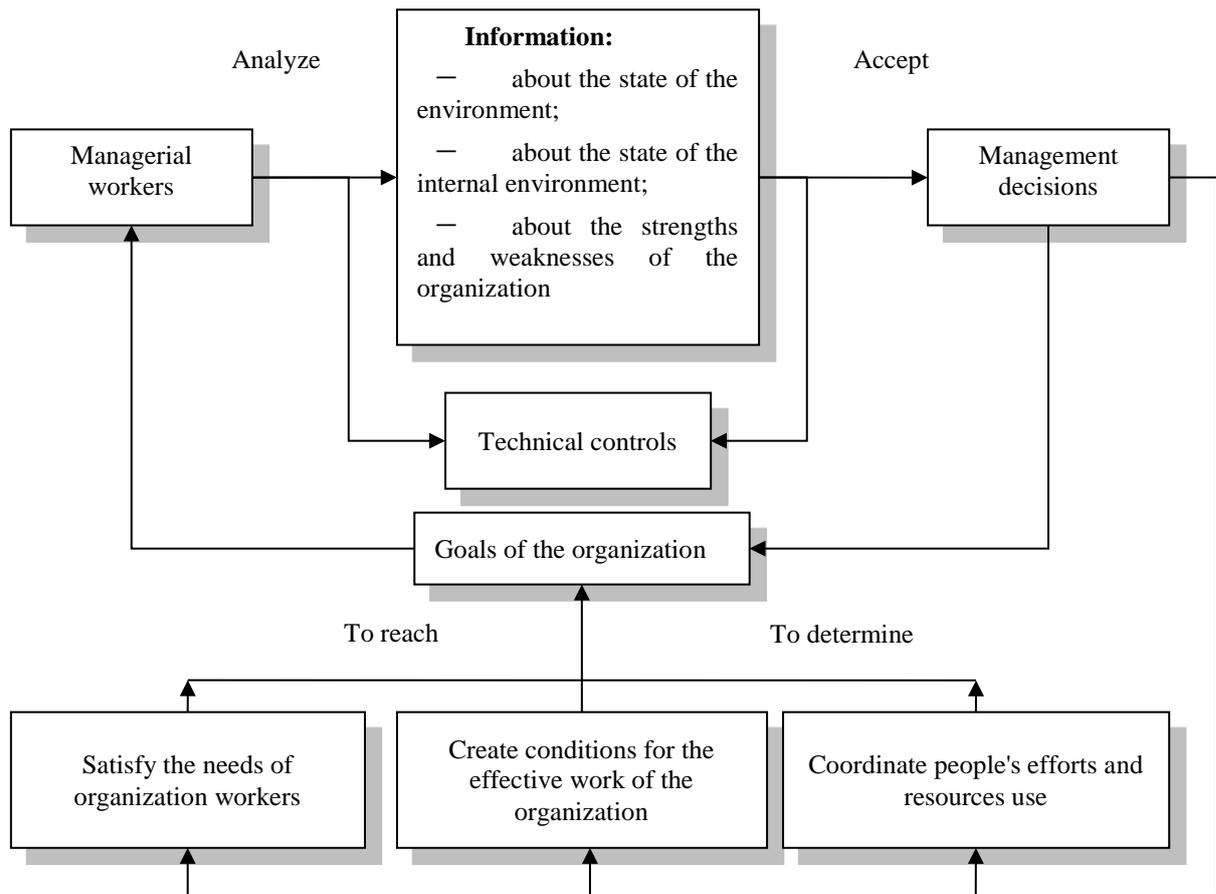


Fig. 1. Logic of management work

The main tasks of management are to define the goals of the organization and create the necessary conditions (economic, organizational, technical, social, psychological, etc.) for their realization, «establish harmony» between individual work processes, coordinate the joint activities of employees. The specificity of the tasks to be solved is determined primarily by the intellectual, creative nature of management work, in which the formulation of goals, the development of methods and methods for their achievement, as well as the organization of joint activities constitute the main content and content of the work of people belonging to management personnel. They have a special subject of work – information, processing which they make the decisions necessary to change the state of the controlled object. The tools of work are the means of working with information. The result of

can be disclosed only with a view to the particular sphere, and accordingly, its improvement should be carried out in accordance with this sphere.

Compared with other types of work in the organization, it has a number of features that are expressed by the nature of the work itself, its subject, results and the means used.

Managerial work is a type of social work, the main task of which is to ensure purposeful, coordinated activities of both individual participants in the joint labor process and labor collectives as a whole.

Figure 1 illustrates the logic of the process of managerial work and its focus on achieving the results of the organization.

their activities is evaluated by the goals achieved.

Managerial work is focused on the organization and management of various processes.

In the work activities of the top manager and senior managers, the actual management functions in the total scope of work are 6-18% for the first, 5-15% for the second. Thus, the part of management work in the process of labor activity in each specific case varies and depends on the position occupied, the scope of the employee, the level of his competence, preparedness, the ability to organize his work and the work of the team [1].

The concept of «management personnel» is interpreted widely and ambiguously. The International Labor Organization (ILO) considers management work as part of a wider category of workers, which in addition to managers includes other professionals. The basis is a close

relationship in the work of managers and specialists.

The concept of «managerial activity» is wider than the other concepts, because management, work, people and nature take part in management activities; management plays a leading and guiding role among all types of activities. The impact is not on management, but on the process of its implementation [2].

Thus, management activity is a type of consciously carried out human activity aimed at the effective functioning of the work being carried out (individually or collectively) to achieve certain goals, to solve relevant tasks, and to perform functions.

Management activity is a multifaceted, complex process and a comprehensive, systematic approach is needed to solve the problem of studying and implementing it.

In this case, it is advisable to consider the managerial roles.

A role is an expected set of actions or behaviors resulting from work. Manager's activities related to interpersonal communication, information and decision making are characterized by the roles.

The ability to conceptually think in the field of management is largely due to the nature of education. It is not by chance that in the USA only 2% of top company managers are engineers, and others are lawyers, economists, psychologists, and managers. In our country, the picture is reversed: at the beginning of the 90s 85% of managers had a technical education, 13% – economic, 2% – humanitarian.

In principle, personal qualities of a manager should differ little from the personal qualities of other employees who want to be respected, therefore possessing positive personal qualities is also only a prerequisite for successful leadership. These include:

- physical and psychological health;
- high level of internal culture;
- sensitivity, considerateness;
- friendly attitude towards people;
- optimism;
- self-confidence.

However, a person becomes a leader not only due to professional or personal qualities, but mainly to business ones, which include:

- the ability to create an organization, provide its activities to all that is necessary, put and distribute tasks among the executives, coordinate and control their implementation, encourage them to work;
- vigor, dominance, ambition, desire for power, personal independence, leadership, courage, determination, assertiveness, will, exactingness, uncompromising stand in defending the rights;
- openness, sociability, ability to win over people, ability to convince people and lead them;
- purposefulness, initiative, efficiency in solving problems, the ability to quickly choose the most important thing and concentrate;
- responsibility, ability to self-control, ability to control one's behavior, one's work, one's relations;
- the desire for transformation, innovation, the willingness to take risks and entice subordinates.

The requirements for managers regarding these

qualities are not the same at different levels of management. At the lower ones, for example, determination, sociability, some aggressiveness are more appreciated; at higher levels, the ability to think strategically, assess the situation, set new goals, make transformations, organize the creative process of subordinates are the priority [7].

Under these conditions, it is best to focus on the requirements of the job descriptions or passports of the manager's workplace.

The model for evaluating the effectiveness of management leadership is based on highlighting the principles of the effectiveness of management leadership. These include:

- finding goals that are promising in terms of organizational performance. The management leader can generate ideas independently or accumulate innovative energy of the environment. Moreover, he should be able to formulate promising ideas into organizational goals and set agreed tasks for subordinates;
- making changes in the structure, procedures and rules at all levels of management, planning and operational processes in accordance with the needs of optimal achievement of organizational goals;
- development and improvement of the positive impact on the organization as a whole and each member individually as a factor in the integration of resources towards the effective achievement of strategic goals and tactical objectives. If the management leader does not have sufficient influence in the organization, he will not be able to reach the goals and promising ideas;
- search for talented followers and partners, consolidation of their activities on the basis of a common vision of the goal and optimal use of the potential [4].

In accordance with these principles, the concept of management leadership efficiency is suggested. The concept can serve as a basis for further practical use in order to increase the effectiveness of specific managerial leaders. Schematically, this concept is presented in Figure 2.

The leader is always actively involved in group interaction processes. He actively influences the distribution of informal social roles and functions, influences in a certain way on the processes of group dynamics. The management leader uses his leadership in a particular group as a factor of increasing the efficiency of group activities in the framework of the goals set for the organization. Therefore, an important aspect of managerial leadership efficiency is the ability to effectively manage groups, including teams.

Communication, like the circulatory system, permeates the organization, providing it with necessary information. In any organization, there are formal and informal communication channels. Managers typically control the formal channels of communication, and informal leaders control the informal channels of communication. The managerial leader has an exceptional opportunity to control all channels of communication based on the needs of the organization. Effective management leadership is largely based on the creation of an effective communication system in the organization and the efficient management of this system.

The behavior of managers should be characterized by perseverance, readiness for perception and transmission of information, rationality, group work, diligence and accuracy, honesty, justice, humor, desire for contacts, readiness to respond properly to substantiated objections,

as well as readiness for decision-making, self-criticism, self-control, confidence in the manner of behavior, tact, respect for people, positive attitude to competition, orientation towards achieving the goals.

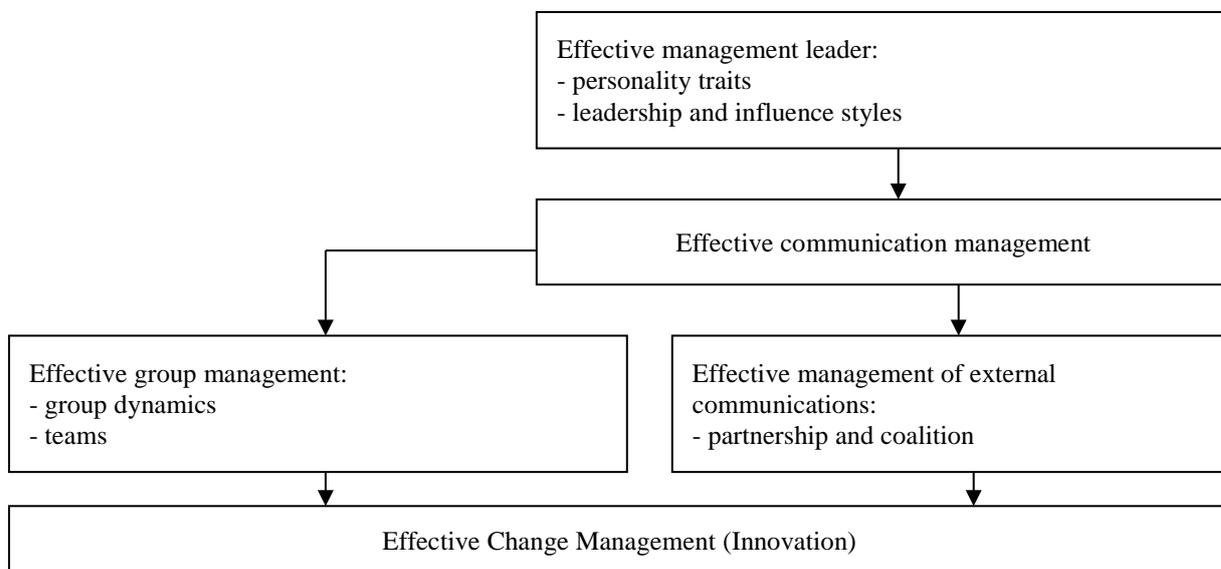


Fig. 2. The Concept of Management Leadership Efficiency

CONCLUSIONS AND FURTHER RESEARCH PERSPECTIVES

The study allows identifying a number of factors evaluating the performance of a leader:

1. A managerial leader has exceptional capabilities that allow him to influence both the organization's internal and external environment, regularly interact with representatives of various organizations whose activities in one way or another affect the efficiency of the leader's organization. Representatives may be allies or opponents of management leadership policies.

2. The ability of a management leader to create, maintain and develop partnerships with individuals, groups and organizations is an important factor in evaluating his performance.

3. The effectiveness of managerial leadership is determined by the ability to plan and implement changes in accordance with the most promising ideas and goals. An effective management leader adequately meets and overcomes resistance to change. Based on the cultivated features of organizational culture, the management leader

and his followers shorten the gap between the goal and reality changing the latter for the better.

The suggested concept of managerial leadership efficiency is based on the following conclusions:

1. Only a leader can exercise effective managerial leadership. For this, he needs to have and constantly develop special qualities that determine individual effectiveness.

2. The effectiveness of leadership depends on the ability of the management leader to manage and optimally influence individuals (subordinates and surrounding people), a group of subordinates, communication, partnerships, as well as the ability to implement change in a timely and effective manner.

3. The rest of the management work can be performed by competent managers who understand and consistently implement the leader's program in the daily activities of organizations.

The most important task is to identify and study patterns, characteristics, techniques and the main directions for the further development of management activities in the conditions of market relations.

REFERENCE

1. Afonin, A. S. (1994). Basics of Labor Motivation: Organizational-Economic Aspects. Kyiv: MZUUP [in Ukrainian].
2. Balabanova, L. V. (2004). Organization of labor manager: textbook. Kyiv: VD «Professional» [in Ukrainian].
3. Griffin, R. (2001). Fundamentals of Management: Textbook. Lviv: Baku [in Ukrainian].
4. Zhigalov, V. T., Shymanovska, L. P. (1994). Fundamentals of Management and Management. Kyiv: Higher school [in Ukrainian].
5. Zavadsky, Y. S. (1997). Management. Kyiv: Ukrainian-Finnish Institute of Management and Business [in Ukrainian].
6. Meshkon, M. H., Albert, M., Hedouri, F. (1992). Fundamentals of management. M.: Case [in Russian].
7. Shchekin, G. V. (2004). Fundamentals of Personnel Management. Kyiv: MAUP [in Ukrainian].

8. Shchekin, G. V. (2003). Theory and practice of working with a person: a manual. Kyiv: MAUP [in Ukrainian].

Калашникова Кристина Игоревна. КОНЦЕПЦИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ЛИДЕРСТВА

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что трудно представить себе управление без организационной деятельности. Любое дело, прежде чем его управлять, надо организовать, а затем постоянно поддерживать организацию в состоянии, адекватном условиям и требованиям рынка. Управленческий лидер не просто руководит процессом производства, но и постоянно занимается его организацией. Поэтому следует определить основные факторы и аспекты деятельности управленческого лидера, влияющих на его эффективность. Целью статьи является определение концепции эффективности управленческого лидерства, формирует положительный результат деятельности руководителей предприятий Украины. В работе рассмотрено основное содержание и сущность управленческого труда. Определено логику процесса управленческого труда. Осуществлена классификация управленческих ролей менеджера. Выявлено три группы навыков, составляющих основу профессиональной деятельности руководителя. Выделены специфические деловые качества руководителя. Требования к руководителям в отношении этих качеств не являются одинаковыми на разных уровнях управления. На низших, например, в большей степени ценится решительность, коммуникабельность, некоторая агрессивность; на высших – на первое место выдвигается умение стратегически мыслить, оценивать ситуацию, ставить новые цели, осуществлять преобразования, организовывать творческий процесс подчиненных. Разработана модель оценки эффективности управленческого лидерства, основанного на выделении принципов эффективности управленческого лидерства. В соответствии с этими принципами предложена концепция эффективности управленческого лидерства, которая может послужить основой для дальнейшего практического использования с целью повышения эффективности деятельности конкретных управленческих лидеров. Определено, что поведение менеджеров должна отличаться: настойчивостью, готовностью к восприятию и передаче информации, рациональностью, групповой работой, тщательностью и точностью, честностью, справедливостью, юмором, стремлением к контактам, готовностью правильно реагировать на обоснованные возражения, а также готовностью к принятию решений, самокритичностью, самоконтролем, уверенностью в манере поведения, тактичностью, уважением к людям, положительным отношением к соперничеству, ориентированностью на достижение поставленных целей.

Ключевые слова: управленческое лидерство, управленческая деятельность, оценка эффективности управленческого труда, коммуникация.

Калашнікова Христина Ігорівна. КОНЦЕПЦІЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОГО ЛІДЕРСТВА

Актуальність теми дослідження обумовлена тим, що важко уявити собі управління без організаційної діяльності. Будь-яку справу, перш ніж нею управляти, треба організувати, а потім постійно підтримувати організацію в стані, адекватному умовам і вимогам ринку. Управлінський лідер не просто керує процесом виробництва, але і постійно займається його організацією. Тому слід визначити основні фактори та аспекти діяльності управлінського лідера, що мають вплив на його ефективність. Метою статті є визначення концепції ефективності управлінського лідерства, що формує позитивний результат діяльності керівників підприємств України. В роботі розглянуто основний зміст та сутність управлінської праці. Визначено логіку процесу управлінської праці. Здійснено класифікацію управлінських ролей менеджера. Виявлено три групи навичок, що складають основу професійної діяльності керівника. Виділено специфічні ділові якості керівника. Вимоги до керівників у відношенні цих якостей не є однаковими на різних рівнях управління. На нижчих, наприклад, у більшому ступені цінується рішучість, комунікабельність, деяка агресивність; на вищих – на перше місце висувається вміння стратегічно мислити, оцінювати ситуацію, ставити нові цілі, здійснювати перетворення, організовувати творчий процес підлеглих. Розроблено модель оцінки ефективності управлінського лідерства, що ґрунтується на виділенні принципів ефективності управлінського лідерства. У відповідності з цими принципами запропоновано концепцію ефективності управлінського лідерства, яка може послужити основою для подальшого практичного використання з метою підвищення ефективності діяльності конкретних управлінських лідерів. Визначено, що поведінка менеджерів повинна відрізнятися: наполегливістю, готовністю до сприйняття і передачі інформації, раціональністю, груповою роботою, старанністю і точністю, чесністю, справедливістю, гумором, прагненням до контактів, готовністю правильно реагувати на обґрунтовані заперечення, а також готовністю до прийняття рішень, самокритичністю, самоконтролем, впевненістю у манері поведінки, тактовністю, повагою до людей, позитивним відношенням до суперництва, орієнтованістю на досягнення поставлених цілей.

Ключові слова: управлінське лідерство, управлінська діяльність, оцінка ефективності управлінської праці, комунікація.

Одержано 04.04.2019 р.

Ломовських Людмила Олександрівна,
д.е.н., доцент, професор кафедри маркетингу, підприємництва
і організації виробництва,

Єфремова Наталія Олександрівна,
к.е.н., доцент кафедри маркетингу, підприємництва і організації виробництва,

Ковальова Олена Василівна,
к. е. н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва

МАРКЕТИНГОВА КОНЦЕПЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ВИРОБНИЧО-КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Сьогодні необхідність стратегічного управління конкурентоспроможністю виробничо-комерційної діяльності суб'єктів аграрного підприємництва викликана самим процесом економічного розвитку і, зокрема, однією з основних його цілей – підвищенням ефективності функціонування суб'єктів аграрного підприємництва. Статтю присвячено актуальній проблемі щодо процесу стратегічного управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання на маркетингових принципах. Метою статті є обґрунтування важливості впровадження маркетингових підходів у процес стратегічного управління конкурентоспроможністю виробничо-комерційної діяльності суб'єктів аграрного підприємництва. Наукова новизна полягає в теоретичному обґрунтуванні і поєднанні питань стратегічного управління, маркетингу, управління конкурентоспроможністю у сфері аграрного підприємництва. Досліджено взаємозв'язок цих термінів. В умовах сучасної ринкової економіки за наявності і дії маркетингових інструментів як системи стратегічного управління виробничо-комерційною діяльністю суб'єктів аграрного підприємництва стратегічне управління конкурентоспроможністю може бути ефективним засобом управління підприємницькою діяльністю в цілому. Сучасний напрям принципів здійснення підприємницької діяльності тяжіє до маркетингових аспектів: шляхи підвищення ефективності діяльності суб'єктів виробничо-комерційної діяльності аграрного підприємництва, а також підвищення показників їх конкурентоспроможності повинні ґрунтуватися на сучасних маркетингових підходах. Визначено, що маркетингова орієнтація управління конкурентоспроможністю виробничо-комерційної діяльності підприємства означає досягнення мети функціонування суб'єктів агробізнесу ринковими методами; характеристику стилю мислення управлінсько-адміністративного персоналу, корпоративної культури, системи загальновизначених норм і цінностей, які є підставою для формування принципів стратегічного управління конкурентоспроможністю. Маркетингова орієнтація передбачає постійну роботу над підтримкою конкурентоспроможності пропозиції, а в тривалому періоді – усього суб'єкта виробничо-комерційної діяльності. З'ясовано, що основними елементами, які включено в поняття «маркетингова орієнтація функціонування суб'єкта виробничо-комерційної діяльності» суб'єктів аграрного підприємництва, є ідеологічний, інструментальний, інформаційний, організаційний, процесний, цільовий, а їхнє функціонування може здійснюватися за допомогою управлінського, розподільного та функціонального видів маркетингу. Практичне значення отриманих результатів полягає в можливості їх використання під час розробки стратегії управління конкурентоспроможністю виробничо-комерційної діяльності суб'єктів аграрного підприємництва на маркетингових засадах.

Ключові слова: стратегічне управління, маркетинг, маркетингова концепція, маркетинговий підхід, управління конкурентоспроможністю, виробничо-комерційна діяльність суб'єктів аграрного підприємництва.

ВСТУП

Постановка проблеми. На сьогоднішній день необхідність стратегічного управління конкурентоспроможністю виробничо-комерційної діяльності суб'єктів аграрного підприємництва викликана самим процесом економічного розвитку, зокрема однією з основних його цілей – підвищенням ефективності функціонування суб'єктів аграрного підприємництва.

Використання теоретичних положень маркетингу в аграрному секторі економіки нині є недостатнім. Як правило, воно обмежується тими діями, які забезпечують збут готової продукції виробничо-комерційної діяльності суб'єктів аграрного підприємництва. У процесі розробки стратегій

управління конкурентоспроможністю виробничо-комерційної діяльності суб'єктів аграрного підприємництва теоретичні аспекти маркетингу здебільшого не використовуються, що і викликало інтерес до дослідження цієї проблеми. Саме складність і різноплановість зазначеної проблеми при недостатній її вивченості в умовах вітчизняної економіки зумовлюють вибір теми й актуальність нашого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Світова економічна наука і практика мають накопичений протягом десятків років досвід стратегічного управління конкурентоспроможністю виробничо-комерційною діяльністю суб'єктів аграрного підприємства. Вітчизняна ж економіка, маючи фундаментальні розробки з питань організації

стратегічного управління, зрідка використовує їх на практиці, особливо щодо стратегічного управління конкурентоспроможністю суб'єктів виробничо-комерційної діяльності у сфері агробізнесу. Ще менше досліджено питання стратегічного управління конкурентоспроможністю функціонування суб'єктів аграрного підприємництва на принципах маркетингу.

Вивченню теорії, методології та практики стратегічного управління конкурентоспроможністю виробничо-комерційної діяльності суб'єктів аграрного підприємництва і дослідженню принципів маркетингу приділяли увагу у своїх роботах і зарубіжні, і вітчизняні вчені, однак ці питання дотепер мають недостатній ступінь розробки. На нашу думку, серед вітчизняних необхідно відзначити роботи таких науковців, як Ю. О. Лупенко [1], О. О. Красноручий [3, 6], Ю. О. Зайцев [2, 6], В. І. Перебийніс [5] та ін. Незважаючи на публікації зарубіжних і вітчизняних авторів з проблем стратегічного управління діяльністю суб'єктів виробничо-комерційної діяльності, конкурентоспроможності, підприємництва, маркетингу, існує необхідність розробки інструментарію стратегічного управління конкурентоспроможністю виробничо-комерційної діяльності суб'єктів аграрного підприємництва на принципах концепції маркетингу, тому проблема освоєння методів та інструментів стратегічного управління конкурентоспроможністю на маркетингових принципах, які дозволяють поряд із загальними закономірностями економіки в повному обсязі врахувати специфіку виробничо-комерційної діяльності суб'єктів аграрного підприємництва, стає дедалі актуальнішою.

Мета статті (постановка завдання).

Вирішення вищезазначених питань потребує відповідного теоретико-методологічного забезпечення прогресивних напрямів удосконалення стратегічного управління конкурентоспроможністю виробничо-комерційного функціонування суб'єктів аграрного підприємництва на принципах сучасного маркетингу з урахуванням специфіки та особливостей аграрного сектора економіки України.

Мета статті – обґрунтування важливості упровадження маркетингових підходів у процесі стратегічного управління конкурентоспроможністю виробничо-комерційної діяльності суб'єктів аграрного підприємництва.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Остаточне визнання величезної ролі ефективної конкурентоспроможної діяльності суб'єктів аграрного підприємництва відбулося у процесі перебудови суспільної свідомості, зміни пріоритетів. Конкуренція і конкурентоспроможність продукції, а також самих підприємств протягом двохсотлітнього періоду є об'єктом уваги зарубіжних учених. Трохи пізніше інтерес до даних досліджень охопив і вітчизняних вчених.

Термін «конкуренція» походить від німецького слова *konkurrenz*. Воно має латинське коріння – *concurro / concurencia*, що в перекладі означає зіткнення, злиття. Тобто раніше ці слова означали

взаємозв'язок і взаємодію. Сьогодні цей термін тлумачать як економічний процес взаємодії і боротьби суб'єктів підприємництва за найвигідніші умови виробництва і збуту товарів, за отримання максимальних прибутків. Дотепер вітчизняний аграрний сектор економіки характеризується високими витратами і низькою віддачею капіталу. За ефективністю він поступається зарубіжним і цілій низці сфер національної економіки. Основна причина негативної ситуації полягає в повільній модернізації суб'єктів аграрного підприємництва – виробничо-комерційних підприємств. Значною мірою це пов'язано з відсутністю в процесі ринкових перетворень дієвого інструменту стратегічного управління цими підприємствами, який був би здатний забезпечити їх конкурентоспроможність. В умовах сучасної ринкової економіки за наявності і дії маркетингових інструментів як системи стратегічного управління виробничо-комерційною діяльністю суб'єктів аграрного підприємництва стратегічне управління конкурентоспроможністю може бути ефективним засобом управління підприємницькою діяльністю в цілому.

В останні десятиліття для ринкової економіки характерним є розвиток нових явищ, при яких виробничо-комерційну діяльність суб'єктів агробізнесу розглядають у вигляді безперервного вивчення й аналізу потреб споживачів. Головною метою сучасної економіки є задоволення попиту шляхом виробництва і розподілу продуктів. Тобто основний акцент роблять на споживача, який є носієм попиту. Це явище називається маркетингом і є ефективним засобом та базою підприємницької діяльності. Його використовують у процесі генерації, розробки і прийняття підприємницьких рішень. У системі підприємницької діяльності маркетинг займає одну з ключових позицій.

Батьківщиною маркетингу вважають Англію (XVI ст.). Перші принципи маркетингу зародилися саме в сільському господарстві. Але широко й успішно їх почали впроваджуватися в розвинених країнах заходу в промислове виробництво приблизно в другій половині XX ст. Основний принцип маркетингу – це орієнтація всієї діяльності на споживача. П. Друкер ще в 1954 р. зазначив: «Що споживач думає про свою покупку, в чому вбачає її цінність – ось що має вирішальне значення, визначає сутність бізнесу, його спрямованість і шанси на успіх» [7].

Для кінця 80-х – початку 90-х рр. характерним є процес глобалізації маркетингу. Зокрема, в 1992 р. в м. Канберрі (Австралія) відбулася Міжнародна конференція з глобального маркетингу, яка проголосила: «Маркетинг – це все», «Маркетинг означає бізнес». Приблизно в цей же час маркетинг зароджується в Україні: в університетах вводять маркетингові дисципліни, друкують перші книги з маркетингу, з'являються перші фахівці-маркетологи.

Американець Ф. Котлер, відомий учений-маркетолог, дав визначення маркетингу як особливому виду діяльності, який спрямований на задоволення потреб людини шляхом обміну [8]. Англійський фахівець у сфері маркетингу Дж. Стейнер вважав, що маркетинг є завданням управління в галузі

стратегічного планування та регулювання діяльності підприємства з метою здійснення програм отримання прибутку, які забезпечуватимуть задоволення запитів споживача; завданням, що передбачає інтеграцію всіх форм діяльності (включаючи виробничу, фінансову і збутову) в оновлену систему дій. Водночас, на його думку, маркетингу, як і системі планування в цілому, притаманний ряд аспектів, важливим серед яких є філософський [9]. Оскільки маркетинг розвивався в процесі спільної роботи вчених різних країн, управлінців, підприємців, що діють у різних соціально-економічних, політико-правових, науково-технологічних, соціально-культурних умовах, а отже, був результатом теорії і практики різних науково-практичних шкіл, то і розглядають його з різних боків: з одного боку – як інструментарій підприємницької діяльності, з другого – як філософію.

Сучасний напрям принципів здійснення підприємницької діяльності тяжіє до маркетингових аспектів: шляхи підвищення ефективності діяльності суб'єктів виробничо-комерційної діяльності аграрного підприємництва, а також підвищення показників їх конкурентоспроможності повинні ґрунтуватися на сучасних маркетингових підходах.

Основною ідеєю маркетингового підходу є готовність суб'єкта господарювання здійснювати підприємницьку діяльність у часто не контрольованих умовах ринку. Зауважимо, що суб'єкту виробничо-комерційної діяльності обов'язково потрібно враховувати вимоги і можливості ринку, оскільки ці фактори мають пріоритетний вплив на його діяльність.

Маркетинг як вид управлінської діяльності розкриває можливості суб'єктів виробничо-комерційної діяльності аграрного підприємництва в реалізації власних конкурентних переваг. Досягненню основної мети будь-якого підприємства – отриманню високих прибутків – сприяє завоювання ним стійких конкурентних ринкових позицій. Для цього суб'єкт господарювання повинен постійно працювати над задоволенням потреб наявних і потенційних клієнтів. Цьому може сприяти здійснення глибокого всебічного аналізу платоспроможного попиту на продукцію власної виробничо-комерційної діяльності. У сучасних умовах відбуваються важливі зміни в аграрному секторі та інших галузях економіки, які в поєднанні зі зростанням масштабів і складності діяльності суб'єктів аграрного підприємництва диктують необхідність вибору концепції маркетингу як основи здійснення господарської діяльності всіх суб'єктів агробізнесу, які для успішного функціонування й отримання конкурентних переваг повинні запропонувати ринку такий товар, який своїми якісними і вартісними характеристиками забезпечив би конкурентоспроможність суб'єкту господарювання.

Розглядаючи можливі шляхи досягнення бажаних результатів щодо рівня збуту продукції, робіт і послуг, кожен суб'єкт господарювання має вибрати певну концепцію маркетингу для управління функціонуванням підприємства. Концепція маркетингу – це система цілей, принципів і методів управління діяльністю підприємства, орієнтована на певний спосіб функціонування на ринку для задоволення потреб.

Маркетингова орієнтація управління

конкурентоспроможністю виробничо-комерційної діяльності підприємства означає досягнення мети функціонування суб'єктів агробізнесу ринковими методами; характеристику стилю мислення управлінсько-адміністративного персоналу, корпоративної культури, системи загальновизнаних норм і цінностей, які є підставою для формування принципів стратегічного управління конкурентоспроможністю. Аналогічні установки можуть ще орієнтуватися на зростання обсягу продажів, лідерство, упровадження ефекту масштабу. Маркетингова орієнтація передбачає постійну роботу над підтримкою конкурентоспроможності пропозиції, а в тривалому періоді – усього суб'єкта виробничо-комерційної діяльності. Суб'єкти агробізнесу, діяльність яких спрямована на ринок, характеризуються тим, що в процесі власної виробничо-комерційної діяльності бажають запропонувати клієнту більшу кількість вигоди порівняно з конкурентами. Відповідно, маркетингова орієнтація охоплює не тільки клієнтів, але й споживачів.

Основними елементами, які включено в поняття «маркетингова орієнтація функціонування суб'єкта виробничо-комерційної діяльності», суб'єктів аграрного підприємництва, є такі:

- ідеологічний. У цьому випадку маркетингова орієнтація функціонування підприємства виступає елементом системи цінностей підприємства, базою для формування місії, цілей, стратегій управління діяльністю тощо;

- інструментальний – припускає використання маркетингових інструментів при формуванні товарної, цінової, збутової і комунікаційної політик;

- інформаційний – передбачає обов'язкову наявність у суб'єкта виробничо-комерційної діяльності надійних джерел маркетингової інформації, баз даних, поширення інформації всередині суб'єкта господарювання;

- організаційний – ураховує високий рівень керівників відповідних структур;

- процесний – орієнтує процеси планування, обліку, аналізу, контролю, стимулювання на ринок;

- цільовий – вважає, що найважливішим аспектом маркетингової орієнтації є наявність маркетингових цілей (завоювання максимальної частки ринку, задоволення вимог клієнтів і т.п.).

Важливою особливістю маркетингового підходу в стратегічному управлінні конкурентоспроможністю виробничо-комерційної діяльності є те, що зовнішні чинники (економічні, соціальні, політико-правові, природно-географічні, екологічні, науково-технологічні) є пріоритетними і визначають поведінку внутрішніх чинників.

Незважаючи на важливість стратегічного управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств на маркетингових принципах, імплементація концепцій маркетингу у виробничо-комерційну діяльність суб'єктів аграрного підприємництва (особливо невеликих) найчастіше закінчується безрезультатно.

Функціонування суб'єктів виробничо-

комерційної діяльності аграрного підприємництва може здійснюватися за допомогою управлінського, розподільного та функціонального видів маркетингу.

Управлінський – передбачає здійснення управління виробничо-комерційною діяльністю суб'єктів аграрного підприємництва на основі комплексної інформації про ринок. З погляду ступеня розвитку і здатності до виконання основних функцій управлінський маркетинг є найдосконалішим видом. Менш досконалішими є розподільний і функціональний види, зокрема, розподільний вид маркетингу пов'язаний з організацією процесів розподілу, збуту, транспортування, реклами продукції, робіт і послуг, а функціональний, у свою чергу, передбачає створення системи організаційно-технічних і комерційних функцій суб'єктів виробничо-комерційної діяльності аграрного підприємництва, пов'язаних з виробництвом і реалізацією сільськогосподарської продукції, робіт і послуг, вивченням ринку, стимулюванням продажів, формуванням цінової політики.

На сьогодні розвиток ринкових процесів вимагає розширення сфери застосування управлінського маркетингу в аграрному підприємстві, де поставлено завдання «завоювання» ринку в умовах чистої конкуренції.

Розглядаючи маркетинг як ринкову концепцію, слід підкреслити важливість використання програмно-цілового методу, який дозволить підвищити ефективність управління конкурентоспроможністю виробничо-комерційної діяльності суб'єктів аграрного підприємництва. У цьому випадку управління діяльністю підприємства концентрується на розробці

комплексних програм зі створення, виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції, робіт і послуг на обраних сегментах з розкриттям сценарію передбачуваного розвитку ринку й упровадження суб'єктами аграрного підприємництва стратегічних, тактичних і оперативних планів.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

На сучасному етапі логічним продовженням розвитку теорії стратегічного управління конкурентоспроможністю виробничо-комерційної діяльності суб'єктів аграрного підприємництва є включення її в контекст сучасних маркетингових підходів, які найбільшою мірою відповідають реаліям переходу до ринкових принципів господарювання.

Маркетингова концепція стратегічного управління конкурентоспроможністю суб'єкта аграрного підприємництва є сукупністю цільових і принципових засад управління виробничо-комерційною діяльністю суб'єктів аграрного підприємництва, орієнтованих на виробництво і реалізацію сільськогосподарської продукції, робіт і послуг в залежності від характеристик споживчого попиту і стану ринкової кон'юнктури. Реалізація процедур стратегічного управління конкурентоспроможністю виробничо-комерційної діяльності суб'єктів аграрного підприємництва буде більш ефективною за умови застосування на всіх етапах розробки і реалізації стратегії комплексу сучасних маркетингових аспектів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Розвиток малих аграрних підприємств у ринковому інституційному середовищі: індикатори та ефективність: монографія / Ю. О. Лупенко, О. Г. Шпикуляк, М. Й. Малік та ін.; за ред. О. Г. Шпикуляка. Київ: ННЦ ІАЕ, 2017. 204 с.
2. Зайцев, Ю. О. Механізм стратегічного управління маркетингом та збутом продукції аграрних підприємств // Вісн. Харків. нац. аграр. ун-ту. Серія «Економічні науки». № 2. 2016. С. 212-219.
3. Красноручький, О. О., Колпаченко, Н. М., Смігунова, О. В. Проблеми та перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні // Вісн. Харків. нац. техн. ун-ту сіл. госп-ва. Серія «Економічні науки». Харків: ХНТУСГ, 2016. Вип. 172. С. 54-62.
4. Ломовських, Л. О. Управління маркетингом суб'єктів аграрного підприємництва: системи, механізми, інструменти. Харків: Смугаста тип., 2017. 397 с.
5. Перебийніс, В. І., Помаз, О. М., Перебийніс, О. В. Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємства // Наук. вісн. Полтав. ун-ту економіки і торгівлі. 2012. № 1 (52). С. 23-28.
6. Красноручький, О. О., Зайцев, Ю. О. Детермінанти розвитку систем ринкового розподілу продукції аграрних підприємств // Вісн. Харків. нац. техн. ун-ту сіл. госп-ва ім. Петра Василенка. 2015. Вип. 162. С. 20-31.
7. Друкер, П. Посткапиталистическое общество // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / под ред. В. Л. Иноземцева. Москва, 1999. 640 с.
8. Котлер, Ф. Маркетинг-менеджмент / пер. с англ.; под ред. Л. А. Волковой, Ю. Н. Каптуревского. Санкт-Петербург: Питер, 2000. 752 с.
9. Stainer, George A., Strategic Planning: What Every Manager Must Know, Free Press, New York, 1979.

REFERENCES

1. Shpykulyaka, O. H. (Ed.). (2017). Rozvytok malykh ahrarnykh pidpryyemstv u rynkovomu instytutsiynomu seredovyshchi: indykatory ta efektyvnist'. Kyiv: NNTS IAE [in Ukrainian].
2. Zaytsev, YU. O. (2016). Mekhanizm stratehichnoho upravlinnya marketynhom ta zbutom produktsiyi ahrarnykh pidpryyemstv. Visn. Kharkiv. nats. ahrar. un-tu. Seriya «Ekonomichni nauky», 2, 212-219 [in Ukrainian].

3. Krasnoruts'kyu, O. O., Kolpachenko, N. M., Smihunova, O. V. (2016). Problemy ta perspektyvy rozvytku maloho ta seredn'oho pidpryyemnytstva v Ukraini [Problems and prospects of development of small and medium business in Ukraine]. Visn. Khark. nats. tekhnich. un-tu sil. hosp-va. Seriya «Ekonomichni nauky». Kharkiv: KHNTUS-H, 172, 54-62 [in Ukrainian].
4. Lomovs'kykh, L. O. (2017). Upravlinnya marketynhom sub'yektiv ahrarnoho pidpryyemnytstva: systemy, mekhanizmy, instrumenty. Kharkiv: Smuhasta typ [in Ukrainian].
5. Perebyynis, V. I., Pomaz, O. M., Perebyynis, O. V. (2012). Stratehichne upravlinnya konkurentospromozhnistyu pidpryyemstva. Nauk. visn. Poltavs'koho un-tu ekonomiky i torhivli, 1 (52), 23-28 [in Ukrainian].
6. Krasnoruts'kyu, O. O., Zaytsev, YU. O. (2015). Determinanty rozvytku system rynkovoho rozpodilu produktsiyi ahrarnykh pidpryyemstv [Determinants of development of market distribution of products of agricultural enterprises]. Visn. Kharkiv. nats. tekhn. un-tu sil. hosp-va im. Petra Vasylenka, 162, 20-31 [in Ukrainian].
7. Druker, P. (1999). Postkapitalystycheskoe obshchestvo [Post-Capitalist Society]. Novaya postyndustrial'naya volna na Zapade. Moskva [in Russian].
8. Kotler, F. (2000). Marketynh-menedzhment [Marketing Management]. Sankt-Peterburh: Pyter [in Russian].
9. Stainer, George A. (1979). Strategic Planning: What Every Manager Must Know, Free Press, New York [in English].

Ломовских Людмила Александровна, Ефремова Наталия Александровна, Ковалёва Елена Васильевна. МАРКЕТИНГОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРОИЗВОДСТВЕННО-КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ АГРАРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Сегодня необходимость в стратегическом управлении конкурентоспособностью производственно-коммерческой деятельности субъектов аграрного предпринимательства вызвана процессом экономического развития и одной из основных его целей – повышением эффективности функционирования субъектов аграрного предпринимательства. Статья посвящена актуальной проблеме процесса стратегического управления конкурентоспособностью субъектов хозяйствования на маркетинговых принципах. Целью статьи является обоснование важности внедрения маркетинговых подходов в процесс стратегического управления конкурентоспособностью производственно-коммерческой деятельности субъектов аграрного предпринимательства. Научная новизна заключается в теоретическом обосновании и сочетании вопросов стратегического управления, маркетинга, управления конкурентоспособностью в сфере аграрного предпринимательства. Исследована взаимосвязь этих терминов. В условиях современной рыночной экономики при наличии и действии маркетинговых инструментов как системы стратегического управления производственно-коммерческой деятельностью субъектов аграрного предпринимательства стратегическое управление конкурентоспособностью может быть эффективным средством управления предпринимательской деятельности в целом. Современное направление принципов осуществления предпринимательской деятельности тяготеет к маркетинговым аспектам: пути повышения эффективности деятельности субъектов производственно-коммерческой деятельности аграрного предпринимательства, а также повышение показателей их конкурентоспособности должны основываться на современных маркетинговых подходах. Определено, что маркетинговая ориентация управления конкурентоспособностью производственно-коммерческой деятельности предприятия означает достижение цели функционирования субъектов агробизнеса рыночными методами; характеристику стиля мышления управленческо-административного персонала, корпоративной культуры, системы общепризнанных норм и ценностей, которые являются основанием для формирования принципов стратегического управления конкурентоспособностью. Маркетинговая ориентация предполагает постоянную работу над поддержкой конкурентоспособности предложения, а в длительном периоде – всего субъекта производственно-коммерческой деятельности. Установлено, что основными элементами, которые включены в понятие «маркетинговая ориентация функционирования субъекта производственно-коммерческой деятельности» субъектов аграрного предпринимательства являются идеологический, инструментальный, информационный, организационный, процессный, целевой, а их функционирование может осуществляться с помощью управленческого, распределительного и функционального видов маркетинга. Практическое значение полученных результатов заключается в том, что они могут быть использованы при разработке стратегии управления конкурентоспособностью производственно-коммерческой деятельности субъектов аграрного предпринимательства на маркетинговых началах.

Ключевые слова: стратегическое управление, маркетинг, маркетинговая концепция, маркетинговый подход, управление конкурентоспособностью, производственно-коммерческая деятельность субъектов аграрного предпринимательства

Lomovskykh Lyudmyla O., Iefremova Nataliya O, Kovalova Olena V. MARKETING CONCEPT OF STRATEGIC MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS OF INDUSTRIAL AND COMMERCIAL ACTIVITY OF SUBSIDIARIES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

To date, the need for strategic management of the competitiveness of production and commercial activities of agricultural entrepreneurship actors is due to the process of economic development and one of its main goals is to increase the efficiency of the functioning of the subjects of agrarian entrepreneurship. The article is devoted to the actual

problem about the process of strategic management of the competitiveness of business entities on marketing principles. The purpose of the article is to substantiate the importance of introducing marketing approaches in the process of strategic management of the competitiveness of production and commercial activity of subjects of agrarian entrepreneurship. Scientific novelty consists in theoretical substantiation and combination of issues of strategic management, marketing, and management of competitiveness in the field of agrarian entrepreneurship. The relationship between these terms has been studied. To date, in the conditions of a modern market economy, in the presence and operation of marketing tools, such as systems of strategic management of production and commercial activities of subjects of agrarian business, strategic management of competitiveness can be an effective means of managing entrepreneurial activity in general. Modern direction of the principles of entrepreneurial activity tends to the marketing aspects: ways of increasing the efficiency of activity of production subjects and commercial activity of agrarian entrepreneurship, as well as increase of indicators of their competitiveness, should be based on modern marketing approaches. It has been determined that the marketing orientation of the management of the competitiveness of the enterprise's production and commercial activities means achieving the objective of the functioning of the subjects of agribusiness by market methods; a characteristic of the thinking style of managerial and administrative personnel, corporate culture, systems of universally recognized norms and values that are the basis for the formation of the principles of strategic management of competitiveness. Marketing orientation implies constant work on the support of the competitiveness of the proposal, and in the long term - the entire subject of production and commercial activity. It has been established that the main elements that are included in the concept of marketing orientation of the subject of production and commercial activity of subjects of agrarian entrepreneurship are ideological, instrumental, informational, organizational, process, target, and their functioning can be carried out with the help of managerial, distribution and functional types of marketing. The practical significance of the results obtained is that they can be used to develop a strategy for managing the competitiveness of production and commercial activities of agricultural entrepreneurship subjects on a marketing basis.

Key words: strategic management, marketing, marketing concept, marketing approach, competitiveness management, production and commercial activity of subjects of agrarian entrepreneurship.

Одержано 06.04.2019 р.

УДК 330. 101. 502

DOI:10.31339/2313-8114-2019-1(11)-48-53

Рожко Наталія Ярославівна,

к.е.н., доцент кафедри промислового маркетингу,

Тернопільський національний технічний університет ім. І. Пулюя

СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ЕВОЛЮЦІЯ РОЗВИТКУ ПОНЯТТЯ «РАЦІОНАЛЬНА» ТА «ІРРАЦІОНАЛЬНА» ПОВЕДІНКА СПОЖИВАЧА

В сучасних умовах маркетинг побудований на процесах максимізації впливу на споживача та передбаченні його поведінки, яка може бути раціональною та ірраціональною, що підвищило зацікавленість та необхідність дослідження в даній сфері. Мета статті – розкрити сутнісну характеристику та еволюцію розвитку поняття «раціональна» та «ірраціональна» поведінка споживача. На основі використання методу порівняльного аналізу здійснено порівняння раціональної та ірраціональної поведінки споживача; логічний метод застосовано при обґрунтуванні еволюції розвитку поняття «раціональна» та «ірраціональна» поведінка. Визначено умови, які впливають на ірраціональну поведінку, серед яких: відсутність достовірної інформації; неможливість альтернативно оцінити витрати чи спрогнозувати майбутню ситуацію; ефект асиметричного сприйняття; складність обґрунтування рівня настання ймовірності події. Встановлено, що раціональна поведінка людини спрямована на максимізацію власної вигоди, а рішення, які вона приймає спрямовані на процес досягнення цієї вигоди, задоволення власних потреб. Встановлено, що раціональна поведінка характеризується оптимальним вибором покупок, який входить в економічні відносини товарів і послуг, з метою реалізації своїх духовних і матеріальних потреб. При раціональній поведінці особливу роль відіграє самоконтроль, який характеризується вмінням контролювати свої думки, емоції, поведінку, застосовуючи для цього необхідні вольові зусилля. Встановлено, що основою ірраціональної поведінки є такий стан споживача, при якому він наділяє рід більшою цінністю після того, як отримує її у володіння, хоча б і короточасне. Систематизовано чинники впливу на поведінку споживачів, серед яких виділено маркетингові, економічні та психологічні. Наукова новизна дослідження полягає у систематизації еволюції розвитку поняття «раціональна» та «ірраціональна» поведінка споживача та обґрунтуванні чинників, які мають вплив на його поведінку.

Ключові слова: раціональний споживач, ірраціональний споживач, поведінка, мотив, рішення.

ВСТУП

Сучасний стан ринкової економіки, ріст цін, висока конкуренція, широкий асортимент впливає на споживача та його поведінку на ринку. Раціональність та ірраціональність – одне з найважливіших понять, що досліджується при вивченні поведінки споживача. Для маркетолога дуже важливо вміти передбачити раціональну та ірраціональну поведінку. За ірраціональними діями стоять ірраціональні переконання і бажання, а раціональність визначається мотивом та обґрунтованим, на думку споживача, рішенням та адекватністю дій.

Постановка проблеми. «Актуалізацію проблематики раціональності пов'язують з переходом до виробничої економіки, її первинного сектору – землеробства, соціалізації природної системи, особливо з періоду Античності, коли людина усвідомлює себе носієм розуму і починає вивчати і перебудовувати ірраціональні підстави навколишнього його природного світу», – стверджує Е. А. Дергачова [2]. І тільки сьогодні дослідження навколо ірраціональної та раціональної поведінки отримали широке обговорення, що обумовило необхідність дослідження еволюції розвитку раціональної та ірраціональної поведінки споживача.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження стосовно раціональної та ірраціональної поведінки споживача розкрито в наукових доробках зарубіжних вчених серед яких на особливу увагу заслуговують праці Адама Сміта (Adam Smith), Ірвінга Фішера (Irving Fisher) і Джона Мейнарда Кейнса (John Maynard Keynes), які враховували в своїх теоріях нелогічну поведінку. Прихильниками раціонального підходу до економічної теорії стали докази нераціонального поведінки людини. Гарі Бекер (Gary Becker) із Чиказького університету висловлював ці ідеї задовго до того, як поведінкова економіка поставила під питання класичні догми. Вищевказані науковці зробили вагомий внесок у розвиток цього напрямку, проте, доводиться констатувати, що незважаючи на велику кількість робіт, в яких обґрунтовано питання раціональності та ірраціональності відсутня систематизація досліджень щодо походження та обґрунтування еволюції розвитку раціональної та ірраціональної поведінки споживача.

Мета статті (постановка завдання). Мета статті полягає у розкритті сутнісної характеристики та еволюції розвитку поняття «раціональна» та «іраціональна» поведінка споживача.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Зростання (зменшення) цінності товару характеризується і поведінкою споживача, яка може бути як раціональною так і ірраціональною. Раціональна поведінка характеризується оптимальним вибором покупця, який входить в економічні відносини товарів і послуг на ринку з метою реалізації своїх потреб. Наприклад, споживач купує той товар, який володіє найвищим співвідношенням «якість-ціна» (раціональна поведінка), людина купує товар за завищеною ціною або більш низької якості

(нераціональна поведінка). Походження та еволюція розвитку поняття «іраціональна» та «раціональна» поведінка розкрито в табл. 1.

Нагадаємо, що поняття раціональна поведінка запроваджено ще в XVII ст. А. Смітом та розкрито в книзі «Дослідження про природу та причини багатств народів» (1776 р.), в якій згадується про раціонального індивіда «homo economicus». В основу даного трактування покладено задоволення власних інтересів та вигоди.

Досить вагомий внесок у дослідження поведінки споживача було внесено Дж. Бенетом, Г. Беккером. Зокрема Дж. Бенет обґрунтував та запропонував трактування поняття «корисність», а також розкрив модель поведінки «раціонального гедоніста», акцентував увагу на психологічній поведінці раціональної людини. Дані дослідження були продовжені і німецьким вченим Г. Госсеном, який сформулював закони, в яких було обґрунтовано спадну граничну корисність та її максимізацію. Математичну максимізацію прибутку було обґрунтовано також А. Курно. Подальший розвиток теорій раціональної поведінки спостерігається і у працях представників раннього маржиналізму (К. Менгер, В. Девонс, Л. Вальрас) та неокласичної школи (В. Паретто, А. Маршал та ін.).

Досліджуючи праці вищевказаних науковців, можна стверджувати, що раціональна поведінка людини спрямована на максимізацію власної вигоди, а рішення, які вона приймає, спрямовані на процес досягнення цієї вигоди, задоволення власних потреб. При раціональній поведінці особливу роль відіграє самоконтроль, який характеризується вмінням контролювати свої думки, емоції, поведінку, застосовуючи для цього необхідні вольові зусилля.

Отже, поняття раціональності включає в себе розумність, доцільність, систематичність, узгодженість і впорядкованість, передання і логічність суджень, дій, поведінки споживача.

Основними причинами раціональної поведінки може бути:

- обґрунтоване співвідношення споживача «ціна-якість»;
- максимізація власної вигоди та задоволення потреб;
- самоконтроль, що здійснюється через контролювання власних емоцій, переживань та думок.

В науковій літературі існує і кардинально протилежне значення – нераціональна людина. Походження даної теорії можна спостерігати в дослідженнях Г. Саймона, Г. Беккера, Р. Галера. Вчені доводили, що поведінка людини характеризується їх звичками та рівнем обмеженої раціональності. Досить вагомим були дослідження вчених Д. Кенемана, В. Сміта, А. Тверські, які започаткували дослідження в сфері поведінкової економіки.

Доцільно відмітити, що оптимізація для звичайної людини виявляється досить складною, коли мова заходить про вибір товару в продуктовому супермаркеті серед десятків схожих найменувань. Загальна економічна теорія не враховує, що людина робить свій вибір підсвідомо, на основі різних упереджень або зайвої самовпевненості. Поведінкова

економіка, на відміну від загальної стандартної теорії, характеризується тим, що методи людського судження далекі від ідеалу і часто призводять до помилок. При цьому люди часто роблять неправильні висновки із-за неправильних уявлень про шанси, ігноруючи розміри вибірки, апріорну ймовірність або переоцінюючи

малоймовірні події. В окремих випадках люди свідомо змінюють свою стандартну поведінку через дотримання власних принципів та постулатів. При цьому доцільно відмітити, що поведінкова економіка встановлює межі раціональності.

Таблиця 1

Еволюція розвитку поняття «раціональна» та «ірраціональна» поведінка*

Автор	Роки	Назва теорії	Сутність поняття
Раціональна людина (поведінка)			
А. Сміт	XVII ст.	Модель «економічної людини»	«Дбає лише про власні інтереси»
Дж. Бентам, Г. Беккер	XIX ст.	Модель «раціонального гедоніста»	Введено поняття «корисність», що є в основі сутності людини та побудована на психологічних мотивах поведінки
Г. Госсен	1801-1877 рр.	«Закони Госсена»	Характеризується максимізацією корисності в поведінці споживача
А. Курно		Математична формалізація	Максимізація прибутку для себе
К. Менгер, В. Девонс, Л. Вальрас, Г. Госсен, Й. Тюнен, Ж. Дюпої, А. Курно	90-і рр. XIX	Ранній маржиналізм, Закон граничної корисності	Дослідження межі економічних величин як взаємопов'язаних складових на ринку
Я. С. Ларіна, А. В. Рябчик	2014 р.	Модель «раціональної економічної людини»	Ґрунтується на співвідношенні «ціна-якість» на основі володіння інформацією
Нераціональна людина (поведінка)			
Г. Саймон, Г. Беккер, Р. Талер	1930-2000 рр	Інституційна теорія	Поведінка людини характеризується їх звичками та рівнем обмеженої раціональності
Д. Кенеман, В. Сміт, А. Тверські	1950-1987 рр.	Поведінкова економіка	Характеризується тим, що люди можуть змінювати свою поведінку відповідно до власних принципів та постулатів навіть за умови, якщо «втрачають більше виграшу». При цьому у людей існує неприйняття втрат.
Я. С. Ларіна, А. В. Рябчик	2014 р.	Моделі «ірраціональної економічної людини»	Виконання людиною логічно не мотивованих вчинків

*Систематизовано автором

Впродовж вищевказаних досліджень впливу різних чинників на поведінку споживача, привертають увагу заслуговують праці сучасних науковців у даній сфері. Зокрема Я. С. Ларіна, А. В. Рябчик в своїй книзі «Поведінка споживача» доводять, що раціональний вибір переважно ґрунтується на співвідношенні «ціна-якість», що здійснюється на основі наявної об'єктивної інформації [6]. Вчені стверджують, що ірраціональна поведінка характеризується здійсненням логічно не вмотивованих вчинків, які людина здійснює в стані афекту або свідомо, дотримуючись власних раніше сформованих принципів. Крім того, в окремий період часу (після здійснення покупки) вона не може пояснити ні собі, ні оточуючим причин свого вчинку. Проте в окремих випадках можлива і ситуація, за якої споживач свідомо здійснює ірраціональні вчинки. «Тут немає парадокса, оскільки досвід життя допомагає людині фіксувати той момент, коли стан її психіки доходить до межі, за якою вона втрачає здатність

раціонально керувати своїми діями» [6].

Основою ірраціональної поведінки є феномен, що в практиці називають «ефект володіння» (endowment effect), який характеризується таким станом споживача, при якому він наділяє річ більшою цінністю після того, як отримує її у володіння, хоча б і короточасне. При цьому дискомфорт від втрати даної речі сильніше, ніж задоволення від її придбання.

Основними причинами ірраціональної поведінки може бути:

- неможливість альтернативно оцінити витрати чи спрогнозувати майбутню ситуацію через відсутність чи надлишок інформації;
- ефект асиметричного сприйняття, припустимо менші втрати для споживача мають більше значення, а-ніж значні вигоди;
- прийняття рішень в умовах невизначеності;

- відсутність достовірної інформації;
- обґрунтування рівня настання ймовірності події (переоцінення менш ймовірних подій чи недооцінювання ймовірності настання події);
- бажання миттєвого володіння товаром, приміром потреба в харчуванні задовольняється купівлею їжі в конкретний період часу;
- споживання продуктів може бути не тільки інстинктом, а й наявністю комфорту. Комфорт – легша, але менш корисна альтернатива, ніж задоволення, яке можна досягти лише за певної дисципліни, передбачливості. Споживач часто вибирає комфорт, так як його інстинкт і все сучасне суспільство підштовхують до цього;
- відсутність певних навичок споживання товарів і послуг, що характеризується не тільки задоволенням потреби, а й споживанням, що передуде задоволенню.

Споживач може вести себе ірраціонально, як через брак знань щодо процесу споживання (яким чином і за яких умов отримати більше задоволення), так і в результаті необізнаності про якість, ціни, джерела придбання товарів і послуг.

Всі ці причини можуть стати джерелом ірраціональної поведінки споживача. При цьому доцільно відмітити, що саму поведінку можливо передбачити та виховати. Приміром бажання ведення здорового способу життя виховує в споживача потребу в купівлі якісних та екологічно чистих продуктів харчування, споживання яких характеризується не тільки позитивом при споживанні їжі, а й здоровим способом життя.

Загалом, вважаємо, що на вид поведінки споживача впливають такі чинники:

- психологічні, серед яких доцільно виділити такі, які впливають із внутрішніх мотивів споживача, його потреби та бажань; покращення власного стану здоров'я;
- економічні, які обмежують (розширюють)

фінансове забезпечення споживача;

- маркетингові, які формують конкурентні переваги товару.

Відмітимо, якщо підприємство може підвищити цінність товару для споживача через застосування маркетингових інструментів, воно отримує конкурентні переваги і збільшує свій загальний прибуток. Щоб отримати конкурентоспроможну перевагу, підприємство повинно спрямувати свою маркетингову діяльність у межах таких складових: товар, ціна, маркетингові комунікації та місце на ринку, здійснюючи при цьому пошук напрямів підвищення ефективності маркетингової діяльності.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Обґрунтовано два типи поведінки споживача: раціональний та ірраціональний. Раціональний споживач мислить логічно, відображає реальність та забезпечує прийняття правильного, на його думку, рішення (оптимального для конкретної ситуації). Раціональність забезпечує контроль над емоціями та тверезе рішення в складних ситуаціях, не піддається впливу оточуючого середовища. Отже, раціональний споживач керується силою власного розуму та переконанням. Протилежний тип раціональної поведінки є ірраціональний тип. Такому споживачу властиві ірраціональні переконання та бажання. В окремих випадках ірраціональність означає відсутність знань, навичок та інтелекту, логічного мислення або дотримання встановлених принципів, якими володіє особа.

Перспективами подальших досліджень в даній сфері є відмінність між обмеженою раціональністю та ірраціональністю поведінки і побудови механізму впливу з врахуванням комплексу маркетингу на споживача зі спрямуванням на раціональність поведінки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бочко, О. Ю. Демонстративне споживання як складова поведінки сучасного молодого суспільства / О. Ю. Бочко, Н. М. Васильців // Сучасні тренди поведінки споживачів товарів і послуг: Міжнародна науково-практична конференція, 15-16 грудня 2017 р. [тези доп.]. – Рівне: РДГУ, 2017. – С. 202-204.
2. Дергачева, Е. А. Диалектика рационального и иррационального в исследованиях общества и природы / Е. А. Дергачева // Вестник Брянского государственного технического университета. – 2010. – №1.
3. Дергачева, Е. А. Рациональное и иррациональное в социотехноприродной глобализации / Е. А. Дергачева // Среднерусский вестник общественных наук. – 2009. – №4.
4. Карасёва, Л. А. К вопросу о рациональности и иррациональности выбора хозяйствующих субъектов [Електронний ресурс] / Л. А. Карасёва // Економічний нобелівський вісник. – 2014. – № 1 (7). – Режим доступу: <http://econforum.duan.edu.ua/images/stories/Files/2014/29.pdf>.
5. Котлер, Ф. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер / Ф. Котлер. – Спб.: Нева, 2003. – 224 с.
6. Ларіна, Я. С. Поведінка споживача: навч. посібник / Я. С. Ларіна, А. В. Рябчик. – К.: Академія, 2014. – 224 с.
7. Саевец, А. Н. Иррациональное поведение потребителя [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://edoc.bseu.by:8080/bitstream/edoc/29207/1/Saevets_A._N._s._119_120.pdf.
8. Чухрай, Н. І. Прибутковий маркетинг: взаємоузгодження маркетингових і фінансових рішень: монографія / Н. І. Чухрай, А. О. Мавріна // За наук. ред. Н. Чухрай. – Львів: Видавництво Націон. ун-ту «Львівська політехніка», 2012. – 205 с.

REFERENCES

1. Bochko, O. Yu. (2017). Demonstrativne spozhivannya yak skladova povedynki suchasnogo molodogo suspilstva. Suchasni trendi povedynki spozhivachiv tovariv i poslug: Mizhnarodna naukovo-praktichna konferentsiya, Rivne [in Ukrainian].
2. Dergacheva, E. A. (2010). Dialektika ratsionalnogo i irratsionalnogo v issledovaniyah obschestva i prirody. Vestnik Bryanskogo gosudarstvennogo tehnikeskogo universiteta, 1 [in Russian].
3. Dergacheva, E. A. (2009). Ratsionalnoe i irratsionalnoe v sotsiotekhnoprirodnoy globalizatsii. Srednerusskiy vestnik obschestvennykh nauk, 4 [in Russian].
4. Karasyova, L. A. (2014). K voprosu o ratsionalnosti i irratsionalnosti vyibora hozyaystvuyuschih sub'ektov. Ekonomichnyy nobelivskiy visnik, 1 (7). Retrieved from <http://econforum.duan.edu.ua/images/stories/Files/2014/29.pdf> [in Russian].
5. Kotler, F. (2003). Marketing ot A do Ya: 80 kontseptsiy, kotoryie dolzhen znat kazhdyiy menedzher. Spb [in Russian].
6. Larina Ya. S. (2014). Povedinka spozhivacha. Kyiv [in Ukrainian].
7. Saevets, A. N. Irratsionalnoe povedenie potrebitelya. Retrieved from http://edoc.bseu.by:8080/bitstream/edoc/29207/1/Saevets_A._N._s._119_120.pdf [in Russian].
8. Chuhray, N. I. (2012). Pributkoviy marketing: vzaemouzgodzhennyya marketingovih i finansovih rishen: monografiya. Lviv: Vidavnistvo natsion. un-tu «Lvivska politehnika» [in Ukrainian].

Рожко Наталия Ярославовна. СУЩНОСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И ЭВОЛЮЦИЯ РАЗВИТИЯ ПОНЯТИЯ «РАЦИОНАЛЬНАЯ» И «ИРРАЦИОНАЛЬНЫМ» ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ

В современных условиях маркетинг построен на процессах максимизации воздействия на потребителя и предвидении его поведения, которое может быть рациональным и иррациональным, что повысило заинтересованность и необходимость исследования в данной сфере. Целью статьи является раскрыть сущностную характеристику и эволюцию развития понятия «рациональная» и «иррациональная» поведение потребителя. На основе использования метода сравнительного анализа проведено сравнение рациональной и иррациональной поведения потребителя; логический метод применен при обосновании эволюции развития понятия «рациональная» и «иррациональная» поведение. Определены условия, которые влияют на иррациональное поведение, среди которых: отсутствие достоверной информации; невозможность альтернативно оценить расходы или спрогнозировать будущую ситуацию; эффект асимметричного восприятия; обоснование уровня наступления вероятности события. Установлено, что рациональное поведение человека направлена на максимизацию собственной выгоды, а решения, которые она принимает направлены на процесс достижения выгоды, удовлетворения собственных потребностей. Установлено, что рациональное поведение характеризуется оптимальным выбором покупателя, который входит в экономические отношения товаров и услуг, с целью реализации своих духовных и материальных потребностей. При рациональном поведении особую роль играет самоконтроль, который характеризуется умением контролировать свои мысли, эмоции, поведение, применяя для этого необходимые волевые усилия. Установлено, что основой иррационального поведения является такое положение потребителя, при котором он наделяет вещь большей ценностью после того, как получает ее во владение, хотя бы и кратковременное. Систематизированы факторы влияния на поведение потребителей, среди которых выделены маркетинговые, экономические и психологические. Научная новизна исследования заключается в систематизации эволюции развития понятия «рациональная» и «иррациональная» поведение потребителя и обосновании факторов, которые влияют на его поведение.

Ключевые слова: рациональный потребитель, иррациональный потребитель, поведение, мотив, решения.

Rozhko Nataliya Ya. CHARACTERISTICS OF THE ESSENCE AND EVOLUTION OF DEVELOPMENT OF «RATIONAL» AND «IRRATIONAL» CONSUMER'S BEHAVIOR CONCEPT

Under current conditions, marketing is built on the processes of maximization of the impact on consumer and forecasting of his/her behavior, which can be rational and irrational. It has raised the interest and necessity to make research in that field. The aim of the article is to describe the essential characteristics and evolution of development of «rational» and «irrational» behavior of a consumer concept. Using the method of comparative analysis, the work compares rational and irrational consumer's behavior; logical method is used for argumentation of the evolution of development of the concept of «rational» and «irrational» behavior. The research defines conditions, which influence irrational behavior, particularly absence of reliable information; lack of alternative assessment of expenditures and forecasting of the future situation; application of the effect of asymmetric perception, argumentation of the degree of an event probability. It has been determined that rational behavior of a person aims at maximization of personal benefits. The decisions, made by a consumer, are focused on the process of benefit obtaining, as well as on satisfaction of personal needs. The work argues that rational behavior is characterized by an optimal choice, made by a buyer, who enters economic relations with goods and services to enjoy his/her spiritual and material needs. Under rational behavior, self-control is of particular importance. It has been characterized by the ability to control one's thoughts, emotions, behavior, applying the required conation. The work suggests that irrational behavior is based on such state of a consumer, when he/she invests the thing with a greater value after having got it to possession, even temporary. The article makes systematization of the factors of impact on consumers' behavior, including marketing factors, economic and psychological

ones. Scientific novelty of the research is in systematization of the evolution of development of the concept of “rational” and “irrational” behavior of a consumer and argumentation of the factors influencing his/her behavior.

Key words: rational consumer, irrational consumer, behavior, motif, decision.

Одержано 11.03.2019 р.

УДК 331.101.6

DOI:10.31339/2313-8114-2019-1(11)-53-59

Шевченко Вікторія Сергіївна,

к.е.н., доцент кафедри менеджменту і публічного адміністрування,
Харківський національний університет міського господарства ім. О. М. Бекетова

УПРАВЛІНСЬКИЙ ЛІДЕР: ОСОБИСТІ ЯКОСТІ ТА ЇХ ЕФЕКТИВНІСТЬ

Актуальність теми дослідження обумовлена тим, що на сучасному етапі роль керівника постійно зростає. Це обумовлено низкою об'єктивних умов: ускладненням прийняття управлінських рішень; посиленням відповідальності за прийняття рішень у зв'язку зі зростанням економічних, соціальних та екологічних наслідків; розширенням самостійності всіх ланок управління. Метою статті є визначення особистих якостей управлінського лідера, що призводять до підвищення ефективності діяльності керівників організації. В роботі розглянуто поняття управлінського лідера. Визначені відмінності між компетентностями лідера та менеджера. Складено модель управлінського лідера, що включає визначення влади законних повноважень та влади особистісного авторитету. Виявлено головні якості управлінського лідера, що впливають на кінцевий результат його професійної діяльності. Визначено, що управлінський лідер повинен володіти особливими якостями для успішного формування команд у своїй організації і за її межами (наприклад, команди партнерів). Виділено параметри оцінки ефективності діяльності управлінського лідера. Ефективність управлінського лідерства безпосередньо пов'язана з ефективністю групової діяльності. Не можна уявити собі ефективного лідера організації, який не здатний досягти поставлених цілей і терпить невдачу в реалізації стратегії своєї групи. Ефективність групової роботи обумовлюється характером взаємодії суб'єктів і об'єктів управлінського лідерства. У рамках спільної діяльності встановлюються певні правила і процедури взаємного обміну інформацією, думками і навіть емоційними переживаннями. Відзначено, що сприйняття групової ефективності передбачає таку індивідуальну оцінку, при якій позитивні моменти групової діяльності значно перевершують негативні моменти. Сприйняття індивідуальної ефективності в рамках групової діяльності – це порівняння своїх індивідуальних результатів з результатами інших людей, які мають схожі характеристики (статус, матеріальну винагороду, рівень компетентності, тощо). Якщо результати порівняння свідчать на користь індивіда, він сприймає свою діяльність як ефективну. Порівняння та оцінка можуть здійснюватися з урахуванням гіпотетичних досягнень в гіпотетичній ситуації індивідуальної діяльності поза групою.

Ключові слова: управлінський лідер, менеджер, групова робота, ефективність, особистісні якості.

ВСТУП

В сучасних умовах немає більш складної і відповідальної професії в економіці, ніж професія керівника. Ця професія з тих, що називають комплексною, тому що вона вимагає від людини володіння різними навичками. При цьому, ефективний менеджмент і особисті якості управлінського лідера є передумовою успішного функціонування організації, бо він є ключовою фігурою в системі організаційних відносин.

Постановка проблеми. На сучасному етапі роль керівника постійно зростає. Це обумовлено низкою об'єктивних умов: ускладненням прийняття управлінських рішень; посиленням відповідальності за прийняття рішень у зв'язку із зростанням економічних, соціальних та екологічних наслідків; розширенням самостійності всіх ланок управління.

За таких умов дуже важливо якомога ефективніше, раціональніше використовувати та розвивати особисті якості та вміння. Можна констатувати, що менеджмент в Україні, незважаючи на проблеми і труднощі, поступово розвивається. Вже є досвід менеджерської роботи у фінансовій та комерційній діяльності, страховому, туристичному, шоу-бізнесі, у рекламній діяльності. Є успіхи у сфері виробництва, інформаційних послуг, інноваційної діяльності. Але успіх з'явиться тоді, коли в сферу виробництва, підприємництва прийдуть молоді професійні управлінці з новим мисленням, підходами, організаторськими здібностями і сучасними знаннями менеджменту.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема соціально-психологічних чинників ефективної діяльності керівника, визначення його особистісних характеристик та виявлення домінуючих

психологічних чинників, які впливають на цей процес, знайшла своє відображення у працях зарубіжних учених, а саме: Дж. Аткинсона, В. Врума, Ф. Герцберга, С. Керролла, Д. МакГрегора, Д. Мак-Клееланда, А. Маслоу, Дж. Шоннесі і багато інших. Суттєвий внесок у розробку теоретико-методологічних та прикладних аспектів цієї проблеми внесли вітчизняні вчені: І. Ф. Беляєв, Е. А. Уткін, В. А. Розанов, М. Б. Курбатов, В. А. Іванніков, С. П. Ільїн, А. Я. Кібанов, А. Н. Леонт'єв, А. М. Колот, Н. Д. Лук'яченко, Л. С. Виготський. Однак треба зауважити, що в сучасних умовах постійної зміни інформації, впровадження нових засобів та методів роботи, успішним може бути лише той лідер, який в повноту обсязі використовує власні особисті якості та потенціал.

Мета статті (постановка проблеми). Метою статті є визначення особистих якостей управлінського лідера, що призводять до підвищення ефективності діяльності керівників організації.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Управлінський лідер – людина, яка поєднує в собі лідерські та менеджерські якості. В якості менеджера управлінський лідер використовує та реалізує свої законні повноваження і статусну владу для ефективного вирішення організаційних завдань, а як неформальний лідер він використовує силу особистісного впливу на підлеглих.

Саме лідер вносить порядок і логіку в діяльність розрізнених індивідів, об'єднуючи їх в групу або організацію для досягнення загальних цілей і завдань. Лідер визначає спрямованість і характер діяльності своєї організації [1].

Отже, управлінський лідер має більше можливостей ефективно управляти організацією, ніж просто менеджер або неформальний лідер, який не має статусної влади. Модель управлінського лідера представлена на рис. 1.

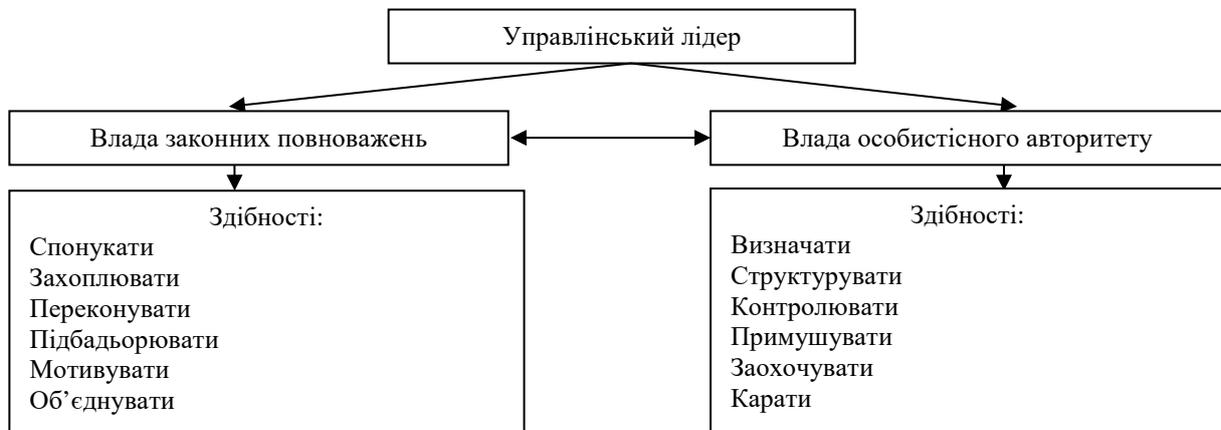


Рис. 1. Модель управлінського лідера

Не кожен менеджер і не кожен лідер є менеджером та лідером запропоновані на рис. 2. Ключові компетентності



Рис. 2. Ключові компетентності менеджера та лідера

Практика показує, що легше стати хорошим менеджером, ніж хорошим управлінським лідером. Коли менеджер бере на себе функції управлінського

лідера, він покладає на себе і ряд моральних зобов'язань:

– менеджер може відчувати страх втрати

авторитету, влади при зміні стилю взаємодії з підлеглими. В умовах закритої організації моделі поведінки управлінського лідера можуть суперечити організаційній структурі;

– він змушений витратити більше енергії і часу на взаємодію з підлеглими. Але як тільки його лідерський потенціал буде розкритий, з'ясується, що для ефективного управління підлеглими тепер потрібно витратити набагато менше зусиль і енергії, ніж раніше.

– менеджер приймає на себе особисту відповідальність за результативність взаємодії і задоволеність підлеглих цією взаємодією. Управлінський лідер має більше точок дотику з підлеглими, ніж просто менеджер. Ця ситуація характеризується як позитивними, так і негативними сторонами. Домінування позитивних або негативних тенденцій визначається компетентністю і особистісними якостями лідера;

– менеджер встановлює відкриту модель взаємодії, при якій отримує і дає зворотний зв'язок, не завжди приємну для нього в тому випадку, якщо він починає відчувати дискомфорт від неминучості багатопланової оцінки його можливостей з боку підлеглих і усвідомлення своєї нездатності як лідера чинити на них належний вплив.

Поєднання здібностей ефективного лідера і менеджера є запорукою успішного функціонування організації, розвитку її конкурентних переваг в умовах динамічно змінюваного середовища.

По-перше, тільки управлінські лідери можуть виробити ефективну стратегію організації в жорстких конкурентних умовах і об'єднати організаційні зусилля, спрямовані на досягнення поставлених цілей.

По-друге, тільки управлінські лідери здатні здійснити кардинальні зміни, що визначають успішність діяльності організації на перспективу. Не

можна примусити людей до творчості та інновацій, але можна надихнути їх на цю діяльність.

По-третє, в умовах обмеженості ресурсів управлінський лідер більш ефективно вирішує складні проблеми, оптимально використовує кадровий потенціал. Він володіє набагато більшою кількістю важелів впливу на мотивацію підлеглих.

По-четверте, управлінський лідер швидше збудує міцні партнерські взаємини усередині організації і за її межами, ніж менеджер без лідерських якостей [2].

Отже, турбота про підвищення ефективності організаційної діяльності повинна виражатися в конкретних діях менеджменту, які включають:

- діагностику та розвиток лідерського потенціалу менеджерів всіх рівнів;
- діагностику лідерського потенціалу кадрового резерву (з метою з'ясувати бажання менеджерів займати управлінські позиції);
- розвиток компетентності і мотивації до досягнень персоналу;
- просування по управлінській ієрархії індивідів, що володіють якостями ефективного управлінського лідера.

Критичне осмислення традиційної теорії рис лідера посилює увагу фахівців до проблеми компетентності управлінського лідера і ефективності його діяльності. Здібності та навички (так само як і особливості характеру) стали вважати невід'ємними якостями особистості лідера.

Компетентність лідера безпосередньо пов'язана з якістю виконання ним ролей і функцій, обумовлених конкретними цілями і завданнями організації в певній ситуації.

Компетентність управлінського лідера поділяють на професійну та ділову (рис. 3).



Рис. 3. Головні якості управлінського лідера

Існують різні моделі компетентності лідера. Так, Хоскінг і Морлей (Hosking & Морлі, 1988) пропонують в якості критерію оцінки компетентності лідера: аналітичні здібності (рівень глибини обробки

інформації, ступінь розуміння середовища лідерства); професійні знання (рівень знань, що використовуються у переговорах з оточуючими людьми); здатність керувати (створювати і підтримувати громадський

порядок за допомогою системи влади і громадських цінностей) здатність приймати рішення; здатність створювати довгострокові і взаємопов'язані ланцюжки або системи (спрямовані на розвиток співробітництва, досягнення успіху, а також отримання матеріальної вигоди) [3].

Незважаючи на те, що існують різні підходи до моделювання оптимальної компетентності управлінського лідера, дослідники сходяться в одному: професійна компетентність управлінського лідера визначається умовами діяльності і розвивається в залежності від них.

Ефективний менеджер сьогодні — це керівник, який домагається оптимальної віддачі від кожного працівника на його робочому місці.

Сучасна практика показує, що найчастіше командний метод вирішення організаційних завдань є найбільш ефективним. Тому кожен керівник прагне якщо не формувати і керувати командами, то хоча б регулярно використовувати термін «команда» для додання особливої значущості свого виступу.

Управлінський лідер повинен володіти особливими якостями для успішного формування команд у своїй організації і за її межами (наприклад, команди партнерів).

Командний лідер володіє комплексними якостями ефективного керівника. Він повинен мати природні здібності та емоційно-вольові характеристики, необхідні для управління командного діяльності. Управлінський лідер як командний гравець повинен також розвинути в собі сукупність знань, навичок і відносин, що дозволяють йому вийти на більш високий рівень лідерства і прийняти на себе ряд моральних зобов'язань.

Ефективність — це дієвість, результативність зусиль, що виробляють сприятливе враження на оточуючих. Ефективність будь-якої соціальної системи, включаючи організацію, визначається здатністю забезпечувати кінцевий результат власного функціонування. Ефективність — це оціночне поняття, тісно пов'язане з порівнянням цілей, очікувань і результатів діяльності. Вона також пов'язана з порівнянням витрачених ресурсів та кінцевим результатом

Оцінка ефективності діяльності має дві складові:

— об'єктивну — кількісні та якісні показники роботи, результативності організації і рішень керівництва; існуючі технології оптимальної діяльності по досягненню конкретної мети, міжнародні та національні стандарти цієї діяльності;

— суб'єктивну — сприйняття управлінським лідером, підлеглими та іншими зацікавленими особами результативності зусиль по досягненню цілей і вирішення завдань.

Об'єктивна складова ефективності організаційної діяльності визначається низкою основних факторів, серед яких слід виділити:

1. Доступність фактичної інформації, що характеризує результативність діяльності. Далеко не всю інформацію про роботу організації можна знайти за відкритим комунікативним каналам. Частина відомостей організація ретельно оберігає від

сторонніх, щоб забезпечити комерційну безпеку. Ще одна частина інформації не доходить до потенційного споживача з переліком причин, пов'язаних з організаційними, технологічними і культурними проблемами обміну інформацією.

2. Достовірність інформації, на основі якої проводиться оцінка ефективності діяльності. Деколи організація функціонує в умовах, при яких доступ до достовірної інформації щодо її діяльності, внеску окремих співробітників та впливу зовнішнього середовища обмежена або повністю відсутня. Достовірність інформації також залежить від існування посередників у ланцюгу «джерело інформації - її споживач». Коли між цими двома ланками вклинюються посередники, відбувається природне спотворення первісної інформації. Так, пропущена через посередників, оцінка фактів підміняється оцінкою їх інтерпретацією тим або іншим суб'єктом.

3. Особливі умови, за яких здійснюється діяльність. Так, в надзвичайних обставинах, які не залежать від менеджменту, певна діяльність може бути оцінена як ефективна, але це не означає, що ця діяльність буде вважатися ефективною в стандартній ситуації. Оцінюючи ефективність діяльності організації в надзвичайних обставинах, слід з'ясувати, чи не є ці надзвичайні обставини результатом попередньої діяльності управлінського лідерства або наслідком його бездіяльності. Якщо подібні факти мали місце, то можна оцінити діяльність ряду співробітників як ефективну в конкретній ситуації, але діяльність управління і організації в цілому як неефективну [5].

Суб'єктивну оцінку ефективності діяльності і вибір критеріїв ефективності визначають наступні фактори:

1. Аналітичні можливості суб'єкта оцінки.

2. Особливості самооцінки і сприйняття власного інтересу в конкретній ситуації.

3. Вплив суб'єктивних думок оточуючих, особливо авторитетів.

4. Суб'єктивна оцінка обставин, що супроводжують діяльність

Ефективність управлінського лідерства безпосередньо пов'язана з ефективністю групової діяльності. Не можна уявити собі ефективного лідера організації, який не здатний досягти поставлених цілей і терпить невдачу в реалізації стратегії своєї групи.

Ефективність групової роботи обумовлюється характером взаємодії суб'єктів і об'єктів управлінського лідерства. У рамках спільної діяльності встановлюються певні правила і процедури взаємного обміну інформацією, думками і навіть емоційними переживаннями. Ці правила і процедури визначають організацію і проведення дискусій (їх частоту, демократичність, предметну спрямованість і корисність), здійснення зворотного зв'язку, ступінь залучення підлеглих до процесу прийняття управлінських рішень, делегування частини повноважень при виконанні завдання підлеглим. Ці правила і процедури також визначають тип управлінського лідерства та його ефективність [6].

Важливим чинником ефективності колективної діяльності стають характеристики групи. Ступінь

згуртованості і взаємозалежності членів групи визначає їх готовність і здатність ефективно взаємодіяти у рамках виконання завдання (з перспективою досягнення синергетичного ефекту, коли груповий потенціал більше, ніж сума потенціалів, складових групи індивідів). Ефективність визначається здібностями лідера і результативністю його зусиль, спрямованих на отримання максимального потенціалу індивідуальної та групової діяльності по реалізації організаційних цілей і виконання завдань.

Потенціал конкретного індивіда як члена організації і продуктивність цього індивіда – не одне і те ж саме. На превеликий жаль всіх керівників і власників приватного бізнесу, рідкісний працівник максимально ефективно реалізує свій потенціал в рамках трудової діяльності. І практично ніхто не реалізує його повністю. Мало того, потенціал організації не можна сприймати як суму потенціалів її членів. Потенціал організації може бути більше, ніж сума потенціалів членів організації, а може бути і менше. Все залежить від того, як організована діяльність, у якому напрямку і з якою мірою бажано для всіх і кожного окремо досягнення кінцевого результату. Управлінський лідер відіграє основну роль у вирішенні будь-яких проблем.

Вік групи – важливий показник групової динаміки та об'єктивної спроможності групи ефективно вирішувати конкретні завдання. Тому однією з функцій управлінського лідерства є моніторинг та управління процесами групової динаміки. Ігнорування групової динаміки, як такої, ставить під питання ефективність організаційної діяльності. Навпаки, вміння керувати процесами групової динаміки дозволяє управлінському лідеру знаходити оптимальні способи розв'язання проблем.

Групові норми характеризують організаційну культуру, ступінь прагнення групи виконати завдання (а також взаємовідносини всередині неї), організаційні цілі або індивідуальні. Групові норми, таким чином, визначають якісні і кількісні показники групової роботи, а також задоволеність членів групи умовами діяльності та її кінцевим результатом. Тому управлінське лідерство приділяє пильну увагу культивуванню норм, що забезпечують ефективність групової роботи.

Те, як сприймаються групова або індивідуальна ефективність, також служить важливим показником результативності діяльності управлінського лідера та ефективності його лідерства. Сприйняття ефективності роботи ґрунтується на порівнянні її результатів з початковими очікуваннями і уявленнями щодо кінцевого результату діяльності.

Сприйняття групової ефективності передбачає таку індивідуальну оцінку, при якій позитивні моменти групової діяльності значно перевершують негативні моменти. Сприйняття індивідуальної ефективності в рамках групової діяльності – це порівняння своїх індивідуальних результатів з результатами інших людей, які мають схожі характеристики (статус, матеріальну винагороду, рівень компетентності, тощо). Якщо результати порівняння свідчать на користь індивіда, він сприймає свою діяльність як ефективну. Порівняння та оцінка можуть здійснюватися з

урахуванням гіпотетичних досягнень в гіпотетичній ситуації індивідуальної діяльності поза групою. В даному випадку розумність сприйняття індивідуальних результатів визначається початковими і кінцевими очікуваннями індивіда, а також його уявою.

Між тим важливим критерієм ефективності групової діяльності є «перегорання», тобто ціна, яку довелося сплатити, щоб досягти кінцевих результатів. Досвід управлінського консультування дозволяє довести, що навіть підприємницькі організації страждають від принципу «вирішувати проблему за будь-яку ціну». Часом невміння керувати організацією в нормальній ситуації, бути ефективним управлінським лідером поволі підштовхує керівника провокувати надзвичайну ситуацію, при якій можна свою управлінську та лідерську некомпетентність видати за прозорливість у виборі особливих або тимчасових способів вирішення управлінських проблем.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Проведене дослідження дозволяє виділити особливі якості управлінського лідера для успішного формування команд у своїй організації і за її межами (наприклад, команди партнерів). Найбільш важливими якостями, які визначають здатність формувати команди, є:

1. Технологічна і соціально-психологічна компетентність. Якщо управлінський лідер не розуміє суті і деталей технології своєї справи, він не зможе прийняти ефективне рішення щодо типу команди та характеру її діяльності. У нього також виникнуть серйозні проблеми, коли він почне шукати найбільш підходящих фахівців у члени команди. При підборі кандидатів повинно враховуватися кілька критеріїв: висока професійна компетентність, адекватна завданню; здатність виконувати соціальні ролі в рамках командної діяльності; психологічна сумісність з іншими членами команди.

2. Здатність встановлювати і розвивати атмосферу взаємної довіри і взаєморозуміння. Без довіри не може бути й мови про команду. Тому управлінський лідер, ініціюючи формування команди, повинен користуватися довірою своїх підлеглих або колег, які розглядаються ним в якості членів команди. Ці кандидати в свою чергу теж повинні викликати почуття довіри у лідера.

3. Терпимість до інакомислення і схильність до демократичних методів управління (які можна зарахувати до суб'єктивних чинників, що визначають можливості управлінського лідера формувати команди). Егоцентрична установка і монополія на владу неприпустимі в командній роботі. Команда формується на основі згоди щодо рішення, яке швидше є продуктом колективного розуму, ніж індивідуального.

4. Готовність стати рівним серед рівних і кращим серед кращих. Управлінський лідер ще на етапі формування команди повинен уявляти, які соціальні ролі і функції він буде виконувати в команді. Команда не терпить дублерів і «сачків» (ледарів). Кожен член команди повинен бути незамінним,

затребуваним і всі члени команди повинні мати відповідний рівень професіоналізму. Управлінський лідер повинен розуміти, що між членами команди не може бути великої різниці в соціальному статусі (об'єктивно чи суб'єктивно).

Отже, командний лідер володіє комплексними якостями ефективного керівника. Він повинен мати природні здібності та емоційно-вольові

характеристики, необхідні для управління командною діяльністю. Управлінський лідер як командний гравець повинен також розвинути в собі сукупність знань, навичок і відносин, що дозволяють йому вийти на більш високий рівень лідерства і прийняти на себе ряд моральних зобов'язань. Прикладом моральних зобов'язань управлінського лідера як члена команди є кредо лідера.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Афонин, А. С. Основы мотивации труда: организационно-экономические аспекты / А. С. Афонин. – Киев: МЗУУП. 1994. – 304 с.
2. Балабанова, Л. В. Організація праці менеджера: навчальний посібник / Л. В. Балабанова. – Київ: ВД «Професіонал», 2004. – 416 с.
3. Organizing, leadership and skilful process / Hosking, Dian Marie // Journal of Management Studies. – Vol. 25. – № 2. – 1988. – P. 147-166.
4. Гріфін, Р. Основи менеджменту: Підручник / наук. ред. В. Яцура, Д. Олесневич. – Львів: БаК, 2001. – 624 с.
5. Жигалов, В. Т. Основи менеджменту і управлінської діяльності / В. Т. Жигалов, Л. П. Шимановська. – Київ: Вища школа. – 1994. – 223 с.
6. Завадський, Й. С. Менеджмент / Й. С. Завадський. – Київ: Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1997. – 543 с.
7. Мескон, М. Х. Основы менеджмента: пер. с англ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1992. – 672 с.
8. Щекин, Г. В. Теория и практика работы с персоналом: учебное пособие / Г. В. Щекин. – Київ: МАУП, 2003. – 280 с.

REFERENCES

1. Afonyn, A. S. (1994). Osnovy motivacii truda: organizacionno-jekonomicheskie aspekty [Fundamentals of Labor Motivation: Organizational-Economic Aspects]. Kyi'v: MZUUP [in Russian].
2. Balabanova, L. V. (2004). Orhanizatsiia pratsi menedzhera [Organization of labor manager]. Kyi'v: VD «Profesional» [in Ukrainian].
3. Hosking, Dian Marie (1988). Organizing, leadership and skilful process. Journal of Management Studies, 25, 147-166 [in English].
4. Hrifin, R. (2001). Osnovy menedzhmentu [Fundamentals of Management]. Lviv: BaK. [in Ukrainian].
5. Zhyhalov, V. T., Shymanovska, L. P. (1994). Osnovy menedzhmentu i upravlinskoi diialnosti [Fundamentals of Management and Management]. Kyiv: Vyshcha shkola [in Ukrainian].
6. Zavadskiy, Y. S. (1997). Menedzhment [Management]. Kyiv: Ukrainsko-finskyi instytut menedzhmentu i biznesu [in Ukrainian].
7. Meskon, M. Kh., Albert M., Khedoury F. (1992). Osnovy menedzhmenta [Fundamentals of Management]. M.: Delo [in Russian].
8. Shchekyn, H. V. (2003). Teorija i praktika raboty s pesonalom [Theory and practice of working with pesonal]. Kyiv: MAUP [in Russian].

Шевченко Виктория Сергеевна. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ЛИДЕР: ЛИЧНОСТНЫЕ КАЧЕСТВА И ИХ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что на современном этапе роль руководителя постоянно растет. Это объясняется рядом объективных условий: осложнением принятия управленческих решений; усилением ответственности за принятие решений в связи с ростом экономических, социальных и экологических последствий; расширением самостоятельности всех звеньев управления. Целью статьи является определение личных качеств управленческого лидера, приводящих к повышению эффективности деятельности руководителей организации. В работе рассмотрены понятия управленческого лидера. Определены различия между компетентностями лидера и менеджера. Составлена модель управленческого лидера, включающая определение власти законных полномочий и власти личностного авторитета. Выявлены главные качества управленческого лидера, влияющие на конечный результат его профессиональной деятельности. Определено, что управленческий лидер должен обладать особыми качествами для успешного формирования команд в своей организации и за ее пределами (например, команды партнеров). Выделены параметры оценки эффективности деятельности управленческого лидера. Эффективность управленческого лидерства непосредственно связана с эффективностью групповой деятельности. Нельзя представить себе эффективного лидера организации, который не способен достичь поставленных целей и терпит неудачу в реализации стратегии своей группы. Эффективность групповой работы обуславливается характером взаимодействия субъектов и объектов

управленческого лидерства. В рамках совместной деятельности устанавливаются определенные правила и процедуры взаимного обмена информацией, мнениями и даже эмоциональными переживаниями. Отмечено, что восприятие групповой эффективности предусматривает такую индивидуальную оценку, при которой положительные моменты групповой деятельности значительно превосходят отрицательные моменты. Восприятие индивидуальной эффективности в рамках групповой деятельности – это сравнение своих индивидуальных результатов с результатами других людей, которые имеют схожие характеристики (статус, материальное вознаграждение, уровень компетентности и т.д.). Если результаты сравнения свидетельствуют в пользу индивида, он воспринимает свою деятельность как эффективную. Сравнение и оценка могут осуществляться с учетом гипотетических достижений в гипотетической ситуации индивидуальной деятельности вне группы.

Ключевые слова: управленческий лидер, менеджер, групповая работа, эффективность, личностные качества.

Shevchenko Viktoria S. MANAGEMENT LEADER: PERSONAL QUALITIES AND THEIR EFFICIENCY

The relevance of the research topic is due to the fact that at the present stage the role of the leader is constantly growing. This is due to a number of objective conditions: the complication of management decisions; increased decision-making responsibility due to increased economic, social and environmental impacts; expansion of independence of all management links. The purpose of the article is to determine the personal qualities of a management leader, leading to an increase in the effectiveness of the organization's managers. The paper discusses the concept of a management leader. The differences between the competencies of the leader and the manager. A model of a management leader has been compiled, including the definition of the power of legal authority and the power of personal authority. The main qualities of a management leader that affect the final result of his professional activity have been revealed. It has been determined that the managerial leader must possess special qualities for the successful formation of teams in his organization and beyond (for example, a team of partners). The parameters for assessing the effectiveness of the management leader have been highlighted. The effectiveness of management leadership is directly related to the effectiveness of group activities. It is impossible to imagine an effective leader of an organization who is unable to achieve the goals set and fails to implement the strategy of his group. The effectiveness of group work is determined by the nature of the interaction of subjects and objects of managerial leadership. Within the framework of joint activities, certain rules and procedures are established for the mutual exchange of information, opinions and even emotional experiences. It has been noted that the perception of group effectiveness provides for such an individual assessment, at which the positive moments of group activity far exceed the negative moments. The perception of individual effectiveness in a group activity is the comparison of their individual results with the results of other people who have similar characteristics (status, material remuneration, level of competence, etc.). If the results of the comparison testify in favor of the individual, he perceives his activity as effective. Comparison and evaluation can be carried out taking into account the hypothetical achievements in the hypothetical situation of individual activities outside the group.

Keywords: managerial leader, manager, group work, efficiency, personal qualities.

Одержано 04.04.2019 р.

РОЗДІЛ III

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА, ДЕМОГРАФІЯ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

УДК 330(477).001.76(043.2)

DOI:10.31339/2313-8114-2019-1(11)-60-65

Безхлібна Анастасія Павлівна,
к.е.н., доцент кафедри міжнародного туризму,
Запорізький національний технічний університет

НАУКОВІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСІВ МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ЯК ЧИННИКА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

З метою всебічного розгляду проблем та перспектив міжрегіональних інтеграційних процесів економік регіонів в контексті підвищення конкурентоспроможності було розглянуто понятійний апарат, передумови міжрегіональних інтеграційних процесів та методологічні основи аналізу міжрегіональної інтеграції в Україні. Методи, що використані в дослідженні: методи аналізу та синтезу, індукції та дедукції. В даний час в науковій літературі не представлена єдина загальноприйнята теорія, яка давала б універсальне трактування фактів, що описують передумови і наслідки економічної інтеграції регіонів. На основі проведеного дослідження встановлено, що оцінка міжрегіональних інтеграційних процесів з метою підвищення конкурентоспроможності передбачають проведення наступного алгоритму: Етап 1. Сценарний (формулювання мети і вибір аналізу, дослідження нормативної та законодавчої літератури в галузі регулювання процесів євроінтеграції обраних територій та галузей, ознайомлення з результатами роботи відповідальних державних органів та органів місцевої влади); Етап 2. Корекційний (вибір критеріїв і показників ефективності (результативності оптимальності); вибір аналітичного інструментарію та затвердження процедури розрахунку, визначення переліку вихідних даних і уточнення системи аналітичних показників); Етап 3. Розрахунковий. (розрахунок зазначених показників); Етап 4. Діагностичний (вибір рівня деталізації аналізу і форми представлення отриманих результатів, аналіз ефективності функціонування міжрегіональних інтеграційних зв'язків); Етап 5. Підсумовуючий (характеристика міжрегіональних інвестиційних проектів, здійснення SWOT-аналізу, застосування форсайт-технології, формування рекомендацій та нормативних документів з метою сприяння розширенню міжрегіональних інтеграційних процесів та налагодження інвестиційного клімату та конкурентоспроможності). Практична значущість роботи полягає у тому, що на сьогоднішній день відсутнє трактування процесів міжрегіональної інтеграції як чинника підвищення їх конкурентоспроможності. Обґрунтування наукових підходів до дослідження міжрегіональної інтеграції дозволяє з'ясувати ефективність подібних економічних зв'язків та їх вплив на конкурентоспроможність територій, що дозволить використовувати отримані дані в процесі формування стратегій регіонального розвитку.

Ключові слова: міжрегіональна інтеграція, конкурентоспроможність, експорт, імпорт, ефективність, товарообіг.

ВСТУП

Постановка проблеми. Міжнародні інтеграційні процеси в економіці набувають все більшого розповсюдження та охоплюють всі сфери економічної, політичної, суспільної та правової діяльності країн і регіонів. На сьогоднішній день виконання реформ Уряду задля майбутнього розквіту економіки України відбувається в руслі євроінтеграційних процесів.

Глобалізаційні процеси в світі неминуче призводять до поширення інтеграційних союзів та

співробітництв в економіках розвинутих країн. Горизонтальні інтеграційні процеси мають декілька рівнів, міжрегіональна інтеграція відноситься до середньої ланки горизонтальних інтеграційних зв'язків.

Конкурентоспроможність прийнято розглядати як процес суперництва регіонів за ресурси та активи. Між тим набуття синергетичного ефекту при економічному міжрегіональному співробітництві створює ряд позитивних ефектів для економік територій-учасниць та дозволяє характеризувати конкурентоспроможність з позиції набуття додаткових

переваг та створення сприятливих умов для бізнес-середовища території та буття мешканців-громадян.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з характеристикою інтеграційних процесів в Україні, вже хвилюють вітчизняних вчених останні два десятиліття. Серед них необхідно виділити наукові праці вчених: І. Ю. Матюшенко, С. В. Беренда, В. В. Резнікова, Т. Деркач, Т. І. Зосименко. Авторами здійснено теоретичне обґрунтування процесів міжрегіональної інтеграції, їх передумов та характерних особливостей.

Проте на сьогоднішній день відсутнє трактування процесів міжрегіональної інтеграції як чинника підвищення їх конкурентоспроможності. Обґрунтування наукових підходів до дослідження міжрегіональної інтеграції дозволить з'ясувати ефективність подібних економічних зв'язків та їх вплив на конкурентоспроможність територій.

Мета статті (постановка завдання). З метою всебічного розгляду проблем та перспектив міжрегіональних інтеграційних процесів економік регіонів в контексті підвищення конкурентоспроможності буде розглянуто понятійний апарат, передумови міжрегіональних інтеграційних процесів та методологічні основи аналізу міжрегіональної інтеграції в Україні.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Якщо здійснити історичний екскурс в минуле, то прикладами інтегративних економічних процесів та результатів розвитку держав на основі інтеграції економік в більшому або меншому ступені є приклади існування Римської імперії та Македонської імперії в часи Стародавнього світу, Британської імперії (що на початку ХХ ст. була найбільшою колоніальною імперією за всі часи людства та охоплювала країни на всіх континентах – Австралія, Нова Зеландія, Південна Африка, Нігерія, Єгипет, Ірак, Оман, Кенія Індія, Канада тощо), Радянський Союз.

Інтегративні відносини суб'єктів можуть будуватися за допомогою вертикальних або горизонтальних зв'язків. Міжрегіональна горизонтальна інтеграція має на меті територіальний поділ праці з подальшою кооперацією. Вертикальна інтеграція зачіпає відносини характеру: «регіон-держава-союзи країн».

Регіональна економічна інтеграція може відбуватися за інституціональним або безінституціональним типом.

Регіоналізація як процес формування нових регіонів проявляється на адміністративно-територіальному рівні країни, відбувається своєрідна транскордонна інтеграція регіонів, що є складовою глобальної національної інтеграції [1]. В. М. Стержнева [2, с. 30] зазначає, що районоутворення територіальних одиниць вузлового або функціонального характеру, так звана «мала інтеграція», є одним із проявів «великої інтеграції» – міжнародної економічної інтеграції.

Економічна інтеграція регіонів, або міжрегіональне співробітництво, – це взаємодія територіальних утворень як підсистем національної

економіки, закріплених в певних територіальних межах, що мають єдність владно-управлінської системи і характеризуються міцністю природних, соціально-економічних, культурних та інших умов [3].

Міжрегіональна інтеграція чинить вплив на економічне життя регіону: обсяги руху товарів і ресурсів, взаємопроникнення регіональних виробничих процесів, спільного фінансування проектів міжрегіонального значення тощо. Цим економічна інтеграція регіонів відрізняється від міжнародної економічної інтеграції країн в масштабах світової економіки [4].

Якщо описувати передумови міжрегіональної економічної інтеграції, то серед них можна виділити:

- географічну близькість регіонів, що інтегруються, а також рівня їх політичного та економічного розвитку;
- спільний та близький до розуміння між населенням культурний та соціальний простір;
- спільність громадських та суспільних проблем, що постають перед суспільством в процесі буття;
- схожість економічних проблем, що можуть бути вирішені за допомогою процесів міжрегіональної інтеграції.

В даний час в науковій літературі не представлена єдина загальноприйнята теорія, яка давала б універсальне трактування фактів, що описують передумови і наслідки економічної інтеграції регіонів. У зарубіжній економічній теорії в даний час переважає інституціональний підхід до вивчення регіональної інтеграції, відповідно до якого інтеграція пов'язана з гармонізацією інтересів учасників економічних відносин, зменшенням ризику, скороченням витрат і підвищенням ефективності діяльності. Дослідження регіональної інтеграції засновані на побудові моделей загальної рівноваги, що дозволяють оцінювати зміну цін на товари, обсягів і структури виробництва в різних секторах регіональних економік, вирашу (втрата) виробників, споживачів і держави в результаті інтеграційних процесів [4].

Інституційна складова процесів інтеграції передбачає створення низки регулюючих інститутів для координації процесу, що забезпечать, через використання організаційних важелів впливу, створення єдиного інформаційного простору, зближення законодавства та стандартів галузей.

Серед цілей міжрегіональної економічної інтеграції необхідно зазначити економічну площину, в якій виявляються позитивні ефекти для регіонів-учасників:

- використання економії масштабу за рахунок скорочення транзакційних витрат та припливу прямих інвестицій з регіонів-учасників;
- спрощення торгівельних відносин процедур;
- розширення обміну досвідом та технологіями, ноу-хау з метою спільного розвитку галузей економіки;
- переплетення економічних зв'язків та їх зміцнення і перетікання довірливих інтеграційних відносин в інші площини життєдіяльності регіону;

соціально, культурну, політичну, військову, спортивну тощо.

Процес інтеграції призводить до зниження бар'єрів в пересуванні товарів та послуг, підвищення мобільності капіталів та робочої сили, що має як позитивний, так і негативний вплив на економіку.

Відповідно, інтеграція може мати різні виміри – можна її вимірювати як процес і оцінювати повноту реалізації інтеграційних заходів, так і через набір показників, що характеризують ефект цього процесу на економіки регіонів.

Найпоширенішими показниками вимірювання інтеграційних процесів є показники, які необхідно враховувати при аналізі міжрегіональної інтеграції – показники, які характеризують масштаби і динаміку обсягів взаємних потоків, транскордонної діяльності економічних суб'єктів і ступеня взаємопроникнення економік: показники інтеграції ринку товарів, послуг, ринку праці, ринку капіталу.

Слід зазначити, що оцінки рівня внутрішньогалузевої торгівлі, перш за все, свідчить про наявність експортних-імпортних торговельних потоків в рамках галузей між регіонами. Для глибшого розуміння процесів регіональної інтеграції необхідно оцінити рівень міжрегіональної взаємодії не тільки на ринку товарів, а й на ринках послуг, капіталів і праці.

Для дослідження міжрегіональних інтеграційних процесів використовується показник валового регіонального продукту, що потребує також спеціального вивчення для виокремлення факторів впливу на нього. Відповідно аналізуватися повинні не самі узагальнені макроекономічні показники, а так звані «чисті» показники, вже з усуненим впливом індивідуальних станових ефектів. Для цього потрібно проведення спеціального економетричного аналізу.

В дослідженні Т. Деркач [5, с. 41] пропонується підхід, що ґрунтується на основі теорії граничних величин маржиналізму та допомагає визначити приріст галузі в прирості ВРП. Рекомендації вченої полягають в розрахунку коефіцієнту граничної спеціалізації ($K_{сп}$) галузі в прирості ВРП:

$$K_{сп} = \frac{Q_n - Q_{n-1}}{Y_{na} - Y_{n-1a}}$$

де Q_n – обсяг галузі в n -періоді,

Q_{n-1} – обсяг i -галузі в попередньому періоді,

Y_{na} – обсяг ВРП регіону (a) в періоді,

Y_{n-1a} – обсяг ВРП регіону (a) у попередньому періоді.

Тобто, необхідно зазначити про виконання наступної умови:

$$0 < K_{сп} < 1.$$

Чим ближче значення індексу до 0, тим більша відсутність приросту продукту галузі. Ближче значення індексу до 1 свідчить про високий рівень спеціалізації. Набуття розрахованого індексу більше 1 свідчить про невірні розрахунки. Негативне значення розрахованого індексу про збитковість галузі та негативний вплив на економіку регіону.

Наступний показник, що рекомендується для обчислення в дослідженні Т. Деркач [5, с. 41] – коефіцієнт галузевого приросту ВРП в n -період ($ГП$)

$$ГП = 0,01 * T_{пр} * K_{сп},$$

де $T_{пр}$ – темп економічного приросту за період, %.

Міжрегіональний товарообіг свідчить про характер, інтенсивність та різноманітність взаємопроникнення регіональних економік та створення єдиного економічного простору. Оскільки найважливішим узагальнюючим регіональним економічним показником є ВРП, то й визначення частки розраховується саме в обсязі ВРП. Для цього використовується формула коефіцієнту інтеграції у сфері міжрегіонального товарообігу K :

$$K = \frac{(R_i + A_i)}{Qt_{(R+A)}}$$

де R_i – вивіз товарів в i -регіон,

A_i – ввіз товарів з i -регіону,

$Qt_{(R+A)}$ – загальний обсяг товарообороту з i -регіоном.

З метою оцінки інвестиційної активності та міжрегіональних інтеграційних зв'язків Т. Деркач [5, с. 43] пропонує розраховувати коефіцієнт інвестиційної активності K_{inv} за наступною формулою:

$$K_{inv} = \frac{I_i}{I_t}$$

де I_i – обсяг інвестицій з i -регіону,

I_t – загальний обсяг інвестицій в економіку регіону за t -період.

Отримані дані будуть вказувати на активність інвестиційних процесів з i -регіоном.

На основі отриманих даних пропонується [5, с. 43] розраховувати коефіцієнт K_{int} , який характеризує інтенсивність інтеграційних економічних процесів у конкретному регіоні з досліджуваними регіонами-партнерами. Обчислення необхідно проводити в конкретному періоді, тому $t = 1$.

$$K_{int} = \sqrt{K_{inv} * K}$$

При дослідженні будь-якого процесу в економіці найважливішим показником оцінки процесу є показник його ефективності. Оскільки міжрегіональні інтеграційні зв'язки мають синергетичний та мультиплікаційний ефекти, доцільно розрахунки доповнити коефіцієнтом ефективності міжрегіональної економічної інтеграції K_{ef}

$$K_{ef} = \frac{K_{int}}{0,01 * T_p^t}$$

T_p^t – середній темп економічного зростання досліджуваного регіону за t -період.

Використання в розрахунках коефіцієнту K_{int} дозволяє врахувати ефекти від інвестиційної діяльності та міжрегіонального товарообігу в загальному економічному ефекті.

Оцінка міжрегіональних інтеграційних процесів з метою підвищення конкурентоспроможності передбачають проведення наступного алгоритму:

Етап 1. Сценарний (формулювання мети і вибір аналізу, дослідження нормативної та законодавчої літератури в галузі регулювання процесів євроінтеграції обраних територій та галузей, ознайомлення з результатами роботи відповідальних

державних органів та органів місцевої влади).

Етап 2. Корекційний. (вибір критеріїв і показників ефективності (результативності оптимальності); вибір аналітичного інструментарію та затвердження процедури розрахунку, визначення переліку вихідних даних і уточнення системи аналітичних показників).

Етап 3. Розрахунковий. (аналіз загальних економічних показників, що характеризують рівень міжрегіональної інтеграції, визначення інтегративної активності міст регіону, коефіцієнт інтеграції у сфері міжрегіонального товарообороту, коефіцієнт інвестиційної міжрегіональної активності, коефіцієнт інтенсивності інтеграційних економічних процесів, коефіцієнт інвестиційної відкритості регіону, коефіцієнт ефективності міжрегіональної економічної інтеграції, коефіцієнт галузевого приросту ВРП, аналіз економічних показників, що характеризують рівень міжрегіональної інтеграції (характеристика міжрегіонального експорту та імпорту в загальному обсязі імпорту/експорту регіону, середньорічний темп зростання (за останні три роки) міжрегіонального експорту та імпорту).

Етап 4. Діагностичний (вибір рівня деталізації аналізу і форми представлення отриманих результатів, аналіз ефективності функціонування міжрегіональних інтеграційних зв'язків).

Етап 5. Підсумовуючий (характеристика міжрегіональних інвестиційних проєктів, здійснення SWOT-аналізу, застосування форсайт-технології для дослідження перспектив міжрегіональних інтеграційних процесів: виявлення ключових трендів, перспектив, формування стратегії на коротко-, середньо- та довгостроковий горизонт з різними ймовірностями настання, формування рекомендацій та нормативних документів з метою сприяння розширенню міжрегіональних інтеграційних процесів та налагодження інвестиційного клімату та конкурентоспроможності).

Закордонні дослідники проблем економічної інтеграції регіонів сформували два базові підходи до оцінки рівня економічної інтеграції територій, які активно використовуються в практиці державного управління регіональним розвитком. В основу першого підходу покладено порівняльний аналіз показників, що характеризують інтенсивність і міцність економічних зв'язків між регіонами за кілька періодів [6]. Оцінка ступеня взаємодії здійснюється на основі порівняння міжрегіонального товарообігу з товарообігом між іншими регіонами країни; часткою міжрегіонального товарообігу інтегрованих регіонів у складі їх сукупного регіонального продукту; співвідношення обсягу прямих інвестицій між інтегрованими регіонами з показником прямих інвестицій в інші

регіони. Характер динаміки показників свідчить про посилення (або ослаблення) інтеграційних зв'язків між регіонами, що також дозволяє зробити висновки про посилення (ослаблення) загроз економічній безпеці [4, с. 40].

В рамках іншого підходу здійснюється перевірка виконання умов закону єдиної ціни (Law of one price) шляхом побудови економетричних моделей [8]. Основна перевага другого підходу полягає в достатності і доступності статистичної інформації, яка потрібна для побудови економетричних моделей.

В сучасній економіці сталий розвиток слаборозвинених регіонів і галузей, вирішення проблем зайнятості, стимулювання економіки зменшення наслідків спадів економічного розвитку і забезпечення економічної безпеки вимагають активної участі держави в інтеграційних процесах на територіальному рівні [4].

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

З метою визначення впливу міжрегіональних інтеграційних процесів на зростання конкурентоспроможності необхідним є застосування певного методичного інструментарію. Сформовані на основі досліджень вітчизняних та закордонних авторів методичні підходи до аналізу впливу євроінтеграційних процесів на галузь туризму в регіоні полягають в аналізі економічних показників та застосуванні експертних методів дослідження явищ.

Якість вивчення тенденцій регіонального розвитку знаходяться в прямій залежності від використання науково-практичних методів дослідження конкурентоспроможності як явища. Експертні методи оцінки мають низку позитивних рис, серед яких можливість застосування в умовах обмежених економічних даних, простота та швидкість отримання оцінок, використання досвіду та знань авторитетних осіб в галузі.

В сучасній економіці розвиток регіонів і галузей, вирішення проблем зайнятості, стимулювання економіки, зменшення періодів спадів економічного розвитку і забезпечення економічної безпеки вимагають активної участі бізнес-еліти, експертів, представників малого та середнього бізнесу, державних органів в інтеграційних процесах на територіальному рівні.

Подальші дослідження будуть спрямовані на вивчення державного апарату забезпечення конкурентоспроможності на регіональному рівні, законодавчого обґрунтування та застосування економіко-математичних інструментів аналізу регіональної конкурентоспроможності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Матюшенко, І. Ю. Євроінтеграція України в системі міжнародної економічної інтеграції: навчальний посібник / І. Ю. Матюшенко, С. В. Беренда, В. В. Резніков. – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – 496 с.
2. Транснациональные политические пространства: явление и практика: отв. ред. М. С. Стрженева – М.: Весь Мир – 2011. – 376 с.
3. Голобородко, С. Г. Формирование межрегиональных экономических систем / С. Г. Голобородко // Государственная власть и местное самоуправление. – 2005. – № 12. – С. 25-27.

4. Беляевская-Плотник, Л. А. Подходы к оценке уровня экономической интеграции регионов в системе национальной экономической безопасности / Л. А. Беляевская-Плотник, Н. Ю. Сорокина // Экономика и управление народным хозяйством. Экономические науки. – 2017. – № 6 (151). – С. 39-42.
5. Деркач, Т. Оцінка ефективності економічної інтеграції на міжрегіональному рівні як ресурсу регіонального розвитку / Т. Деркач // Національна і регіональна економіка. Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2016. – № 3. – С. 37-49.
6. Dougherty, J., Pfaltzgraff, R.L. Contending Theories of International Relations. A Comprehensive Survey / J. Dougherty, R. L. Pfaltzgraff. – 3-d ed. – N.Y. Harper Collins, 1990. – P. 433.
7. Сазонова, Т. Ю. Механизмы межрегиональных интеграционных процессов в РФ / Т. Ю. Сазонова, Г. И. Грекова // Юбилейный экономический вестник – НовГУ им. Ярослава Мудрого. Великий Новгород – 2002.
8. Безхлібна, А. П. Аналіз концептуальних особливостей існуючих методичних підходів до оцінювання конкурентоспроможності регіону / А. П. Безхлібна // Економіка та суспільство. – [Електронний ресурс] – 2017. – № 13. – Режим доступу: <http://economyandsociety.in.ua>.

REFERENCES

1. Matjushenko, I. Ju., Berenda, S. V., Reznikov, V. V. (2015). Jevrointegracija Ukrai'ny v systemi mizhnarodnoi' ekonomichnoi' integracii' [Eurointegration of Ukraine in the system of international economic integration]. Harkiv: HNU [in Ukrainian].
2. Strezhneva, M. S. [Ed.] (2011). Transnacyonal'nye polytycheskye prostranstva: javlenye y praktyka [Transnational political spaces: the phenomenon and practice]. Moskva: Ves' Myr [in Russian].
3. Goloborodko, S. G. (2005). Formyrovanye mezhregyonal'nyyh ekonomycheskyh system [Formation of interregional economic systems]. Gosudarstvennaja vlast' y mestnoe samoupravlenye – State power and local government, 12 [in Russian].
4. Beljaevskaja-Plotnyk, L. A., Sorokyna, N. Ju. (2017). Podhody k ocenke urovnja ekonomycheskoj yntegracyy regyonov v systeme nacyonal'noj ekonomycheskoj bezopasnosti [Approaches to the assessment of the level of economic integration of regions in the system of national economic security]. Ekonomyka y upravlenye narodnym hozjajstvom. Ekonomycheskye nauky – Economics and management of the national economy. Economic sciences, 6 (151) [in Russian].
5. Derkach, T. (2016). Ocinka efektyvnosti ekonomichnoi' integracii' na mizhregional'nomu rivni jak resursu regional'nogo rozvytku [Evaluating the effectiveness of economic integration at the interregional level as a resource for regional development]. Nacional'na i regional'na ekonomika. Visnyk Ternopil'skogo nacional'nogo ekonomichnogo universytetu – National and regional economics. Bulletin of the Ternopil National Economic University, 3 [in Ukrainian].
6. Dougherty, J., Pfaltzgraff, R. L. (1990). Contending Theories of International Relations. A Comprehensive Survey. N.Y.: Harper Collins [in English].
7. Sazonova, T. Ju., Grekova, G. Y. (2002). Mehanyzmy mezhregyonal'nyh yntegracyonnyh processov v RF [Mechanisms of interregional integration processes in the Russian Federation]. Jubylejnyj ekonomycheskij vestnyk – Anniversary Economic Bulletin [in Russian].
8. Bezhlubna, A. P. (2017). Analiz konceptual'nyh osoblyvostej isnujuchyh metodychnyh pidhodiv do ocinjuvannja konkurentospromozhnosti regionu [Analysis of the conceptual features of existing methodological approaches to assessing the competitiveness of the region]. Ekonomika ta suspil'stvo – Economics and Society, 13. Retrieved from: <http://economyandsociety.in.ua> [in Ukrainian].

Бесхлебная Анастасия Павловна. НАУЧНЫЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ КАК ФАКТОРА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

С целью всестороннего рассмотрения проблем и перспектив межрегиональных интеграционных процессов экономики регионов в контексте повышения конкурентоспособности были рассмотрены понятийный аппарат, предпосылки межрегиональных интеграционных процессов и методологические основы анализа межрегиональной интеграции в Украине. Методы, использованные в исследовании: методы анализа и синтеза, индукции и дедукции. В настоящее время в научной литературе не представлена единая общепринятая теория, которая давала бы универсальную трактовку фактов, описывающих предпосылки и последствия экономической интеграции регионов. На основе проведенного исследования установлено, что оценка межрегиональных интеграционных процессов с целью повышения конкурентоспособности предусматривает использование следующего алгоритма: Этап 1. Сценарный (формулировка цели и выбор анализа, исследование нормативной и законодательной литературы в области регулирования процессов евроинтеграции территорий и отраслей, ознакомление с результатами работы ответственных государственных органов и органов власти); Этап 2. Коррекционный (выбор критериев и показателей эффективности (результативности, оптимальности) выбор аналитического инструментария и утверждение процедуры расчета, определение перечня исходных данных и уточнение системы аналитическим показателям); Этап 3. Расчетный (расчет указанных показателей); Этап 4. Диагностический (выбор уровня детализации анализа и формы представления полученных результатов, анализ эффективности функционирования межрегиональных интеграционных связей); Этап 5. Суммирующий (характеристика межрегиональных инвестиционных проектов, осуществление SWOT-анализа, применение форсайт-технологии, формирование рекомендаций и нормативных документов с целью содействия расширению

межрегиональных интеграционных процессов и налаживания инвестиционного климата и конкурентоспособности). Практическая значимость исследования состоит в том, что на сегодняшний день отсутствует трактовка процессов межрегиональной интеграции как фактора повышения их конкурентоспособности. Обоснование научных подходов к исследованию межрегиональной интеграции позволяет выяснить эффективность подобных связей и их влияние на конкурентоспособность территорий, что позволит использовать полученные данные в процессе формирования стратегий регионального развития.

Ключевые слова: межрегиональная интеграция, конкурентоспособность, экспорт, импорт, эффективность, товарооборот

Bezkhlibna Anastasiia P. SCIENTIFIC BASES OF INVESTIGATION OF PROCESSES OF TRANS-REGIONAL INTEGRATION AS A FACTOR OF ENHANCING COMPETITIVENESS

The conceptual apparatus, preconditions of trans-regional integration processes and methodological bases of the analysis of trans-regional integration in Ukraine have been considered with the purpose to examine the problems and perspectives of trans-regional integration processes of the regions' economies in the context of competitiveness increasing. Methods used in the study: methods of analysis and synthesis, induction and deduction. Currently, the scientific literature does not present the only common theory that would provide a universal interpretation of facts describing the preconditions and consequences of economic integration of the regions. It has been researched that the estimation of trans-regional integration processes in order to increase competitiveness presupposes the following algorithm: Stage 1. Scenario (the purpose of the wording and the choice of analysis, the study of normative and legislative literature in the field of regulating the processes of European integration of selected areas and industries, familiarization with the results of the work of responsible state bodies and local authorities); Stage 2. Correctional (choice of criteria and indicators of efficiency (effectiveness of optimality); choice of analytical tools and approval of the calculation procedure, definition of the list of output data and refinement of the system analytical indicators); Stage 3. Calculation. (calculation of the indicated indicators); Stage 4. Diagnostic (the choice of the level of detail of the analysis and the form of presentation of the results, analysis of the effectiveness of the functioning of trans-regional integration links); Stage 5. Summarizing (characteristics of interregional investment projects, implementation of SWOT-analysis, application of foresight technology, formation of recommendations and regulatory documents in order to facilitate the expansion of trans-regional integration processes and the establishment of an investment climate and competitiveness). To date, there is no interpretation of the processes of trans-regional integration as a factor in increasing their competitiveness. The substantiation of scientific approaches to the study of trans-regional integration allows us to find out the effectiveness of such economic ties and their impact on the competitiveness of the territories, what will allow to use the data in the process of forming regional development strategies.

Key words: trans-regional integration, competitiveness, export, import, efficiency, commodity circulation.

Одержано 06.03.2019 р.

Волощук Надія Юрївна,

к.е.н., доцент кафедри економіки та менеджменту,

Ревть Юлія Іванівна,

ст. викладач кафедри економіки та менеджменту,

Карпатський інститут підприємництва

ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

В сучасних умовах господарювання, зокрема трансформаційних змінах в економічній системі країни та її регіонів актуалізації набуває питання формування результативних підходів до забезпечення інноваційного розвитку. Метою статті є дослідження особливостей інноваційного розвитку економіки країни та формування інноваційної моделі економічного зростання як на національному, так і регіональному рівнях. Пріоритетними чинниками, що окреслюють інвестиційну активність, є ефективна грошово-кредитна політика, добре капіталізована банківська система, раціональне управління грошовими потоками в інтересах розвитку національного виробництва і законодавчо-правове врегулювання проблемних питань щодо захисту іноземних інвесторів. Окреслено основні чинники, що негативно впливають на інноваційно-інвестиційну активність у країні, серед яких нестабільність законодавства, багаточисельність узгоджень необхідних при кредитуванні та оформленні застави від Фонду державного майна України, податкових органів, відсутність стимулювання з боку держави фінансово-кредитних установ для активізації інвестиційного кредитування. Результатом є окреслення рекомендацій щодо необхідності, при формуванні нової інноваційної моделі, врахування наявного потенціалу та незадіяних ресурсних можливостей територіального розвитку, а також активізація функціонування внутрішніх ринків інноваційної діяльності, що в подальшому забезпечить збалансованість розвитку економічної територіальної системи на інноваційній основі, дасть поштовх до формування результативного інноваційного середовища з відповідною інноваційною інфраструктурою, сприятиме підвищенню інноваційності у сфері підприємництва з подальшим зростанням якості і рівня життя та добробуту населення країни та її регіонів. Підкреслено, що для збільшення інвестиційних надходжень в інноваційну сферу передусім з метою формування інноваційної моделі розвитку, необхідно сформулювати дієве законодавче забезпечення, задіяти науковий, передусім вітчизняний потенціал, з обов'язковим акцентуванням на державній підтримці інноваційного процесу зростання економічної системи та державних гарантій для комерційних банків, що фінансуватимуть кредитування пріоритетних для економіки країни інноваційних проектів і програм. Перспективи подальших досліджень стосуватимуться виявлення проблемних питань щодо формування інноваційного середовища в межах територіальної економічної системи.

Ключові слова: інноваційна модель розвитку, територіальна економічна система, інноваційна діяльність, інноваційне середовище.

ВСТУП

Постановка проблеми. Активізація трансформаційних змін у процесі розвитку територіальної економічної системи зумовлює необхідність підвищення інноваційності процесів у різних сферах і видах економічної діяльності господарського комплексу країни та її регіонів. Постає потреба у формуванні результативної моделі інноваційного зростання, де отримання іновачієних наукових результатів господарювання є вагомим постулатом сучасного економічного розвитку. Науковий пошук ефективної інноваційної моделі розвитку територіальної економічної системи зумовлюється необхідністю окреслення інноваційних підходів до забезпечення її результативності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань розвитку територіальної економічної системи на інноваційній основі, формування наукових інноваційних підходів до забезпечення як національного, так і регіонального розвитку присвячено науковій праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів. Серед них А. Воронкова, Д. Воронков [1], О. Гусева [2],

В. Иванов [3], Л. Федулова [4], С. Біла, Я. Жаліло, О. Шевченко, В. Жук [5] та ін.

Незалежно від того, що більшість науковців окреслюють концептуальні основи інноваційного розвитку економіки, додаткових досліджень потребують проблемні питання забезпечення інноваційного зростання територіальної економічної системи в умовах перманентності трансформаційних змін та складних умов сучасного господарювання.

Мета статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження особливостей інноваційного розвитку економіки країни та формування інноваційної моделі економічного зростання як на національному, так і регіональному рівнях.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Нині суспільний розвиток будь-якої країни повинен базуватися передусім на основі наукових інноваційних досягнень, коли інноваційний процес взаємозумовлюється поєднанням вагомих складових інноваційного зростання – науки, технології, техніки, виробництва, економіки й управління із спрямуванням їх зусиль у напрямі створення нових товарів і послуг. В

умовах глобалізаційних викликів інноваційні знання стають вагомим ресурсом для формування конкурентної економічної системи і забезпечення результативності інноваційної моделі розвитку.

Інноваційною вважають таку модель розвитку, яка безпосередньо ґрунтується на отриманні нових наукових результатів та їх технологічному впровадженні у виробництво, забезпечуючи приріст ВВП, головним чином за рахунок виробництва і реалізації наукоємної продукції та послуг. Для неї характерні такі риси [3, с. 3-10]: наявність державної політики і законодавства, спрямованого на стимулювання інноваційних процесів; переважання п'ятого технологічного укладу і перехід до шостого; безумовні пріоритети державної підтримки – наука і освіта; переважання інтелектуального характеру праці над індустріальним; інтегровані технології; високоартісна робоча сила.

Інноваційна модель розвитку підтверджує свою ефективність, оскільки за даними дослідження, у розвинених країнах до 90% приросту валового внутрішнього продукту припадає на виробництво наукоємної продукції. Вступ України до Європейського Союзу можливий тільки за належного рівня інноваційно-інвестиційної діяльності.

Після розпаду Радянського Союзу Україна посідала гідне місце в світовому поділі праці, мала розвинуту промисловість та значний науковий потенціал. За роки незалежності України кількість підприємств, які здійснюють інновації суттєво зменшилася. Основою української економіки залишаються морально і фізично застарілі технології. Ступінь зношення основних засобів досяг більш ніж 60-відсоткової межі. Щорічно відновлюється всього 4% основних засобів [6]. Зазначені негативні тенденції не сприяють забезпеченню конкурентоспроможності

економічної системи країни та її регіонів, формуванню конкурентних переваг в складних і кризових умовах господарювання.

Науковці відмічають, що сучасний стан науково-технічної та інноваційної сфери в Україні свідчить про те, що за рівнем інноваційної активності, станом виробництва високотехнологічної продукції, обсягами фінансування науки, розвитком інфраструктури інноваційного підприємництва Україна значно відстає від провідних країн світу. Існує невідповідність науково-технічного потенціалу країни загальній продуктивності національної економіки, що зумовлено низькою ефективністю національної інноваційної системи [4]. Тому постає необхідність відновлення, нарощення і перспективне зростання науково-технічного потенціалу з метою забезпечення високого рівня інноваційності у багатогранних галузях господарського комплексу країни.

Дослідження засвідчує (рис. 1), що з 2014 р. в Україні спостерігається скорочення обсягів виробництва. Українська економіка суттєво відчула наслідки фінансово-економічної кризи 2007-2008 рр. На макрорівні тенденція щодо зміни обсягів прямих іноземних інвестицій має ідентичний характер, у той же час частка прямих інвестицій у ВВП має нестабільний характер не лише для України, а й для країн ЄС та світової економіки загалом.

Експерти зазначають, що при частці інвестицій у ВВП на рівні 20-25% можна забезпечити середньорічні темпи економічного зростання в розмірі 2,5-3%. Принаймні так відбувається в розвинених країнах [6]. Проте, слід зазначити, що значна частка реальних інвестицій спрямована на заміну застарілої техніки і технологій, житлове і соціальне будівництво, розвиток інфраструктури, перш за все транспорту.

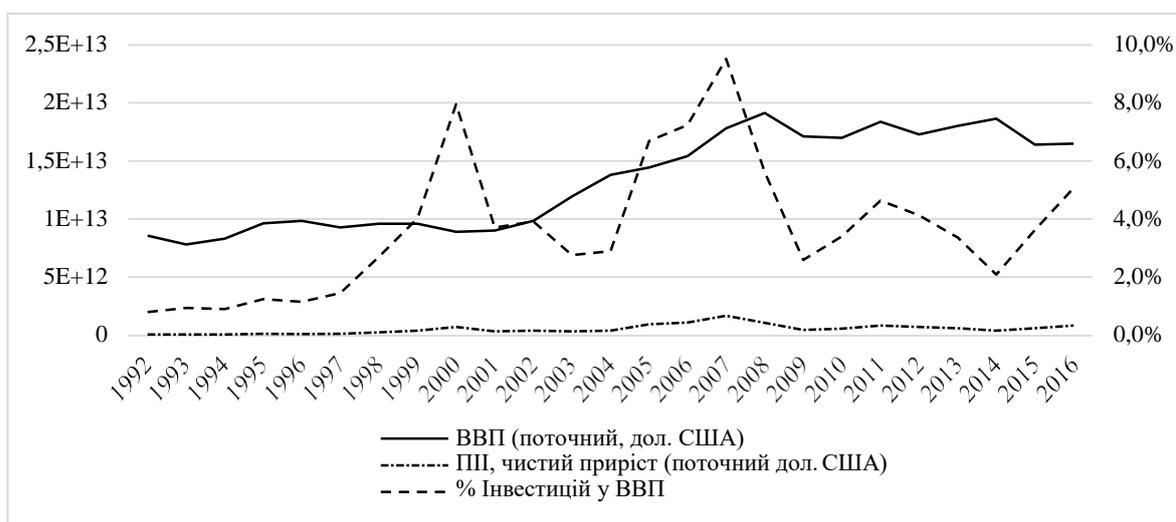


Рис. 1. Динаміка ВВП, ПП та зміни частки ПП по країнах Європейського Союзу [7]

Основними чинниками, що визначають інвестиційну активність, є ефективна грошово-кредитна політика, добре капіталізована банківська система, раціональне управління грошовими потоками в інтересах розвитку національного виробництва і законодавчо-правове врегулювання проблемних питань щодо захисту іноземних інвесторів.

За роки незалежності України грошово-кредитна політика ще не стала реальним важелем розвитку економіки. Фінансові ресурси не працюють повною мірою на інвестиційний розвиток української економіки. Монетизація економіки України за безготівковою грошовою масою, яка є інвестиційним ресурсом, становить 25% і є в 3-4 рази нижчою, ніж у

розвинутих країнах. Тому основою виробництва, як ми вже відмічали, залишаються морально і фізично застарілі технології, а ресурсів комерційних банків не вистачає для фінансування їх оновлення.

Серед основних чинників, що негативно впливають на інноваційно-інвестиційну активність в Україні, слід зазначити нестабільність законодавства, яким практично не створено стимулів для національного інвестора, необхідність отримання численних узгоджень при кредитуванні та оформленні застави від Фонду державного майна України, податкових органів, відсутність стимулювання з боку держави фінансово-кредитних установ для активізації інвестиційного кредитування. Доцільним є створення умов своєчасного і повного повернення кредитів та відсотків, у тому числі державними підприємствами і тими, що знаходяться в процесі приватизації. Існують недоліки податкового законодавства, коли податки стягуються, навіть якщо нараховані відсотки фактично не сплачені позичальником. Немає можливості для реалізації повною мірою застави державних підприємств, що стримує процес їх інвестиційного кредитування банками.

Негативні тенденції, що супроводжують інноваційне зростання, відмічають окремі науковці [1; 2], акцентуючи увагу на необхідності залучення власного потенціалу в умовах постійних трансформацій і змін, а також вирішення проблемних питань управління стратегічними змінами у процесі функціонування господарюючих суб'єктів.

Найважливішим інструментом створення ефективної системи інвестиційного кредитування економіки є управління грошовими потоками в державі. Нині обсяги руху коштів збільшуються, але значна кількість банків створює нераціональні грошові потоки – ресурси відволікаються від інвестиційного кредитування економіки, а ціна банківського кредиту штучно завищується. Окремі підприємства, в тому числі й державні, розпорюють власні кошти по різних банках, в тому числі й у офшорні зони, у власних інтересах. Держава повинна запровадити науково обґрунтовану систему управління грошовими потоками через банки, які активно кредитують економіку країни в інтересах самої економіки.

Залучення іноземних інвестицій поки що є складним процесом, оскільки такі ресурси передусім спрямовуються у ті сфери де існує можливість посиленого використання вітчизняних сировинних ресурсів і дешевої робочої сили, а не на розвиток високотехнологічного, наукоємного виробництва. Крім цього, в Україні, на відміну від промислово розвинутих країн, іноземні інвестиції в основному до 70 % зосереджені в торгівлі, нерухомості, харчовій промисловості та фінансах.

Реалізація державних інтересів розширення інноваційно-інвестиційних процесів і розвитку банківської системи можлива тільки шляхом захисту прав банків-кредиторів. Результативність інноваційно-інвестиційних процесів залежатиме від реального захисту національних інвесторів. До речі потрібно відмітити, що відповідний закон вже ухвалено, але на практиці він не реалізується.

3 метою забезпечення інноваційного

економічного зростання як на національному, так і регіональному рівні доцільним є формування нової інноваційної моделі з врахуванням наявного потенціалу та незадіяних ресурсних можливостей територіального розвитку, а також активізує функціонування внутрішніх ринків інноваційної діяльності. Зазначений підхід забезпечить, в подальшому, збалансованість розвитку економічної територіальної системи на інноваційній основі, дасть поштовх до формування результативного інноваційного середовища з відповідною інноваційною інфраструктурою, сприятиме підвищенню інноваційності у сфері підприємництва з подальшим зростанням якості і рівня життя та добробуту населення країни та її регіонів.

Окремі науковці, думку яких ми підтримуємо, вважають, що мобілізація внутрішніх ресурсів територіального розвитку та раціоналізація їх використання можливі за рахунок реалізації таких заходів [5]:

- створення в регіонах виробництв, що тяжіють до внутрішнього ринку та використовують переважно ресурси розвитку місцевого походження (насамперед ідеться про харчову, текстильну, легку промисловості, переробку сільськогосподарської продукції тощо);

- підтримку розвитку малого підприємництва, самозайнятості населення;

- формування сприятливого інвестиційного клімату, створення підґрунтя для державного фінансування регіонального розвитку на договірних засадах;

- використання зовнішньоекономічного потенціалу регіонів, їх при кордонного розташування та експортоорієнтованого виробництва;

- зміцнення фінансової дієздатності громад за рахунок упорядкування міжбюджетних відносин, розширення фіскальної бази місцевих бюджетів і пошуку небюджетних ресурсів;

- розвитку регіональної та міжрегіональної інфраструктур (у т. ч. транспортної інфраструктури);

- реалізації інвестиційних проектів, що мають короткостроковий мультиплікативний ефект;

- залучення приватного сектору до реалізації регіональних і місцевих проектів, підвищення соціальної відповідальності бізнесу;

- розвитку сучасних форм міжтериторіальної економічної інтеграції та кооперації для спільного освоєння ресурсів і вирішення системних проблем розвитку територій.

Дослідженням виявлено, що для збільшення інвестиційних надходжень в інноваційну сферу необхідно:

- завершити формування стабільної нормативно-правової бази, що ґрунтуватиметься на принципах пріоритетності національних інвесторів і товаровиробників;

- закласти передумови для концентрації наукового і виробничого потенціалів як основи науково-технологічного прогресу;

- забезпечити державне стимулювання та захист інвестиційної діяльності, в тому числі й через

створення спеціального режиму оподаткування банків;
– створити умови для концентрації великих виробничих комплексів у провідних банках для кредитування вагомих інноваційно-інвестиційних проєктів;

– надавати державні гарантії комерційним банкам, які здійснюють кредитування пріоритетних для країни інноваційних проєктів.

Узагальнення наукових підходів і дослідження особливостей інноваційного розвитку територіальної економічної системи країни в цілому та регіонів, зокрема дає можливість стверджувати, що результативність інноваційної моделі розвитку залежатиме від окреслених пріоритетів і формування дієвої економічної політики держави у напрямі інноваційного зростання. При цьому, ключовими складовими зазначеного процесу передусім повинні бути інституційне забезпечення, підтримка з боку держави сфери підприємництва (малого і середнього бізнесу), оптимізація негативних факторів впливу на формування ефективного інноваційного середовища, з одночасним покращенням інвестиційного клімату для

реалізації інноваційних проєктів і програм, а також поєднання інтересів владних структур, органів місцевого самоврядування та суб'єктів господарювання.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Формування інноваційної моделі розвитку економіки країни та її регіонів є вагомою складовою забезпечення збалансованого територіального розвитку. Дослідження засвідчило, що сучасні тенденції інноваційного зростання тісно пов'язані з інвестиційними ресурсами спрямованими на забезпечення інноваційного економічного розвитку, тому з метою його активізації виникає необхідність дієвої підтримки держави, владних структур, органів місцевого самоврядування тощо. Перспективи подальших досліджень стосуватимуться виявлення проблемних питань щодо формування інноваційного середовища в межах територіальної економічної системи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Воронкова, А. Е. Потенціал змін як основа реалізації властивості підприємства до інноваційного розвитку [Електронний ресурс] / А. Е. Воронкова, Д. К. Воронков. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2012.../Voronkova.pdf.
2. Гусева, О. Ю. Проблеми управління стратегічними змінами на вітчизняних підприємствах / О. Ю. Гусева // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – №1(5). – Т.2. – С. 92-100.
3. Иванов, В. В. Национальная инновационная система как институциональная основа экономики постиндустриального общества / В. В. Иванов // Инновации. – 2004. – № 5. – С. 3-10.
4. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / За ред. д-ра екон. наук, проф. Л. І. Федулової. – К.: «Основа», 2005. – 552 с.
5. Інноваційні підходи до регіонального розвитку в Україні: аналіт. доп. / С. О. Біла, Я. А. Жаліло, О. В. Шевченко, В. І. Жук [та ін.]; за ред. С. О. Білої. – К.: НІСД, 2011. – 80 с.
6. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua>
7. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://databank.worldbank.org>.

REFERENCES

1. Voronkova, A. E., Voronkov, D. K. (2012). Potencial zmin jak osnova realizacii' vlastyivosti pidpryjemstva do innovacijnogo rozvytku. Retrieved from www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2012.../Voronkova.pdf [in Ukrainian].
2. Gusjeva, O. Ju. (2012). Problemy upravlinnja strategichnymy zminamy na vitchyznjanyh pidpryjemstvah [Problems of strategic changes in domestic enterprises]. Bjuleten' Mizhnarodnogo Nobelivs'kogo ekonomichnogo forumu – Bulletin Nobel, 1(5), 92-100 [in Ukrainian].
3. Yvanov, V. V. (2004). Nacyonal'naja ynnovacyonnaja systema kak ynstytucyonal'naja osnova jekonomyky postyndustrial'nogo obshhestva [National Innovation System as Institutional Framework of Economy in Post-industrial Society]. Ynnovacyu – Innovations, 5, 3-10. [in Russian].
4. Fedulova, L. I. (Ed.). (2005). Innovacijnyj rozvytok ekonomiky: model', systema upravlinnja, derzhavna polityka [Innovative development of economy: model, system management, public policy]. Kyi'v: «Osnova» [in Ukrainian].
5. Bila, S. O. (Ed.). (2011). Innovacijni pidhody do regional'nogo rozvytku v Ukrai'ni. Kyi'v: NISD [in Ukrainian].
6. Ministry of Finance of Ukraine. Retrieved from <https://index.minfin.com.ua> [in Ukrainian].
7. The World Bank. Retrieved from <http://databank.worldbank.org> [in Ukrainian].

Волощук Надежда Юрьевна, Ревть Юлия Ивановна. ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

В современных условиях хозяйствования, в частности трансформационных изменениях в экономической системе страны и ее регионов актуализируется вопрос формирования результативных подходов к обеспечению инновационного развития. Целью статьи является исследование особенностей инновационного развития экономики страны и формирование инновационной модели экономического роста как на национальном, так и

региональном уровнях. Приоритетными факторами, которые определяют инвестиционную активность, является эффективная денежно-кредитная политика, хорошо капитализированная банковская система, рациональное управление денежными потоками в интересах развития национального производства и законодательно-правовое урегулирование проблемных вопросов по защите иностранных инвесторов. Определены основные факторы, негативно влияющих на инновационно-инвестиционную активность в стране, среди которых нестабильность законодательства, многочисленность согласований необходимых при кредитовании и оформлении залога от Фонда государственного имущества Украины, налоговых органов, отсутствие стимулирования со стороны государства финансово-кредитных учреждений для активизации инвестиционного кредитования. Результатом является определение рекомендаций по необходимости, при формировании новой инновационной модели, учета имеющегося потенциала и незадействованных ресурсных возможностей территориального развития, а также активизация функционирования внутренних рынков инновационной деятельности, в дальнейшем обеспечит сбалансированность развития экономической территориальной системы на инновационной основе, даст толчок к формированию результативного инновационной среды с соответствующей инновационной инфраструктурой, будет способствовать повышению инновационности в сфере предпринимательства с последующим ростом качества и уровня жизни и благосостояния населения страны и ее регионов. Подчеркнуто, что для увеличения инвестиционных поступлений в инновационную сферу прежде всего с целью формирования инновационной модели развития, необходимо сформировать эффективное законодательное обеспечение, задействовать научный, прежде всего отечественный потенциал, с обязательным акцентом на государственной поддержке инновационного процесса роста экономической системы и государственных гарантий для коммерческих банков, что финансировать кредитование приоритетных для экономики страны инновационных проектов и программ. Перспективы дальнейших исследований будут касаться выявления проблемных вопросов по формированию инновационной среды в пределах территориальной экономической системы.

Ключевые слова: инновационная модель развития, территориальная экономическая система, инновационная деятельность, инновационная среда.

Voloshchuk Nadiia Yu., Revt' Yuliia I. INNOVATIVE MODEL FOR THE DEVELOPMENT OF THE TERRITORIAL ECONOMIC SYSTEM

In today's economic conditions, in particular transformational changes in the economic system of the country and its regions, the formation of effective approaches to providing innovative development takes place. The purpose of the article is to study the peculiarities of the innovation development of the country's economy and to form an innovative model of economic growth both at the national and regional levels. Priority factors that outline investment activity are effective monetary policy, well-capitalized banking system, rational cash flow management in the interests of development of national production, and legislative and legal regulation of problem issues concerning the protection of foreign investors. The main factors that have a negative impact on innovation and investment activity in the country have been identified, among them the instability of the legislation, the number of agreements necessary for lending and pledging from the State Property Fund of Ukraine, tax authorities, and the absence of incentives by the state of financial and credit institutions to intensify investment lending. The result is an outline of the recommendations on necessity, when forming a new innovation model, taking into account the existing potential and unused resources of territorial development, as well as activating the functioning of the national markets of innovation activity, which in the future will ensure the balanced development of the economic territorial system on an innovative basis, will give an impetus to the formation of a productive innovative environment with an appropriate innovation infrastructure, will promote innovation in business with further growth and quality of life and welfare of the country and its regions. It has been emphasized that in order to increase the investment income in the innovative sphere, first of all, in order to form an innovative model of development, it is necessary to form effective legislative provision, to involve scientific, first of all national potential, with the obligatory emphasis on the state support of the innovative process of growth of the economic system and state guarantees for commercial banks, which will finance lending of country-priority innovation projects and programs. Prospects for further research will address the identification of problematic issues regarding the formation of an innovative environment within the territorial economic system.

Key words: innovative model of development, territorial economic system, innovation activity, innovation environment.

Одержано 12.04.2019 р.

Вуйченко Марина Анатоліївна,

д.е.н., професор кафедри публічного управління та адміністрування,

Василенко Олександр Петрович,

к.с.-г.наук, доцент кафедри публічного управління та адміністрування,

Дяченко Микола Іванович,

к.с.-г.наук, доцент кафедри публічного управління та адміністрування,

Уманський національний університет садівництва

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ У МУНІЦИПАЛЬНИХ УТВОРЕННЯХ

На сьогоднішній день в Україні відбулося багато позитивних зрушень щодо визнання об'єктивної необхідності становлення реального самоврядування як права та здатності територіальних громад самостійно вирішувати питання місцевого значення. Основними засадами успішного самоврядування є самостійність та фінансова незалежність, які є складовими частинами одного цілого, адже самостійність завжди буде лише формальною, якщо залишається залежність у фінансовому плані. Самостійне вирішення питання комплексного фінансового забезпечення економічного та соціального розвитку територій, що входять до компетенції відповідного рівня місцевого управління, означає самостійне розпорядження фінансовими ресурсами, розмір яких відповідає функціям і завданням. В свою чергу, ефективне фінансове забезпечення муніципального утворення вимагає ретельного дослідження системи витрат, вивчення та аналізу структури витрат та резервів їх зменшення. Тому в контексті розвитку місцевого самоврядування в Україні питання дослідження управління витратами муніципальних утворень є досить актуальним. Метою статті є: дослідження принципів формування ефективного механізму управління витратами муніципальних утворень; визначення завдань управління витратами в короткостроковій і довгостроковій перспективах; окреслення принципів, на яких повинен базуватися механізм управління витратами муніципальних утворень. Методи дослідження, що використовувалися при написанні статті включають застосування загальнонаукових та емпіричних прийомів економічної науки, які ґрунтуються на системному підході. Також в роботі було використано такі загальні методи дослідження, як узагальнення та порівняння, індукція та дедукція, аналіз та синтез. Результати дослідження є виокремлення основних принципів формування механізму управління витратами муніципальних утворень; окреслення найважливіших завдань управління витратами; розробка принципів, на яких повинен базуватися механізм управління витратами муніципальних утворень. Наукова новизна дослідження полягає у визначенні ролі людського капіталу не лише в управлінні витратами суб'єкта муніципального управління, але і в процесі адаптації цієї системи до ринкових витрат. Практична значущість результатів досліджень, відображених у статті, полягає у можливостях їх використання при розробці методичних матеріалів для викладання дисципліни «Муніципальний менеджмент» та інших економічних дисциплін, а також при подальших наукових дослідженнях із проблематики управління витратами у муніципальних утвореннях.

Ключові слова: муніципальні утворення, управління витратами, система витрат, людський капітал, формування витрат.

ВСТУП

Постановка проблеми. На сьогоднішній день в Україні відбулося багато позитивних зрушень щодо визнання об'єктивної необхідності становлення реального самоврядування як права та здатності територіальних громад самостійно вирішувати питання місцевого значення. Основними засадами успішного самоврядування є самостійність та фінансова незалежність, які є складовими частинами одного цілого, адже самостійність завжди буде лише формальною, якщо залишається залежність у фінансовому плані. Самостійне вирішення питання комплексного фінансового забезпечення економічного та соціального розвитку територій, що входять до компетенції відповідного рівня місцевого управління, означає самостійне розпорядження фінансовими ресурсами, розмір яких відповідає функціям і завданням. В свою чергу, ефективне фінансове забезпечення муніципального утворення вимагає ретельного дослідження системи витрат, вивчення та аналізу структури витрат та резервів їх зменшення.

Тому в контексті розвитку місцевого самоврядування в Україні питання дослідження управління витратами муніципальних утворень є досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень. Питанню управління витратами присвячені дослідження Р. Коуза, О. Вільямсона, Д. Норта та ін. Варто відмітити також, вагомий внесок у вивчення проблеми вітчизняних вчених-економістів таких як О. Батанов, І. Булеєв, М. Грецак В. Дементьєв, С. Дем'яненко, В. Захарченко, С. Кваша, Г. Кірейцев, А. Коваленко, О. Коцюба, О. Мельник, В. Мельниченко, В. Савчук, О. Яременко та інших. Але, не дивлячись на фундаментальну базу наукових досліджень управління витратами, окремі аспекти даної проблематики пов'язані саме з муніципальним управлінням досі лишаються невивченими.

Мета статті (постановка завдання). Метою статті є: дослідження принципів формування ефективного механізму управління витратами муніципальних утворень; визначення завдань управління витратами в короткостроковій і довгостроковій перспективах; окреслення принципів,

на яких повинен базуватися механізм управління витратами муніципальних утворень.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Важливим завданням у сучасній діяльності суб'єкта муніципального управління є оптимізація витрат на основі їх раціонального формування і управління ними, яка в ринкових умовах для кожного муніципального утворення є основним чинником підтримки і підвищення конкурентоспроможності. На нашу думку, у сучасній системі управління витратами муніципальних утворень можна відзначити такі недоліки [7]:

1) через відсутність врахування чинника часу практично немає поділу складу загальних витрат на змінні і постійні. Загальні витрати ретельно аналізуються в рамках бухгалтерського обліку, але не як сума постійних і змінних витрат;

2) відсутня система обліку, аналізу і контролю витрат на основі використання центрів витрат і центрів відповідальності, що знеособлює процес управління і породжує безвідповідальність та безкарність;

3) система нормування витрат, що орієнтована на внутрішні чинники, недостатньо розвинена;

4) майже відсутня система бюджетного планування витрат;

5) елементна структура собівартості не носить ознак ринкового характеру управління витратами. Вона враховує виробничий, а не ринковий характер витрат і слугує цілям полегшення роботи податкової системи, а не цілям підвищення ефективності діяльності муніципального утворення.

На даний час управління витратами – необхідна частина фінансового управління муніципальним утворенням, оскільки в її рамках виявляються передумови для ухвалення управлінських рішень [6]. Варто відмітити важливість зіставлення витрат і отриманих результатів господарської діяльності. Витрати муніципального утворення безпосередньо залежать від його діяльності на відміну від доходів, які визначаються переважно кон'юнктурою ринку. А, отже, успіх діяльності визначається рівнем витрат і ефективністю управління ними, що, в результаті, визначає конкурентне положення муніципального утворення.

До методів управління витратами муніципальних утворень можна віднести:

– економічні: планування; прогнозування; аналітична робота; ціноутворення; страхування; інвестування; оподаткування;

– організаційно-розпорядчі: організаційне регламентування; організаційне нормування; організаційно-методичне інструктування; організаційне інформування; розпорядчий вплив;

– соціальні: соціальне прогнозування; соціальне планування; соціальне нормування.

Передумовою управління витратами муніципальних утворень є збір і аналіз інформації про них за видами, місцями виникнення та носіями з подальшим визначенням центрів відповідальності за

витратами.

На нашу думку, можна виділити такі етапи управління витратами муніципальних утворень:

– виокремлення інформаційних джерел витрат;
– забезпечення методичного інструментарію відбору і аналізу даних;

– розрахунок резервів підвищення ефективності управління;

– специфікація інструментів та способів управління витратами.

У короткостроковій перспективі управління витратами муніципальних утворень виробляється з метою підтримки їх величини на певному рівні з подальшим скороченням, в довгостроковій перспективі метою є оптимізація витрат при зміцненні стратегічної позиції муніципального утворення.

Ціллю управління витратами в короткостроковій перспективі є здобуття оперативної інформації про зміну величини витрат муніципального утворення, в довгостроковій перспективі завдання полягає у плануванні подальшого зменшення обсягу витрат.

На нашу думку, до інструментів управління витратами муніципальних утворень в короткостроковій перспективі варто віднести:

– нормування витрат;
– облік відхилень фактичних витрат від нормативних;

– аналіз відхилень;
– аналіз причин відхилень;

– здійснення коригуючих дій щодо мінімізації відхилень від норм;

– виявлення резервів зниження витрат.

До інструментів управління витратами муніципальних утворень в довгостроковій перспективі варто віднести наступні складові:

– розробку програм скорочення витрат;
– використання виявлених резервів в цілях забезпечення економії витрат;

– оптимізацію витрат.

Основними функціями системи управління витратами муніципальних утворень слід вважати: прогнозування; планування; облік, контроль (моніторинг), координацію; організацію, аналіз витрат [1].

Відсутність або невисока якість планів і прогнозів витрат муніципального утворення призводять до ухвалення невірних рішень, помилкових дій, що в результаті є причиною незадовільного фінансового стану і це може призвести до досить негативних наслідків.

Облік як елемент управління витратами муніципальних утворень є необхідним для підготовки об'єктивної інформації, аналіз якої створює передумови для ухвалення управлінських рішень.

Такі рішення спрямовані на можливу зміну форм ринкової взаємодії та економію витрат, що дозволяє муніципальному утворенню здійснювати успішну господарську діяльність. На сьогодні подібна інформація випадає з поля зору вітчизняної системи управління витратами, а її отримання не забезпечується вітчизняною системою обліку, що значно обмежує можливість суб'єктів муніципального

управління здійснювати їх аналіз, контроль та регулювання.

Першим етапом у виправленні вищезазначеної ситуації є здійснення фундаментальних досліджень щодо визначення, групування витрат та позиціонування їх як окремого об'єкту бухгалтерського обліку. Наступним етапом є розроблення механізму та інструментарію первинного, синтетичного та аналітичного обліку витрат, а також методики їх аналізу і контролю для прийняття управлінських рішень щодо вибору чи змін у системі господарювання муніципального утворення [8].

З метою структуризації та облікового відображення витрат, на нашу думку, варто визначити відокремлені, послідовні етапи управління, які супроводжуються певними витратами. Саме за ознакою відповідності певному етапу витрати доцільно об'єднати в групи для забезпечення можливості управління процесами їх формування.

На даний час в Україні фінансова система не пристосована до віддзеркалення фінансово-облікових даних [2]. Ця ситуація ускладнюється також і тим, що в Україні високий рівень тіньової економіки, який складає за різними оцінками від 30 до 50 % ВВП.

На нашу думку, систему обліку витрат доцільно організувати за місцем їх виникнення, тобто на етапах збуту, виробництва і адміністративного управління. Накопичену інформацію щодо понесених витрат слід передавати з відповідних відділів в центр обліку витрат для їх подальшого аналізу.

Функція контролю (моніторингу) в системі управління витратами дозволяє забезпечити порівняння запланованих і фактично понесених витрат.

Аналіз витрат передусе ухваленню обґрунтованих раціональних управлінських рішень. Аналіз дозволяє визначити відхилення фактичних витрат від запланованих, оцінити ефективність рішень, що приймаються, тобто ефективність управління муніципальним утворенням [5].

Координація витрат виражається у вживанні оперативних заходів після ліквідації розбіжностей фактичних витрат із запланованими або проведення оперативного коригування планів.

Управління витратами і їх окремими складовими є одним з чинників вдосконалення управління всією діяльністю суб'єкта муніципального управління. В процесі управління витратами муніципального утворення можна виділити: управління процесами формування витрат і управління процесами зниження витрат на одиницю продукції.

Відповідно процес формування витрат муніципального утворення включає такі етапи:

- вивчення складу витрат, необхідних для функціонування муніципального утворення;
- вивчення складу витрат, необхідних для подальшого надання послуг населенню;
- використання класифікації витрат і групувань для прогнозування, планування, обліку;
- вдосконалення схем, моделей, методів прогнозування, планування і обліку витрат; організації робіт по плануванню та обліку витрат;
- організацію робіт по аналізу і

прогнозуванню витрат з використанням економіко-математичних методів.

Для здійснення ефективного управління муніципальним утворенням в цілому, для забезпечення його успішної управлінської діяльності в умовах ринкової економіки механізм управління витратами на рівні суб'єкта муніципального управління повинен базуватися на наступних принципах:

- облік витрат на рівні суб'єкта муніципального управління;
- органічне поєднання зниження сумарних витрат на одиницю виготовленої продукції з високою якістю продукції (робіт, послуг);
- доцільність і обґрунтованість витрат;
- впровадження методів зниження сумарних витрат на одиницю продукції;
- підвищення зацікавленості структурних підрозділів суб'єктів муніципального управління в зниженні сумарних витрат.

Варто зазначити що, якщо муніципальне утворення функціонує успішно, то і сумарні витрати на одиницю продукції повинні зменшуватися, хоча при цьому витрати загалом можуть збільшуватися [4].

Вирішальну роль в системі управління витратами муніципальних утворень відіграє соціально-економічна діяльність персоналу, яка з одного боку тісно пов'язана з управлінням, а з іншого – його ефективним здійсненням. Тому, вивчаючи шляхи скорочення витрат муніципальних утворень, слід врахувати людський фактор. Адже трудовий потенціал муніципального утворення, що має низький рівень кваліфікації не може повною мірою освоїти сучасні технології управління, що негативно впливає на загальну діяльність муніципального утворення.

Значною є роль людського фактору не лише в управлінні витратами суб'єкта муніципального управління, але і в адаптації цієї системи до ринкових витрат, оскільки від компетентності персоналу залежить ефективність діяльності суб'єкта муніципального управління в цілому, зокрема використання власного капіталу, підвищення конкурентоспроможності, економічного зростання.

Оскільки витрати є невід'ємною частиною діяльності суб'єкта муніципального управління, то управління ними слід розглядати не лише з метою зниження їх рівня, але і з метою ефективного використання цих витрат.

Головними причинами високого рівня витрат в українській економіці можна назвати наступні [3]:

- неефективна податкова політика;
- недостатня державна підтримка;
- відсутність належного законодавчо-нормативного забезпечення;
- високий рівень невизначеності при пошуку і виборі контрагентів;
- низький рівень якості інформації про товари і послуги, значна кількість посередників на шляху від створення товару до споживача;
- недосконалість контрактних угод;
- висока вартість створення і впровадження інновацій в рамках організацій;
- відсутність ефективних інноваційних

технологій, що забезпечують високу швидкість збору, обробки і передачі все зростаючого об'єму інформації;

- обмеженість внутрішнього ринку і наявність кризи збуту на внутрішньому ринку;
- низька інвестиційна активність унаслідок нестабільності економіки;
- недосконалість механізму фінансування та кредитування;
- тіньова економіка.

Отже, витрати муніципального утворення на відміну від доходів, що визначаються в основному кон'юнктурою ринку, безпосередньо залежать від його діяльності. І навпаки - успіх діяльності визначається рівнем витрат і ефективністю управління ними. Тому, на нашу думку, подальша розробка шляхів ефективного управління витратами муніципальних утворень сприятиме вирішенню багатьох проблем, пов'язаних із розвитком місцевого самоврядування в Україні.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

1. Під управлінням витратами муніципальних утворень слід розуміти процес підготовки і реалізації заходів, направлених на зниження рівня витрат, який включає управлінські дії, спрямовані на досягнення

найкращого економічного результату діяльності суб'єкта муніципального управління.

2. Механізм управління витратами муніципальних утворень – сукупність елементів, які обумовлюють цілеспрямоване формування витрат за видами, місцями і носіями. Оскільки витрати є невід'ємною частиною діяльності суб'єкта муніципального управління, то управління ними слід розглядати не лише з метою зниження їх рівня, але і з метою ефективного використання цих витрат.

3. Система управління витратами, що враховує інституційні передумови їх виникнення й існування в економіці, дозволяє в короткостроковій і довгостроковій перспективах управляти витратами муніципальних утворень з метою підтримки їх величини на певному рівні з подальшим скороченням до оптимізації їх величини, що сприятиме збільшенню прибутку муніципального утворення.

4. Механізм управління витратами повинен включати наступні функції: прогнозування, планування, облік, контроль (моніторинг), координацію, організацію, аналіз витрат, які знаходяться в певному взаємозв'язку і взаємозалежності. Використання комплексного підходу із забезпеченням всіх функцій системи управління витратами дозволить ефективно управляти муніципальним утворенням загалом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Власенко, О. Концептуальні засади управління трансакційними витратами в агробізнесі [Електронний ресурс] / О. Власенко. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/Portal/soc_gum/Pav/2008_2009/12-18.pdf.
2. Вітлінський, В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві: [монографія] / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
3. Воротіна, В. Є. Державне управління регіональним розвитком України: [монографія] / за заг. ред. В. Є. Воротіна, Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, 2010. – 288 с.
4. Грещак, М. Управління витратами [Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / М. Грещак, О. Коцюба. Под общей ред. М. Грещака. – К.: КНЕУ. – 2002. – 131 с.
5. Зосименко, Т. Концептуальні засади формування механізму управління трансакційними витратами в економіці України [Електронний ресурс] / Т. Зосименко. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vcndtu/Ekon/2009_38/21.htm.
6. Іваненко, В. Місце та роль місцевих податків і зборів у забезпеченні місцевого самоврядування / В. Іваненко // *Фінанси України*. – 2005. – № 4. – С. 32-34.
7. Іщенко, Я. Особливості формування та обліку трансакційних витрат [Електронний ресурс] / Я. Іщенко. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Oit_apk/2009_1/10_Ishen.pdf.
8. Осовська, Г. Менеджмент організацій [Навч. посіб. (для самостійного вивчення)] / Г. Осовська, О. Осовський. – Житомир: ВНЗ «Державний агроєкологічний університет». – 2007. – 300 с.

REFERENCES

1. Vlasenko, O. (2008). *Konceptual'ni zasady upravlinnja transakcijnyh vytratamy v agrobiznesi* [Conceptual Principles of Managing Transaction Costs in Agribusiness]. Retrieved from http://www.nbu.gov.ua/Portal/soc_gum/Pav/2008_2009/12-18.pdf [in Ukrainian].
2. Vitlins'kyj, V. V. (2004). *Ryzkykologija v ekonomici ta pidpryjemnyctvi*: [Riskology in Economics and Entrepreneurship]. Kyi'v: KNEU [in Ukrainian].
3. Vorotina, V. Je., Zhalilja, Ja. A. (Eds.). (2010). *Derzhavne upravlinnja regional'nym rozvytkom Ukrai'ny* [State administration of regional development of Ukraine]. Kyi'v: NISD [in Ukrainian].
4. Greshhak, M., Kocjuba, O. (2002). *Upravlinnja vytratamy* [Cost Management]. Kyi'v: KNEU [in Ukrainian].
5. Zosymenko, T. *Konceptual'ni zasady formuvannja mehanizmu upravlinnja transakcijnyh vytratamy v ekonomici Ukrai'ny* [Conceptual principles of forming a mechanism for managing transaction costs in the economy of Ukraine]. Retrieved from http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vcndtu/Ekon/2009_38/21.htm [in Ukrainian].
6. Ivanenko, V. (2005). *Misce ta rol' miscevyh podatkyv i zboriv u zabezpechenni misceвого samovrjaduvannja*

[The Place and the Role of Local Taxes and Duties in Providing Local Self-Government]/ *Finansy Ukrainy – Finance of Ukraine*, 4, 32-34 [in Ukrainian].

7. Ishhenko, Ja. (2009). Osoblyvosti formuvannja ta obliku transakcijnyh vytrat [Peculiarities of formation and accounting of transaction costs]. Retrieved from http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Oit_apk/2009_1/10_Ishen.pdf [in Ukrainian].

8. Osovs'ka, G., Osovs'kyj, O. (2007). Menedzhment organizacij [Management of Organizations]. Zhytomyr: VNZ «Derzhavnyj agroekologichnyj universytet» [in Ukrainian].

**Вуйченко Марина Анатоліївна, Василенко Олександр Петрович, Дяченко Микола Іванович.
ПРОБЛЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ**

На сьогоднішній день в Україні произошло багато позитивних здвигов по признанию об'єктивної необхідності становлення реального самоуправління як права і способности територіальних общин самостійно вирішувати питання місцевого значення. Основними принципами успішного самоуправління є самостійність і фінансова незалежність, які є складовими частинами одного цілого, оскільки самостійність завжди буде лише формальною, якщо залишиться залежність в фінансовому плані. Самостійне рішення питання комплексного фінансового забезпечення економічного і соціального розвитку територій, входять в компетенцію відповідного рівня місцевого управління, означає самостійне розпорядження фінансовими ресурсами, розмір яких відповідає функціям і завданням. В свою чергу, ефективне фінансове забезпечення муніципального освіти вимагає ретельного дослідження системи витрат, вивчення і аналізу структури витрат і резервів їх зменшення. Тому в контексті розвитку місцевого самоуправління в Україні питання дослідження управління витратами муніципального освіти є дуже актуальним. Метою статті є: дослідження принципів формування ефективного механізму управління витратами муніципального освіти; визначення завдань управління витратами в коротко- і довгостроковій перспективі; визначення принципів, на яких повинен базуватися механізм управління витратами муніципального освіти. Методи дослідження, що використовуються при написанні статті включають застосування загальнонаукових і емпіричних прийомів економічної науки, заснованих на системному підході. Також в роботі були використані наступні загальні методи дослідження як узагальнення і порівняння, індукція і дедукція, аналіз і синтез. Результати дослідження є виділення основних принципів формування механізму управління витратами муніципального освіти; визначення найважливіших завдань управління витратами; розробка принципів, на яких повинен базуватися механізм управління витратами муніципального освіти. Наукова новизна дослідження полягає в визначенні ролі людського капіталу не тільки в управлінні витратами підприємства муніципального управління, але і в процесі адаптації цієї системи в ринкових витратах. Практичне значення результатів дослідження, відображених в статті, полягає в можливостях їх використання при розробці методических матеріалів для викладання дисципліни «Муніципальний менеджмент» і інших економічних дисциплін. Також - при наступних наукових дослідженнях по проблематиці управління витратами в муніципальних освіти.

Ключевые слова: муніципальні освіти, управління витратами, система витрат, людський капітал, формування витрат.

Vuichenko Maryna A., Vasilenko Oleksandr P., Dyachenko Mykola I. THE PROBLEM OF COST MANAGEMENT IN MUNICIPALITIES

To date, there have been many positive developments in Ukraine in recognition of the objective need for the establishment of real self-government as the right and ability of territorial communities to independently solve issues of local importance. The basic principles of successful self-government are independence and financial independence, which are integral parts of one whole, since independence will always be only formal if the financial dependence remains. An independent solution to the complex financial provision of economic and social development of territories within the competence of the appropriate level of local government means the independent management of financial resources, the size of which corresponds to functions and tasks. In turn, effective financial provision of the municipal entity requires careful study of the cost system, study and analysis of the structure of costs and reserves for their reduction. Therefore, in the context of the development of local self-government in Ukraine, the issue of studying the management of expenditures of municipalities is very relevant. The purpose of the article is: the study of the principles of the formation of an effective mechanism for managing the costs of municipal entities; defining tasks of cost management in the short and long term; outlining of the principles on which the management of the expenditure of municipal entities should be based. Methods of research used in the writing of the article include the application of general scientific and empirical methods of economic science, which are based on a systematic approach. Also in this work, the following general methods of research have been used as generalization and comparison, induction and deduction, analysis and synthesis. The results of the study are the identification of the basic principles of the formation of a mechanism for managing expenditures of municipal entities; outlining of the most important tasks of cost management; development of principles on which the management of the expenditure of municipal entities should be based. The scientific novelty of the study is to determine the role of human capital not only in managing the costs of the subject of municipal management, but also in the process of adapting this system to market costs. The practical significance of the results of the research reflected in the article is the possibilities of their use in the development of teaching materials for the teaching of the discipline "Municipal Management" and other

economic disciplines. And also - with further research on the issues of cost management in municipal formations.

Key words: *municipal education, cost management, cost system, human capital, cost formation.*

Одержано 17.04.2019 р.

УДК 332.146.2

DOI:10.31339/2313-8114-2019-1(11)-76-81

Гоменюк Марина Олександрівна,

к.е.н., доцент кафедри менеджменту,

Уманський національний університет садівництва

КЛАСТЕР ЯК ІННОВАЦІЙНА ФОРМА ТЕРИТОРІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Розвиток економіки та збереження її конкурентоспроможності нерозривно пов'язані з розвитком інновацій. У зв'язку з цим створення механізму інноваційного розвитку економіки є пріоритетом як на державному, так і на регіональному рівні. Важливе місце в структурі цього механізму займають кластери. Метою статті є вивчення питань формування інноваційної форми територіального розвитку на основі кластерної моделі. Використовувалися аналітичні, монографічні, абстрактно-логічні методи дослідження, зокрема, використання системно-комплексного підходу до визначення напрямів розвитку території дозволяє більш ефективно використовувати специфіку факторів, ефективності та конкурентоспроможності регіонального розвитку, можливостей поєднання галузевого та територіального планування, формування більш конкурентоспроможної економічної структури регіону. У статті розглянуто питання формування інноваційної форми територіального розвитку на основі кластерної моделі. На основі теоретичного аналізу визначення поняття «кластер» запропоновано авторське бачення тлумачення цього терміну. Встановлено, що на сьогодні формування і розвиток кластерів є частиною стратегії регіонального розвитку. У ході дослідження були визначені мета, завдання та принципи кластеризації як інноваційної форми територіального розвитку. На нашу думку, метою формування кластерів є розвиток підприємницької діяльності на певній території та впровадження її інноваційних форм з метою поліпшення економічного та соціального становища територій та подальшого територіального розвитку. Окреслено переваги процесу кластеризації території. Відзначається, що масштабне і конструктивне розвиток кластерних форм територіального розвитку неможливе без активної підтримки держави, як на національному, так і на регіональному рівнях. З'ясовано, що в Україні кластерний підхід до територіального розвитку здійснюється на перших кроках. Регіональні органи влади тільки починають усвідомлювати переваги такого підходу та необхідність розробки території, що базується на кластеризації. У наступні роки інноваційні тенденції розвитку територій в Україні можуть ґрунтуватися на принципі «розумної спеціалізації». В результаті, кластерна організація територіального розвитку є найбільш перспективною формою регіонального розвитку. Поточна вимога в процесі кластеризації економіки полягає у включенні її в основу стратегічного регіонального розвитку.

Ключові слова: *кластер, територія, регіон, розвиток, інновації, спеціалізація регіону.*

ВСТУП

Постановка проблеми. В умовах сучасної економічної глобалізації та специфічних умов територіального розвитку України особливо актуальним є питання підвищення конкурентоспроможності регіонів за рахунок економіко-соціального реформування територій та їх спрямування на європейський вектор розвитку.

У ряді європейських країн, кластерна політика, в даний час визнана ефективним інструментом підвищення конкурентоспроможності регіонів та інноваційності регіонального розвитку. Оскільки кластер розглядається як інструмент підвищення конкурентоспроможності регіональної економіки в Європі, а Україна прямує у напрямку європейського розвитку, то й на її території доцільно активно упроваджувати роботу щодо розробки та підтримки

існуючих кластерних ініціатив.

Отже, зважаючи на вказане, питання дослідження територіального розвитку на основі кластерної системи набуває актуалізації і потребує подальших теоретико-методичних розвідок.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Питання формування кластерів та визначення їх впливу на економіку держави і регіонів висвітлено у працях багатьох зарубіжних та українських вчених. Зокрема, у працях: С. Ketels [2], М. Enright [3], G. Lindqvist [2], М. Porter [1], О. Solvell [2] висвітлено питання формування регіональних кластерів; вчені О. Варяниченко [4], Р. Глушаниця [7], Л. Левковська [13] досліджували вплив кластерів на розвиток регіонів; науковці В. Жеруха [6], І. Косач [5], О. Кузьмін [6] вивчали питання функціонування кластерів в умовах сучасних економічних відносин; Г. Андрощук [15], В. Геєць [16], І. Жилиєв [15], Б. Чижевський [15],

М. Шевченко [15] досліджували стратегічні аспекти інноваційного розвитку України; зарубіжні дослідники E. Arnold [11], J. Deuten [11], L. Fontagne [10], J-F. Giessel [11], P. Koenig [10], F. Mayneris [10], S. Poncet [10], M. Santisteban [12] С. Wessner [9], A. Wolff [9] окреслили завдання кластерних систем та визначили їх вплив на економіку країни.

Концепції, принципи, положення, висновки і рекомендації, висвітлені у працях вказаних науковців, створили міцний теоретичний та методологічний базис у вирішенні питань територіального розвитку. Однак, питання щодо розробки та впровадження кластерної політики як інноваційної форми розвитку територій на даний час залишаються малодослідженими та потребують подальших теоретико-методологічних розвідок. Тому дане питання, наразі, набуває особливої актуалізації, обумовлює тему та мету дослідження.

Мета статті (постановка завдання). Мета статті полягає у дослідженні питань формування інноваційної форми територіального розвитку на основі кластерної моделі.

Зважаючи на мету, основним завданням дослідження є визначення цілей та принципів кластеризації як інноваційної форми територіального розвитку.

Теоретичною та методичною основою дослідження слугували положення і розробки вітчизняних вчених та зарубіжний досвід з питань вивчення територіального регіонального розвитку, а також особисті оцінки автора. Було використано аналітичний, монографічний, абстрактно-логічний методи досліджень, зокрема, використання системно-комплексного підходу до визначення напрямів розвитку території дає змогу більш ефективно використовувати специфіку факторів ефективності та конкурентоспроможності регіонального розвитку, можливості поєднання галузевого і територіального планування, формувати більш конкурентоспроможну економічну структуру регіону.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Розвиток економіки і збереження її конкурентоспроможності, у перспективі, нерозривно пов'язаний із розробкою і освоєнням інновацій. У зв'язку з цим створення механізму інноваційного розвитку економіки є пріоритетним, як на державному, так і на регіональному рівні. Важливе місце в структурі даного механізму займають кластери.

Основи кластерного підходу були закладені американською школою нових форм організації територіального виробництва, яка представлена теоретичними і прикладними дослідженнями учених: М. Porter [1], О. Solvell [2], G. Lindqvist [2], С. Ketels [2], М. Enright [3] та інших.

Основоположник кластерного підходу М. Porter створив теорію промислових кластерів, яка ґрунтується на визначенні конкурентних переваг: умови для створення конкурентної переваги регіонів краще тоді, коли фірми, що працюють в одній певній галузі, географічно сконцентровані [1, с. 24].

Виходячи з теорії регіональних кластерів, розробленої М. Enright, формування конкурентних

переваг від діяльності кластерів відбувається не на національному рівні, а на регіональному [3, с. 47].

Визначення поняття «кластер» вітчизняні вчені тлумачать по-різному, так О. В. Варяниченко вважає кластерами географічно близькі групи взаємопов'язаних підприємств, організацій, асоційованих установ, що належать до певної галузі чи сфери, поєднані між собою спільними технологіями та навичками, характеризуються спільністю діяльності та взаємодоповнюють один одного. Зазвичай ці об'єднання існують у такій географічній зоні, де комунікації, логістика та людські ресурси знаходяться у легкому доступі. Кластери переважно розташовуються в регіонах, іноді – в окремому місті. Їм потрібні активні канали для бізнес-транзакцій, діалогу та комунікацій [4, с. 119-120].

Кластер – це територіальне об'єднання взаємозалежних підприємств та установ у межах відповідного промислового регіону, що спрямовують свою діяльність на виробництво продукції світового рівня – зауважує І. А. Косач [4, с. 127].

О. Кузьмін та В. Жеруха визначають кластер як географічно локалізовану сукупність виробничо-активних суб'єктів економічної діяльності з мотивованими та стійкими коопераційними відносинами [6, с. 16].

Р. Глушаниця зауважує, що кластер є територіально-галузевим добровільним об'єднанням підприємств, які тісно співпрацюють із науковими установами та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції та економічного зростання регіону [7, с. 39].

Зважаючи на проведений теоретичний аналіз визначення поняття «кластер», можемо запропонувати власне визначення даного поняття – кластер – це сконцентровані за географічною та територіальною ознакою групи взаємозалежних підприємств та споріднених галузей, що провадять спільну економічну діяльність, але в той же час конкурують між собою.

Метою формування кластерів, на нашу думку, є розвиток підприємницької діяльності на певній території та впровадження її інноваційних форм задля покращення економіко-соціальної ситуації територій та подальшого територіального розвитку.

У світовій практиці активний розвиток кластерів вважається ефективним напрямком інноваційної підприємницької діяльності. Так, в Угоді про Асоціацію між ЄС та Україною (2014 р.) [8] і план дій, що її деталізують, питання формування нових виробничих систем на основі кластерів проголошено в якості одного з найбільш актуальних напрямків розвитку економіки країни.

Як показує досвід розвинених країн, висвітлений у працях [9; 10; 11; 12], кластерний підхід до організації та управління виробничо-інноваційною діяльністю дає змогу вирішувати завдання регіонального і галузевого розвитку, а також сприяє підвищенню ефективності взаємодії держави, бізнесу, науково-дослідних установ.

Західні країни активно використовують кластерний підхід у процесі розробки територіальних інноваційних програм, оскільки: по-перше, кластери забезпечують умови господарювання мережевого

середовища; по-друге, продуктивність праці усередині кластерів визначає стандарти життя країни; по-третє, кластерна політика – це багатосторонні зусилля органів влади, спрямовані на розвиток економіки регіону та економічне зростання країни в цілому; по-четверте, кластерна політика створює умови для інноваційної діяльності за допомогою розвитку конкуренції [13].

На сьогоднішній день формування і розвиток кластерів є частиною стратегії розвитку регіонів. Об'єднання в кластер формує не спонтанну концентрацію різноманітних наукових і технологічних винаходів, а певну систему поширення нових знань і технологій. Таким чином, в сучасній економіці кластери стають однією з найбільш ефективних форм інтеграції виробничого, фінансового та інтелектуального капіталу, що забезпечує формування та розвиток конкурентних переваг територій.

Імпульсом соціально-економічному розвитку регіонів на основі нових центрів генерування конкурентоспроможності має стати добре зарекомендована у розвинених країнах нова форма просторової організації виробництва.

У сучасній науковій літературі особливо перспективним, з точки зору підвищення ступеня економічної стійкості вітчизняних регіонів, вважається інститут кластерного виробничо-територіального розвитку.

Увага до процесу кластеризації економіки регіонів пояснюється, перш за все, тим, що кластер є інструментом підвищення її конкурентоспроможності за рахунок наступних переваг:

- значне спрощення доступу підприємств до різного роду ресурсів. Це проявляється, перш за все, в отриманні переваги підприємствами, що входять до кластеру, перед окремими підприємствами-новаторами, тому що у кластері підприємства можуть мінімізувати витрати на дорогі новітні технології;
- зниження різних витрат, пов'язаних з організацією підприємницького процесу;
- можливість спільного використання інноваційних продуктів, послуг, методів управлінської діяльності;
- забезпечення формальних і неформальних взаємозв'язків між учасниками кластеру з метою ефективного пристосування до умов зовнішнього середовища;
- сприяння міжрегіональної та міжгалузевої інтеграції;
- підвищення зайнятості населення;
- можливість взаємодії кластера з регіональною інноваційною системою;
- підвищення рівня якості життя населення.

Як показує практика європейських країн (Німеччина, Франція), основну роль в кластеризації економіки відіграє держава, яка представлена на різних рівнях влади та політику якої формують інституційно-правові умови для реалізації кластерних ініціатив. Сама держава, яка орієнтована на стратегічний розвиток регіонів, погоджує цілі розвитку окремих кластерів з цілями їх соціально-економічного розвитку. Інструментом вирішення таких цілей може стати

програмний підхід, використання якого дозволяє реалізувати потребу в здійсненні інтеграційних процесів будь-якого рівня економіки.

Програмний підхід у реалізації просторової кластеризації економіки повинен задіювати усі рівні влади. При цьому, функцією регіональної влади є, перш за все, безпосередня участь у формуванні кластерів на території регіону, зокрема:

- визначення потенціалу кластерної організації виробництва;
- сприяння формуванню стратегії кластера;
- участь у проєктах кластеризації;
- оцінка ефективності (з точки зору показників прибутку, рентабельності, зростання валового продукту, зростання зайнятості, підвищення інноваційної активності тощо).

На даний час масштабний і конструктивний розвиток кластерних форм територіального розвитку є неможливим без активної підтримки держави, як на загальнодержавному, так і регіональному рівнях.

На нашу думку, формування територіальних кластерних структур може відбуватися на засадах такої інноваційної форми ведення економічної діяльності як державно-приватне партнерство, що одержало широкого використання за кордоном і знаходиться в стадії становлення в Україні.

На основі проведеного дослідження слід сказати, що в Україні кластерний підхід до територіального розвитку робить перші кроки. Регіональна влада на місцях тільки починає усвідомлювати переваги даного підходу і необхідність розвитку території на основі кластеризації. Стратегія сталого розвитку «Україна-2020» [14] передбачає створення мережі територіально-виробничих і інноваційних високотехнологічних кластерів. Така ж позиція викладена і у Стратегії інноваційного розвитку України на період до 2020 року [15, с. 95].

У наступні роки інноваційні тенденції у розвитку територій в Україні, можуть ґрунтуватися, для прикладу, на основі принципу «розумної спеціалізації». Основними напрямками політики «розумної спеціалізації» є:

- «омолодження» традиційних секторів через більш високу додану вартість і пошук нових ринкових ніш;
- модернізація – шляхом створення та поширення нових технологій;
- диверсифікація виробництва;
- виникнення нових видів економічної діяльності у регіоні через радикальні технологічні зміни;
- використання нових форм інновацій, таких як відкриті інновації, соціальні інновації та інновації у сфері послуг [16, с. 194].

Центральне місце концепції «розумної спеціалізації» займає питання виявлення сильних сторін регіону, які становитимуть власне його спеціалізацію за такими критеріями:

- по-перше, в центрі уваги не обов'язково повинен перебувати високотехнологічний сектор. Необхідно відбирати такі сектори, які мають можливості для зростання;

– по-друге, вибір пріоритетів має відбуватися з урахуванням існуючої виробничої бази. Наявність наукової складової, наприклад, університетів чи наукових установ у якій-небудь сфері не завжди можуть створювати основу для стрімкого розвитку саме цієї сфери в регіоні;

– по-третє, регіони повинні прагнути до диверсифікації. При цьому основним є визначення нових ніш на основі сильних сторін регіону, які допоможуть відкрити нові можливості в суміжних галузях.

Світовий досвід свідчить про те, що найбільш ефективно політика «розумної спеціалізації» реалізується у потужних кластерних системах, з розвинутою інфраструктурою, вагомим науковим та інноваційним потенціалом, високим рівнем самоорганізації всіх зацікавлених акторів; при цьому уряд виконує лише роль посередника [16, с. 195].

Формування територіальних кластерів, на нашу думку, сприятиме:

– підвищенню продуктивності різних сфер виробництва;

– створенню можливостей для інноваційного та продуктивного зростання;

– стимулюванню і полегшенню процесу формування нового бізнесу, що підтримує інновації.

До основних цілей кластерів, як інноваційної форми територіального розвитку, слід віднести:

1) підвищення конкурентоспроможності учасників кластера за рахунок впровадження нових технологій;

2) зниження витрат і підвищення ефективності відповідних наукомістких послуг за рахунок ефекту синергії та уніфікації підходів у логістиці, інжинірингу, інформаційних технологіях, менеджменті якості тощо;

3) забезпечення зайнятості в умовах реформування великих підприємств і аутсорсингу;

4) консолідоване лобювання інтересів учасників кластера в різних органах влади.

Отже, кластерний підхід є новою управлінською

технологією, що дає змогу підвищити конкурентоспроможність як окремого регіону, так і держави загалом. Концентрація зусиль держави, бізнесу і наукового співтовариства на розвиток кластерних ініціатив забезпечує високу динаміку економічного зростання регіонів.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Сьогодні формування кластерів є важливим інструментом створення конкурентоспроможної національної економіки. Кластерний підхід є важливим чинником якості економічного зростання регіонів. Територіальний кластер, як інтеграційна форма організації виробництва, здатен забезпечити швидкі темпи розвитку економіки регіону, а сам процес його кластеризації розглядається як механізм ринкової економіки якісного перетворення економічних систем. На основі зв'язків між учасниками кластеру формується здорова конкуренція, що забезпечує сталий розвиток регіональної економіки.

Отже, кластерна організація територіального розвитку є найбільш перспективною формою розвитку регіонів України. Сучасною вимогою в процесі кластеризації економіки є включення її в якості основи для стратегічного регіонального розвитку.

Кластерний підхід, як інструмент регіонального розвитку, через інтеграцію господарюючих суб'єктів, здатен комплексно вирішувати завдання реалізації регіональної стратегії, націленої на підвищення конкурентоспроможності регіону та переходу на інноваційну модель регіонального розвитку.

Зважаючи на існуючу потребу щодо розробки дієвих положень стосовно побудови та розвитку ефективних територіальних формувань задля покращення економічного становища України, подальші наукові дослідження, на нашу думку, слід проводити у напрямку визначення ефективних принципів реалізації інноваційної політики розвитку територій на державному рівні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Porter, M. Building the microeconomic foundations of prosperity: Findings from the microeconomic competitiveness index. In *The World Economic Forum's Global Competitiveness Report 2002-2003*. Oxford: Oxford University Press. 2002. pp. 23-45.
2. Solvell, O., Lindqvist, G. and Ketels C. *The Cluster Initiative Greenbook*, Gotheburg. Competitiveness Institute, 2003.
3. Enright, M. J. Why Clusters are the Way to Win the Game? *Word Link*. 1992. №5, pp. 46-52.
4. Варяниченко, О. В. Формування інноваційних кластерів в Україні як інструмент розвитку та конкурентоздатності. *Науковий вісник НГУ*. 2011. №3. С. 118-121.
5. Косач, І. А. Функціонування кластерів в умовах сучасних економічних відносин. Формування ринкових відносин в Україні. 2010. №1. С. 125-128.
6. Кузьмін, О., Жеруха В. Кластери як чинник економічного розвитку підприємств і територіальних утворень. *Економіка України*. 2010. №2. С. 14-23.
7. Глушаниця, Р. В. Кластерний принцип формування міжнародних стратегічних альянсів. Формування ринкових відносин в Україні. 2010. №3. С. 38-43.
8. Угода про Асоціацію між ЄС та Україною від 21.03.2014 р.: Короткий посібник з Угоди про Асоціацію: сайт. URL: http://eeas.europa.eu/archives/delegations/ukraine/documents/association_agreement/guide.pdf.
9. *Rising to the Challenge. U.S. Innovation Policy for the Global Economy*. Ed. By Charles W. Wessner and Alan Wm. Wolff, National Research Council. The National Academies Press, Washington, D.C. 2012. 381 p.

10. Fontagne, L., Koenig, P., Mayneris, F., Poncet, S. Cluster policies and firm selection: Evidence from France. *HNW*. 2012. 415 p.
11. Arnold, E., Deuten, J., van Giessel J-F. An international Review of Competence Centre Programmes. *Technopolis*. 2004. 257 p.
12. Santisteban, M. Industrial Clusters in Spain and Denmark: contextualized institutional strategies for endogeneous development. 2006 European Urban and Regional Studies Conference. 2006. pp. 196-201.
13. Левковська, Л. В. Формування інноваційних кластерів в Україні: Наукова електронна бібліотека періодичних видань НАН України: сайт. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/5902>.
14. Стратегія сталого розвитку «Україна-2020». Указ Президента України № 5/2015 від 12 січня 2015 р. Законодавство України: сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
15. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт. упоряд.: Г. О. Андрощук, І. Б. Жилияєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. Київ: Парламентське вид-во. 2009. 632 с.
16. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін. НАН України. Київ. 2015. С. 194-195.

REFERENCES

1. Porter, M. (2002). Building the microeconomic foundations of prosperity: Findings from the microeconomic competitiveness index. In *The World Economic Forum's Global Competitiveness Report 2002-2003*. Oxford: Oxford University Press, 23-45 [in English].
2. Solvell, O., Lindqvist, G., Ketels, C. (2003). *The Cluster Initiative Greenbook*, Gotheburg. Competitiveness Institute [in English].
3. Enright, M. J. (1992). Why Clusters are the Way to Win the Game? *Word Link*, 5, 46-52 [in English].
4. Varyanichenko, O.V. (2011). Formuvannja innovacijnykh klasteriv v Ukrajinі jak instrument rozvytku ta konkurentozdatnosti [Formation of innovative clusters in Ukraine as a tool for development and competitiveness]. *Naukovyj visnyk NGH U – Scientific bulletin of NMU*, 3, 118-121 [in Ukrainian].
5. Kosach, I. A. (2010). Funkcionuvannja klasteriv v umovakh suchasnykh ekonomichnykh vidnosyn. Formuvannja rynkovykh vidnosyn v Ukrajinі [Functioning of clusters in conditions of modern economic relations]. *Formuvannja rynkovykh vidnosyn v Ukrajinі – Formation of market relations in Ukraine*, 1, 125-128 [in Ukrainian].
6. Kuzmin, O., Zheruha, V. (2010). Klasterij jak chynnyk ekonomichnogho rozvytku pidprijemstv i terytorialnykh utvorenj [Clusters as a factor in the economic development of enterprises and territorial entities]. *Ekonomika Ukrajinij – Ukraine economy*, 2, 14-23 [in Ukrainian].
7. Hlushanytsya, R. V. (2010). Klasterijnyj pryncyp formuvannja mizhnarodnykh strategichnykh aljjansiv [Cluster principle of formation of international strategic alliances]. *Formuvannja rynkovykh vidnosyn v Ukrajinі – Formation of market relations in Ukraine*, 3, 38-43 [in Ukrainian].
8. Ughoda pro Asociaciju mizh JeS ta Ukrajinu 2014 rik [Association Agreement EU-Ukraine 2014]. Association Agreement Short Guide: Website. Retrieved from: http://eeas.europa.eu/archives/delegations/ukraine/documents/association_agreement/guide.pdf [in English].
9. Wessner, Charles W., Wolff, Alan Wm. (2012). *Rising to the Challenge. U.S. Innovation Policy for the Global Economy*. National Research Council. The National Academies Press, Washington, D. C. [in English].
10. Fontagne, L., Koenig, P., Mayneris, F., Poncet, S. (2012). Cluster policies and firm selection: Evidence from France. *HNW*. [in English].
11. Arnold, E., Deuten, J., van Giessel, J-F. (2004). An international Review of Competence Centre Programmes. *Technopolis* [in English].
12. Santisteban, M. (2006) *Industrial Clusters in Spain and Denmark: contextualized institutional strategies for endogeneous development*. 2006 European Urban and Regional Studies Conference, 196-201 [in English].
13. Levkovska, L. V. (2016). Formuvannja innovacijnykh klasteriv v Ukrajinі [Formation of innovative clusters in Ukraine]. *Naukova elektronna biblioteka periodychnykh vydanj NAN Ukrajinij – Scientific electronic library of periodicals of the National Academy of Sciences of Ukraine*. Website. Retrieved from <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/5902> [in Ukrainian].
14. *Strateghiya stalogho rozvytku «Ukrajinu-2020» [Sustainable Development Strategy Ukraine-2020] (2015)*, adopted on 2015, January 12, 5/2015. Kyiv: Decree of the President of Ukraine: Website. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> [in Ukrainian].
15. Androschuk, G. O., Zhilyayev, I. B. (Eds.). (2009). *Strateghiya innovacijnogho rozvytku Ukrajinij na 2010-2020 roky v umovakh globalizacijnykh vyklykiv [Ukraine's Innovation Development Strategy for 2010-2020 in the context of globalization challenges]*. Kyiv: Parliamentary View [in Ukrainian].
16. Heyets, V. M. (2015). *Innovacijna Ukrajinu 2020: nacionaljna dopovid [Innovative Ukraine 2020: National Report]*. Kiev: NAS of Ukraine [in Ukrainian].

Гоменюк Марина Александровна. КЛАСТЕР КАК ИННОВАЦИОННАЯ ФОРМА ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Развитие экономики и сохранения ее конкурентоспособности неразрывно связаны с развитием инноваций.

В связи с этим создание механизма инновационного развития экономики является приоритетом как на государственном, так и на региональном уровне. Важное место в структуре этого механизма занимают кластеры. Целью статьи является изучение вопросов формирования инновационной формы территориального развития на основе кластерной модели. Использовались аналитические, монографические, абстрактно-логические методы исследования, в частности, использование системно-комплексного подхода к определению направлений развития территории позволяет более эффективно использовать специфику факторов эффективности и конкурентоспособности регионального развития, возможностей сочетания отраслевого и территориального планирования, формирования более конкурентоспособной экономической структуры региона. В статье рассмотрены вопросы формирования инновационной формы территориального развития на основе кластерной модели. На основе теоретического анализа определено понятие «кластер» предложено авторское видение толкования этого термина. Установлено, что на сегодня формирование и развитие кластеров является частью стратегии регионального развития. В ходе исследования были определены цель, задачи и принципы кластеризации как инновационной формы территориального развития. По нашему мнению, целью формирования кластеров является развитие предпринимательской деятельности на определенной территории и внедрение ее инновационных форм с целью улучшения экономического и социального положения территорий и дальнейшего территориального развития. Определены преимущества процесса кластеризации территорий. Отмечается, что масштабное и конструктивное развитие кластерных форм территориального развития невозможно без активной поддержки государства, как на национальном, так и на региональном уровнях. Установлено, что в Украине кластерный подход к территориального развития осуществляется на первых шагах. Региональные органы власти только начинают осознавать преимущества такого подхода и необходимость разработки территории, основанный на кластеризации. В последующие годы инновационные тенденции развития территорий в Украине могут основываться на принципе «разумной специализации». В результате, кластерная организация территориального развития является наиболее перспективной формой регионального развития. Текущая требование в процессе кластеризации экономики заключается во включении ее в основу стратегического регионального развития.

Ключевые слова: кластер, территория, регион, развитие, инновации, специализация региона.

Homeniuk Maryna O. CLUSTER AS AN INNOVATIVE FORM OF TERRITORIAL DEVELOPMENT

The development of the economy and the preservation of its competitiveness are inextricably linked with the development of innovations. In this regard, the creation of a mechanism for innovation development of the economy is a priority both at the state and at the regional level. An important place in the structure of this mechanism is occupied by clusters. The purpose of article is to study the issues of forming an innovative form of territorial development based on a cluster model. The analytical, monographic, abstract-logical methods of research have been used, and in particular, the use of the system-complex approach to the definition of the directions of the development of the territory makes it possible to more effectively use the specifics of the factors of the efficiency and competitiveness of regional development, the possibilities of combining sectoral and territorial planning, to form a more competitive economic structure the region. The article deals with the question of formation of an innovative form of territorial development on the basis of a cluster model. On the basis of theoretical analysis of the definition of the concept «cluster», author's vision of the interpretation of this term has been proposed. It has been established that for today formation and development of clusters is part of the strategy of regional development. In the course of the study, the goal, objectives and principles of clusterization as an innovative form of territorial development have been determined. In our opinion, the goal of forming clusters is the development of entrepreneurial activity in a certain territory and the introduction of its innovative forms in order to improve the economic and social situation of territories and further territorial development. The advantages of the process of clustering of territories have been outlined. It has been noted that large-scale and constructive development of cluster forms of territorial development is impossible without active support of the state, both at the national and regional levels. It has been clarified that in Ukraine clustered approach to territorial development takes the first steps. Regional authorities are only beginning to realize the benefits of this approach and the need to develop a territory based on clustering. In the following years, innovative trends in the development of territories in Ukraine may be based on the principle of «reasonable specialization». As a result, the cluster organization of territorial development is the most promising form of regional development. The current requirement in the process of clustering the economy is to include it as a basis for strategic regional development.

Key words: cluster, territory, region, development, innovations, specialization of the region.

Одержано 21.02.2019 р.

Дяченко Микола Іванович,

к. с.-г. наук, доцент кафедри публічного управління та адміністрування,

Чукіна Іванна Валеріївна,

викладач кафедри публічного управління та адміністрування

Уманський національний університет садівництва

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ І ФУНКЦІОНУВАННЯ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД ЧЕРКАЩИНИ

Проблема децентралізації влади в Україні є надзвичайно актуальною у науковому середовищі. Разом з тим, малодослідженими залишаються питання реалізації ідей децентралізації влади та зміна повноважень виконавчих органів влади на місцях. Метою статті є дослідження ідей децентралізації в процесі адміністративного реформування на Черкащині та зміни повноважень органів виконавчої влади на місцях. Застосовано методи статистичного аналізу з метою визначення динаміки фінансово-економічних показників розвитку громад, які об'єдналися; теоретичного узагальнення – для формулювання авторських положень щодо стратегічного планування розвитку об'єднаних територіальних громад; систематизації – для обґрунтування напрямів розвитку на період 2019-2020 років. У статті проаналізовано динаміку формування територіальних громад, розвиток законодавчо-нормативного та інституційного забезпечення реалізації реформи територіальної організації влади на засадах децентралізації. Встановлено, яку низку законодавчих та нормативних аспектів слід прийняти, щоб врегулювати проблемні питання процесу формування та розвитку спроможних територіальних громад. Водночас визначено низку проблемних питань, які потребують вирішення для успішного продовження реформи. Сфокусовано увагу на реалізації концепції реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади в регіоні. Зосереджено увагу на проблемах, які необхідно враховувати під час організації діяльності перших органів новообраної влади в об'єднаній територіальній громаді. Визначено основні напрями та заходи щодо удосконалення законодавчого забезпечення процесу формування спроможних територіальних громад Черкащини. Обґрунтовано, що результатом реформи з децентралізації влади в Україні має стати формування нової демократичної моделі, що дасть змогу отримати громаді значний об'єм повноважень та контролю над владними справами. Подальші дослідження будуть спрямовані на формування рекомендацій прикладного характеру щодо розвитку об'єднаних територіальних громад Черкащини.

Ключові слова: територіальні громади, територіальний устрій, місцеві бюджети, стратегія розвитку, децентралізація.

ВСТУП

Постановка проблеми. Сьогодні можна стверджувати, що реформа місцевого самоврядування та децентралізація влади є однією з найважливіших серед ініційованих в Україні реформ [1]. Підсумком 2018 року стало створення 87,6 об'єднаних територіальних громад, які в цьому році перебуватимуть на прямих міжбюджетних відносинах з Державним бюджетом України. Також є всі підстави для сподівань, що у 2019 році буде успішно продовжено секторальну децентралізацію у сфері освіти, медицини, інших сферах. Водночас подальший процес реформи ставить перед її суб'єктами нові завдання та вимоги. Зокрема, існує проблема з вирішенням статусу районних рад, де територія району повністю перекрита однією або об'єднаними територіальними громадами.

Ще однією проблемою є вирішення питання врегулювання можливості приєднання невеликих населених штабів до міст районного чи обласного значення. Крім того, існують концептуальні пропозиції щодо вдосконалення законодавства України у сфері місцевого самоврядування та децентралізації влади, а це:

– розробка та прийняття Закону щодо здійснення контролю за рішенням органів та посадових осіб місцевого самоврядування;

- напрацювання Закону про адміністративно-територіальний устрій України;
- закріплення на рівні законів України порядку передачі об'єктів спільної власності;
- прийняття Закону «Про службу в органах місцевого самоврядування».

Надмірна децентралізація влади та відсутність ефективної системи управління державою роблять Україну вразливою перед соціальними потрясіннями та глобальними викликами. Справжнє самоврядування та дієві реформи є питанням виживання української держави [1].

Підсумовуючи наведене вище, слід зазначити, що органи місцевого самоврядування для підтримки органів виконавчої влади і надалі будуть успішно впроваджувати реформу місцевого самоврядування. У 2018 році було пройдено черговий етап секторальної децентралізації та закладено основи для розвитку реформи у 2019 році.

Водночас, як відмічає Голова АССОГУ Михайло Лаба, на жаль, законодавче регулювання не завжди встигає оперативно реагувати на проблеми, які виникають на практиці, що викликає «буксування» окремих аспектів реформи. Успіх реформи децентралізації багато в чому залежить від того, як новообрані голови селищних рад та вся громада зможуть впоратись із реформуванням медичних й освітніх послуг на територіях, як вони зможуть

використовувати власний і державний ресурс [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблема децентралізації влади в Україні є надзвичайно актуальною у науковому середовищі. Разом з тим, малодослідженими залишаються питання реалізації ідей децентралізації влади та зміни повноважень виконавчих органів влади на місцях. Методологічною основою дослідження стали праці К. Линьова, В. Ковальова, В. Христенко, В. Авер'янов, І. Грицяк та інші. Однак необхідно зазначити, що дана проблема потребує ще уваги науковців та державних діячів.

Мета статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження ідей децентралізації в процесі адміністративного реформування на Черкащині та зміни повноважень органів виконавчої влади на місцях.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Реформа децентралізації в Україні хоч і повільно, та, все ж рухається вперед. Сьогодні є ті, хто підтримує процес об'єднання територіальних громад, але й залишаються противники цього процесу.

Черкащина на сьогодні є лідером за темпами створення об'єднаних територіальних громад. Вона може претендувати на одну з кращих в Україні, принаймні в перспективі. За даними центру розвитку місцевого самоврядування фінансово-економічні показники громад, які об'єдналися, говорять самі за себе. Так, власні ресурси громад зросли в 4 рази у порівнянні з тим, що було до об'єднання, загальні ресурси у 8 разів. За словами заступника голови Черкаської ОДА Ярослава Березана, минулого року було надано 12 млн. грн державної субвенції на Черкаську область, цього року заплановано більше 20 млн. грн.

До місцевих бюджетів протягом 2018 року було сплачено 230,5 млрд. грн, що на 21,6% або на 41 млрд. грн більше, ніж у 2017 році (189,5 млрд. грн). Про це повідомляє РБК України з посиланням на прес-службу ДФС. Також, у службі зазначили, що у 2018 році до зведеного бюджету надійшло 229,9 млрд. грн, податків і зборів на доходи фізичних осіб. Цей показник на 23,8% або 44,2 млрд. грн перевищує надходження 2017 року. Що стосується частки місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України, то вона зросла на 50%. Тобто, місцеві бюджети за 4 роки реформи зросли у 3,4 рази. У 2019 році ця частка має перевищити 51%.

Сьогодні на Черкащині підготовлений до втілення унікальний проект, що охопить 23 об'єднаних територіальних громад у 13 районах області. 23 територіальні громади підписали рамкову угоду про спільну реалізацію проекту з облаштування системи відеоспостереження на території кожної громади. Це унікальний проект, аналогів якому досі не було. Він допоможе створити комфортні та безпечні умови проживання для десятків тисяч мешканців 23 громад. Даний проект спільний для всіх громад, поданий до Державного фонду регіонального розвитку і сподіваємось, що він буде підтриманий [4].

Разом з тим на Черкащині стартує робота над стратегією розвитку на 2021-2027 роки. Саме

Черкаська область стала однією з перших в Україні, яка долучилася до розробки Стратегії розвитку на принципах Smart-спеціалізації. На сьогодні, це одна з трьох областей України, які є на карті ЄС щодо розвитку таких стратегій. Наразі Черкащина розпочинає підготовку, по суті, найважливішого для неї документу, за яким житиме найближчі роки і вкрай важливо, що Стратегії розвитку об'єднаних територіальних громад буде синхронізовано із загальною стратегією розвитку регіону.

Перший заступник Міністра регіонального розвитку будівництва та інфраструктури В'ячеслав Негода в ході онлайн-наради з представниками обласних державних адміністрацій, на якій обговорили питання підготовки регіональних стратегій розвитку на новий програмний період 2021-2027 рр. відмітив, що у системі стратегічного планування регіонального розвитку обов'язково має бути впроваджена Smart-спеціалізація. Він наголосив, що підхід Smart-спеціалізації неможливо впровадити, якщо в процесі підготовки регіональної стратегії виконавці не будуть дотримуватися затвердженої методики, особливо в частині публічного обговорення пріоритетів розвитку з представниками інноваційного та експортно-орієнтованого бізнесу, науковців, агенцій регіонального розвитку. І якщо підготовка стратегій не буде відбуватися у відповідності до затвердженої методики, то регіону буде дуже складно отримати кошти на функціонування стратегій.

Як зазначив, заступник директора Департаменту регіонального розвитку Черкаської ОДА Сергій Даниленко, розробка стратегії буде здійснюватися з урахуванням принципів Smart-спеціалізації та новітнього підходу, що передбачає визначення окремих стратегічних цілей та завдань щодо розвитку видів економічної діяльності, які мають інноваційний потенціал та сприяють трансформації секторів економіки в більш ефективніші [4].

До речі, слід відмітити, що на даному етапі уряд оновлює план дій по децентралізації та ініціює повний етап реформи. Так, Кабінет міністрів України оголосив перехід до нового етапу децентралізації, який передбачає закріплення вже набутих успіхів і завершення формування громад, зміну територіального устрою, чітке розмежування повноважень та функцій контролю різних рівнів управління, а також розвиток форм місцевої демократії, коли жителі можуть висловити свою думку з різних питань не від виборів до виборів, а в будь-який час.

Глава уряду Володимир Гройсман зазначив, що за 5 років з 2014 по 2019 рік Уряду спільно з Парламентом та Президентом вдалося реалізувати перший етап реформи. В Україні сформовано 876 спроможних громад (при плані 1285), місцеві бюджети зросли майже до 234 млрд. грн. У власність громад передано 1,5 млн. га земель сільськогосподарського призначення. Серед нових завдань він визначив: необхідність затвердження нової територіальної основи країни (100 спроможних районів і 1600-1800 спроможних громад); закріплення фінансової самостійності місцевого самоврядування; формування ефективного управління; упорядкування системи державного контролю без дублювання функцій (рис.

1). Сьогодні 68% громадян України живуть в умовах реформи, а 32%, поки що не мають можливостей відчутти всі переваги децентралізації з різних причин. Нам потрібно зробити так, аби 100% громадян України отримували нові можливості, нові кошти [3].

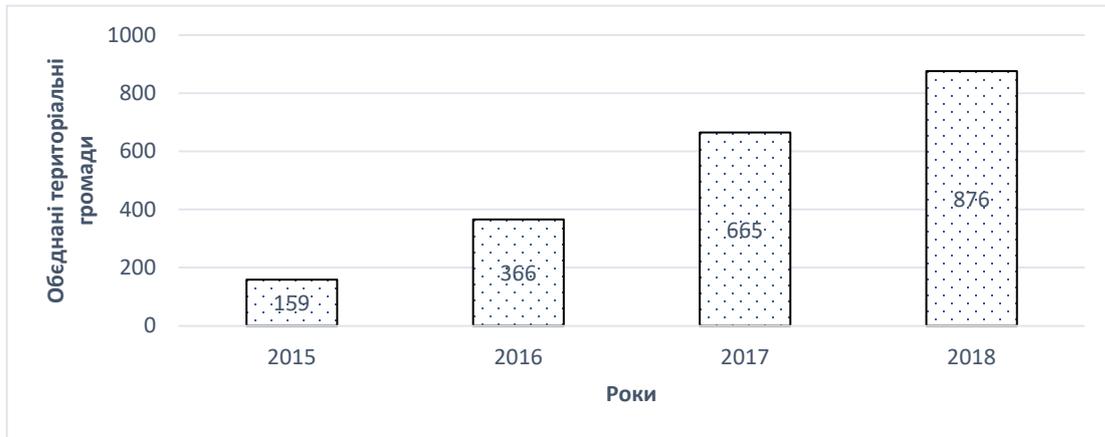


Рис.1. Кількість об'єднаних територіальних громад

Згідно даних, які були озвучені на форумі місцевого самоврядування та 3-му форумі об'єднаних територіальних громад, в об'єднаних 876 територіальних громадах проживають 9 млн. осіб, що складає 25,5% від загальної кількості населення України (рис. 2).

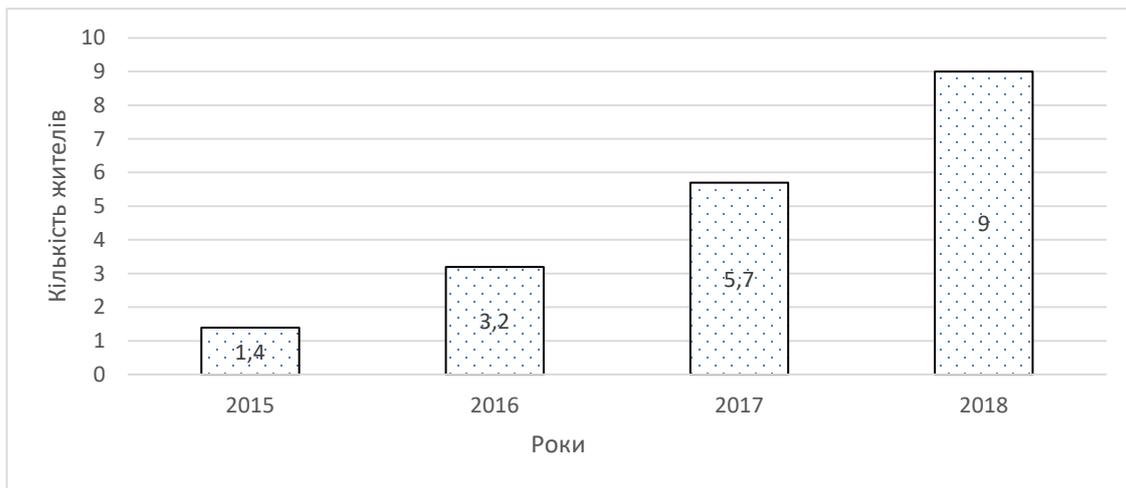


Рис. 2. Кількість жителів в об'єднаних територіальних громадах (млн. осіб)

На сьогодні у багатьох громадах змінюється думка щодо того чи варто об'єднуватись, коли вони бачать, як функціонують сусідні громади, у яких вже цей процес завершено. Варто відмітити, що ще є чимало чинників, які заважають реформуванню. Йдеться насамперед про зацікавлені сторони, зокрема про сільських голів, які не бажають йти на вибори і ризикувати своїми посадами. Іноді протидію здійснюють і представники органів районної влади, які бояться втратити ресурси та повноваження, адже створення об'єднаних територіальних громад супроводжується переформатуванням органів влади та зміною акцентів в управлінні на користь громад.

Є і ще один момент, коли окремі громади, які внаслідок процесу децентралізації вже збагатилися і не бажають ділитися своїми доходами із менш заможними сусідами. Мають місце і певні законодавчі програми, які уповільнюють процес децентралізації.

Проте, процес пішов і його вже не зупинити,

інша справа – яких зусиль потрібно для реалізації цієї реформи. І тому виникає питання – що буде далі? Ряд питань, як відмічають науковці, щодо існування об'єднаних територіальних громад залишаються закритими: чи буде і надалі об'єднання; яким чином будуть проходити вибори; що робитимуть слабші сторони громади; якою буде подальша позиція держави тощо.

Тому подальша успішна реалізація реформи територіальної організації влади та місцевого самоврядування на засадах децентралізації вимагає продовження роботи над удосконаленням законодавчо-нормативного забезпечення реформи [5].

Для того, щоб успішно йшов процес децентралізації в регіонах, необхідно прийняти низку найважливіших законопроектів, які вже понад рік чекають свого розгляду, а саме:

– Законопроект № 8051 «Про засади адміністративно-територіального устрою України»

(один з найважливіших законопроектів, за допомогою якого можна провести декомунікацію українського законодавства у частині адміністративно-територіального устрою). Завдяки цьому законопроект стане можливим закінчення першого етапу реформи і проведення виборів до місцевих рад 2020 року вже на новій основі;

– Законопроект № 8369 «Про службу в органах місцевого самоврядування». Він мав би дати можливість залучити нових фахівців на місцях, запровадивши нові підходи до вирішення кадрової проблеми. Після його ухвалення органи місцевого самоврядування зможуть формувати сталий склад працівників, пропонуючи належні умови праці;

– Законопроект № 9441 «Про внесення змін до Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад». Ця законодавча ініціатива щодо перспективних планів формування територіальних громад має на меті удосконалення процедури затвердження перспективних планів. Даний законопроект дасть можливість спростити процедуру формування перспективних планів і надасть право затверджувати їх виключно Кабінету Міністрів України;

– Законопроект № 6150 «Про державну реєстрацію актів цивільного стану». Цей законопроект суттєво спрощує процедуру надання адміністративних послуг у сфері державної реєстрації органів цивільного стану і передає ці повноваження разом з відповідними зборами на місцевий рівень;

– Законопроект № 6403 «Про внесення змін до закону «Про регулювання містобудівної діяльності». Він стосується просторового планування в об'єднаних територіальних громадах. Після прийняття цього законопроекту об'єднані територіальні громади зможуть затверджувати єдиний документ з просторового планування – план об'єднаної громади [2].

На переконання експерта Реанімаційного пакету реформ Івана Лукері, якщо парламент розгляне ці законопроекти, децентралізація зможе вийти на новий рівень.

Основними кроками реформи на 2019-2020 роки є:

- завершення формування спроможних громад;
- створення нових ефективних районів;
- чіткий розподіл повноважень між органами місцевого самоврядування і державою;
- підвищення ролі громадян у вирішенні питань розвитку територій;
- місцеві вибори у 2020 році – на новій територіальній основі громад і районів.

Якщо подивитися на карту об'єднаних громад, то ми можемо побачити нерівномірність їх утворення. В одних областях кількість сягає до 60 (Дніпропетровська область), а в інших коливається на рівні 10-15 (Закарпатська, Київська, Харківська області та інші). Виникає питання щодо кількості об'єднаних територіальних громад, яка різниться на різних джерелах. Це пояснюється очевидно тим, що процес

створення об'єднаних територіальних громад є багатоетапним і вибори – останній етап. Це наглядно можна побачити в Законі України «Про добровільне об'єднання територіальних громад», де виділяються наступні етапи створення об'єднаних територіальних громад, а саме:

- ініціювання добровільного об'єднання територіальних громад;
- підготовка проектів рішень та рішень щодо добровільного об'єднання територіальних громад та схвалення їх місцевими радами;
- подача рішень облдержадміністрації для надання висновку;
- прийняття рішень щодо добровільного об'єднання територіальних громад;
- проведення виборів;
- реорганізація органів місцевого самоврядування.

Слід відмітити, що згідно Закону України «Про місцеві вибори» вибори проводяться одночасно на всій території України в останню неділю жовтня п'ятого року повноважень рад голів, старост, обраних на попередніх чергових місцевих виборах, а це 2020 рік. Отже, всі об'єднані територіальні громади, навіть утворені у 2018-2019 роках, повинні провести чергові вибори у 2020 році.

Вважається, що така ситуація підведенням усіх під єдині строки є логічною не лише з державної, але й з партійної позиції. Для держави постійні вибори є «головним болем», що змушує весь час приділяти час закону процесу.

Згідно статті В'ячеслава Негоди, першого заступника Міністра Мінрегіону, у журналі «Стратегія розвитку», кінцевою датою завершення реформи значиться 2021 рік. Якщо орієнтуватися на виборче законодавство, то чергові вибори у жовтні 2020 року мають стати своєрідним завершенням об'єднання громад: «Останні» об'єднані громади почнуть функціонувати у 2021 році. Дана схема здається на сьогодні найбільш вірогідною. На нашу думку, чинником, що вплине на об'єднання громад, будуть президентські та парламентські вибори 2019 року. Від розстановки сил та позицій залежатиме наявність «кредиту довіри» та можливості діяти на регіональному рівні.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Децентралізація відкриває значні перспективи для забезпечення спроможності місцевого самоврядування самостійно вирішувати питання сільської громади, підвищення ролі громадян, їх впливу на процес прийняття й втілення рішень щодо забезпечення умов соціального та економічного розвитку суспільства. Результатом реформи з децентралізації влади в Україні має стати формування нової демократичної моделі, що дасть змогу отримати громаді значний об'єм повноважень та контролю над владними справами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.04.2014 № 333-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80#n8>.
2. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» [Електронний ресурс]: Указ Президента України № 5/2015 від 12.01.2015 р. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html>.
3. Гройсман, В. Процеси централізації та децентралізації в сучасному державному управлінні / В. Гройсман / Теорія і історія державного управління // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2015. – Вип. 2 (25). – С. 26-37.
4. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування Мінрегіону станом на серпень 2018 року.
5. Мінченко, Р. М. Проблеми децентралізації державної влади і їх взаємодія з місцевим самоврядуванням в Україні / Р. М. Мінченко // Держава і право. Юрид. і політ. науки. – 2008. – Вип. 39. – С. 299-308.

REFERENCES

1. Pro shvalennja Konceptcii' reformuvannja misceвого samovrjaduvannja ta terytorial'noi' organizacii' vlady v Ukraini (2014). Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua> [in Ukrainian].
2. Strategija stalogo rozvytku «Ukraina – 2020» Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> [in Ukrainian].
3. Hrojsman, V. (2015). Tsenralizatsiyi processes and decentralization in modern government. Derzhavne upravlinnia ta mistseve samovriadvannia, 2(25), 26-37 [in Ukrainian].
4. Monitoring of the process of decentralization of power and reformation of local self-government of the Ministry of Regional Development as of August 2018 [in Ukrainian].
5. Minchenko, R. M. (2008). Problemy detsentralizatsii derzhavnoi vlady i yikh vzaiemodiia z mistsevym samovriadvanniam v Ukraini [Problems of decentralization of state power and their interaction with local self-governance in Ukraine]. Derzhava i pravo, 39, 299-308 [in Ukrainian].

Дяченко Николай Иванович, Чукина Иванна Валерьевна. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩЕСТВ ЧЕРКАЩИНЫ

Проблема децентрализации власти в Украине является чрезвычайно актуальной в научной среде. Вместе с тем, малоисследованными остаются вопросы реализации идей децентрализации власти и изменения полномочий исполнительных органов власти на местах. Целью статьи является исследование идей децентрализации в процессе административного реформирования в Черкасской области и изменение полномочий органов исполнительной власти на местах. Используются методы статистического анализа, с целью определения динамики финансово-экономических показателей развития объединившихся общин; теоретического обобщения – для формулирования авторских положений относительно стратегического планирования развития объединенных территориальных общин; систематизации – для обоснования направлений развития на период 2019-2020 годов. В статье проанализирована динамика формирования территориальных общин, развитие законодательно-нормативного и институционального обеспечения реализации реформы территориальной организации власти на основе децентрализации. Установлено, изменения каких законодательных и нормативных аспектов следует принять, чтобы урегулировать проблемные вопросы процесса формирования и развития способных территориальных общин. В то же время определен ряд проблемных вопросов, требующих решения для успешного продолжения реформы. Сфокусировано внимание на реализации концепции реформы местного самоуправления и территориальной организации власти в регионе. Внимание сконцентрировано на проблемах, которые необходимо учитывать при организации деятельности первых органов новоизбранной власти в объединенной территориальной общине. Определены основные направления и мероприятия по совершенствованию законодательного обеспечения процесса формирования способных территориальных общин Черкащины. Обосновано, что результатом реформы по децентрализации власти в Украине должно стать формирование новой демократической модели, что позволит получить общине значительный объем полномочий и контроля над властными делами. Дальнейшие исследования будут направлены на формирование рекомендаций прикладного характера по развитию объединенных территориальных общин Черкащины.

Ключевые слова: территориальные общины, территориальное устройство, местные бюджеты, стратегия развития, децентрализация.

Diachenko Mykola I., Chukina Ivanna V. PROBLEMS OF FORMATION AND FUNCTIONING OF THE JOINT TERRITORIAL SOCIETIES OF CHERKASCHINA

The problem of decentralization of power in Ukraine is extremely relevant in the scientific environment. At the same time, issues of realization of ideas of power decentralization and change of local executive authorities power remain unexamined. The purpose of the article is to study the ideas of decentralization in the process of administrative reform in Cherkasy region and to change the powers of local executive power bodies. Methods of statistical analysis have been used to determine the dynamics of financial and economic indicators of the development of communities that united; theoretical

generalization - for the formulation of author's provisions on strategic planning of the development of united territorial communities; systematization - to substantiate the development directions for the period 2019-2020. The article analyzes the dynamics of the formation of territorial communities, development of legislative, normative and institutional support for the implementation of the reform of the territorial organization of power on the basis of decentralization. It has been established which number of legislative and normative aspects should be taken into account to resolve the problematic issues of the formation and development of capable territorial communities. At the same time, a number of problem issues have been identified which need to be resolved for the successful continuation of the reform. The focus is on implementing the concept of local self-government reform and territorial organization of power in the region. The focus is on the issues that need to be taken into account when organizing the activities of the first bodies of the newly elected authorities in the united territorial community. The main directions and measures aimed at improving the legislative provision of the formation of the capable territorial communities of Cherkassy region have been determined. It has been substantiated that the result of the reform of the decentralization of power in Ukraine should be the formation of a new democratic model that will enable the community to gain a significant amount of authority and control over power matters. Further research will be aimed at forming recommendations applied in relation to the development of the united territorial communities of Cherkassy region.

Key words: territorial communities, territorial system, local budgets, development strategy, decentralization.

Одержано 21.03.2019 р.

УДК 338.48+332.133.6+339.137

DOI:10.31339/2313-8114-2019-1(11)-87-95

Лендел Олег Дмитрович,
ст. викладач кафедри обліку і оподаткування та маркетингу,
Мукачівський державний університет

ВПЛИВ ІНФРАСТРУКТУРИ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Дослідження впливу інфраструктури на конкурентоспроможність регіонального ринку туристичних послуг є актуальним питанням сучасних економічних досліджень. Оскільки об'єкти інфраструктури відіграють вирішальну роль у регіональній економіці туризму – це обумовлює необхідність пошуку шляхів розвитку інфраструктури ринку туристичних послуг, підвищення ефективності управлінських рішень та реалізації стратегії її розвитку відповідно до стану та тенденцій кон'юнктури субрегіонального туристичного ринку. Метою статті є визначення ролі інфраструктури у підвищенні конкурентоспроможності регіонального ринку туристичних послуг та встановлення взаємозв'язку між рівнем розвитку інфраструктури й рівнем конкурентоспроможності регіонального туристичного продукту. У статті розглянуто сутність, фактори впливу інфраструктури регіонального ринку туристичних послуг на його конкурентоспроможність. Визначено роль інфраструктури у підвищенні конкурентоспроможності регіонального ринку туристичних послуг та встановлено взаємозв'язок між рівнем розвитку інфраструктури і рівнем конкурентоспроможності регіонального туристичного продукту – чим вище рівень розвитку інфраструктури, тим вищий рівень конкурентоспроможності. Інфраструктура є одним з основних факторів забезпечення конкурентоспроможності ринку туристичних послуг регіону, але при наблизненні стану її розвитку до оптимального рівня вплив інфраструктури на підвищення конкурентоспроможності зменшується. Інфраструктура проявляє себе як довгострокова конкурентна перевага з середнім рівнем захищеності. Наукова новизна отриманих результатів полягає у застосуванні до аналізу впливу інфраструктури на конкурентоспроможність ринку туристичних послуг підходу на основі оцінки конкурентного статусу І. Ансоффа. Практичне значення полягає у виокремленні основних проблем інфраструктурного забезпечення ринку туристичних послуг для їх першочергового вирішення. Перспективами подальших досліджень є розроблення концепції оптимальної моделі інфраструктури регіональних ринків туристичних послуг з врахуванням специфіки регіонів та їх галузевої спеціалізації.

Ключові слова: туристична інфраструктура, інфраструктура ринку туристичних послуг регіону, конкурентоспроможність, модель конкурентоспроможності регіонального ринку туристичних послуг, теорії конкуренції.

ВСТУП

Постановка проблеми. На сьогодні туризм є

важливим фактором соціально-економічного розвитку суспільства. Це зумовлено тим, що він виступає, з одного боку, елементом соціальної економіки, яка

забезпечує відтворення людського потенціалу, а з іншого, є складовою частиною ринку товарів і послуг, що не тільки динамічно розвивається, а й займає вагомую частку у світовому національному валовому продукті. Одним з визначальних критеріїв розвитку ринку туристичних послуг, від рівня якого залежать динаміка туристичних потоків та результативність розвитку туристичної галузі є рівень його конкурентоспроможності.

Під конкурентоспроможністю регіонального ринку туристичних послуг розуміється конкурентоспроможність підприємств сфери туризму, які створюють та пропонують на ринку туристичний продукт в межах певної туристично-рекреаційної території – туристичної дестинації (однієї чи кількох) розташованої в межах адміністративно-територіальної одиниці (в Україні це територія Автономної Республіки Крим, області, міста Київ та Севастополь). Тобто конкурентоспроможність регіонального ринку туристичних послуг це оцінка конкурентоспроможності за територіальною та галузевою ознаками разом.

Ринок туристичних послуг України перебуває лише на стадії формування, характеризується неоднорідністю та наявністю значних диспропорцій в розвитку на регіональному рівні й зумовлює невисокий рівень його конкурентоспроможності на світовому ринку. Не зважаючи на те, що в Україні пріоритетність розвитку туристичної галузі закріплена на законодавчому рівні [1], постійно приймаються до реалізації програми розвитку туризму [2], Україна в рейтингу країн світу за оцінкою Індексу конкурентоспроможності у сфері подорожей та туризму 2017 року зайняла 88 місце зі 136 країн [3]. В аналогічному рейтингу у 2013 році Україна займала 76 місце зі 141 країни [4]. Зниження рейтингу України можна пояснити соціально-економічною та політичною кризою, анексією Криму та проведенням Операції об'єднаних сил (АТО) на сході України, що негативно вплинуло на туристичні потоки, як всередині країни, так і сфері в'їзного туризму. З іншого боку, зменшення рейтингу України свідчить про високий рівень конкурентної боротьби на світовому туристичному ринку, яка змушує виробників туристичного продукту постійно шукати шляхи зростання ефективності використання власних туристичних ресурсів та підвищення конкурентоспроможності надання туристичних послуг. В конкурентній боротьбі на ринку туристичних послуг перемагають ті країни, які не тільки мають значні туристичні ресурси, але й можуть запропонувати туристам широкий асортимент доступних та якісних туристичних послуг, високий рівень обслуговування за конкурентними цінами, що можливо лише за наявності розвинутої туристичної інфраструктури.

За таких умов, важливим є подальший розвиток ринку туристичних послуг в Україні через використання наявного ресурсного потенціалу туризму та створення конкурентних переваг, як в цілому галузі туризму, так і окремих туристичних дестинацій, шляхом вдосконалення пропозиції на ринку туристичних послуг та розвитку його інфраструктури.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. За

даною тематикою є значна кількість досліджень як вітчизняних так і закордонних авторів, публікації яких можна розділити на такі групи. Перша група включає дослідження присвячені розгляду та аналізу конкурентоспроможності індустрії туризму (ринку туристичних послуг) за рівнями: на мікрорівні (конкурентоспроможність підприємств сфери туризму) – О. В. Ольшанський, О. П. Савіцька, Н. В. Савіцька [5, 6], мезорівні (конкурентоспроможність регіональних ринків туристичних послуг чи туристичних дестинацій) – О. С. Гринькевич, М. М. Біль, С. П. Грабовенська, О. Б. Чернега, Т. І. Ткаченко [7-10] й макрорівні (конкурентоспроможність країн на світовому туристичному ринку) – С.О. Полковниченко, А. О. Мурай, Н. І. Бабіна, І. Г. Смирнов [11-13]. Друга група включає дослідження окремих складових конкурентоспроможності індустрії туризму та застосування різних підходів до її оцінки, а саме: дослідження ролі туристичних ресурсів, інфраструктури туризму, державного регулювання, інших факторів – В. Я. Дубик, В. В. Папп, S. S. Hassan [14-16]. Третя група – дослідження в яких автори розглядають конкурентоспроможність індустрії туризму комплексно: О. О. Любіцева, Ю. В. Мігушенко, Т. В. Сорокіна, П. А. Заремба, L. Dwyer, C. W. Kim [17-21]. В більшості праць, інфраструктуру ринку туристичних послуг дослідники розглядають як один з факторів, що визначає рівень конкурентоспроможності індустрії туризму, але не досліджують рівень такого впливу. Необхідно відзначити дослідження Ю. Г. Бочарова, А. В. Вершицко, Е. Р. Вершицкої та О. С. Трегубова [22-24] в яких розглядаються окремі питання впливу рівня розвитку інфраструктури на рівень конкурентоспроможності ринку туристичних послуг та питання вдосконалення діяльності підприємств туристичної сфери.

Мета статті (постановка завдання). Метою статті є визначення ролі інфраструктури у підвищенні конкурентоспроможності регіонального ринку туристичних послуг та встановлення взаємозв'язку між рівнем розвитку інфраструктури й рівнем конкурентоспроможності регіонального туристичного продукту.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Механізм функціонування ринку туристичних послуг, як частини ринку послуг регіону, характеризується комплексною взаємодією об'єктивно діючих факторів, явищ, процесів у сфері виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів і послуг на території регіону. За своєю економічною сутністю регіональний ринок туристичних послуг – це сукупність локалізованих соціально-економічних процесів і відносин у сфері обміну та споживання, які формуються під впливом попиту та пропозиції в межах конкретної адміністративно-територіальної одиниці, з урахуванням адекватних методів регулювання кон'юнктури ринку та прийняття комерційних рішень.

Дослідження регіонального ринку туристичних послуг вказує на те, що його ефективність значною мірою обумовлена наявністю розвинутої

інфраструктури під якою розуміється сукупність установ, підприємств, організацій, що обслуговують ринок та створюють сприятливі умови для його ефективного функціонування. Його насиченість, місткість та конкурентоспроможність багато в чому зумовлюється наявністю туристичних ресурсів, рівнем розвитку туристичної інфраструктури та інституційним середовищем в регіоні. Порівняльні переваги регіонального ринку туристичних послуг визначаються туристичними ресурсами, натомість конкурентні переваги пов'язані з інфраструктурою.

Роль інфраструктури у підвищенні конкурентоспроможності регіонального ринку туристичних послуг полягає в забезпеченні реалізації наявного ресурсного потенціалу регіону чи дестинації, збільшенні потенціалу шляхом розширення переліку послуг та/або фізичних об'єктів, що входять до складу туристичного продукту, повністю або частково залучені в обслуговуванні туристів та являють собою прояв мультиплікативного ефекту. Нарощення потенціалу туристичної інфраструктури безпосередньо пов'язане з інвестиційною діяльністю та капіталовкладеннями. Для оцінки ролі інфраструктури у забезпеченні конкурентоспроможності регіонального ринку туристичних послуг застосуємо підхід до оцінки конкурентного статусу І. Ансоффа [25, с. 51-52].

Загальна закономірність залежності

конкурентоспроможності регіонального ринку туристичних послуг від рівня розвитку інфраструктури очевидна – чим вище рівень розвитку інфраструктури, тим вищий рівень конкурентоспроможності. Інфраструктура здійснює безпосередній вплив на соціально-економічну ситуацію в країні чи регіоні, однак цей вплив повинен відповідати умовам стратегічної відповідності (рис. 1).

З одного боку, можна визначити певний критичний рівень розвитку інфраструктури в регіоні, що відповідає рівню ефективності господарської діяльності суб'єктів на регіональному ринку туристичних послуг в околі точки беззбитковості (PPI_{min}). Такий рівень розвитку інфраструктури регіонального ринку туристичних послуг свідчить про неможливість здійснення діяльності з туристичного обслуговування або відсутність економічної зацікавленості у розвитку туристичного бізнесу через низький рівень попиту – невідповідність турпродукту потребам і запитам споживачів. З іншого боку, максимальний рівень рентабельності підприємств на регіональному ринку туристичних послуг досягається за оптимального рівня розвитку інфраструктури, коли підприємства повністю реалізують свій потенціал діяльності на ринку (PPI_{opt}), відбувається збалансування туристичних потоків і природно-рекреаційного потенціалу регіону.

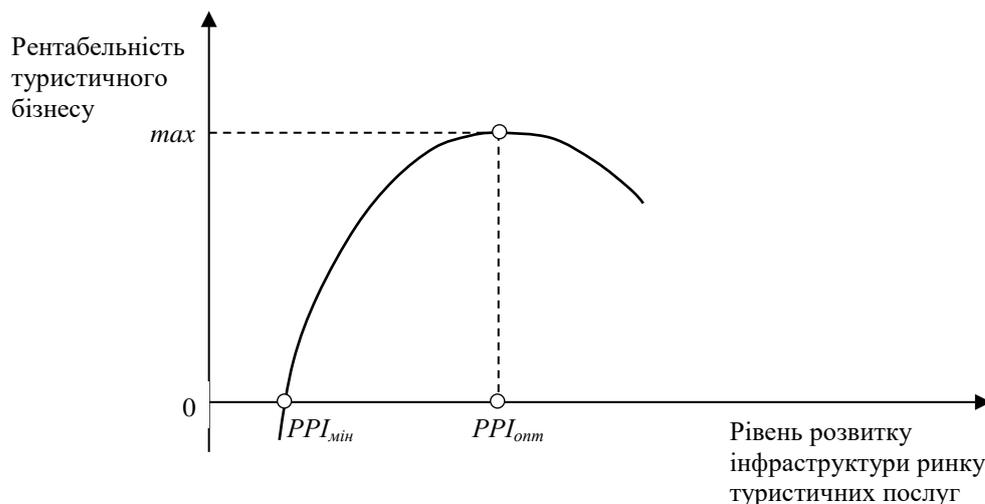


Рис. 1. Залежність рентабельності туристичного бізнесу від рівня розвитку інфраструктури*

* Розроблено автором на основі [24, С. 51-52]

Подальший розвиток інфраструктури призведе до випереджального зростання рівня витрат (на створення та забезпечення функціонування) над доходами (з врахуванням доходів від обслуговування суб'єктами чи використання об'єктів інфраструктури ринку туристичних послуг для забезпечення діяльності підприємств інших галузей, ринків або місцевого населення), що призведе до зменшення рентабельності. Прикладами такої надлишкової інфраструктури є об'єкти, що створюються до проведення яких-небудь заходів міжнародного рівня (проведення олімпійських ігор, чемпіонатів, форумів, виставок), після завершення яких, такі об'єкти не завантажуються навіть до рівня беззбитковості їх функціонування.

Обмежувальними факторами впливу інфраструктури на конкурентоспроможність

регіонального ринку туристичних послуг можуть виступати: гранична кількість туристів, що можуть відвідати регіон чи певну дестинацію відповідно до особливостей функціонування об'єктів інфраструктури; вимоги до якості окремих послуг у складі туристичного продукту відповідно до положень міжнародних регламентів; обмеження антропогенного навантаження згідно екологічних нормативів тощо. Для успішного функціонування ринку туристичних послуг необхідно забезпечити відповідність якості й ціни послуг позиціонуванню регіону на туристичному ринку, рівномірність розвитку всіх учасників туристичного ринку регіону тощо.

Отже, інфраструктура є одним з основних факторів забезпечення конкурентоспроможності ринку туристичних послуг регіону, але при наближенні до

оптимального рівня її вплив на підвищення конкурентоспроможності зменшується. Інфраструктура проявляє себе як довгострокова конкурентна перевага з середнім рівнем захищеності.

В сучасних умовах базою подальшого підвищення конкурентоспроможності регіонального ринку туристичних послуг стають інновації. Нововведення у сфері туризму створюються переважно в процесі дифузії інновацій з інших сфер діяльності. Зокрема, сучасні досягнення в комп'ютерних технологіях та інформаційній сфері спонукають підприємства орієнтуватися на нові джерела конкурентних переваг та створювати їх. Розробка та впровадження інновацій здійснюється за одним чи одночасно кількома напрямками – створення продуктових (нові послуги, маршрути, унікальні туристичні продукти), технологічних (нові способи взаємодії з клієнтами, підвищення споживчої корисності послуг, підвищення безпеки) та організаційних нововведень (нові бізнес-моделі, маркетингові та управлінські інновації, створення нових сегментів ринку). Нові галузі та інноваційні види послуг є реальними передумовами підвищення ефективності сучасної інфраструктури У свою чергу, стимулювання інноваційної активності на регіональному рівні може відбуватися за рахунок розвитку інноваційної інфраструктури в регіоні.

Розглядаючи конкурентоспроможність регіонального ринку туристичних послуг необхідно розглянути її основні компоненти. На відміну від більшості інших теорій, конкурентна раціональність у галузі туристичних послуг не має вихідного набору передумов, на які спираються всі інші гіпотези та положення. Відповідно, для того щоб розвивати цей сегмент ринку необхідно забезпечити: якісний туристичний продукт (на основі ресурсного, маркетингового чи системного підходів), інституційну інфраструктуру туристичного ринку (що забезпечить доступ до туристичного продукту, обслуговування суб'єктів ринку) та маркетинг – дослідження ринку, формування попиту, сегментація ринку тощо).

З точки зору теорії порівняльних переваг, конкурентні переваги туристичної дестинації визначаються туристичними ресурсами, які можна поділити на три групи: природні (клімат, флора, фауна, ландшафт тощо), соціально-культурні (історичні та культурні пам'ятки, об'єкти сучасної архітектури, унікальні споруди та спеціально облаштовані зони – промислові, розважальні, рекреаційні тощо), людські ресурси (характеризуються параметрами кількості, кваліфікації та вартості робочої сили, тривалістю нормального робочого часу і трудовою етикою). Використання туристичних ресурсів у процесі надання туристичних послуг опосередковується через туристичну інфраструктуру. Туристичні ресурси, попри те, що споживачі платять за їх використання, не використовуються повністю в процесі споживання туристичного продукту (надання туристичних послуг). Туристи, користуючись туристичними ресурсами регіону або окремою дестинацією не можуть вивезти їх з собою, за винятком сувенірної продукції та деяких інших товарів. Відповідно потенційна конкурентоспроможність регіонального ринку

туристичних послуг визначається наявними туристичними ресурсами, а реальна фактичними конкурентними перевагами, що формуються суб'єктами індустрії туризму й об'єктами та суб'єктами туристичної інфраструктури. Реальна конкурентоспроможність передбачає створення та утримання суб'єктами ринку туристичних послуг, в тому числі й суб'єктами та об'єктами його інфраструктури, конкурентних переваг.

Згідно з теорією конкурентних переваг Майкла Портера на мікрорівні такими перевагами можуть бути нижчі витрати, диференціація та концентрація. Щодо оцінки конкурентоспроможності на рівні країни чи регіону М. Портер запропонував концепцію «національного ромба». В даній концепції складові елементи конкурентоспроможності галузі об'єднані в чотири групи: факторні умови; умови внутрішнього попиту; суміжні й обслуговуючі галузі; стратегія і структура компаній, суперництво між ними. Також в концепції визначені додаткові змінні: випадкові події та державна політика, які можуть як посилити, так і послабити синергійний ефект взаємодії основних детермінант конкурентоспроможності [26, с. 111-113]. Основна ідея концепції «національного ромба» полягає в тому, що конкурентна перевага галузі в межах держави (регіону) визначається факторами конкурентної переваги країни (регіону). З чотирьох основних складових концепції дві безпосередньо пов'язані з розвитком інфраструктури – це суміжні і підтримуючі галузі (конкурентоспроможними стають не тільки окремі галузі, а й цілі групи галузей, кластери, в яких компанії інтегровані по вертикалі, або по горизонталі) і факторні умови (ключові та спеціальні) фактори виробництва до яких також відноситься інфраструктура.

Оскільки в багатьох випадках оцінити рівень конкурентоспроможності регіонального ринку туристичних послуг досить складно, через різний склад конкурентних переваг та різну туристичну спеціалізацію, при оцінці Індексу конкурентоспроможності у сфері подорожей та туризму Всесвітнього економічного форуму використовується рейтинговий підхід. При визначенні рейтингового списку проводиться оцінка по ряду показників, які згруповано у 14 складових і об'єднано у 4 субіндекси, що характеризують: сприятливість середовища в країні для розвитку туризму, державну політику та створення сприятливих умов, інфраструктуру та наявні природні й культурні ресурси.

Аналіз значень показників субіндексу «Інфраструктура» Індексу конкурентоспроможності у сфері подорожей та туризму ВЕФ (табл. 1) свідчить, що найбільш проблемними елементами інфраструктури (відповідно до показників, що використовуються при оцінюванні Індексу конкурентоспроможності у сфері подорожей та туризму ВЕФ) є «якість доріг» – 132 місце зі 136 країн, «щільність мереж аеропортів» – 117 місце, «якість авіаційної інфраструктури» – 102 місце, «кількість готельних номерів на 100 жителів» – 103 місце та «якість туристичної інфраструктури (готелів, курортів, розважальних закладів тощо)» – 107 місце.

Значення показників та місце України, Туреччини й Польщі в рейтингу Індексу конкурентоспроможності у сфері подорожей та туризму ВЕФ *

Показники оцінювання Індексу конкурентоспроможності у сфері подорожей та туризму ВЕФ	Україна, 2013		Україна, 2017		Туреччина, 2017		Польща, 2017	
	місце	значення індексу	місце	значення індексу	місце	значення індексу	місце	значення індексу
Інфраструктура повітряного транспорту	78	2,8	79	2,4	14	4,7	70	2,6
- якість авіаційної інфраструктури	85	4,3	102	3,7	29	5,4	72	4,3
- внутрішній пасажиро-кілометраж (млн)	45	15,5	54	7,0	11	673,0	48	12,3
- міжнародний пасажиро-кілометраж (млн)	59	191,3	59	242,5	15	2051,6	51	369,2
- кількість вильотів (внутрішніх і міжнародних) на 1000 населення	84	1,8	97	1,0	40	9,0	84	1,9
- щільність мережі аеропортів (аеропортів на млн. населення)	98	0,4	117	0,3	78	0,9	104	0,6
- кількість авіакомпаній	35	50,5	37	60,0	12	107,0	41	57,0
Інфраструктура наземного та водного транспорту	73	3,5	81	3	54	3,5	35	4,3
- якість доріг	135	2,3	132	2,4	28	5,0	71	4,0
- щільність доріг (% загальної площі території)	-	-	68	-	65	-	26	-
- щільність доріг з твердим покриттям (% загальної площі території)	-	-	52	-	51	-	25	-
- якість залізничної інфраструктури	24	4,5	34	4,0	51	3,0	-	-
- щільність залізничних шляхів (км на 100 кв. м. землі)	-	-	24	3,6	50	1,3	-	6,1
- якість портової інфраструктури	74	4,0	94	3,4	52	4,5	66	4,1
- ефективність (частота, пунктуальність, швидкість та ціна) наземного транспорту (автобуси, метро, таксі, залізниці)	51	4,7	53	3,9	55	3,9	41	4,3
Туристична інфраструктура	50	4,6	71	4	42	4,7	65	4,2
- кількість готельних номерів на 100 жителів	94	0,2	103	0,2	64	0,5	75	0,4
- якість туристичної інфраструктури (готелів, курортів, розважальних закладів тощо)	-	-	107	3,9	20	5,6	79	4,5
- наявність великих компаній по оренді автомобілів	32	6	72	5	51	6	51	6
- кількість банкоматів на 100 000 дорослого населення	26	603,7	21	94,6	27	77,1	36	63,6
Субіндекс «Інфраструктура»	71	3,6	79	3,1	38	4,3	59	3,7
Індекс конкурентоспроможності у сфері подорожей та туризму	76	4,0	88	3,5	44	4,1	46	4,1

* Сформовано автором на основі [3, 4]

Загалом, значення показників субіндексу «Інфраструктура» є вищими за загальний індекс в Україні та Туреччини, що свідчить про значний негативний вплив інших факторів. Натомість у Польщі значення субіндексу «Інфраструктура» є нижчим за загальне значення індексу.

Підсумовуючи результати дослідження можна відмітити, що інфраструктура регіонального ринку туристичних послуг безпосередньо впливає на конкурентоспроможність регіонального ринку

туристичних послуг, є основою індустрії туризму в регіоні, яка не може бути сформована та ефективно функціонувати без наявності генеральної інфраструктури, що включає мережу автодоріг, аеропорти, залізничне й автобусне сполучення, водопостачання, телекомунікації, електропостачання, фінансові та інформаційні послуги тощо. Також, значний внесок вносять цінова конкурентоспроможність, близькість до ключових ринків і стратегічні зв'язки суб'єктів інфраструктури

регіонального ринку туристичних послуг. Важливим напрямком досліджень залишається вивчення конкретного кількісного та якісного складу об'єктів і суб'єктів інфраструктури регіонального ринку туристичних послуг, що включає транспортну інфраструктуру, громадське харчування, туроператорів, турагентів з організації подорожей, компаній по організації оренди автомашин, а також наявність допоміжних закладів: підприємств роздрібною торгівлі, авторемонтних майстерень, автозаправок, аптек, пралень і т. п., з метою формування оптимальної моделі інфраструктури ринку відповідно до умов стратегічної відповідності.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Проблеми розвитку інфраструктури регіонального ринку туристичних послуг зосередили в собі значну кількість комплексних регіональних проблем, від вирішення яких, у визначальній мірі, залежить подальше вдосконалення територіальної організації господарства. В сучасних умовах інфраструктура є одним з головних факторів забезпечення конкурентоспроможності регіонального ринку туристичних послуг. Вплив інфраструктури на рівень конкурентоспроможності характеризується такими залежностями:

- розвиток інфраструктури призводить до збільшення конкурентоспроможності регіонального ринку туристичних послуг та збільшення рентабельності господарських суб'єктів туристичної діяльності в регіоні;
- розвиток інфраструктури не впливає на

підвищення конкурентоспроможності регіонального ринку туристичних послуг та/або призводить до зменшення рентабельності суб'єктів господарської туристичної діяльності в регіоні.

Виходячи з оцінки рівня розвитку інфраструктури ринку туристичних послуг в Україні, згідно Індексом конкурентоспроможності у сфері подорожей та туризму Всесвітнього економічного форуму, розвиток інфраструктури ринку туристичних послуг знаходиться на низькому рівні і її подальший розвиток та організація позитивно вплине на конкурентоспроможність регіонального туристичного ринку. Для цього необхідно визначити стратегічні пріоритети для збалансованого розвитку інфраструктури регіональної економіки, усунути диспропорції в її розвитку і забезпечити стратегічну відповідність інфраструктури потребам базових галузей економіки (в тому числі туристично-рекреаційної сфери) та цільових груп споживачів. Розвиток інфраструктури повинен здійснюватися в напрямку створення оптимальної моделі інфраструктури регіонального ринку туристичних послуг шляхом комплексного адаптивного системного розвитку регіональної інфраструктури з позиції забезпечення збалансованості всіх її компонент: виробничої, інвестиційної, інноваційної, ринкової і соціальної, а також взаємопов'язаних пріоритетів їх модернізації.

Подальші дослідження повинні бути спрямованими на розроблення концепції оптимальної моделі інфраструктури регіональних ринків туристичних послуг з врахування специфіки регіонів України та їх галузевої спеціалізації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про туризм» [Електронний ресурс] / Верховна Рада України; Закон від 15.09.1995 № 324/95-ВР. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-вр>.
2. Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України; Розпорядження від 16 березня 2017 р. № 168-р. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/168-2017-р>.
3. Travel and Tourism Competitiveness Report 2017 [Електронний ресурс] / World Economic Forum. – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/travel-and-tourism-competitiveness-report-2017/>
4. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2013 [Електронний ресурс] / World Economic Forum. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TT_Competitiveness_Report_2013.pdf.
5. Ольшанський, О. В. Заходи з підвищення конкурентоспроможності підприємств туристичного профілю [Електронний ресурс] / О. В. Ольшанський // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2013. – Вип. 1(1). – С. 291-297. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2013_1\(1\)_42](http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2013_1(1)_42).
6. Савіцька, О. П. Теоретико-методичні аспекти оцінки конкурентоспроможності суб'єктів туристичної індустрії [Електронний ресурс] / О. П. Савіцька, Н. В. Савіцька // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 776. – С. 154-163. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2013_776_26.
7. Гринькевич, О. С. Удосконалення оцінки конкурентоспроможності туристичного продукту регіону / О. С. Гринькевич, М. М. Біль // Регіональна економіка. – 2009. – № 4. – С. 40-46.
8. Грабовенська, С. П. Конкурентоспроможність територіальних ринків туристичних послуг в Україні [Текст]: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03 / Грабовенська Софія Петрівна; Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. – Львів, 2017. – 20 с.
9. Чернега, О. Б. Підвищення конкурентоспроможності туристичного сектору України / О. Б. Чернега, В. І. Галушка // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2010. – Вип.6. – Т.1. – С. 254-259.
10. Ткаченко, Т. І. Конкурентоспроможність в туризмі як провідний напрям сталого розвитку / Т. І. Ткаченко // Науково-інформаційний вісник Академії наук вищої освіти України. – 2012. – № 2(79). – С. 96-104.
11. Полковниченко, С. О. Оцінка конкурентоспроможності України на європейському ринку туристичних

- послуг [Електронний ресурс] / С. О. Полковниченко, А. О. Мурай // Ефективна економіка. 2018. – № 12. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6789>.
12. Бабіна, Н. І. Аналіз рейтингу конкурентоспроможності країн у галузі міжнародного туризму [Електронний ресурс] / Н. І. Бабіна // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 3. – С.33-38. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/3-2015/08.pdf>.
13. Смирнов, І. Г. Визначення рівня конкурентоспроможності країн світу в туризмі: сучасні підходи [Електронний ресурс] / І. Г. Смирнов // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – № 5-6. – С. 37-49. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_2015_5-6_6.
14. Дубик, В. Я. Маркетинговий підхід до аналізу конкурентоспроможності вітчизняних підприємств туристичного бізнесу в умовах євроінтеграції [Електронний ресурс] / В. Я. Дубик, О. Б. Осідач // Науковий вісник НЛТУ України. – 2016. – Вип. 26.2. – С. 64-69. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvltu_2016_26.2_11.
15. Папп, В. В. Розвиток інфраструктури як важливий чинник активізації туризму в регіоні (на прикладі Закарпатської області) / В. В. Папп // Економіка та держава. – 2015. – № 9. – С. 16-19.
16. Hassan, S. S. Determinants of market competitiveness in an environmentally Sustainable Tourism Industry // Journal of travel research. – 2000. – Vol. 38 (3). – P. 239-245.
17. Любіцева, О. О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти) / О. О. Любіцева. – К.: Альтерпрес, 2002. – 436 с.
18. Мігущенко, Ю. В. Методика оцінки конкурентоспроможності туристичної сфери України [Електронний ресурс] / Ю. В. Мігущенко. // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – № 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_1_39.
19. Сорокіна, Т. В. Управление конкурентоспособностью объектов индустрии гостеприимства: теория и методология: автореферат дис...д-ра эк. Наук [Електронний ресурс] / Т. В. Сорокіна. – М., 2011. – 30 с. – Режим доступу: <https://www.disscat.com/content/upravlenie-konkurentosposobnostyu-obektov-industrii-gostepriimstva-v-rf-teoriya-i-metodologi/read/pdf>.
20. Заремба, П. А. Конкурентоспособность объектов индустрии гостеприимства: факторы и модели [Електронний ресурс] / П. А. Заремба. // Ефективна економіка. – 2011. – № 4. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_4_6.
21. Dwyer, L. Destination competitiveness: a model and indicators / L. Dwyer, C. W. Kim // Current Issues of Tourism. – 2003. – Vol.6. – № 5. – P. 369-413.
22. Бочарова, Ю. Г. Інфраструктура як чинник розвитку та конкурентоспроможності країн в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / Ю. Г. Бочарова // Економіка та суспільство. – Мукачеве, 2016. – Вип. 7. – С. 14-18. – Режим доступу: http://economyandsociety.in.ua/journal/7_ukr/3.pdf.
23. Вершицкий, А. В. Инфраструктурное обеспечение повышения конкурентоспособности туризма / А. В. Вершицкий, Е. Р. Вершицкая // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. Серия: Экономика и управление, 2010. – Т. 23 (62). – № 3. – С. 72-80.
24. Трегубов, О. С. Формування інфраструктури туризму як умова вдосконалення діяльності підприємств туристичної сфери [Електронний ресурс] / О. С. Трегубов. // Ефективна економіка. – 2013. – № 9. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_9_34.
25. Ансофф, И. Стратегическое управление / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1989. – 519 с.
26. Портер, М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран: пер. с англ. / М. Портер. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – 947 с.

REFERENCES

1. Zakon Ukrainy «Pro tury`zm». Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-вр> [in Ukrainian].
2. Rozporyadzhennya Kabinetu Ministriv Ukrainy` «Strategiya rozvy`tku tury`zmu ta kurortiv na period do 2026 roku». Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/168-2017-p> [in Ukrainian].
3. Travel and Tourism Competitiveness Report 2017. World Economic Forum. Retrieved from <http://reports.weforum.org/travel-and-tourism-competitiveness-report-2017/> [in English].
4. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2013. World Economic Forum. Retrieved from http://www3.weforum.org/docs/WEF_TT_Compelitiveness_Report_2013.pdf [in English].
5. Ol`shans`ky`j, O. V. (2013). Zaxody` z pidvy`shhennya konkurentospromozhnosti pidpry`yemstv tury`stychnogo profilyu [Measures to improve the competitiveness of enterprises of tourism profile]. Ekonomichna strategiya i perspekty`vy` rozvy`tku sfery` torgivli ta poslug – Economic strategy and prospects of the development of trade and services, 1 (1). Retrieved from [http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2013_1\(1\)_42](http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2013_1(1)_42) [in Ukrainian].
6. Savicz`ka, O. P. & Savicz`ka, N. V. (2013). Teorety`ko-metody`chni aspekty` ocinky` konkurentospromozhnosti sub`yektiv tury`stychnoyi industriyi [Theoretical and methodical aspects of assessing the competitiveness of subjects of the tourism industry]. Visny`k Nacional`nogo univerty`tetu «L`vivs`ka politexnika». Menedzhment ta pidpry`yemny`cztvo v Ukraini: etapy` stanovlennya i problemy` rozvy`tku – Bulletin of the National University «Lviv Polytechnic». Management and entrepreneurship in Ukraine: stages of formation and development problems, 776. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2013_776_26 [in Ukrainian].
7. Gry`n`kevych, O. S. & Bil, M. M. (2009). Udoskonalennya ocinky` konkurentospromozhnosti tury`stychnogo produktu regionu [Improving Assessment of the Competitiveness of a Tourist Product of the Region].

Regional`na ekonomika – Regional Economics, 4 [in Ukrainian].

8. Grabovens`ka, S. P. (2017). Konkurentospromozhnist` tery`torial`ny`x ry`nkiv tury`sty`chny`x poslug v Ukraini [Competitiveness of territorial markets for tourist services in Ukraine] (PhD Thesis), Lviv [in Ukrainian].

9. Chernega, O. B. & Galushka, V. I. (2010). Pidvy`shhennya konkurentospromozhnosti tury`sty`chnogo sektoru Ukrainy [Increasing the Competitiveness of the Tourist Sector of Ukraine] Ekonomika: problemy` teoriiy ta prakty`ky` – Economy: problems of theory and practice, 6, t1, 254-259 [in Ukrainian].

10. Tkachenko, T. I. (2012). Konkurentospromozhnist' v turyzmi yak providnyy napryam staloho rozvytku. Naukovoinformatsynny visnyk ANVO Ukrainy, [Competitiveness in tourism as the leading trend of sustainable development. Research Newsletter ANVO Ukraine], 2 (79), 96-104 [in Ukrainian].

11. Polkovnychenko, S. O. & Murai, A. O. (2018). Assessment of Ukraine's competitiveness in the European market of tourist services, Efektyvna ekonomika, 12. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6789> [in Ukrainian].

12. Babina, N. I. (2015). Analysis of rating of countries competitiveness in international tourism, Global`ni ta nacional`ni problemy ekonomiky, 3, 33-38. Retrieved from <http://global-national.in.ua/vipusk-3-2015/326-babina-n-i-analiz-rejtingu-konkurentospromozhnosti-krajn-u-galuzi-mizhnarodnogo-turizmu> [in Ukrainian].

13. Smy`rnov, I. G. (2015). Vy`znachennya rivnyia konkurentospromozhnosti krayin svitu v tury`zmi: suchasni pidhody` [Definition of the world competitiveness in tourism: new approaches], Zovnishnya torgivlya: ekonomika, finansy, pravo. Seriya: Ekonomichni nauky, 5-6 (82-83), 37-49. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_2015_5-6_6 [in Ukrainian].

14. Dubyk, V. Ya. & Osidach, O. B. (2016). Markety`ngovy`j pidxid do analizu konkurentospromozhnosti vitchy`znyany`x pidpry`emstv tury`sty`chnogo biznesu v umovax yevrointegraciyi [Marketing Approach to Competitiveness Analysis of Domestic Touristic Enterprises in Terms of European Integration], Naukovyj visnyk NLTU Ukrainy, 26.2, 64-69. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnlntu_2016_26.2_11 [in Ukrainian].

15. Papp, V. V. (2015). Rozvytok infrastruktury yak vazhlyvyi chynnyk aktyvizatsii turyzmu v rehioni (na prykladi Zakarpatskoi oblasti) [Development of Infrastructure as an Important Factor for the Activation of Tourism in the Region (for example, Transcarpathian Region)], Ekonomika ta derzhava, 9, 16-19 [in Ukrainian].

16. Hassan, S. S. (2000). Determinants of market competitiveness in an environmentally Sustainable Tourism Industry. Journal of travel research, 38(3), 239-245 [in English].

17. Lyubiceva O.O. (2002), Ry`nok tury`sty`chny`x poslug (geoprostorovi aspekty`) [Market of tourist services (geospatial aspects)]. Kyiv, Al`terpres [in Ukrainian].

18. Mihushenko, Yu. V. (2013). Metody`ka ocinky` konkurentospromozhnosti tury`sty`chnoyi sfery` Ukrainy` [Methods of evaluating competitiveness of Ukraine tourism industry], Ekonomika. Upravlinnya. Innovaciyi, 1. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_1_39 [in Ukrainian].

19. Sorokina, T. V. (2011). Upravlenie konkurentosposobnostyu obektov industrii gostepriimstva: teoriya i metodologiya [Management of competitiveness of objects of the industry of hospitality: theory and methodology] (Doctoral dissertation). Retrieved from <https://www.dissercat.com/content/upravlenie-konkurentosposobnostyu-obektov-industrii-gostepriimstva-v-rf-teoriya-i-metodologi/read/pdf> [in Russian].

20. Zarembo, P. A. (2011). Konkurentosposobnost obektov industrii gostepriimstva: factory i modeli [The Competitiveness of the Facilities of the Hospitality Industry: Factors and Models], Efektyvna ekonomika, 4. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_4_6 [in Ukrainian].

21. Dwyer, L. & Kim, C. W. (2003). Destination competitiveness: a model and indicators, Current Issues of Tourism, 6 (5), 369-413 [in English].

22. Bocharova, Yu. G. (2016). Infrastruktura yak chy`nny`k rozvy`tku ta konkurentospromozhnosti krayin v umovax globalizaciyi, [Infrastructure as a factor of development and competitiveness of countries in the conditions of globalization]. Ekonomika ta suspil`stvo, 7. Retrieved from http://economyandsociety.in.ua/journal/7_ukr/3.pdf [in Ukrainian].

23. Vershickij, A. V. & Vershickaya, E. R. (2010). Infrastrukturnoe obespechenie povysheniya konkurentosposobnosti turizma [Infrastructure support for improving the competitiveness of tourism]. Uchenye zapiski Tavricheskogo nacionalnogo universiteta im. V. I. Vernadskogo. Seriya: Ekonomika i upravlenie, 23 (62), 3, 72-80 [in Russian].

24. Tregubov, O. S. (2013). Formuvannya infrastruktury` tury`zmu yak umova vdoskonalennya diyal`nosti pidpry`emstv tury`sty`chnoyi sfery` [Formation of tourism infrastructure as a condition for improvement of tourism industry enterprises]. Efekty`vna ekonomika, 9. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_9_34 [in Ukrainian].

25. Ansoff, I. (1989). Strategicheskoe upravlenie [Strategic Management]. Moskva, Progress [in Russian].

26. Porter, M. (2016). Mezhdunarodnaya konkurenciya: Konkurentnye preimushestva stran [International Competition: Competitive Advantages of Countries]. Moskva, Alpina Publisher [in Russian].

Лендел Олег Дмитриевич. ВЛИЯНИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

Исследование влияния инфраструктуры на конкурентоспособность регионального рынка туристических услуг является актуальным вопросом современных экономических исследований. Поскольку объекты инфраструктуры играют решающую роль в региональной экономике туризма – это обуславливает необходимость поиска путей развития инфраструктуры рынка туристических услуг, повышения

ефективності управленческих рішень і реалізації стратегії її розвитку в відповідності з станом і тенденціями кон'юнктури субрегіонального туристического ринку. Целью статті являється визначення ролі інфраструктури в підвищенні конкурентоспособності регіонального ринку туристических послуг, встановлення взаємозв'язку між рівнем розвитку інфраструктури і рівнем конкурентоспособності регіонального туристического продукту. В статті розглянуті сутність і фактори впливу інфраструктури регіонального ринку туристических послуг на його конкурентоспособність. Визначено роль інфраструктури в підвищенні конкурентоспособності регіонального ринку туристических послуг, встановлено взаємозв'язок між рівнем розвитку інфраструктури і рівнем конкурентоспособності регіонального туристического продукту - чим вище рівень розвитку інфраструктури, тим вище рівень конкурентоспособності. Інфраструктура являється одним з основних факторів забезпечення конкурентоспособності на ринку туристических послуг регіона, однак при наближенні стану її розвитку до оптимального рівня вплив інфраструктури на підвищення конкурентоспособності зменшується. Інфраструктура проявляє себе як довгострочне конкурентне переважання со середнім рівнем захищеності. Научна новизна отриманих результатів заключається в застосуванні до аналізу впливу інфраструктури на конкурентоспособність ринку туристических послуг підходу на основі оцінки конкурентного статусу І. Ансоффа. Практичне значення складає в виділенні основних проблем інфраструктурного забезпечення ринку туристических послуг для їх первоочередного рішення. Перспективами подальших досліджень являється розробка концепції оптимальної моделі інфраструктури регіональних ринків туристических послуг з урахуванням специфіки регіонів і їх отраслевої спеціалізації.

Ключевые слова: туристическая инфраструктура, инфраструктура рынка туристических услуг региона, конкурентоспособность, модель конкурентоспособности регионального рынка туристических услуг, теории конкуренции.

Lendiel Oleh D. INFLUENCE OF INFRASTRUCTURE ON THE COMPETITIVENESS OF THE REGIONAL MARKET OF TOURISM SERVICES

The study of the impact of infrastructure on the competitiveness of the regional market of tourist services is a topical issue of modern economic research. Since infrastructure objects play a crucial role in the regional tourism economy, this determines the need to find ways to develop tourism market infrastructure, improve the efficiency of management decisions and implement its development strategy in line with the state and trends of the subregional tourism market. The purpose of the article is to determine the role of infrastructure in increasing the competitiveness of the regional tourism services market and to establish the relationship between the level of infrastructure development and the level of competitiveness of a regional tourist product. The article considers the essence, factors of the influence of infrastructure of the regional market of tourist services on its competitiveness. The role of infrastructure in increasing competitiveness of the regional market of tourist services and establishing the relationship between the level of infrastructure development and the level of competitiveness of the regional tourism product has been determined. The general pattern of the dependence of the regional market of tourist services on the level of infrastructure development has been established - the higher the level of infrastructure development, the higher the level of competitiveness. Infrastructure is one of the main factors in ensuring the competitiveness of the tourist services market in the region, but when approaching the optimal level, its impact on competitiveness is decreasing. Infrastructure manifests itself as a long-term competitive advantage with an average level of security. The scientific novelty of the results obtained is to apply to the analysis of the impact of infrastructure on the competitiveness of the tourism services market approach based on the evaluation of the competitive status of I. Ansoff. The practical significance is to distinguish the main problems of the infrastructure provision of the tourist services market for their immediate solution. Prospects for further research are the development of the concept of an optimal model of infrastructure of regional markets for tourism services, taking into account the specifics of the regions and their sectoral specialization.

Key words: tourist infrastructure, infrastructure of the market of tourist services of the region, competitiveness, the model of competitiveness of the regional market of tourist services, the theory of competition.

Одержано 10.04.2019 р.

Мазур Юрій Павлович,
к.е.н., доцент кафедри маркетингу,

Невлад Віра Федорівна,
к.е.н., доцент кафедри маркетингу,

Уманський національний університет садівництва

ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ДІЯЛЬНОСТІ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

У статті розглянуті можливості застосування інструментів регіонального маркетингу в об'єднаних територіальних громадах для реалізації сучасних технологій місцевого управління. В результаті проведення реформ в 2015-2018 роках, утворилися адміністративно-територіальні об'єднання, які отримали повноваження та ресурси, що дозволяють підвищити їх фінансову спроможність, економічну та інвестиційну привабливість. Кінцевою метою децентралізації є соціально-економічний розвиток об'єднаних громад, який сприятиме якісному та комфортному проживання жителів цих територій, зростанню доступності охорони здоров'я, освітніх послуг, соціального захисту жителів. Ефективне функціонування новоутворених громад потребує активного залучення управлінського персоналу, який зможе забезпечити реалізацію визначених стратегій. Враховуючи, що вітчизняного досвіду не існує, а впровадження іноземного в діяльність громад має свої особливості, потребує часу та значних інвестицій, топ-менеджери громад вимушені застосовувати алгоритми тактичних заходів, які дозволяють підтримувати місцевий бізнес та розвивати деякі напрямки діяльності населення. Разом із тим, ситуація, що складається в сільських громадах, враховуючи демографічну ситуацію пов'язану з міграцією трудових ресурсів, вимагає прискорення реформ. Найбільш ефективними інструментами такого прискорення є застосування інструментів регіонального маркетингу, які дозволять підвищити рівень фінансової спроможності громади за рахунок популяризації територій, що сприятиме залученню інвестицій. Серед основних складових комплексу регіонального маркетингу, які можуть бути застосовані для розвитку об'єднаних територіальних громад, основними можуть бути: визначення потенціалу територій та формування пріоритетних напрямків їх розвитку; систематичний моніторинг наявної ресурсної бази громад: людські, природні, історико-культурні ресурси; популяризація громад за рахунок формування та просування позитивного іміджу, реклами, створення бренду громади, активної участі у виставках та ярмарках, спонсорської діяльності, використання сучасних засобів комунікації та цифрового маркетингу тощо; створення інфраструктури для проведення різноманітних фестивалів, конгресів, конференцій, зустрічей та ін. Ефективне застосування інструментів регіонального маркетингу дозволить підвищити рівень конкурентоспроможності, що в свою чергу сприятиме економічному та соціальному розвитку територій.

Ключові слова: територіальні громади, регіональний маркетинг, потенціал регіону, інвестиційна привабливість, позитивний імідж, конкурентоспроможність.

ВСТУП

Постановка проблеми. Імплементация законодавчих актів щодо утворення об'єднаних територіальних громад в регіонах держави підходить до завершення. Виникають питання, які вимагають узгоджень з діючими законодавчими актами, юридичними нормами та фінансовими інструментами. Проте основною є проблема економічного та психологічного сприйняття змін. Незважаючи на чотирьохрічне успішне функціонування діючих об'єднаних територіальних громад, населення України з недовірою сприймає нововведення, розуміючи, що реформування місцевих рад неминує призведе до зростання їх відповідальності за стан населених пунктів. Подальший розвиток утворень неможливе без застосування сучасних економічних технологій управління, однією із найважливіших є застосування інструментів регіонального маркетингу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сучасні аспекти регіонального маркетингу висвітлюються в наукових працях А. Старостіної, С. Мартова; інноваційні механізми впровадження маркетингових підходів в управління розвитком

територій досліджують Є. Крикавський і Н. Чухрай. Теоретико-методологічному та інституційному обґрунтуванню розробки маркетингових стратегій на макроекономічному рівні присвячені праці М. Окландера. Доцільність застосування маркетингу територій як засобу формування їхнього іміджу та інвестиційної привабливості розглядається О. Панкрухіним. Проте, динамічний процес зростання рівня якості життя населення, зміни в мікро- та макросередовищах вимагають систематичних досліджень та розробки нових складових в розвитку регіонального комплексу маркетингу.

Мета статті (постановка завдання). Метою дослідження є аналіз функціонування об'єднаних територіальних громад, визначення напрямів їх подальшого розвитку та використання регіонального маркетингу для реформування інфраструктури населених пунктів України. Для досягнення цього необхідно дослідити особливості регіонального маркетингу в новоутворених об'єднаннях, стан діяльності та перспективи розвитку підприємств та організацій в населених пунктах (особливо сільських). Надважливим питанням є дослідження відношення населення до трансформацій, його соціальної

активності, з метою розробки заходів для формування позитивної реакції на зміни.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Реальна децентралізація або передача повноважень з центру на місця почалася із прийняття в 2015 році Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад». Перший етап виконання цього Закону закінчився в січні 2019 року і згідно програми державної влади, має викликати хвилю відповідальності жителів за майбутнє населених пунктів [1]. Реалізація заходів реформування децентралізації відбувається, значною мірою, завдяки Раді донорів та міжнародних інституцій.

Реалізуючи власні повноваження, громади та їх відповідні органи місцевого самоврядування вирішують майже всі питання місцевого значення, які потребують вирішення на місцевому рівні (благоустрій, ЖКГ, будівництво, адміністративні послуги тощо). Сьогодні такі органи наділені повною свободою дій для виконання цих повноважень і несуть за них відповідальність перед жителями та владою.

Як показує світовий досвід, від стану управління громадами залежать основні параметри рівня задоволеності населення: дохід на душу населення, легкість підприємництва, ефективність управління, якість медичного обслуговування та освіти, стан безпеки, свобода самовираження, підтримка співгромадян. Проте період трансформації громад в Україні затягнувся, і основними показниками, які впливають на ефективність об'єднання сьогодні, є такі показники як земельні та трудові ресурси, майно, розташування, рівень розвитку інфраструктури, економічне становище тощо.

З початку процесу децентралізації, за період 2015-2018 рр., в Україні утворено 806 об'єднаних територіальних громад (ще 48 офіційно подали заявки на реєстрацію), які згрупували 4003 місцеві ради. Особливо активним процес об'єднання відбувся в 2016 році – їхня кількість зросла у 2,3 рази. Об'єднані територіальні громади функціонують на території загальною площею 211,4 тис. кв. км за загальною чисельності 8982,6 тис. жителів [2].

Як показує аналіз процесу формування громад, вони утворюються, з певними винятками, на території одного адміністративного району. При цьому базовим є найбільш економічно розвинутий населений пункт. Основним чинником об'єднання є діяльність підприємств, які функціонують на території громади, і з якими пов'язується в свідомості місцевих жителів їх майбутнє.

Це пояснюється, перш за все, питанням формування бюджету та подальшого їх фінансового забезпечення. Доходи об'єднаної територіальної громади – власні визначені законодавством джерела та закріплені у встановленому порядку загальнодержавні податки, збори та інші обов'язкові платежі [3].

Фінансовий ресурс територіальної громади створюється за рахунок джерел, що його наповнюють. Як показали дослідження, основні податкові надходження до місцевих бюджетів об'єднаних територіальних громад, згідно зі змінами до

Бюджетного кодексу України, включають [4]:

- 1) 60% податку на доходи фізичних осіб (ПДФО);
- 2) право розпоряджатися землями на території об'єднаної громади;
- 3) єдиний податок;
- 4) податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки;
- 5) державна підтримка на розвиток громад та розбудову інфраструктури (субвенції в медицину та освіту);
- 6) акцизний податок з роздрібних продаж;
- 7) плата за надання адміністративних послуг.

Серед наведеного найбільше питань до податку на доходи фізичних осіб (ПДФО). Саме надходження з цього податку є одним із найважливіших чинників формування бюджету. Тому, виникає питання про перспективи існування громад, в яких немає потужних підприємств. Ще більшою проблемою буде стягнення цього податку з підприємств, офіційно зареєстрованих в інших регіонах. Тоді податок буде зарахований до бюджету іншої громади.

Аналіз зайнятості населення в існуючих територіальних громадах показує значну диференціацію рівня працевлаштування. У громадах, які сформовані навколо міст, селищ, великих підприємств, кількість осіб працездатного віку складає майже половину від загальної кількості. Значно гірша ситуація в сільських ОТГ, де працездатне населення знаходиться в традиційній меншості. Така структура є характерною не лише для локального виміру, але також і для регіонального та національного рівнів. Крім того, місцеві ринки праці є досить обмежені щодо можливостей працевлаштування, а основними роботодавцями громади є сільськогосподарські підприємства.

Опитування керівників підприємств, які функціонують на території вже створених громад, показує їх цілковиту підтримку процесу таких об'єднань, що пояснюється зменшенням соціального тиску на їх підприємства. Значна частина жителів сільських населених пунктів – це люди пенсійного віку, які звикли, що орендарі земельних угідь несуть відповідальність за стан інфраструктурних об'єктів. Тепер, після утворення громад, орендарі земельних угідь та майна справно сплачують різні податки до бюджету громади, передаючи всю відповідальність за стан інфраструктури населених пунктів на місцеві органи самоврядування, які самостійно розробляють, затверджують і виконують місцевий бюджет.

Дослідження основних тенденцій соціально-економічного розвитку населених пунктів, що ввійшли до об'єднаних територіальних громад показали, що, завдяки державним субвенціям, першими результатами успішного функціонування добровільних об'єднань є відновлені дороги та освітлення населених пунктів, проведення ремонту шкіл та фельдшерсько-акушерських пунктів, покращення діяльності дошкільних установ. Суттєво зросла співпраця з підприємствами, розташованими на території громад, підприємцями та фермерами.

Незважаючи на успіхи, топ-менеджери громад розуміють, що такі субвенції будуть скорочуватися,

тому вже зараз необхідно зміцнювати економічну базу об'єднаних територіальних громад.

Зростаюча свідомість населення громад показує розуміння того, що значна частка проблем лягає на їх плечі. Як показують дослідження, незважаючи на державну підтримку медичної та освітньої галузей, розвиток інфраструктури забезпечуються лише на 10-15% від необхідних обсягів фінансування. Тому завданням керівників громад має стати розробка програм, стратегій залучення вітчизняних інвестицій.

Проведення системної роботи з поліпшення бізнес-клімату, розширення інвестиційних можливостей, збільшення людського капіталу не може бути зроблене без маркетингових інструментів. Реклама історичних місць, земельних угідь та майна громади, створення позитивного іміджу як її керівників так власників підприємств, розробка бренду, формування конкурентних переваг все це є елементами регіонального маркетингу. Керівники громад мають стати тими кризовими менеджерами, які візьмуть на себе відповідальність за майбутнє цих об'єднань. З цією метою може бути застосована одна із шести стратегій:

- 1) залучення туристів та ділових відвідувачів;
- 2) залучення бізнесу з інших територій за рахунок нецінових факторів (за рахунок наявності навчальних закладів, науково-дослідних установ, спільних підприємств);
- 3) утримання та розширення існуючого бізнесу за рахунок таких дій: а) неформальний діалог між керівниками підприємств та представниками влади; б) підприємства залучаються до розробки стратегій маркетингу громади; в) діалог у режимі «пліч о пліч»; г) об'єднання зусиль для боротьби із загрозою (лобіювання інтересів на регіональному та національному рівнях);
- 4) стимулювання розвитку малого бізнесу і сприяння компаніям-новачкам;
- 5) збільшення обсягу експорту та залучення іноземних інвестицій за рахунок виробників високоякісних товарів чи послуг;
- 6) збільшення кількості мешканців чи зміна структури населення. У першу чергу боротьба йде за залучення спеціалістів [5].

Складається ситуація, коли об'єднані громади в найближчому майбутньому стануть конкурентами, що неминуче викличе формування власних стратегій розвитку. Громади вимушені будуть проводити самостійну соціальну політику, формувати внутрішні та шукати зовнішні можливості для реалізації програм. Тому важливим буде активне застосування власної маркетингової політики, яка включає ефективне управління інфраструктурою, визначення актуальних потреб населення, просування продукції на ринок та формування позитивного іміджу, створення бренду. А оскільки в успішних підприємствах є досвід такої діяльності, то ефективному функціонуванню громад може сприяти досвід їх керівників. Ф. Котлер вважає, що сильне лідерство та систематичний маркетинг успішно переборють проблеми, які витікають із розмірів та місцезнаходження [6, с. 54].

Застосування інструментів регіонального маркетингу сприятиме охопленню системи методів,

спрямованих на те, щоб зробити будь-який регіон України більш привабливим для життєдіяльності та виробництва. Вони дозволяють залучити інвестиції та впроваджувати інновації, за допомогою чого можна перетворити регіон у «полюс зростання» і забезпечити його сталий розвиток. У недалекому майбутньому це дозволить підвищити рівень споживчої задоволеності жителів, які об'єднуються в територіальні громади, що є основною метою регіонального маркетингу [7].

Процес розвитку маркетингу територій доцільно розділити на два великі етапи – позиціонування громади та її просування, які в свою чергу доцільно також розбити на етапи. Для позиціонування громад доцільно застосувати такі кроки:

- 1) визначення проблем, які постають перед громадою, шляхи їх вирішення та постановка завдань перед виконавчим органом, персоналіями;
- 2) дослідження потенційно зацікавлених сторін (інвесторів, постачальників сировини, споживачів товарів і послуг тощо);
- 3) визначення критеріїв успішності проєктів (формування бізнес-планів, вивчення досвіду успішних аналогічних заходів та проєктів в інших регіонах);
- 4) сегментація ринку товарів та послуг, які може надати громада;
- 5) формування маркетингових стратегій для кожної громади окремо (при можливості для кожного населеного пункту), враховуючи всі можливі потенціали.

Для ефективного реалізації другого етапу – просування громад, доцільно використати наступні заходи:

- 1) застосувати повний набір інструментів маркетингових комунікацій;
- 2) визначення основних індикаторів стратегії розвитку об'єднання, планування моніторингу та оцінки;
- 3) визначення потенційних учасників програм та стратегій, розподіл функцій між ними;
- 4) покрокове виконання розробленої маркетингової програми з метою досягнення найбільшого ефекту, якого можна досягти лише при комплексному розвитку економіки, інфраструктури та соціальної сфери.

Отже, узагальнюючи приведене вище, можна з упевненістю сказати, що основою ефективного функціонування об'єднаних територіальних громад в Україні є потреба у нових методах управління наявними ресурсами, які стали доступними для ОТГ і можуть бути використані для їх розвитку. Перш за все доцільно звернути увагу на вже існуючі об'єкти, що викликають зацікавленість споживачів: природні рекреаційні ресурси, що дозволяють розвивати рибальство та відпочинок на водоймах, гірські та лісові масиви, туристичні бази та інші бази відпочинку.

Наявність крупних машинобудівних підприємств в Центральній та Східній частині України дозволяє розвивати промисловий туризм, що сприятиме формуванню додаткових робочих місць.

Дуже цікавим напрямом розвитку громад є рівень розвитку аграрних підприємств, які застосовують сучасні сільськогосподарські технології та техніку для вирощування традиційних і унікальних

культур. Це сприяє проведенню різноманітних з'їздів, семінарів, конференцій та екофестивалів. А впровадження технологій органічного виробництва в аграрних підприємствах дозволяє проводити гастрономічні тури, створювати гастрономічних презентацій і майстер-класів для виготовлення продуктів харчування, включаючи специфічні для даного регіону страв.

В будь-якому регіоні України існують місця, які називають історичними. Правильно надана інформація про такі місця, їх реклама, відповідна інфраструктура та підготовлені гіді зможуть надати імпульс для екскурсійного туризму, як це робиться в громадах Західного регіону України. Це дозволяє забезпечити можливість для створення та функціонування, крім іншого, військово-спортивних клубів, спортивних зон та пропаганди здорового способу життя. Крім того, важливим напрямком залучення інвестицій може бути використання земель несільськогосподарського призначення (для будівництва сонячних та вітряних електростанцій, різноманітних об'єднань за інтересами: рибництва, збирання грибів, вирощування та збору лікарських трав тощо).

Важливим для ефективної роботи об'єднаних територіальних громад, вважаємо, є наявність в регіонах міст з потужним науково-технічним та культурним потенціалом. Використання потенціалу таких міст дозволяє укласти ефективне партнерство з іншими громадами, дослідницькими організаціями, університетами, приватними компаніями, що в результаті сприятиме залученню молодого працездатного населення, особистостей, чий талант і здібності потрібні території [8].

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Процес формування об'єднаних територіальних громад, незважаючи на дію законодавчих актів, поки що не приніс відчутних результатів через відсутність бажання у населення приймати активну участь в житті своїх населених пунктів. Жителі продовжують надіятися на ефективну діяльність певних юридичних та фізичних осіб, допомогу владних структур.

Досвід ефективно діючих громад дозволив зробити деякі загальні висновки:

1) громади створюються з метою збільшення соціально-економічного потенціалу за рахунок підтримки діючих підприємств, розвитку сімейного та малого бізнесу, сімейних фермерських підприємств тощо;

2) об'єднання сприяє розвитку соціальної інфраструктури об'єднаних територій – жителі вже отримують більш якісні освітні, медичні та санітарно-екологічні послуги, створюються торговельні майданчики, будуються водо – та газогони, централізовано забезпечуються паливом, транспортним сполученням тощо;

3) за рахунок створення громад поліпшується соціальний клімат за рахунок підвищення рівня безпеки (громади утримують власним коштом дільничних, проводиться освітлення населених пунктів);

4) об'єднання розширює можливості для самореалізації населення громад завдяки функціонуванню закладів культури і мистецтва, спорту, запрошенню відомих артистів, організації різних фестивалів тощо;

5) об'єднанні територіальні громади більш відповідальні та гнучкіші до використання заходів, що сприяють покращенню стану навколишнього середовища.

Разом із тим, активізація вимагає ресурсів, найголовнішим серед яких, вважаємо, є час. Крім фінансових вкладень, жителям громад слід бути готовим до 3-5 річного тривалого процесу формування у свідомості споживачів позитивного іміджу, навчання персоналу, який би міг надавати якісні послуги, формування відповідної інфраструктури. При цьому інтенсивне застосування в діяльності об'єднаних територіальних громад технологій маркетингу територій, сприяє вирішенню ряду завдань, серед яких: забезпечення фінансування території з державного бюджету у рамках цільових програм, залучення інвестицій, формування позитивного іміджу, що підвищує рівень надійності і стабільності, привабливості а також формування відповідальності жителів громад за стан населених пунктів.

Не менш важливим питанням успішного функціонування об'єднаних громад є підготовка менеджерів. Залишатися керівником на рівні сільського голови, забезпечуючи при цьому ефективну діяльність інфраструктури кількох населених пунктів, без відповідної підготовки та команди спеціалістів, доволі складно. До числа спеціалістів, які відповідатимуть за розвиток, обов'язково має бути включений досвідчений маркетолог, який би формував позитивний імідж громади, розробляв заходи для просування унікальних даних населених пунктів, займався роботою з жителями щодо їх розуміння проблем та реалізації можливостей за допомогою маркетингу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про добровільне об'єднання територіальних громад (з врахуванням подальших змін, внесених Законами України «Про внесення змін до Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» щодо особливостей державної реєстрації органів місцевого самоврядування як юридичних осіб»): Закон України від 05.02.2015 р. № 157-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19>.

2. Сайт «Децентралізація дає можливості» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://decentralization.gov.ua/gromada>.

3. Сайт Центральної виборчої комісії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.dr.gov.ua/portal!/cm_core.cm_index?option=ext_gromada&prejim=1&pmn_id=145.

4. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин: Закон

України від 28.12.2014 р. № 79-VIII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/79-19>.

5. Визгалов, Д. Маркетинг города / Д. Визгалов. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2011. – 367 с.

6. Котлер, Ф. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / Ф. Котлер, К. Асплунд, И. Рейн, Д. Хайдер. – Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005 – 482 с.

7. Дудкіна, О. Регіональний маркетинг у системі управління збалансованим розвитком регіону / О. Дудкіна // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2013. – Випуск 18. – С. 51-60.

8. Кирьянко, А. В. Теоретические подходы к понятию маркетинга территории / А. В. Кирьянко // Вестник Челябинского государственного университета. – 2009. – №26 (164). – С. 98-103.

REFERENCES

1. Pro dobrovilne obiednannia terytorialnykh hromad [About the voluntarily association of territorial communities] Law of Ukraine № 157 – VIII from 05.02.2015. Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19> [in Ukrainian].

2. Sait «Detsentralizatsiia daie mozhlyvosti» [Web-site of the Decentralization reform]. Retrieved from: <https://decentralization.gov.ua/gromada> [in Ukrainian].

3. Sait Tsentralnoi vyborchoi komisii [Web-site of the Central election committee] Retrieved from: https://www.driv.gov.ua/portal/cm_core.cm_index?option=ext_gromada&prejim=1&pmn_id=145 [in Ukrainian].

4. Pro vnesennia zmin do Biudzhethnoho kodeksu Ukrainy shchodo reformy mizhbiudzhethnykh vidnosyn [About making alteration in the Budgetary code of Ukraine in relation to reform of interbudgetary relations]. Law of Ukraine № 79-VIII from 28.12. 2014). Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/79-19> [in Ukrainian].

5. Vizgalov, D (2011). Marketing goroda [Marketing of city]. Moskva: Fond «Institut ekonomiki goroda». – Moscow: Fund Institute of economy of city [in Russian].

6. Filipp Kotler, Krister Asplund, Irving Rein & Donald KHaider (2005). Marketing mest Privlechenie investitsii predpriatii zhitelei i turistov v goroda kommuniy regiony i strany [Marketing of places. Bringing in of investments, enterprises, habitants and tourists in cities, communes, regions and countries of Europe] Evropy Stokgolmskaia shkola ekonomiki v Sankt-Peterburge – Stockholm school of economy is in Saint Petersburg, 215-220. [in Russian].

7. Dudkina, O. (2005). Rehionalnyi marketynh u systemi upravlinnia zbalansovanyim rozvytkom rehionu [The regional marketing is in control system by the balanced development of region]. Ukrainiska nauka: mynule, suchasne, maibutnie – Ukrainian science: the past modern, future, 18, 51-60 [in Ukrainian].

8. Kirianko, A. V. (2009). Teoreticheskie podhody k ponjatiju marketinga territorii [Theoretical going near the concept of marketing of territory]. Announcer of the Chelyabinsk state university, 26 (164), 98-103 [in Russian].

Мазур Юрий Павлович, Невпопад Вера Федоровна. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЪЕДИНЕННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩЕСТВ

В статье рассмотрены возможности применения инструментов регионального маркетинга в объединенных территориальных общинах для реализации современных технологий местного управления. В результате проведения реформ в 2015-2018 годах, образовались административно-территориальные объединения, получившие полномочия и ресурсы, которые позволяют повысить их финансовую возможность, экономическую и инвестиционную привлекательность. Конечной целью децентрализации является социально-экономическое развитие объединенных общин, которое будет способствовать качественному и комфортному проживанию жителей этих территорий, улучшению доступности здравоохранения, образовательных услуг, их социальной защиты. Эффективное функционирование новообразованных общин нуждается в активном привлечении управленческого персонала, который сможет обеспечить реализацию определенных стратегий. Учитывая, что отечественный опыт отсутствует, а внедрения иностранного в деятельность общин имеет свои особенности, нуждается во времени и значительных инвестициях, топ-менеджеры общин вынуждены применять алгоритмы тактических мероприятий, которые позволяют поддерживать местный бизнес и развивать некоторые направления деятельности населения. Вместе с тем, ситуация, которая складывается в сельских общинах, учитывая демографические проблемы связанные с миграцией трудовых ресурсов, требует ускорения реформ. Наиболее эффективными инструментами такого ускорения являются применения инструментов регионального маркетинга, которые позволяют повысить уровень финансового обеспечения общества за счет популяризации территорий, способствующей привлечению инвестиций. Среди основных составляющих комплекса регионального маркетинга, которые могут быть применены для развития объединенных территориальных общин, основными могут быть: определение потенциала территорий и формирования приоритетных направлений их развития; систематический мониторинг имеющейся ресурсной базы общин : человеческие, естественные, историко-культурные и др.; популяризация общин за счет формирования и продвижения позитивного имиджа, рекламы, создания бренда общины, активного участия в выставках и ярмарках, спонсорской деятельности, использование современных средств коммуникации и цифрового маркетинга; создание инфраструктуры для проведения разнообразных фестивалей, конгрессов, конференций, встреч и др. Эффективное применение инструментов регионального маркетинга позволит повысить уровень конкурентоспособности, которая в свою очередь будет содействовать экономическому и

социальному розвитку територій.

Ключевые слова: територіальні общини, регіональний маркетинг, потенціал регіона, інвестиційна привлекательність, позитивний імідж, конкурентоспособність.

Mazur Yuriy P., Nevlad Vira F. THE USE OF MARKETING TECHNOLOGIES IN THE ACTIVITIES OF THE UNITED NATIONAL TERRITORIAL COMMUNITIES

The article considers the possibilities of using regional marketing tools in the united territorial communities for the implementation of modern technologies of local government. As a result of reforms in 2015-2018, administrative-territorial associations were formed, which received the powers and resources that would increase their financial capacity, economic and investment attractiveness. The ultimate goal of decentralization is the social and economic development of the united communities, which will promote the quality and comfortable residence of the inhabitants of these territories, increase of access to health care, educational services, social protection of the inhabitants. Effective functioning of newly created communities requires the active involvement of management personnel who can ensure the implementation of certain strategies. Taking into account that national experience does not exist, and the introduction of foreign one in community activity has its features, time and significant investments, community top managers are forced to apply tactical measures that support local business and develop some areas of activity of the population. At the same time, the situation in rural communities, taking into account the demographic situation associated with the migration of labor, requires acceleration of reforms. The most effective tools for such an acceleration are the use of regional marketing tools that will increase the financial capacity of the community through the promotion of territories, which will encourage investment attraction. Among the main components of the regional marketing complex that can be used for the development of the united territorial communities are: the definition of the potential of territories and the formation of priority directions of their development; systematic monitoring of the existing resource base of communities: human, natural, historical and cultural, etc.; promotion of communities through the formation and promotion of a positive image, advertising, the creation of a community brand, active participation in exhibitions and fairs, sponsorship, the use of modern means of communication and digital marketing, etc. ; creation of infrastructure for various festivals, congresses, conferences, meetings, etc. Effective use of regional marketing tools will enhance competitiveness, which in turn will contribute to the economic and social development of the territories.

Key words: territorial communities, regional marketing, regional potential, investment attractiveness, positive image, competitiveness.

Одержано 14.04.2019 р.

РОЗДІЛ IV

ЕКОНОМІЧНА СТАТИСТИКА, БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ТА АУДИТ

УДК 657:658.15

DOI:10.31339/2313-8114-2019-1(11)-102-109

Букреев Эдуард Викторович,

магистр, аспирант, Інститут Фінансов, Коллегиум Управління и Фінансов, Варшавський університет економіки, Республіка Польща, (magister, doktorant, Instytut Finansów, Kolegium Zarządzania i Finansów, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Rzeczpospolita Polska)

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ – ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРИНЯТИЯ АДАПТИВНЫХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье представлены результаты исследования такого инструмента адаптивного управления предприятием как управленческий учет. Актуальность исследований в данном направлении обусловлена наличием фактора нестабильности внешнего окружения отечественных предприятий как открытых производственных систем. Основной целью данной статьи является разработка теоретических и методических аспектов реформирования информационной системы предприятий на основе создания адаптивной системы управленческого учета, способной собирать, регистрировать, аккумулировать и обрабатывать информацию о внутренней и внешней среде предприятия для удовлетворения нужд руководства в условиях нестабильности внешнего окружения. Указано, что нестабильность требует адаптационных мер со стороны руководства предприятий, которые невозможны без соответствующей информационной поддержки. Проанализировано современное состояние научных разработок по заданной проблеме и выявлено, что значительная часть вопросов, связанных с адаптацией управления и его информационного обеспечения, еще находится на стадии разработки и требует теоретического, методического и практического обоснования. Установлено, что в отечественной практике управленческий учет не достаточно развит и сводится в основном к учету затрат и доходов, что не удовлетворяет требования руководства в своевременной и адекватной информации о внешней среде. Обосновано, что адаптивность информационной системы должна позволять формировать и использовать информацию о меняющихся внешних условиях для принятия решений на всех этапах процесса управления и может быть обеспечена в рамках концепции управленческого учета. Выделены следующие задачи адаптивной информационной системы: выявление проблем; оценка значимости; адаптация информации; принятие адаптивных решений; осуществление адаптирующих действий. Сформулирована объектная область управленческого учета в части адаптивной информационной системы, к которой отнесено макроэкономическое окружение предприятия, которое с одной стороны реагирует на изменение политической, социальной, демографической и иных составляющих внешнего макроокружения, а с другой – оказывает влияние на элементы ближайшего окружения предприятия – микросреду. Предложено использование системы индикаторов в рамках мониторинга изменения макросреды. Описана система реактивных действий на внешние изменения для адаптации внутренних параметров предприятия, с целью обеспечения его операционного и финансового равновесия, а также достижения стратегических целей.

Ключевые слова: управленческий учет, бюджетирование, адаптивная информационная система, индикаторы макроокружения, операционное и финансовое равновесие

ВСТУПЛЕНИЕ

Важнейшим элементом системы управления предприятием является информационная поддержка

принятия управленческих решений. Любая информация, используемая для принятия управленческих решений, имеет субъективный характер, поэтому всегда должна рассматриваться в

контексте ее получателя. Одни и те же данные могут быть по-разному интерпретированы разными лицами, принимающими решения. Внешние пользователи, в том числе собственники предприятия, не принимающие участия в управлении предприятием, прежде всего, заинтересованы в данных о финансовом состоянии и платежеспособности. Чаще всего эта информация может быть получена в рамках системы финансового учета и финансовой отчетности. Внутренние пользователи информации – это управленческие кадры предприятия разного уровня. Основной их задачей является принятие оперативных управленческих решений с учетом складывающихся обстоятельств во внутренней и внешней среде предприятия. Обеспечить поддержку таких решений может только система управленческого учета.

Отечественная практика построения систем управленческого учета на предприятиях в основном ориентирована на учет внутренних операций и реализуется в рамках традиционной системы бухгалтерского учета, что не позволяет генерировать информацию об изменчивом внешнем окружении для принятия актуальных и эффективных управленческих решений по адаптации внутренней системы предприятия. Это обусловило актуальность темы данного исследования.

Постановка проблемы. В нынешней Украине наблюдается высокий уровень нестабильности внешней экономической среды предприятий. Украинские источники не часто отмечают проблемы внешней экономической среды, обходясь общими формулировками. В то же время, международные индексы, характеризующие экономическую ситуацию в Украине (например, Ease of Doing Business Index 2019 – 68,25 балла [1], Global Competitiveness Index 2018 – 57,0 баллов [2], Index of Economic Freedom 2018 – 51,9 балла [3]), свидетельствуют о том, что уровень нестабильности внешней среды функционирования украинских предприятий достаточно высок. Стоит отметить, что нестабильность внешней экономической среды усугубляется информационной неопределенностью. Именно отсутствие адекватной информационной поддержки принятия управленческих решений в условиях нестабильной среды является фактором низкой адаптивности предприятий к изменениям.

Анализ последних исследований и публикаций. С начала 90 годов XX века в отечественной практике стали внедряться западные методы управления, среди которых особое место занимает управленческий учет (management accounting) – система формирования информации о деятельности предприятия для принятия управленческих решений, которая зачастую носит элемент коммерческой тайны. Внедрение управленческого учета в отечественную теорию и практику базируется на работах Х. Андерсона, К. Друри, Дж. Колдуелла, Б. Нидла, Дж. Фостера, Ч. Т. Хорнгрена и многих других. Среди отечественных авторов, развивших данную теорию можно выделить О. В. Акольской, С. Ф. Голова, В. Н. Жука, Л. В. Нападовской, Я. В. Соколова, Н. Г. Чумаченко и других. При этом основное внимание как зарубежных, так и отечественных авторов приковано к

главной, по их мнению, области управленческого учета – затратам и доходам деятельности, которые относятся к внутренней среде предприятия. В современных условиях хозяйствования, которые характеризуются высоким уровнем нестабильности внешнего окружения предприятий, все больше авторов затрагивает вопросы адаптивности систем управления, в том числе бюджетирования и управленческого учета, к непредвиденным изменениям. К числу таких авторов относятся А. Э. Ахмедов, М. Д. Билык, Я. Коморовский, Л. Н. Петренко, Н. В. Сироткина, А. А. Степанчук, Г. О. Ткачук, М. А. Шаталов и другие. Однако значительная часть вопросов, связанных с адаптацией управления и его информационного обеспечения, еще находится на стадии разработки и требует теоретического, методического и практического обоснования.

Цель статьи (постановка задания). Основной целью данной статьи является разработка теоретических и методических аспектов реформирования информационной системы предприятий на основе создания адаптивной системы управленческого учета, способной собирать, регистрировать, аккумулировать и обрабатывать информацию о внутренней и внешней среде предприятия для удовлетворения нужд руководства в условиях нестабильности внешнего окружения.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Управленческая информация генерируется информационной системой предприятия. Такая информационная система должна выполнять три основные функции:

- обеспечение поддержки заинтересованных сторон и коммуникации, ориентированной на улучшение отношений между клиентом и поставщиком;
- обеспечение планирования и контроля, связанного с предварительными требованиями всех заинтересованных сторон, и бесперебойной коммуникации посредством правильно проведенной информационной политики;
- обеспечение координации в контексте взаимосвязи действий и процессов с единой интегрированной системой [4].

По мнению многих отечественных и зарубежных исследователей организация такой информационной управленческой системы может быть реализована в рамках концепции управленческого учета. В отечественной литературе нет единого подхода к определению сущности управленческого учета. А. А. Степанчук, обобщив теоретические подходы к данному вопросу, установил, что под управленческим учетом следует понимать три составляющие, а именно систему сбора и обработки информации; метод отбора актуальной информации; способ принятия управленческих решений на основе данной информации [5, С. 40]. С точки зрения нормативного регулирования управленческий учет рассматривается как «...система сбора, обработки и подготовки информации о деятельности предприятия для внутренних пользователей в процессе управления

предприятием» [6, с. 1] и отождествляется с внутривоздейственным учетом. Предприятие наделяется правом самостоятельно определять формы и систему управленческого учета. Таким образом, управленческий учет противопоставляется финансовому – регламентированному – и должен быть адекватен системе управления предприятием.

Система управленческого учета находится в тесной взаимосвязи с системами планирования (бюджетирования) и внутреннего контроля. Особенно важна управленческая учетная информация в системе бюджетирования. Управленческий учет при этом реализует обратную связь управляемого объекта с субъектом управления на основе учета отклонений и контроля выполнения плановых (бюджетных) показателей. Правильная организация взаимосвязи «бюджетирование-управленческий учет» позволяет реализовать концепцию гибкого бюджетирования. Гибкие бюджеты составляются не для конкретного уровня деловой активности, а для ее диапазона. Они представляют собой динамическую базу для сравнения фактических результатов с запланированными показателями [7, С. 23]. При этом гибкость бюджета касается внутреннего фактора – уровня деловой

активности и не предполагает никакой реакции на изменение внешних параметров.

Внешние факторы оказывают существенное влияние на предприятие как производственную систему, однако формирование информации о таких факторах имеет периодический характер. В традиционной схеме принятия и реализации управленческих решений учет находится между их исполнением и анализом (рис. 1).

При этом система планирования имеет собственную информационную систему, поддерживающую разработку плановых показателей на основе прошлых событий. Эта система основана как на данных бухгалтерского и оперативного учета, отражающих ход реализации прошлых решений, так и на информации о внешней среде предприятия на момент планирования. Следующий информационный поток о факторах внешней среды для целей планирования (бюджетирования) будет сформирован такой информационной системой только по прошествии всего управленческого цикла и будет основой для принятия управленческих решений на будущий бюджетный период.

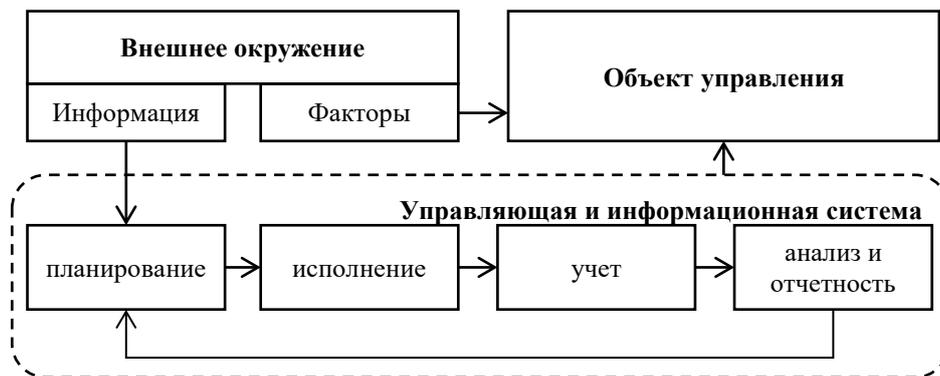


Рис. 1. Использование внешней информации при традиционной или гибкой системе бюджетирования

В условиях турбулентной экономической среды внешнего окружения предприятия изменение факторов, влияющих на объект управления, происходит гораздо чаще, чем информационная система формирует информацию о таких факторах. В результате управленческие решения, принимаемые на основе данных традиционного управленческого учета о бюджетных отклонениях, не поддерживаются необходимой информацией о реальном состоянии внешней среды. Информационная система перестает соответствовать главному своему принципу – актуальности информации.

Отсюда следует, что информационная система поддержки бюджетирования и управления предприятием требует повышения адаптивности в условиях нестабильной внешней среды предприятия. Адаптивность системы, по мнению А. Э. Ахмедова и М. А. Шаталова, – это способность системы приспосабливаться к изменениям внешних условий с целью достижения какой-либо цели [8, с. 31]. Значит, адаптивность информационной системы должна позволять формировать и использовать информацию о

меняющихся внешних условиях для принятия решений на всех этапах процесса управления и может быть обеспечена в рамках концепции управленческого учета (см. рис. 2).

Разные факторы бизнес-среды по-разному влияют на плановые и отчетные показатели в системе бюджетирования. Разная реакция на отклонения должна быть в адаптивном бюджете в зависимости от причин таких отклонений. Внутренние причины не будут сказываться на плановых показателях, так как генерируются они субъективными факторами, на которые существуют рычаги воздействия на разных уровнях управления предприятия, в том числе гибкие методы бюджетирования. Прогнозируемые колебания внешней бизнес-среды должны закладываться в плановые показатели бюджетов и нивелироваться системой организационных и финансовых мер превентивного воздействия. Но непредвиденные колебания нестабильной внешней среды вызывают необходимость адаптировать показатели бюджета уже на этапах его исполнения и учета. В последнем случае речь идет, прежде всего, о краткосрочных и

непредвиденных изменениях, обусловленных нестабильностью внешней среды, поскольку такие изменения не могут быть учтены на этапе планирования.

По сути, управление предприятием в нестабильных условиях можно рассматривать как систему управления рисками или риск-менеджмента. В управлении рисками на первый план выходит их идентификация, как процесс первичного распознавания экономических рисков предприятия, их отождествление с определенными классификационными признаками и формирование

перечня рисков факторов. Как отмечает Г. О. Ткачук, защитить финансово-экономические интересы предприятия и обеспечить устойчивое развитие бизнеса можно только при условии своевременной идентификации возможных внутренних и внешних рисков и принятия срочных мер по их ликвидации. При этом с одной стороны, идентификация рассматривается как процесс отождествления, сравнения, распознавания, а с другой – как количественная и качественная оценка опасности по возможным последствиям [9, с. 82].



*собственная разработка автора

Рис. 2. Использование внешней информации при условии адаптивного бюджетирования

Стоит отметить, что предприятие в своей деятельности напрямую имеет дело с элементами внешней микросреды – поставщиками, покупателями, конкурентами, финансовыми институтами, государственными органами и другими субъектами. Поведение основных элементов микросреды достаточно предсказуемо в стабильных условиях. Однако главным источником нестабильности, который не поддается управлению со стороны предприятия, является макросреда (экономическая и неэкономическая). Она оказывает влияние на внутреннюю систему предприятия не напрямую, а через искажение параметров ближайшего окружения (см. рис. 3).

Факторы макросреды должны быть учтены при организации адаптивного бюджетирования и, в первую очередь, должны быть идентифицированы сопряженные с ними риски. Для этого в рамках адаптивной системы информационного обеспечения бюджетирования – управленческого учета – необходим мониторинг ключевых параметров внешней макросреды. Главной целью такого мониторинга

является выявление проблем в виде существенных отклонений, способных оказать влияние на исполнение бюджетов по центрам ответственности и предприятию в целом. Прежде всего, это должно оказать влияние на характер принимаемых решений по отклонениям. Часть отклонений является недоработкой центров ответственности в части функционирования внутренней и внешней микросреды предприятия, а часть – результатом волатильности параметров внешней макросреды.

Основным требованием организации мониторинга внешней среды является превышение выгод от его организации над понесенными затратами. Это еще раз подчеркивает важность в рамках адаптивного управления (бюджетирования и учета) мониторинга лишь ограниченного числа наиболее значимых показателей внешней среды и нецелесообразность постоянного отслеживания показателей деятельности контрагентов.

Важнейшим моментом при формировании адаптивной системы управленческого учета и осуществлении мониторинга внешней среды является

установление основных индикаторов, сигнализирующих об отклонениях. Сироткина Н. В. отмечает исключительную важность индикаторов и их отличие от показателей. Показатель, по утверждению автора, фиксирует определенное значение, характеризующее исследуемый процесс, в конкретный исторический промежуток времени, составляющий отдельную точку. Индикаторы представляют собой симбиоз вектора и показателя и выражаются в форме конкретного индекса, характеризующего количественное и качественное изменение показателя. Использование индикаторов позволяет получить наглядное представление об изменениях в экономическом окружении в количественном выражении [10, с. 97]. Конкретный набор индикаторов зависит от вида деятельности хозяйствующего

субъекта, а также от характера его взаимоотношений с внешним окружением. Например, при осуществлении внешнеэкономической деятельности важными индикаторами внешней среды для предприятия могут быть изменение официального валютного курса, изменение макроэкономических показателей страны партнера, изменение таможенной тарифной политики и т.п. При реализации кредитной политики стоит мониторить динамику изменения общего уровня процентных ставок, а, в некоторых случаях, и фондовые индексы. С точки зрения стабильности операционной деятельности важными индикаторами внешней среды могут быть динамика общего уровня цен, а также цен на ресурсы и продукцию, рост или снижение потребительского спроса и уровня доходов и т.п.



Рис. 3. Ступенчатый характер влияния внешнего окружения на внутреннюю среду предприятия

Как отмечает Л. Н. Петренко, результатом исследования внешней среды на макроуровне должно стать формирование совокупности критических событий ($E = \{e_1, \dots, e_n\}$) в краткосрочной и долгосрочной перспективах, которые могут повлиять на силу проявления внешних факторов. При этом необходимо проводить анализ того, каким образом обнаруженные на макроуровне критические события могут повлиять на конкретные предприятия, их интеллектуальные, производственные и управленческие характеристики, какие потери возможны и какие выгоды могут возникнуть в результате наступления тех или иных событий [11, с. 63]. Здесь целесообразно использовать регрессионный анализ, который способен дать ответ на вопрос о зависимости ключевых параметров внутренней среды предприятия от индикаторов внешней среды.

Использование информации, генерируемой в рамках адаптивной системы управленческого учета с помощью мониторинга внешней среды, в конечном итоге приводит к принятию управленческого решения относительно управляемого объекта с учетом

сложившихся обстоятельств. При этом все управленческие решения могут быть разбиты на превентивные и реактивные:

- система превентивных мер реализуется через регулярную, непрерывную работу всех подразделений хозяйствующего субъекта по проверке контрагентов, анализу предполагаемых сделок, экспертизе документов, выполнению правил работы с конфиденциальной информацией и т.д. Система управленческого учета в этом случае выполняет контрольную функцию, а управленческие действия не выходят за рамки «традиционной модели» управленческого учета;

- система реактивных мер применяется в случае возникновения или реального осуществления любых угроз экономической безопасности предпринимательства. Действия управляющей системы при этом основаны на применении ситуационного подхода и учете всех внешних факторов. Реактивные меры реализуются через систему мероприятий, специфичных для данной

ситуации, и представляют собой адаптивные мероприятия, обусловленные нестабильностью внешней среды.

Разрабатывая системы управленческого учета и бюджетирования, а также механизмы их адаптации к меняющимся условиям внешней среды, следует иметь в виду индивидуальность каждого предприятия, его финансовой системы, системы учета, контроля и анализа. Это говорит больше о концептуальном и методическом значении рассматриваемой проблемы, чем о ее прикладном аспекте внедрения в условиях конкретного предприятия. Важной концептуальной составляющей модели адаптивного управления является обеспечение реализации долгосрочных, среднесрочных и текущих целей предприятия в условиях изменчивой экономической среды. Отсюда следует, что система бюджетирования должна быть нацелена в будущее и базироваться на концепции стратегического мышления.

Принятие управленческих решений на всех уровнях должно учитывать множество сложных факторов и их взаимосвязи. По мнению М. Д. Билык и Ю. П. Константиновой [12, с. 83], стратегия является мощным инструментом, который помогает выжить в условиях быстрого изменения внешней среды. Ключевые показатели деятельности, с помощью которых можно измерить уровень достижения стратегических целей, определяются в рамках сбалансированной системы показателей (ССП). СПП ретранслирует положения общей стратегии на все структурные уровни организации, в том числе на уровень сотрудника, как конкретные оперативные цели (оперативный план) его деятельности в зоне его компетенции. С позиции стратегического мышления, долгосрочные цели достигаются через достижение таких промежуточных оперативных целей. Система адаптивных действий в рамках бюджетирования призвана обеспечить минимальный уровень отклонений от стратегических целей. Это может быть достигнуто через корректировку бюджетных параметров либо корректировку промежуточных целей под влиянием факторов нестабильной среды. Главным условием адаптации будет минимум отклонения от стратегических целей.

Другой концептуальной основой адаптивного бюджета должна стать модель операционного и финансового равновесия предприятия, которая в

контексте бюджетирования позволяет указать желаемое состояние предприятия в качестве ориентира для процесса бюджетирования [13, с. 103-134]. Обеспечение равновесия предприятия в данной концепции включает корпоративный и операционный уровни. Поскольку корпоративный уровень зависит, прежде всего, от входных внешних параметров, на которые предприятие влиять не может в краткосрочной перспективе, то предметом адаптации является оперативный уровень бюджетирования. В то же время информационная система предприятия должна обеспечить мониторинг внешней среды и генерировать актуальную информацию о внешних изменениях.

ВЫВОДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Разработка конкретных моделей управленческого учета и бюджетирования на предприятиях с учетом предложенной концепции является эффективным шагом для повышения адаптивности предприятий к меняющимся условиям внешней среды. Адаптивная информационная система поддержки управления позволит:

- своевременно выявить критические колебания внешнего окружения, при этом игнорируя поведения конкретных субъектов в ближайшем окружении предприятия;

- интерпретировать колебания с использованием конкретных индикаторов, имеющих значение для конкретного предприятия;

- оценить степень воздействия колебаний внешней среды на параметры внутренней среды предприятия и учесть это воздействие в системе бюджетов;

- принять адекватные меры, обеспечивающие операционное и финансовое равновесие предприятия, а также достижение стратегических целей предприятия в условиях нестабильного внешнего окружения.

Дальнейшие исследования по проблематике данной статьи будут направлены на оценку состояния внешней среды и ее влияния на деятельность предприятий, а также разработку адаптивной системы бюджетирования, адекватной меняющимся условиям их деятельности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Doing business 2019: Training for Reform. A World Bank Group Flagship Report [Электронный ресурс] / The World Bank. – Режим доступа: http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report_web-version.pdf.
2. The Global Competitiveness Report 2018 [Электронный ресурс] / The World Economic Forum. – Режим доступа: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf>.
3. Index of Economic Freedom 2018 [Электронный ресурс] / The Heritage Foundation. – Режим доступа: <https://www.heritage.org/index/>
4. Sadowska, B. Rachunkowość zarządcza jako element zintegrowanego systemu informacyjnego jednostki gospodarczej / B. Sadowska // Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości. – 2018. – Том 98 (154). – S. 225-245.
5. Степанчук, А. А. Актуальные проблемы развития бюджетирования в малом бизнесе / А. А. Степанчук // Организатор производства. – 2017. – Т.25. №4. – С. 32-43.
6. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине: Закон Украины от 16 июля 1999 г. № 996-XIV [Электронный ресурс] / Профи Винс. – Режим доступа: <https://www.profiwins.com.ua/ru/>

legislation/laws/247.html.

7. Основи бюджетування: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / Л. П. Батенко, Т. О. Зінкевич, О. О. Кизенко та ін.; за заг. ред. Л. П. Батенко. – К.: КНЕУ, 2010. – 202 с.

8. Ахмедов, А. Э. Формирование адаптивных систем бюджетирования предприятий пищевой промышленности / А. Э. Ахмедов, М. А. Шаталов // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – 2012. – № 12. – С. 30-33.

9. Ткачук, Г. О. Ідентифікація економічних ризиків в обліково-аналітичній системі підприємства / Г. О. Ткачук // Економіка харчової промисловості. – 2015. – Том 7, Випуск 4. – С. 80-88.

10. Сироткина, Н. В. Индикативное управление социально-экономическими системами / Н. В. Сироткина // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. – 2017. – № 4. – С. 96-106.

11. Петренко, Л. М. Адаптивне управління економічною безпекою підприємства в нестабільному середовищі / Л. М. Петренко // Моделювання та інформаційні системи в економіці. – 2014. – № 90. – С. 61-73.

12. Білик, М. Д. Практичні підходи до розробки та впровадження фінансової складової системи збалансованих показників в управлінні підприємством в умовах бюджетування / М. Д. Білик, Ю. П. Константінова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – № 4. – С. 82-90.

13. Komorowski, Jan. Zarys budżetowania przedsiębiorstwa: perspektywa strategicznych wyborów / Jan Komorowski // Warszawa: Szkoła Główna Handlowa – Oficyna Wydawnicza. – 2015. – 362 s.

REFERENCES

1. Doing business 2019: Training for Reform. A World Bank Group Flagship Report. The World Bank. Retrieved from: http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report_web-version.pdf [in English].

2. The Global Competitiveness Report 2018. The World Economic Forum. Retrieved from: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf> [in English].

3. Index of Economic Freedom 2018. The Heritage Foundation. Retrieved from: <https://www.heritage.org/index/> [in English].

4. Sadowska, B. (2018). Rachunkowość zarządcza jako element zintegrowanego systemu informacyjnego jednostki gospodarczej. Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, 98 (154), 225-245 [in Polish].

5. Stepanchuk, A. A. (2017). Aktual'nye problemy razvytyja bjudzhetyrovaniya v malom byznese [Actual problems of budgeting in small business]. Organizator proyzvodstva – Production manager, 25 (4), 32-43 [in Russian].

6. Zakon Ukrainy O buhgalterskom uchete i finansovoy otchetnosti v Ukraine [Law of Ukraine. On Accounting and Financial Reporting in Ukraine]. Retrieved from: <https://www.profiwins.com.ua/ru/legislation/laws/247.html> [in Russian].

7. Batenko, L. P. (Ed.). (2010). Osnovi bjudzhetyvannja [Base budget]. Kiev, KNEU [in Russian].

8. Ahmedov, A. Je. Shatalov, M. A. (2012). Formirovanie adaptivnyh sistem bjudzhetyrovaniya predpriyatij pishhevoj promyshlennosti. Finansy. Jekonomika. Strategija – Finance. Economy. Strategy, 12, 30-33 [in Russian].

9. Tkachuk, G. O. (2015). Identifikacija ekonomichnih rizikov v oblikovo-analitichnij sistemii pidprijemstva. Ekonomika harchovoi' promislovosti – The economy of the food industry, 7 (4), 80-88 [in Ukrainian].

10. Sirotkina, N. V. (2017). Indikativnoe upravlenie social'no-jekonomicheskimi sistemami. Vestnik VGU. Serija: Jekonomika i upravlenie, 4, 96-106 [in Russian].

11. Petrenko, L. M. (2014). Adaptivne upravlinnja ekonomichnoju bezpekoju pidprijemstva v nestabil'nomu seredovyshhi [Adaptive management of economic security company in an unstable environment]. Modeljuvannja ta informacijni systemy v ekonomici – Modeling and information systems in the economy, 90, 61-73 [in Ukrainian].

12. Bilyk, M. D., Konstantinova, Ju. P. (2015). Praktychni pidhody do rozrobky ta vprovadzhennja finansovoi' skladovoi' systemy zbalansovanyh pokaznykiv v upravlinnja pidprijemstvom v umovah bjudzhetyvannja. Formuvannja rynkovyh vidnosyn v Ukrai'ni – The formation of market relations in Ukraine, 4, 82-90 [in Ukrainian].

13. Komorowski, Jan. (2015). Zarys budżetowania przedsiębiorstwa: perspektywa strategicznych wyborów. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa – Oficyna Wydawnicza [in Polish].

Букресв Едуард Вікторович. УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК – ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ПРИЙНЯТТЯ АДАПТИВНИХ РІШЕНЬ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА

У статті представлено результати дослідження такого інструменту адаптивного управління підприємством як управлінський облік. Актуальність досліджень в даному напрямку обумовлена наявністю фактору нестабільності зовнішнього оточення вітчизняних підприємств як відкритих виробничих систем. Зазначено, що нестабільність вимагає адаптаційних заходів з боку керівництва підприємств, які неможливі без відповідної інформаційної підтримки. Проаналізовано сучасний стан наукових розробок по заданій проблемі і виявлено, що значна частина питань, пов'язаних з адаптацією управління і його інформаційного забезпечення, ще знаходиться на стадії розробки і вимагає теоретичного, методичного та практичного обґрунтування. Встановлено, що у вітчизняній практиці управлінський облік недостатньо розвинений і зводиться в основному до обліку витрат і доходів, що не задовольняє потреби керівництва в своєчасній та адекватній інформації про зовнішнє середовище. Обґрунтовано, що адаптивність інформаційної системи повинна дозволяти формувати і

використовувати інформацію про мінливі зовнішні умови для прийняття рішень на всіх етапах процесу управління і може бути забезпечена в рамках концепції управлінського обліку. Виділено наступні завдання адаптивної інформаційної системи: виявлення проблем; оцінка значимості; адаптація інформації; прийняття адаптивних рішень; здійснення адаптивних заходів. Сформульовано об'єктну область управлінського обліку в частині адаптивної інформаційної системи, до якої віднесено макроекономічне оточення підприємства, яке з одного боку реагує на зміну політичної, соціальної, демографічної та інших складових зовнішнього макрооточення, а з іншого – впливає на елементи найближчого оточення підприємства – мікросередовище. Запропоновано використання системи індикаторів в рамках моніторингу зміни макросередовища. Описана система реактивних дій на зовнішні зміни для адаптації внутрішніх параметрів підприємства, з метою забезпечення його операційної та фінансової рівноваги, а також досягнення стратегічних цілей.

Ключові слова: управлінський облік, бюджетування, адаптивна інформаційна система, індикатори макрооточення, операційна та фінансова рівновага.

Bukriciev Eduard V. MANAGEMENT ACCOUNTING – EFFICIENT TOOL OF ADAPTIVE DECISIONS ACCEPTANCE IN THE CONDITIONS OF UNSTABLE EXTERNAL ENVIRONMENT OF THE ENTERPRISE

The article presents the results of the research of such a tool of adaptive enterprise management as management accounting. The relevance of research in this direction is due to the presence of the instability factor of the external environment of national enterprises as open production systems. It has been indicated that instability requires adaptation measures by the management of enterprises, which are impossible without appropriate information support. The current state of scientific research on a given problem has been analyzed and it has been revealed that a significant part of issues related to the adaptation of management and its information support is still at the development stage and requires theoretical, methodological and practical substantiation. It has been established that in national practice, management accounting is not sufficiently developed and reduces mainly to accounting for costs and revenues, which does not satisfy the requirements of management in timely and adequate information about the external environment. It has been substantiated that the adaptability of the information system should allow the formation and use of information about changing external conditions for decision-making at all stages of the management process and can be provided within the framework of the concept of management accounting. The following tasks of the adaptive information system have been highlighted: identification of problems; assessment of significance; information adaptation; making adaptive decisions; implementation of adaptive actions. The object area of management accounting has been formulated in terms of an adaptive information system to which an enterprise's macroeconomic environment is related, which, on the one hand, responds to changes in the political, social, demographic and other components of the external macro-environment, and on the other, affects the microenvironment. It has been proposed to use a system of indicators in the monitoring of changes in the macro-environment. A system of reactive actions for external changes has been described to adapt the internal parameters of an enterprise, in order to ensure its operational and financial balance, as well as to achieve strategic goals.

Key words: management accounting, budgeting, adaptive information system, macro-environment indicators, operational and financial balance.

Одержано 15.04.2019 р.

РОЗДІЛ V

ФІНАНСИ, ГРОШІ ТА КРЕДИТ

УДК 336.221

DOI:10.31339/2313-8114-2019-1(11)-110-116

Головачко Василь Михайлович,

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу,

Перевузник Таміла Михайлівна,

магістр спеціальності «Облік і оподаткування»,

Мукачівський державний університет

ПРОБЛЕМИ ПЕНСІЙНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ

У статті визначенні причини неефективності пенсійної реформи, а саме несправедливість при сплаті внесків для формування майбутнього пенсійного забезпечення. Метою статті є аналіз основних тенденцій, що склалися у пенсійній системі України та визначення потенційних напрямів усунення проблем, які виникли у процесі пенсійної реформи. Здійснено аналіз тенденцій розвитку пенсійної системи України та динаміки і обсягів пенсійних виплат за регіонами країни. Виокремлено особливості запропонованих змін у пенсійній системі України та обґрунтовано основні причини її неефективності. У статті визначено, що існуюча демографічна ситуація в Україні значно ускладнює розробку та реалізацію пенсійної реформи. Запропоновано декілька варіантів вирішення проблеми: покращення демографічної ситуації та зростання рівня народжуваності; приріст працездатного населення шляхом рееміграції та приросту іноземних мігрантів; зростання працездатного віку. У статті обґрунтовано, що подолати дефіцит Пенсійного фонду, змінивши пенсії, неможливо, оскільки переважна більшість пенсіонерів і так отримують мінімальний її розмір. Отже, потрібно збільшувати надходження. І тут найперше завдання – розвиток економіки, створення нових робочих місць, отже більше людей працюватиме і платитиме ЄСВ. Немає альтернативи і підвищенню пенсійного віку: з огляду на демографічні тренди, це єдиний надійний спосіб зменшити навантаження на пенсійну систему в середньо- і довгостроковій перспективі. Демографічне навантаження, тобто кількість дітей і пенсіонерів на одного працюючого – не єдиний фактор що впливає на фінансову спроможність, сталість пенсійної системи. Міжнародний досвід показує, що в країнах з вищим демографічним навантаженням, ніж в Україні, все ж вдається вдало вирішувати проблеми наповнення пенсійних фондів, які зумовлені старінням населення. Подальші дослідження будуть спрямовані на формування рекомендацій прикладного характеру щодо підвищення ефективності пенсійної реформи в Україні.

Ключові слова: пенсія, пенсійна реформа, працівники, податки, ЄСВ, роботодавці, держбюджет, дефіцит.

ВСТУП

Постановка проблеми. Рівень життя пенсіонерів залежить від соціальних внесків тих, хто працює і платить податки. Працівнику може бути вигідно отримувати зарплату в конверті, оскільки в такому разі знижується офіційний рівень його відповідальності перед роботодавцем. Зарплата в конверті, як правило, вища за офіційну зарплату, тому що працівнику можуть платити більше саме на суму несплачених податків. Але якщо дивитися на перспективу, то така ситуація може призвести до поступового економічного занепаду держави і, як наслідок, до зниження розміру заробітних плат.

У разі виплати працівникові зарплати в конверті йому не йде пенсійний стаж. Звісно, зараз мало хто надіється на пенсію, тим паче, що кількість пенсіонерів

збільшується, а тих, хто працює, зменшується. То хто ж заплатить майбутнім пенсіонерам? Маємо надію, що внаслідок автоматизації та роботизації зросте ефективність суспільного виробництва і пенсії таки буде із чого платити.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблеми функціонування державного пенсійного страхування в умовах реформування пенсійної системи здійснили такі українські вчені, як: А. Бахмач, О. Васильєв, А. Гриненко, О. Кириленко, О. Коваль, Е. Лібанова, О. Макарова, В. Новиков. Питання функціонування пенсійних систем та ролі в них держави досліджували зарубіжні науковці, зокрема: Н. Борисенко, Ш. Бланкарт, С. Бровчак, С. Васін, К. Гайдук, Л. Дегтяр, В. Заболоцкая, Л. Котлікофф, Т. Малєва, В. Матвієнко, В. Назаров.

Мета статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз основних тенденцій, що склалися у пенсійній системі України та визначення потенційних напрямів усунення проблем, які виникли у процесі пенсійної реформи.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Закон України №2148-VIII від 03.10.2017 року «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій» [1] передбачає поступову зміну пенсійної системи в перебігу наступних 10 років. По суті, через збільшення вимог до страхового стажу, українці щороку будуть виходити на пенсію за новими правилами. Тобто, фактично, пенсійний вік все ж збільшиться. Адже, щоб до 2028 році набути страхового стажу 35 років, треба буде працювати до 65 років, а не до 60, як це є зараз.

Уряд пропонує так званий гнучкий коридор пенсійного віку [1]:

- 2018 рік – офіційний робочий стаж становить не менше 25 років;
- 2023 рік – офіційний робочий стаж

становить не менше 30 років;

- 2028 рік – офіційний робочий стаж становить не менше 35 років.

3 часів Радянського Союзу в Україні діє так звана солідарна пенсійна система, коли покоління працівників годує покоління пенсіонерів. Вона неефективна: наші демографічні показники поступаються радянським, так і податки для виплат пенсії платять далеко не всі громадяни. Згідно зі статистичними даними, кожні 10 працівників в Україні забезпечують пенсійними виплатами 12 пенсіонерів.

Тому в Пенсійному фонді утворюється діра, яка щороку зростає. Причинами такої неефективної пенсійної реформи є несправедливість при сплаті внесків для формування майбутнього пенсійного забезпечення (рис. 1).

По суті, пенсійна система в нашій країні з пенсійною реформою не зміниться – вона і надалі буде залишатися солідарною. Правда, тепер її модернізують, з'явиться можливість перейти до накопичувальної системи: спочатку за рахунок державних накопичувальних фондів, а згодом і приватних структур.

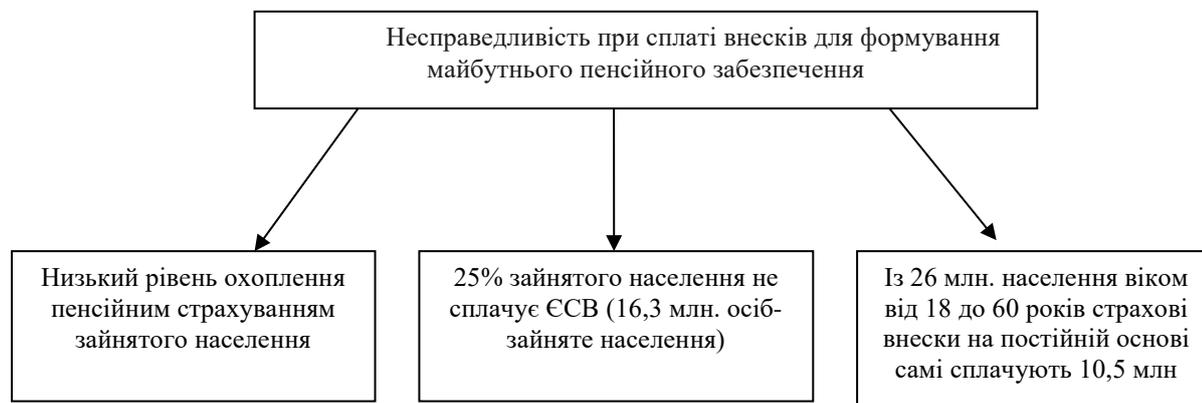


Рис. 1. Причини неефективності пенсійної реформи

Джерело: розроблено авторами

Середній розмір пенсії по Україні на 1 січня 2018 р. становив 2 480,46 грн, проти 1 828,31 грн. на 1 січня 2017 р., тобто зріс на 652,15 грн., або 35,7%.

Мінімальна пенсія за віком зросла на 16,4% (з 1247 грн. на 01.01.2017 р. до 1452 грн. на 01.01.2018 р. (рис. 2).

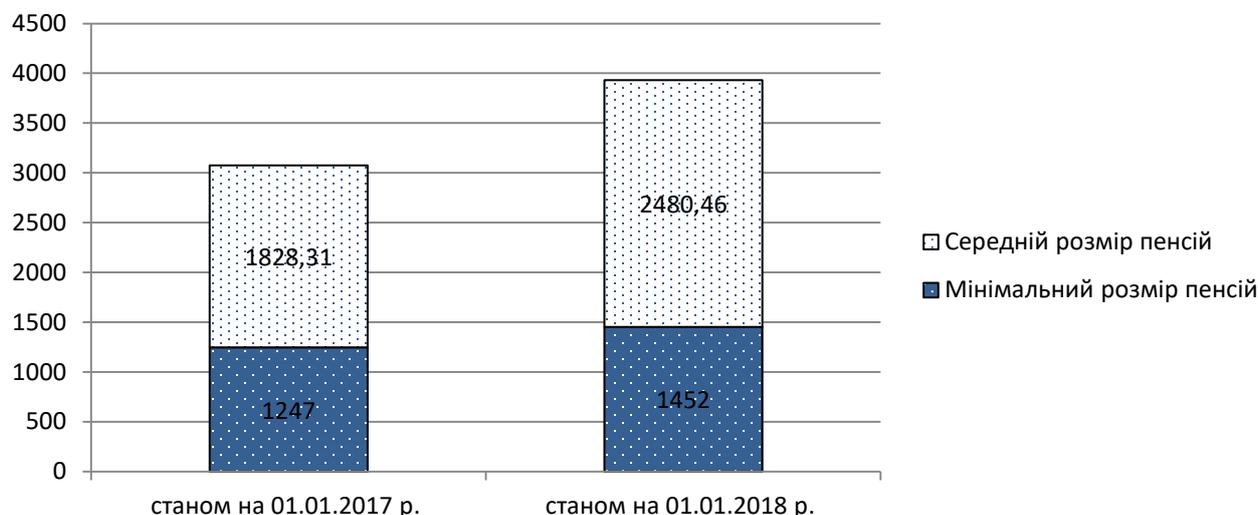


Рис. 2. Динаміка середнього та мінімального розміру пенсійних виплат [2]

Джерело: сформовано авторами на основі статистичної інформації

У 2017 році відбулося збільшення частки власних коштів Пенсійного фонду у забезпеченні фінансування пенсійних виплат. Так, питома вага коштів державного бюджету у забезпеченні середньої виплати скоротилася з 58,2% станом на 01.01.2017 року до 45,6% станом на 01.01.2018 року [2].

На 1 січня 2018 року на обліку в Пенсійному фонді України перебувало 11711,3 тис. пенсіонерів. Це

на 244,9 тис. осіб менше порівняно з 1 січня 2017 року. На Херсонщині ситуація нічим не краща. Станом на 1 січня 2017 року в області було 301369 пенсіонерів, рівно через рік – 293533. Тобто мінус 7836 осіб. До речі, їх ніде не побільшало. Найбільші втрати в Донецькій області (31696 осіб), Харківській (28815), Запорізькій (26104). Найменші – в Івано-Франківській (2454 осіб), Київській (2787) та Тернопільській (2819).

Таблиця 1

Чисельність пенсіонерів та середній розмір пенсійних виплат за регіонами України

№ з/п	Назва регіону	Чисельність пенсіонерів, осіб			Середній розмір пенсійних виплат		
		На 01.01.2017	На 01.01.2018	Відхилення +/-	Станом на 01.01.2017	Станом на 01.01.2018	Відхилення +/-
1	м. Київ	784 437	779 870	-4 567	2408,02	3332,38	924,36
2	Донецька	885 558	853 862	-31 696	2102,13	3268,03	1165,90
3	Луганська	370 818	346 844	-23 974	1980,98	2985,89	1004,91
4	Дніпропетровська	1004 401	984 776	-19 625	1949,30	2853,34	904,04
5	Запорізька	594 598	568 494	-26 104	1902,67	2681,15	778,48
6	Київська	565258	562 471	-2 787	1863,95	2501,14	637,19
7	Харківська	880 035	851 220	-28 815	1843,49	2530,21	686,72
8	Полтавська	454 045	440 629	-13 416	1789,91	2406,82	616,91
9	Одеська	631 070	621 590	-9 480	1764,17	2330,90	566,73
10	Миколаївська	330 266	324 854	-5 412	1739,05	2303,87	564,82
11	Львівська	700 451	695 247	-5 204	1722,62	2255,36	532,74
12	Чернігівська	351 271	341 484	-9 787	1714,68	2193,49	478,81
13	Сумська	352 352	342 944	-9 408	1705,64	2233,46	527,82
14	Черкаська	414 942	411 837	-3 105	1702,29	2210,61	508,32
15	Кіровоградська	293 516	287 346	-6 170	1686,53	2197,16	510,63
16	Івано-Франківська	362 594	360 140	-2 454	1686,53	2148,60	462,07
17	Житомирська	393 772	387405	-6 367	1682,63	2133,45	450,82
18	Рівненська	304 245	301 091	-3 154	1666,25	2097,26	431,01
19	Волинська	274 965	271 749	-3 216	1664,35	2089,92	425,57
20	Хмельницька	411 122	407 647	-3 475	1657,18	2063,47	406,29
21	Вінницька	486 395	477 174	-9 221	1645,94	2083,00	437,06
22	Херсонська	301 369	293 533	-7 836	1643,53	2160,60	517,07
23	Чернівецька	229 976	226 429	-3 547	1600,44	2004,93	404,49
24	Закарпатська	283 330	280 070	-3 260	1597,90	1997,29	399,39
25	Тернопільська	295 412	292593	-2 819	1560,95	1930,55	369,60
Разом		11 956 198	11711 299	-244 899	1828,31	2480,46	652,15

Джерело: сформовано авторами на основі [3]

Отже, станом на 1 січня 2018 року найвищий середній розмір пенсійної виплати нарахували у столиці – 3,33 тис. грн. Донецька та Луганська області опинилися на другому та третьому місцях з середнім розміром пенсії 3,26 тис. грн. та 2,98 тис. грн. відповідно. Також у списку областей, де пенсійні виплати найбільші, опинилися Дніпропетровщина – 2,85 тис. грн, Запоріжжя – 2,68 тис. грн, Харківщина – 2,53 тис. грн. та Київщина – 2,5 тис. грн.

Найнижча пенсія станом на 1 січня 2018 року у Тернопільській області – 1,93 тис. грн. Це пов'язано з невисокими зарплатами тернополян, які раніше працювали в основному в сільському господарстві, де праця не цінувалася. Тобто, на день, жителі Тернопільської області отримують 64 гривні, на які мають купити продукти, засоби гігієни, ліки, одяг, та заплатити за комунальні послуги.

Другу сходинку найнижчих пенсій займає Закарпатська область. В області зареєстровано понад 270 тисяч пенсіонерів, зокрема в місті Ужгород –

26472, у Мукачеві – 18543, у Хусті – 7447 пенсіонерів. Разом з тим, з кожним роком погіршується співвідношення працюючих і пенсіонерів, отже, зростає навантаження на Пенсійний фонд. Якщо у 2005 році в області нараховувалось близько 300 тисяч працюючих, які сплачували внески у Пенсійний фонд, і, так би мовити, утримували пенсіонерів, то на 2018 рік працюючих осіб близько 196 тисяч. Статистика далеко не втішна: на одного працюючого вже зараз припадає в середньому півтора, а в деяких районах навіть двоє пенсіонерів.

Варто відзначити, що розмір пенсії залежить від рівня зарплати і робочого стажу. Отже можна сказати, що головна перешкода, яка відділяє українців від високих пенсій, – низькі заробітні плати. Як наслідок, зібраних податків із зарплат не вистачає навіть на виплату невисоких пенсій.

У Пенсійному фонді порахували, що в середньому пенсії в Україні зросли на 652 гривні. Але ця цифра виглядає умовно, якщо подивитися по

областях, як зросли ці виплати. Топ областей з найбільшим приростом пенсій майже повторює топ «найбагатших».

Більше, ніж на 1000 гривень виросли середні пенсії на Донеччині та Луганщині. А на Тернопільщині та Закарпатті – менше ніж на 400 гривень.

В бюджеті на 2017 рік закладений дефіцит Пенсійного фонду в розмірі 141,5 млрд. грн., що становить 5.5% ВВП. Таким чином, Пенсійний фонд здатний бездефіцитно фінансувати менш ніж половину свої видатків. Аналогічна ситуація спостерігалась і в 2016 році – з суми Пенсійного фонду в розмірі 257 млрд. грн. дефіцит становив 145 млрд.

За видами призначених пенсій чисельність пенсіонерів на 01.01.2018 р. розподілилась так [2]:

- за віком – 8915,6 тис. осіб;
- за інвалідністю – 1399,4 тис. осіб;

- у разі втрати годувальника – 658,1 тис. осіб;
- за вислугу років – 646,0 тис. осіб;
- соціальні пенсії – 89,1 тис. осіб;
- довічне грошове утримання суддям у відставці – 3,1 тис. осіб.

Розподіл чисельності пенсіонерів за розмірами пенсій наведено у табл. 2.

З 1 січня для осіб, які досягли 65-тирічного віку, мінімальний розмір пенсії за віком за наявності у чоловіків 35-ти років, а у жінок 30-ти років страхового стажу, встановлюється у розмірі 40 відсотків мінімальної заробітної плати, визначеної законом про Державний бюджет України на відповідний рік, але не менше прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність.

Таблиця 2

Розподіл пенсіонерів за розмірами призначених місячних пенсій

Розмір пенсії, грн.	На 01.01.2017 р.		На 01.01.2018 р.		Відхилення чисельності на 01.01.2018 до 01.01.2017, осіб
	Чисельність пенсіонерів усіх категорій, осіб	Питома вага в загальній чисельності, %	Чисельність пенсіонерів усіх категорій, осіб	Питома вага в загальній чисельності, %	
1300	1749727	14,63	77685	0,66	-1672042
Від 1301 до 1400	2001737	16,74	816490	6,97	-1185247
Від 1401 до 1500	2409954	20,16	1792043	15,30	-617911
Від 1501 до 2000	3243603	27,13	3945130	33,69	701527
Від 2001 до 3000	1476968	12,35	2630809	22,46	1153841
Від 3001 до 4000	637809	5,33	1162591	9,93	524782
Від 4001 до 5000	231689	1,94	513198	4,38	281509
Від 5001 до 10000	185639	1,55	654972	5,59	469333
Понад 10000	19072	0,16	118381	1,01	99309
Всього пенсіонерів	11956198	100	11711299	100	-244899

Джерело: розроблено авторами на основі [2].

Розрахунок мінімального розміру пенсії в розмірі 40% мінімальної заробітної плати з 1 січня 2018 року проводиться від суми 3723 гривні. Тому, для даної категорії осіб становитиме 1489,20 гривень.

Наразі розмір ЄСВ становить 22% від суми зарплати, з них 18,15% ідуть до Пенсійного фонду, решта 3,85% надходять до інших фондів державного соціального страхування. Крім пенсійного, у нас в країні є ще три види страхування:

- 1) на випадок безробіття – з нього, зокрема, виплачують допомогу по безробіттю;
- 2) від нещасних випадків на виробництві – виплачуються відповідні компенсації потерпілим;
- 3) на випадок тимчасової втрати працездатності – оплачуються лікарняні [3].

Як наслідок, станом на 2017 рік в Україні із з 26 млн. людей працездатного віку, яких офіційно зареєстровано в Україні, єдиний соціальний внесок сплачує 12 млн. громадян, із них 10,5 млн. – це наймані працівники, приватні підприємці, ще за 1,5 млн. платить держава. Тобто майже 12 млн. пенсіонерів і 12 млн. платників ЄСВ. Ще 14 млн. ЄСВ не платять. Якщо взяти методику Міжнародної організації праці, то майже 1,9 млн. безробітних, хоча в центрах зайнятості зареєстровано лише 303 тис. осіб. І цей

величезний потенціал (десь 8 млн.) – ті люди, які працюють або в тіньовій економіці, або виїхали. Щоб вирішити проблему Пенсійного фонду на найближчу перспективу, тобто протягом 10 – 15 років, не потрібно підвищувати пенсійний вік, потрібно детінізувати зайнятість. Це основна проблема.

За даними державної фіскальної служби України станом на 01.01.2018 на обліку перебувало 2 504,6 тис. платників ЄСВ, що на 76,2 тис. платників менше у порівнянні з 01.01.2017 року. станом на 01.01.2018 року в загальній кількості платників:

- юридичних осіб – 546,6 тис. (21,8%);
- фізичних осіб-підприємців – 1 958,0 тис. (78,2%).

Загальна кількість застрахованих осіб на 1 січня 2018 року склала 12 871,4 тис. осіб, з яких найманих працівників – 10 159,5 тис. осіб. із загальної кількості найманих працівників у грудні 2017 року 1 008,3 тис. застрахованим особам, або 9,9% від їх загальної кількості, нараховано заробітну плату менше мінімального розміру. Кількість осіб, рівень оплати праці яких у грудні не перевищує 3200 грн., зменшилась на 658,5 тис. осіб, або на 39,5% порівняно із січнем [2].

Протягом року зменшено на 25,0 тис. осіб кількість керівників, які працюють за основним місцем роботи та яким нараховано заробітну плату на рівні та менше мінімальної, у грудні 2017 року їх кількість становить – 44,8 тис. осіб, проти 69,5 тис. осіб у грудні 2016 року.

За даними державної служби статистики України, 3,7 млн. осіб, або кожен третій працівник працює без оформлення трудових відносин (показник неформальної зайнятості населення становить 23,1%). Найбільше таких працівників у сільському господарстві (42,7%), торгівлі (19,6%), будівництві (15,7%), промисловості (5,3%) та транспорті (3,3%). Внаслідок неформальної зайнятості втрати Пенсійного фонду на рік розрахунково складають понад 30 млрд. грн. У зв'язку з цим Пенсійним фондом постійно забезпечується моніторинг мінімізації страхувальниками доходів працівників та сплати ЄСВ, вживаються відповідні заходи реагування. Правлінням Пенсійного фонду України ухвалено постанову, якою визначено порядок обміну інформацією про відомості, що містять ознаки використання праці неформальних працівників та порушень законодавства про працю, виявлені за результатами моніторингу інформації з державного реєстру загальнообов'язкового державного соціального страхування [2].

Складна демографічна ситуація в Україні значно ускладнює розробку та реалізацію пенсійної реформи. Однією з головних демографічних проблем України є дуже висока передчасна смертність і, як наслідок, – одна з найнижчих у Європі тривалість життя, особливо у чоловіків.

Ще одна загрозна тенденція – старіння населення. У майбутньому рівень старіння населення та демографічне навантаження зростатимуть за рахунок скорочення населення працездатного віку. Цьому сприятиме й катастрофічне скорочення народжуваності, яке відбулося у 1990-х роках.

Демографічне навантаження, тобто кількість дітей і пенсіонерів на одного працюючого – не єдиний фактор, що впливає на фінансову спроможність, сталість пенсійної системи. Міжнародний досвід показує, що в країнах з вищим демографічним навантаженням, ніж в Україні, все ж вдається вдало вирішувати проблеми наповнення пенсійних фондів, які зумовлені старінням населення.

Один з факторів – ринок праці. Він впливає більше на пенсійну систему, ніж суто вікова структура населення. Сплата податків із зароблених грошей, рівень зайнятості, ким працюють люди – ось що відіграє роль.

Проте не все просто. Недостатньо щоб максимально багато людей працездатного віку працювали і платили податки. Той, хто стоїть на базарі, в кращому випадку платить 400 грн. фіксованої суми ЄСВ, а цього мало, аби утримувати пенсіонерів.

Для системи соціального захисту важливо, щоб великі компанії наймали багато працівників і платили за них соціальні внески. Це за нинішньої системи, коли людина навіть не здогадується, які суми сплачує державі.

До 2050-х років кількість пенсіонерів тільки зростатиме. Народжуваність уже навряд чи може

знизитись, адже і так близька до мінімуму. Фахівці стверджують, що рівень народжуваності в найближчі десятиріччя не переважатиме смертність.

Населення України надалі буде скорочуватись за рахунок людей працездатного віку, це відбуватиметься швидкими темпами до 2050-х років. У 50-х почнуть виходити на пенсію покоління, народжені у 90-х роках, і тоді умовний коефіцієнт «кількість пенсіонерів на одного працюючого» стане меншим.

Як зазначив міністр соціальної політики України Андрій Рева, коли проводили пенсійну реформу то бачили, що проблема не в кількості пенсіонерів, а в кількості платників єдиного соціального внеску. Із 26 млн. людей працездатного віку, яких офіційно зареєстровано в Україні, у нас єдиний соціальний внесок сплачує 12 млн. громадян, із них 10,5 млн. – це найменші працівники, приватні підприємці, ще за 1,5 млн. платить держава. Ще 14 млн. ЄСВ не платять. Якщо взяти методику Міжнародної організації праці, майже 1,9 млн. безробітних, хоча в центрах зайнятості зареєстровано лише 303 тис. осіб. І цей величезний потенціал (десь 8 млн.) – ті люди, які працюють або в тіньовій економіці, або виїхали. Андрій Рева вважає, щоб вирішити проблему Пенсійного фонду на найближчу перспективу, тобто протягом 10–15 років, не потрібно підвищувати пенсійний вік, потрібно детінізувати зайнятість. Це основна проблема [4].

Можна запропонувати декілька варіантів вирішення проблеми:

1. Основною причиною є низький рівень народжуваності. Демографічні зміни частіше створюють проблеми, ніж їх вирішують. Якщо в найближчі 10-20 років якимось дивом різко збільшиться народжуваність (а чудес не буває), то це станеться водночас з різким зростанням кількості пенсіонерів. Так, сумарне навантаження отримувачів соцвиплат на працюючих тільки зросте і система соціального захисту опиниться у ще більшій скруті. Позитивна динаміка почне з'являтися лише у 2050-х роках, коли це нове покоління вийде на роботу.

2. Ще одним варіантом як зменшити коефіцієнт кількості пенсіонерів на одного працюючого може бути – приймати мігрантів. На перший погляд, цілком прийнятно збільшити доходи Пенсійного фонду за рахунок мігрантів. Україна не є і навряд чи стане найближчим часом привабливою країною для молодих-освічених-перспективних-працелюбних. Тому мігранти навряд чи врятують вітчизняні пенсійні фінанси, радше навпаки. Вже понад 10 років в Україну більше приїжджають жити, ніж виїжджають (сальдо міграції, Держстат). Та реально оцінити ситуацію майже неможливо через неякісну міграційну статистику. Експерти говорять про те, що Україну покидає талановита молодь, а приїздить люди старшого віку, здебільшого етнічні українці.

3. Але, на жаль нічого з вище перерахованого не допоможе, і тому єдине, що залишається – це працювати. Чисельність працездатного населення не зросте в найближчі десятиріччя. Залишається очевидне – повільніше старіти. Звучить фантастично, але в XXI ст. цілком реально. Люди живуть усе довше і довше.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Для нинішнього активного покоління існує вибір: або працювати довше, або отримувати з виходом на пенсію символічні 20 доларів (у перерахунку на гривню, звичайно). Варто прийняти невідворотне: підвищення пенсійного віку або як уже й відбулося – підвищення страхового стажу. Тим паче, що норми виходу на пенсію встановлювались давно, в часи, коли не жили так довго, як зараз. У такому контексті цікавим є підхід рахувати вік виходу на пенсію не від народження, а від смерті: це очікувана тривалість життя мінус 15 років. За даними Держстату для обох статей це 67 років.

Цього року дефіцит Пенсійного фонду (ПФ) буде на рівні 140 млрд гривень. У всякому разі, саме така «дотація» передбачена в прийнятому держбюджеті. Головні причини величезної «дірки» у Фонді – висока тіньова зайнятість (основне джерело доходу ПФ – внески з зарплат) і демографічна ситуація. Так, на даний момент співвідношення працюючих і пенсіонерів фактично знаходиться на рівні один до одного. Є й інша причина – низькі зарплати в Україні. Для прикладу, мінімальна зарплата в Україні – 3723 гривні, а мінімальна пенсія – 1373 гривні. Щоб заплатити одну мінімальну пенсію потрібно отримати ЄСВ майже з 1,7 мінімальної зарплати.

Ця диспропорція і призводить до появи «дірки»

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України №2148-VIII від 03.10.2017 року «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2148-19/>.
2. Звіт Пенсійного фонду України за 2017 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pfu.gov.ua/content/uploads/2018/03/Zvit-pro-robotu-Pensijnoho-fondu-Ukrainy-u-2017-roci.pdf>.
3. Інформаційна довідка про чисельність пенсіонерів за різними типами пенсійних виплат у 2013 – I півріччі 2018 рр. [Електронний ресурс] / Офіс з фінансового та економічного аналізу у Верховній Раді України. – Режим доступу: https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2018/11/analysis_of_pensioners.pdf.
4. Рева, А. Мінімальна пенсія повинна бути 3200: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gordonua.com/ukr/publications/-reva-minimalna-pensija-povinna-buti-3200-grn-213490.html>.
5. Пенсійна реформа Гройсмана [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gordonua.com/ukr/publications/-pensijna-reforma-grojsmana-shcho-zminitsja-dlja-pensioneriv-210470.html>.

REFERENCES

1. Zakon Ukraïny «Pro vnesennja zmin do dejakyh zakonodavchyh aktiv Ukraïny shhodo pidvyshhennja pensij» [On Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine on Increasing Pensions]. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2148-19/> [in Ukrainian].
2. Zvit Pensijnogo fondu Ukraïny za 2017 rik [Report of the Pension Fund of Ukraine for 2017]. Retrieved from: <https://www.pfu.gov.ua/content/uploads/2018/03/Zvit-pro-robotu-Pensijnoho-fondu-Ukrainy-u-2017-roci.pdf> [in Ukrainian].
3. Informacijna dovidka pro chysel'nist' pensioneriv za riznymy typamy pensijnyh vyplat u 2013 – i pivrichchi 2018 rr. Retrieved from: https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2018/11/analysis_of_pensioners.pdf [in Ukrainian].
4. Reva, A. (2017). Minimal'na pensija povynna buty 3200. Retrieved from: <http://gordonua.com/ukr/publications/-reva-minimalna-pensija-povinna-buti-3200-grn-213490.html> [in Ukrainian].
5. Pensijna reforma Grojsmana. Retrieved from: <http://gordonua.com/ukr/publications/-pensijna-reforma-grojsmana-shcho-zminitsja-dlja-pensioneriv-210470.html> [in Ukrainian].

в Пенсійному фонді. Свою роль зіграло і рішення про зниження ставки ЄСВ. Ще кілька років тому в середньому з кожної зарплати платили внесок в 37 %, на даний час – 22%. Надходження до Фонду скоротилися, в дефіцит зріс. У минулому році, в тому числі завдяки зростанню мінімальної зарплати в два рази, надходження в ПФ збільшили на 50 млрд гривень. Але отриману суму витратили на «осучаснення» пенсій. Зараз же перед урядом стоїть завдання підвищити пенсії військовим, на що додатково знадобиться близько 10 млрд гривень. Але збільшувати дефіцит ПФ при цьому не можна.

Співвідношення людей працездатного і непрацездатного віку – 50:50 – цілком нормальне. Критично важливе співвідношення платників податків і соціальних внесків та отримувачів виплат. Уже зараз воно менше 1:1, не на користь платників.

Подолати дефіцит Пенсійного фонду, зменшивши пенсії, неможливо, бо переважна більшість пенсіонерів і так отримують мінімальний її розмір (за винятком хіба що суддів, депутатів та прокурорів). Отже, потрібно збільшувати надходження. І тут найперше завдання – розвиток економіки, створення нових робочих місць, отже більше людей працюватиме і платитиме ЄСВ. Немає альтернативи і підвищенню пенсійного віку: з огляду на демографічні тренди, це єдиний надійний спосіб зменшити навантаження на пенсійну систему в середньо- і довгостроковій перспективі.

Головачко Василь Михайлович, Перевузняк Таміла Михайловна. ПРОБЛЕМИ ПЕНСИОННОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ

В статті визначено причини неефективності пенсійної реформи, а саме несправедливість при укладанні внесків для формування майбутнього пенсійного забезпечення. Метою статті є аналіз основних тенденцій, що виникли в пенсійній системі України та визначення потенціальних напрямків усунення проблем, що виникли в процесі пенсійної реформи. Здійснено аналіз тенденцій розвитку пенсійної системи України та динаміки та обсягів пенсійних виплат по регіонах країни. Виділено особливості пропонуєміх змін в пенсійній системі України та обґрунтовано основні причини її неефективності. В статті визначено, що існуюча демографічна ситуація в Україні значно ускладнює розробку та реалізацію пенсійної реформи. Предложено декілька варіантів рішення проблеми: покращення демографічної ситуації та підвищення рівня народжуваності; приріст трудоспроможної населення шляхом реімґрації та прироста іноземних мігрантів; зростання трудоспроможної вікової групи. В статті обґрунтовано, що подолати дефіцит Пенсійного фонду, зменшити пенсії, неможливо, оскільки переважає більшість пенсіонерів та так отримують мінімальний її розмір. Наведено, що необхідно збільшувати поступлення. І тут перше завдання - розвиток економіки, створення нових робочих місць, відповідно більше людей працюють та платять ЄСВ. Немає альтернативи та підвищенню пенсійного віку: враховуючи демографічні тенденції, це єдиний надійний спосіб зменшити навантаження на пенсійну систему в середнь- та довготривалій перспективі. Демографічне навантаження, тобто кількість дітей та пенсіонерів на одного працівника - не єдиний фактор, що впливає на фінансову спроможність, стійкість пенсійної системи. Міжнародний досвід показує, що в країнах з більш високим демографічним навантаженням, ніж в Україні, все ж таки вдається успішно вирішувати проблеми заповнення пенсійних фондів, спричинені старінням населення. Подальші дослідження будуть спрямовані на формування рекомендацій прикладного характеру по покращенню ефективності пенсійної реформи в Україні.

Ключові слова: пенсія, пенсійна реформа, працівники, податки, ЄСВ, роботодавці, державний бюджет, дефіцит.

Holovachko Vasyl M., Perevuznyk Tamila M. PROBLEMS OF PENSION REFORM IN UKRAINE

The reasons for the ineffectiveness of pension reform, namely injustice at the payment of contributions for the formation of future pension provision, have been defined in the article. The purpose of the article is to analyze the main tendencies in the pension system of Ukraine and identify potential directions for solving problems that arose during the pension reform process. The analysis of tendencies of development of the pension system in Ukraine and dynamics and amounts of pension payments by regions of the country have been analyzed. The features of the proposed changes in the pension system of Ukraine have been singled out and the main reasons of its inefficiency have been substantiated. The article determines that the existing demographic situation in Ukraine significantly complicates the development and implementation of pension reform. Several variants of the solution of the problem have been suggested: improvement of the demographic situation and increase of the birth rate; the growth of the able-bodied population by means of reimmigration and growth of foreign migrants; growth of able-bodied age. The article substantiates that it is impossible to overcome the deficit of the Pension Fund, reducing pensions, since the vast majority of pensioners receive the minimum amount. So, it is necessary to increase revenues. And the first task here is the development of the economy and the creation of new jobs, hence more people will work and pay the SSC. There is no alternative to raising the retirement age: given demographic trends, this is the only reliable way to reduce the burden on the pension system in the medium to long term. The demographic load, that is, the number of children and pensioners per worker - is not the only factor affecting the financial capacity, the sustainability of the pension system. International experience shows that in countries with higher demographic load than in Ukraine, it is still possible to successfully solve the problems of filling pension funds due to the aging of the population. Further research will be aimed at developing recommendations for the application of the policy on improving the efficiency of the pension reform in Ukraine.

Key words: pension, pension reform, employees, taxes, SSC, employers, state budget, deficit.

Одержано 21.01.2019 р.

Голубка Ярослав Володимирович,
к.е.н., ст. викладач кафедри обліку і оподаткування та маркетингу,
Нестерова Світлана Василівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
Михальчинець Галина Томівна,
старший викладач кафедри фінансів
Мукачівський державний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ БУДІВЕЛЬНИХ КОМПАНІЙ

Будівництво загалом, а особливо житлове будівництво, є одним із індикаторів стану економіки, що значною мірою визначає як позитивну, так і негативну динаміку його розвитку. Найбільш вагомим фінансовим показником в будівництві є рівень його фінансового забезпечення. Фінансування будівельного процесу впливає на розвиток самої галузі, прискорення зростання валового внутрішнього продукту, а також на зайнятість, зростання бюджетних доходів та народного господарства країни загалом. Питання розширення джерел фінансування будівельних послуг, а також визначення їх вартості, як основного індикатора вартості будівництва, його прибутковості, впровадження різних комерційних механізмів фінансування, завжди є актуальними з причини стохастичних змін в економічному просторі. Метою статті є дослідження процесу акумулювання власних та залучених фінансових ресурсів будівельних організацій, пошук шляхів та напрямів оптимізації механізму управління їх фінансовими ресурсами. Методологічну основу дослідження складають загальнонаукові принципи і методи проведення наукових досліджень, положення економічної науки, викладені в працях провідних зарубіжних і вітчизняних вчених. У роботі були застосовані наступні методи: аналізу та узагальнення вітчизняного досвіду існуючих положень і підходів, теоретико-методологічних основ щодо формування й використання фінансових ресурсів будівельних підприємств; системного аналізу; синтезу; класифікації; економічного й фінансового аналізу; графічного аналізу. Практичне значення отриманих результатів полягає у можливості застосування сучасних підходів в механізмі формування удосконалених форм залучення джерел фінансування діяльності будівельних компаній з ціллю нарощення обсягів фінансових ресурсів в довгостроковій перспективі. Наукова новизна дослідження полягає в обґрунтуванні теоретико-методологічних засад впровадження стратегії вартісно-орієнтованого управління капіталом будівельних компаній. Важливим питанням є дослідження моделей розподілу фінансових ресурсів на відповідні будівельні проекти, в тому числі і з тривалим періодом часу використання. Розгалуженість спеціалізованих фінансових інституцій розширюють межі участі приватного капіталу в будівельній індустрії, зокрема заощаджень населення. Структура капіталу будівельних компаній із врахуванням особливостей регіонального ринку будівельних послуг та потреб - запорука успіху місцевих будівельних компаній. В подальшому питання вивчення структури капіталу та його портфеля дадуть змогу дослідити оптимізацію вартісної компоненти такого портфеля та його вплив на кінцевий вартісний та якісний результат будівельних послуг

Ключові слова: фінансове забезпечення будівельних компаній, фінансові інституції, інвестиції в будівництво, сек'юритизація.

ВСТУП

Світова фінансова криза 2008-2010 рр. стала періодом падіння та наступного становлення новітнього етапу розвитку будівельної галузі в Україні, що визначено переходом до більш сучасних варіантів організації фінансового забезпечення діяльності підприємств галузі. Наслідками фінансової кризи стали позбавлення можливостей доступної іпотеки, зниження рівня бюджетного та фондового інвестування в будівництві, що змусило уряд та вітчизняні бізнес-структури переглянути підходи до питання фінансування у будівництві.

Будівельні підрядники та субпідрядники, як суб'єкти господарської діяльності із значними фінансовими ресурсами, надто вразливі до джерел фінансового забезпечення. Особливості будівельного бізнесу, а надто потреба у значних фінансових ресурсах, і визначають особливий перелік фінансових інвесторів та способи залучення фінансових ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідження проблем фінансового забезпечення будівельних підприємств здійснено в працях Воробйова Ю. М. [1], Горчаківської Г. В. [3], Успенко В. І., Титаренко О. В. [5] та інших. Питання забезпечення фінансовими ресурсами в масштабах будівництва завжди є актуальними та потребують як наукового підходу до їх вивчення, так і відповідного законодавчого регулювання.

Мета статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження процесу акумулювання власних та залучених фінансових ресурсів будівельних організацій, пошук шляхів та напрямів оптимізації механізму управління їх фінансовими ресурсами. Важливим питанням є дослідження моделей розподілу фінансових ресурсів на відповідні будівельні проекти, в тому числі і з тривалим періодом часу використання. Немаловажним є питання вартості фінансових ресурсів та їх впливу на вартість будівельного об'єкту.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Господарська діяльність будівельних компаній перш за все пов'язана з виробництвом, матеріально-технічним забезпеченням, транспортом, організацією та управлінням трудовим колективом [1].

Механізм формування фінансових ресурсів підприємств, що належать до будівельної галузі, а саме тих, основним видом діяльності яких є будівництво, капітальний та поточний ремонт житлового фонду, об'єктів інфраструктури, транспортних комунікацій, спортивних об'єктів та інші види діяльності будівництва, залежить від етапу робіт, цілей, призначення та наявності інвесторів.

За останні роки в сфері фінансування будівельного сектора відбулися істотні зміни. Насамперед змінилося співвідношення між централізованими і децентралізованими джерелами фінансування: зміни в бюджетному процесі, зокрема, децентралізація, відкоригували співвідношення між частками централізованих та децентралізованих ресурсів, а також, за напрямками та сферами будівельних робіт. Істотно збільшилася частка централізованого фінансування будівельних робіт, зокрема соціальної сфери. Проте залишається вагомою і частка децентралізованих ресурсів у сфері житлового будівництва. Але це нормальний і природний процес, оскільки в усіх країнах з розвинутою ринковою економікою приватні інвестиції відіграють значну роль у будівельній галузі.

Приватні інвестиції поділяються на власні та залучені. При цьому, власні джерела фінансування будівельних підприємств складаються з внесків засновників, прибутку, амортизаційних відрахувань на повне відновлення основних фондів, виручки від реалізації застарілого і зайвого майна, орендної плати від здачі в оренду майна іншим підприємствам і організаціям та інші джерела. Внески засновників формуються в обсягах, передбачених установчим договором. Їх задача полягає у забезпеченні створення юридичної особи основними і оборотними засобами, необхідними для початку господарської діяльності [3].

Успіх фінансового забезпечення будівельної компанії залежить від оптимального співвідношення між власними та залученими фінансовими ресурсами. Різноманітна співпраця на позиковій, інвестиційній, кооперативній основі забезпечить позитивну динаміку фінансових показників та прибутковості всіх зацікавлених сторін будівельного процесу.

Від створення до ліквідації будівельна компанія знаходиться у різних фінансових відносинах з суб'єктами підприємництва, домогосподарствами, фінансовими установами, державними органами [1].

Фінансові відносини будівельних компаній з різними економічними суб'єктами включають відносини з:

- державними та місцевими органами, що замовляють будівництво;
- іншими будівельними компаніями;
- домогосподарствами – як приватними замовниками нерухомості;
- домогосподарствами – як приватними

інвесторами будівництва;

- власниками будівельних компаній;
- виробниками та постачальниками будівельних матеріалів;
- іншими економічними суб'єктами, що пов'язані з будівництвом;
- державними та місцевими контролюючими органами;
- фіскальними та фінансовими органами держави;
- юридичними особами – як приватними замовниками та інвесторами будівництва;
- банками-кредиторами;
- страховими організаціями;
- інвестиційними фондами;
- інвестиційними компаніями;
- гарантами та поручителями.

Наявність широкого вибору джерел формування фінансових ресурсів дає змогу будівельним компаніям оптимізувати вхідні фінансові потоки та зменшити вартість самого будівництва.

Головними аспектами раціонального та повного забезпечення фінансовими ресурсами є надійність фінансових відносин будівельних компаній з їх партнерами, стабільність фінансових відносин з державними, місцевими та фінансовими установами, ефективна співпраця з домогосподарствами [1].

Вартість залучених ресурсів, що безпосередньо визначає вартість самого будівництва, є вихідною основою та характеристикою прибуткової діяльності будівельної компанії. Тому, важливим є залучення фінансових потоків за оптимізованою ціною, що дозволить правильно розподілити грошові потоки на розробку проектної документації, створення будівельних запасів, оновлення нематеріальних активів, важливих для безпечного, якісного виконання завдань та послуг. Як в усіх цивілізованих економіках, значну частку у будівельних фінансових потоках складають кредитні ресурси фінансових установ, отримані у різноманітний спосіб:

- тематичний кредит;
- іпотека для домогосподарств;
- банківська участь у проекті;
- короткострокові кредити;
- кредити під забезпечення цінними паперами;
- сек'юритизація іпотечних активів;
- кредити під викуп та інші.

На думку Воробйова Ю. М. [1], обсяги фінансових ресурсів, які необхідні для господарської діяльності будівельної компанії можна розрахувати як:

$$\text{СФРБК} = \text{ФРНА} + \text{ФРОА} + \text{ФРФЗВП} + \text{ФРПЗ} + \text{ФРР} + \text{ФРНад}, (1)$$

де СФРБК – сума фінансових ресурсів будівельної компанії;

ФРНА – фінансові ресурси, що необхідні для оновлення та збільшення необоротних активів;

ФРОА – фінансові ресурси, що спрямовуються на формування постійної та змінної частини оборотних активів;

ФРФЗВП – фінансові ресурси, що

спрямовуються на погашення фінансових зобов'язань виробничого призначення;

ФРПЗ – фінансові ресурси, що спрямовуються на виконання податкових зобов'язань будівельних компаній перед бюджетами усіх рівнів;

ФРР – фінансові ресурси, що створюють резерви будівельної компанії;

ФРНад – фінансові ресурси, які використовують при виникненні надзвичайних подій.

Співвідношення цих показників, на нашу думку, залежать від:

- призначення об'єкту будівництва;
- кліматичних умов;
- транспортної та матеріальної інфраструктури;
- забезпечення робочою силою (актуальна міграційна проблема сьогодення);
- складністю технічного та інструментального забезпечення.

Неврегульованість цих елементів може призвести до дисбалансу визначеного співвідношення джерел фінансових ресурсів та, як наслідок, удорожчання вартості об'єкту будівництва.

Сучасні технології залучення фінансових ресурсів на ринку будівельних послуг – це:

- кредити під забезпечення цінними паперами національними фінансовими інституціями;
- сек'юритизація іпотечних активів через національні та іноземні банки;
- ресурси через здійснення операцій IPO на зовнішньому фондовому ринку;
- залучення фінансових ресурсів створених об'єднань, зокрема, фінансово-будівельних холдингів;
- розміщення корпоративних облігацій великих будівельних компаній на зовнішньому і внутрішньому фондовому ринку.

Варто звернути увагу на такий вид фінансового забезпечення як сек'юритизація. Найбільш ґрунтовне

визначення терміну «сек'юритизація» запропонував німецький вчений Х. Бер. Сек'юритизація активів – інноваційна техніка фінансування, при якій диверсифікований пул фінансових активів списується з балансу банку та набуває юридичної самостійності шляхом передачі спеціально створеній юридичній особі SPV (Special Purpose Vehicle), яка здійснює його рефінансування на міжнародному ринку капіталів або грошовому ринку шляхом випуску цінних паперів [5]

Можна виділити такі переваги угоди щодо сек'юритизації іпотечних кредитів:

1. Високий рівень концентрації кредитного ризику за портфелем іпотечного покриття, а також значний ступінь географічної концентрації проданих іпотечних позик;
2. Високий корпоративний рейтинг продавця (банку), який застосовує потужні інформаційні технології, процедури андеррайтингу;
3. Врахування юридичних аспектів у сфері захисту прав споживачів, зокрема, повідомлення позичальників за кредитами, що становили іпотечне покриття, про продаж іпотечних активів до моменту випуску іпотечних цінних паперів емітентом;
4. Усі позичальники за іпотечними кредитами покриття – приватні особи;
5. Кожний кредит у складі іпотечного покриття забезпечений першою іпотекою;
6. Наявність страхування політичного ризику на випадок не конвертованості валют і заборони перерахунку валютних надходжень за кордон [5].

Аналіз капітальних інвестицій в будівельному секторі економіки свідчить про щорічне зростання вартості наданих будівельних послуг, зокрема в складовій інженерних споруд, через удорожчання вартості паливно-мастильних матеріалів, та, як наслідок, усіх будівельних матеріалів і комплектуючих, підвищення середньої заробітної плати в галузі (рис. 1).

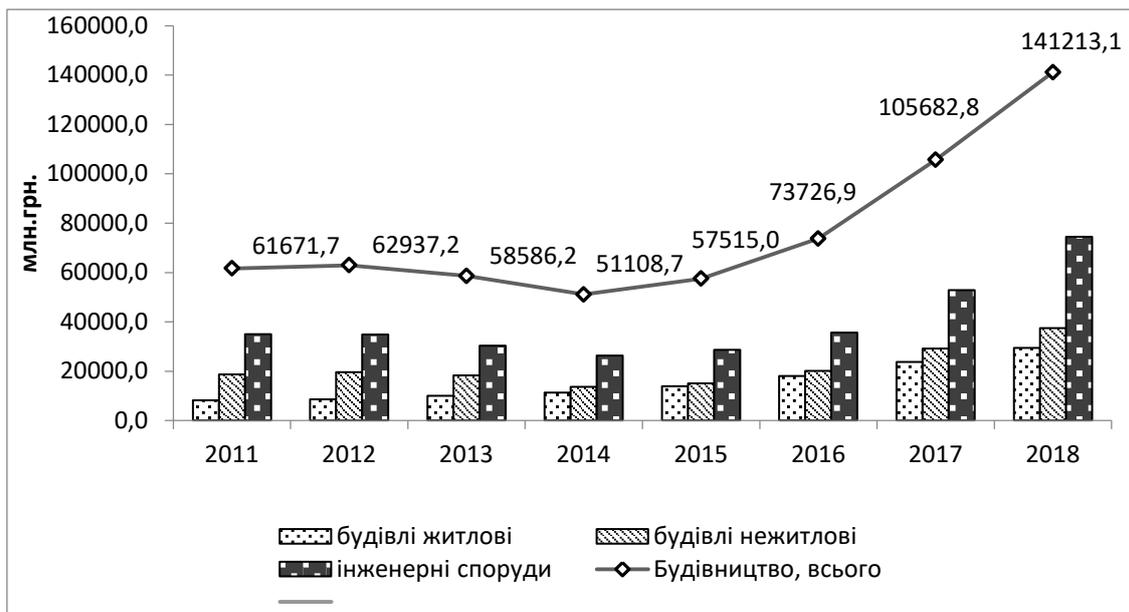


Рис. 1. Обсяг виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт) в Україні за видами за період 2010-2017 рр.

Джерело: сформовано авторами на основі [6]

Проте, індексний аналіз (рис. 2) свідчить про зворотну тенденцію в галузі. Падіння результативності свідчить про зниження попиту на ринку нерухомості загалом. Покупці змінили смаки щодо якості житла, що зменшило обсяги приватного інвестування; централізовані фонди фінансують заплановані об'єми капітальних інвестицій. Фінансування будівництва нових об'єктів комерційної нерухомості відбувається переважно за кошти інвесторів. Натомість банки

зосереджені на реструктуризації давніх проблемних кредитів та продажі заставного майна. Тому зростають обсяги угод на вторинному ринку.

За даними консалтингової компанії Cushman & Wakefield, у I півріччі обсяг транзакцій становив близько 170 млн дол., що суттєво більше, ніж за весь 2017 рік. Очікується, що до кінця цього року інвестиції в комерційну нерухомість на вторинному ринку наблизяться до 360 млн доларів [8].

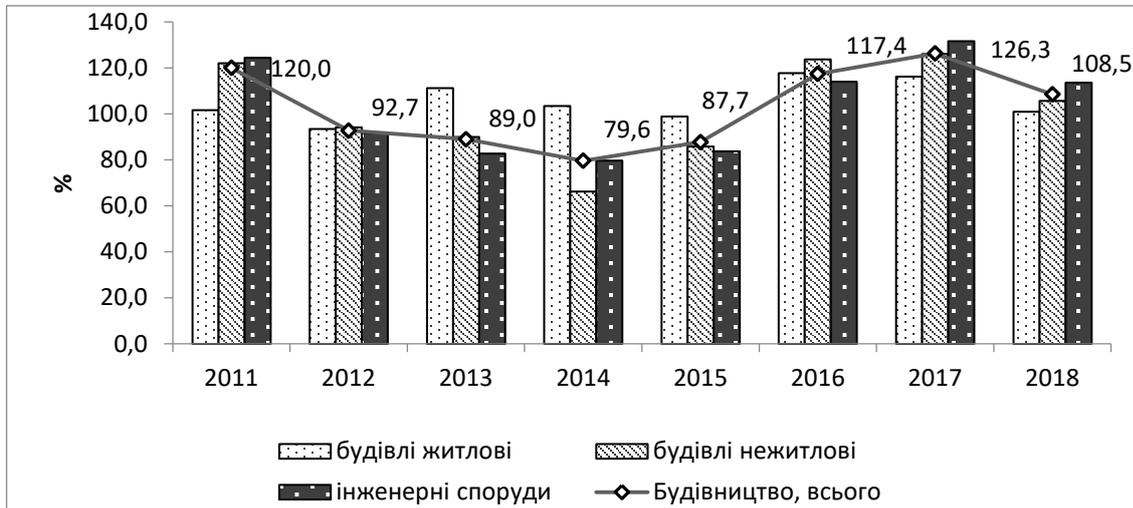


Рис. 2. Індекси будівельної продукції в Україні за видами за період 2010-2017 рр.

Джерело: сформовано авторами на основі [7]

Структуру коштів, які інвестуються в житлове будівництво, зображено на рис. 3. Зауважимо, що значне превалювання коштів населення серед джерел інвестування є характерною ознакою вітчизняного ринку. В той же час, частка інституційних учасників іпотечного ринку складає лише третину коштів, які

інвестуються у житлове будівництво – 33,0%, а саме, кошти підприємств та організацій – 18,0% та кредитні кошти довіритель – 15,0%. Це свідчить про незадовільний ступінь залученні фінансових інститутів до іпотечного ринку, до фінансування житлового будівництва в Україні [9]

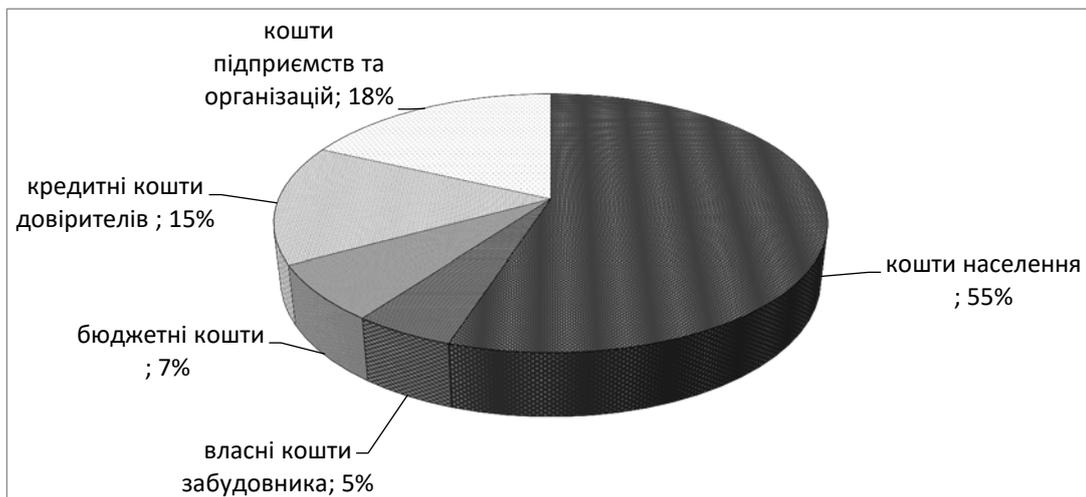


Рис. 3. Структура коштів, які інвестуються у житлове будівництво [9]

Аналіз капітальних інвестицій в Закарпатському регіоні доводить підвищення ролі централізованих ресурсів, проте левову частку у забезпеченні фінансовими ресурсами будівництва належить саме компаніям та населенню (рис. 4).

На виконання видаткової частини бюджету Закарпатської області на 2018 р. заплановано фінансування через надання пільгових довгострокових

кредитів молодим сім'ям та самотнім молодим громадянам на будівництво/придбання житла у сумі 5639100 грн., надання довгострокових кредитів індивідуальним забудовникам житла на селі у сумі 8049100. Проте левова частка бюджетних витратів обласного бюджету у 2018р. направлена на фінансування капітального ремонту доріг на 30% всього бюджету і лише 0,6% на будівництва житла.

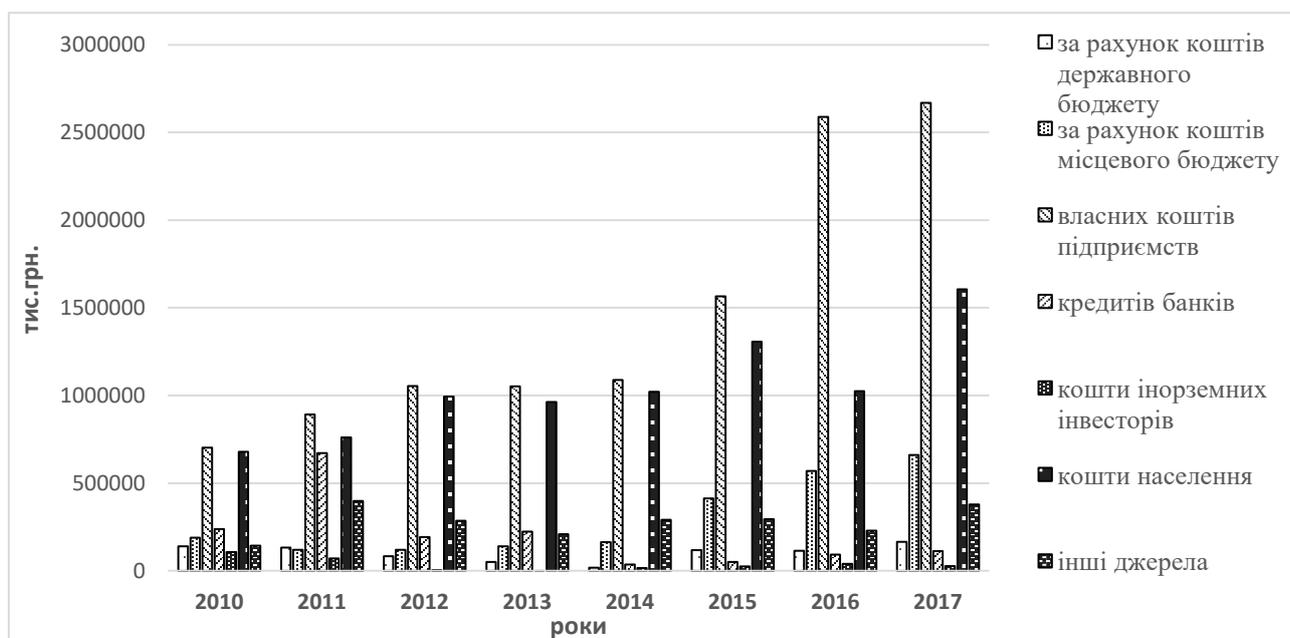


Рис. 4. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування в Закарпатській області за період 2010-2017 рр.
Джерело: сформовано авторами на основі [9]

За даними, запропонованими на рис.4, можна зробити висновок про слабку участь у фінансуванні капітального будівництва кредитних ресурсів банків. Це наслідки фінансової кризи 2008-2010 рр. та нестабільної економічної ситуації в країні. Зростання рівня інфляції не дозволяє банкам кредитувати на довгостроковій основі будівництво чи через іпотеку. Ризики економічно-політичної нестабільності підвищують вартість фінансових ресурсів. Залучення на короткостроковій основі ресурсів, взагалі, не вирішує питання фінансового забезпечення та спричиняє подорожчання вартості будівельних послуг. Як результат, мала жвавість на даному сегменті ринку – 3,4% виробництва будівельних послуг.

Можемо узагальнити, що збільшення обсягів фінансових ресурсів будівельних компаній базуються на:

- диверсифікації джерел та фінансових інструментів, їх формування;
- використання можливостей світового та національного фондових ринків;
- створення фінансово-будівельних холдингів;
- залучення коштів домогосподарств, приватних інвесторів, державного чи (або) місцевого бюджетів;
- використанні інноваційних продуктів фінансування банківського та фондового ринків.

З метою більш ефективного фінансового забезпечення діяльності великих будівельних компаній нами рекомендовано для будівельних компаній регіону формувати ресурси у такий спосіб – 30% власного капіталу, 70% залученого капіталу.

Важливим у капітальному фінансуванні є визначення співвідношень між необоротними активами і оборотними та їх джерелами. На думку авторів, фінансування необоротних активів повинно здійснюватися на 20% за рахунок власних коштів і

80% за рахунок позикових. Це пояснюється наявністю на ринку різноманітних кредитних продуктів саме для придбання основних засобів за меншими кредитними ставками. Запаси та оборотний капітал на 80% забезпечувати за рахунок власних коштів і лише на 20% за рахунок поточних зобов'язань, оскільки тривала процедура залучення банківських або інших ресурсів порушить графіки виконання будівельних робіт, введе дисбаланс в часі із матеріальним транспортним та іншим забезпеченням будівництва.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Здійснені дослідження дають змогу обґрунтувати бачення щодо можливих та перспективних джерел формування фінансових ресурсів для ресурсного забезпечення будівельної діяльності. Дослідниками розглянуто основні джерела формування фінансових ресурсів, запропоновано ряд сучасних інновацій в механізмах формування удосконалених форм залучення джерел з ціллю нарощення обсягів фінансових ресурсів в довгостроковій перспективі. Запропоновано, з врахування особливостей регіону, схему фінансового забезпечення будівельних компаній за моделлю з перевагою довгострокових стабільних джерел фінансування.

Насамперед, будівельним підприємствам, незалежно від форми організації, необхідно звернути увагу на залучення коштів від приватного сектору через Фонди фінансування будівництва, Інститути спільного інвестування, а також шляхом емісії цільових облігацій. Як можливість, залежно від фінансового стану та розміру підприємства, не слід виключати із джерел фінансових ресурсів будівельної компанії кошти через кредитні програми.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Воробйов, Ю. М. Фінансове забезпечення діяльності будівельних підприємств [Електронний ресурс] / Ю. М. Воробйов // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – №1. – Режим доступу: <https://ta.cfuv.ru/wp-content/uploads/2015/07/166.pdf>.
2. Есипенко, А. Д. Інвестиційний та інноваційний розвиток будівельної галузі України в умовах світової фінансової та економічної кризи [Електронний ресурс] / А. Д. Есипенко // Науково-технічний збірник «Сучасні технології, матеріали і конструкції в будівництві». – Режим доступу: <file:///C:/Users/User/Downloads/69-Текст%20статті-69-1-10-20151029.pdf>.
3. Горчаківська, Г. В. Інвестиції як складова ефективної діяльності підприємств будівельного комплексу [Електронний ресурс] / Г. В. Горчаківська // Економіка будівництва і міського господарства. – Том 5. – №3. – 2009. – С. 147-152. – Режим доступу: http://donnasa.org/publish_house/journals/esgh/2009-3/03_gorchakovskaya.pdf.
4. Економічна статистика. Статистична інформація Головного управління статистики в Закарпатській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/statinfo.html>.
5. Успаленко, В. І. Сек'юритизація іпотечних активів як інновація на фінансовому ринку [Електронний ресурс] / В. І. Успаленко, О. В. Титаренко. – Режим доступу: <file:///C:/Users/User/Downloads/29025-54210-1-PB.pdf>.
6. Економічна статистика. Економічна діяльність. Будівництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/bud.htm.
7. Державна служба статистика України. Економічна статистика. Економічна діяльність. Будівництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/bud/ibpvuk/ibpvuk_u/ibp_bp_vyd_u.htm.
8. Кінець буму: в Україні почали будувати менше житла [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://minfin.com.ua/ua/2018/12/18/36027352/>
9. Юркевич, О. М. Розвиток форм фінансування житлового будівництва в Україні [Електронний ресурс] / О. М. Юркевич // Економічна наука. Інвестиції: практика та досвід. – № 21. – 2017. – Режим доступу: http://www.investplan.com.ua/pdf/21_2017/9.pdf.

REFERENCES

1. Vorobjov, Ju. M. (2012). Finansove zabezpechennja dij'al'nosti budivel'nyh pidpryemstv [Financial support of the activity of construction enterprises]. Naukovyj visnyk: Finansy, banky, investycii' – Science Journal: Finance, banks, investment, 1. Retrieved from <https://ta.cfuv.ru/wp-content/uploads/2015/07/166.pdf> [in Ukrainian].
2. Esypenko, A. D. (2009). Investycijnyj ta innovacijnyj rozvytok budivel'noi' galuzi Ukrai'ny v umovah svitovoi' finansovoi' ta ekonomichnoi' kryzy. Suchasni tehnologii', materialy i konstrukcii' v budivnyctvi – Modern technology, materials and design in construction. Retrieved from <file:///C:/Users/User/Downloads/69-Tekst%20statti-69-1-10-20151029.pdf> [in Ukrainian].
3. Gorchakivs'ka, G. V. (2009). Investycii' jak skladova efektyvnoi' dij'al'nosti pidpryemstv budivel'nogo kompleksu [Investments as a component of effective activity of construction complex enterprises]. Ekonomika budivnyctva i mis'kogo gospodarstva – The economy and urban construction, 3 (5), 147-152. Retrieved from http://donnasa.org/publish_house/journals/esgh/2009-3/03_gorchakovskaya.pdf [in Ukrainian].
4. Statystychna informacija Golovnoho upravlinnja statystyky v Zakarpats'ki oblasti [Statistical information of the Main Department of Statistics in Zakarpattya region]. Retrieved from <http://uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/statinfo.html> [in Ukrainian].
5. Uspalenko, V. I., Tytarenko, O. V. Sek'jurytyzacija ipotechnyh aktyviv jak innovacija na finansovomu rynku. Retrieved from <http://file:///C:/Users/User/Downloads/29025-54210-1-PB.pdf> [in Ukrainian].
6. Ekonomichna statystyka. Ekonomichna dij'al'nist'. Budivnyctvo [Economic statistics. Economic activity. Construction]. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/bud.htm [in Ukrainian].
7. Derzhavna sluzhba statystyka Ukrai'ny. Ekonomichna statystyka. Ekonomichna dij'al'nist'. Budivnyctvo [State Service of Statistics of Ukraine. Economic statistics. Economic activity. Construction]. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/bud/ibpvuk/ibpvuk_u/ibp_bp_vyd_u.htm [in Ukrainian].
8. Kinec' bumu: v Ukrai'ni pochaly buduvaty menshe zhytla. Retrieved from <https://minfin.com.ua/ua/2018/12/18/36027352/> [in Ukrainian].
9. Jurkevych, O. M. (2017). Rozvytok form finansuvannja zhytloвого budivnyctva v Ukrai'ni [Development of forms for housing construction financing in Ukraine]. Investycii': praktyka ta dosvid, 21. Retrieved from http://www.investplan.com.ua/pdf/21_2017/9.pdf [in Ukrainian].

Голубка Ярослав Владимирович, Нестерова Светлана Васильевна, Михальчинець Галина Томівна. ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

Строительство в целом, а особенно жилищное строительство, является одним из индикаторов состояния экономики, в значительной мере определяет как положительную, так и отрицательную динамику его развития. Наиболее весомым финансовым показателем в строительстве является уровень его финансового

обеспечения. Финансирование строительного процесса влияет на развитие самой отрасли, ускорение роста валового внутреннего продукта, а также на занятость, рост бюджетных доходов и народного хозяйства страны в целом. Вопрос расширения источников финансирования строительных услуг, а также определения их стоимости, как основного индикатора стоимости строительства, его доходности, внедрения различных коммерческих механизмов финансирования, всегда актуальны по причине стохастических изменений в экономическом пространстве. Целью статьи является исследование процесса аккумуляции собственных и привлеченных финансовых ресурсов строительных организаций, поиск путей и направлений оптимизации механизма управления их финансовыми ресурсами. Методологическую основу исследования составляют общенаучные принципы и методы проведения научных исследований, положения экономической науки, изложенные в трудах ведущих зарубежных и отечественных ученых. В работе были применены следующие методы: анализа и обобщения отечественного опыта существующих положений и подходов, теоретико-методологических основ по формированию и использованию финансовых ресурсов строительных предприятий; системного анализа; синтеза; классификации; экономического и финансового анализа; графического анализа. Практическое значение полученных результатов заключается в возможности применения современных подходов в механизмах формирования усовершенствованных форм привлечения источников финансирования деятельности строительных компаний с целью увеличения объемов финансовых ресурсов в долгосрочной перспективе. Научная новизна исследования заключается в обосновании теоретико-методологических основ внедрения стратегии ценностно-ориентированного управления капиталом строительных компаний. Важным вопросом является исследование моделей распределения финансовых ресурсов на соответствующие строительные проекты, в том числе и с длительным периодом времени использования. Разветвленность специализированных финансовых институтов расширяют пределы участия частного капитала в строительной индустрии, в том числе сбережений населения. Структура капитала строительных компаний с учетом особенностей регионального рынка строительных услуг и потребностей - залог успеха местных строительных компаний. В дальнейшем вопросы изучения структуры капитала и его портфеля позволят исследовать оптимизацию стоимостной компоненты такого портфеля и его влияние на конечный стоимостной и качественный результат строительных услуг.

Ключевые слова: финансовое обеспечение строительных компаний, финансовые институты, инвестиции в строительство, секьюритизация.

Holubka Yaroslav V., Nesterova Svitlana V., Myhalchinets Halyna T. FEATURES OF FINANCIAL SUPPORT OF NATIONAL CONSTRUCTION COMPANIES

Construction is as a whole, and in particular construction of housing, is one of the indicators of economic performance, defines largely both positive, and negative dynamics of its development. The most important financial rating in construction is the level of its financial security. Financing the construction process affects development of industry itself, acceleration of gross domestic product growth, as well as to employment, budget revenue growth and national economy of the country as a whole. The question of expanding the sources of financing construction services, as well as determination of their cost, as the main indicator of construction cost, its profitability, implementation of various commercial financing mechanisms, are always urgent owing to stochastic changes in economic space. Article purpose is research of process of storage of its own and assigned financial resources of building organizations, search of the ways and the directions for optimizing the mechanism for managing their financial resources. Methodological base of research consists of the general scientific principles and methods of execution of scientific researches, situations of economical science stated in labour of leading foreign and domestic scientists. Following methods have been applied in the work: analysis and the integration of national experience of existing situations and approaches, theorist-methodological bases on formation and use of financial resources of building enterprises; system analysis; synthesis; classification; economical and financial analysis; graphic analysis. Practical value of received results is the possibility to use modern approaches in the mechanisms of formation advanced forms of the financing sources engagement of construction companies to increase volumes of financial resources in long-term perspective. Scientific novelty of research is in justification of theorist-methodological bases for implementation of the valuable-oriented control strategy of construction companies capital. The important issue is the research of the financial resources distribution models to the appropriate building projects, including with long period of use. Branching of specialised financial institutions is expanded by the limits of private capital participation in building industry, including saves of the population. The structure of the capital of construction companies concerning the features of regional market of building services and needs is a guarantee of success of local construction companies. Hereinafter the questions of studying the structure of the capital and its portfolio will allow investigating optimization of value the components of such portfolio and its influence to qualitative result of construction services.

Key words: financial security of construction companies, financial institutions, investments to construction, securitization.

Одержано 05.04.2019 р.

ПРОБЛЕМИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Метою статті є розкриття особливостей комплексного аналізу фінансової стійкості виробничого підприємства, а саме такого, що може стати основою оптимізаційних рішень. Визначено, що за традиційних підходів до аналізу фінансової стійкості суб'єкт господарювання не здатний оцінити наявні у нього резерви для розвитку в умовах припустимого рівня ризику (тобто, із забезпеченням оптимального рівня фінансової стійкості). У межах статті розкриті особливості комплексного аналізу фінансової стійкості виробничого підприємства, а саме такого, що може стати основою оптимізаційних рішень. Окреслене досягнуто за рахунок наступних дослідницьких завдань: окреслення змінних властивостей, що сприяють комплексності аналізу фінансової стійкості виробничого підприємства; характеристика змінних властивостей внутрішнього стану фінансової стійкості підприємства та особливостей їх аналізу. Авторській підхід полягає у забезпеченні вимог, щодо комплексності аналізу фінансової стійкості виробничого підприємства на основі застосування її змінних властивостей, а саме: платоспроможності, кредитоспроможності, забезпеченості фінансовими ресурсами. У межах дослідження застосовані коефіцієнтні методи та методи балансового погодження, у межах організації обробки даних та зіставлення систем взаємопов'язаних змінних властивостей фінансової стійкості підприємства. За результатами доведено, що бальна форма конкретизації змінних параметрів аналізу фінансової стійкості досить ефективно узагальнює результати, щодо: межі використання ліквідних активів; умов, що обумовлюють фінансову спроможність суб'єкта господарювання; рівня забезпечення активами та пасивами. Такий підхід відрізняє можливість складання портрету фінансової стійкості підприємства, як абстрактного опису її основних властивостей. Практична значущість результатів полягає у можливості їх використання для розробки оптимізаційних рішень, формування прогностичного сценарію оптимізації (у межах формалізації цільової функції процесу оптимізаційних змін). Подальші дослідження будуть спрямовані на адаптацію результатів проведеного дослідження у практичну діяльність виробничих підприємств регіону.

Ключові слова: платоспроможність, кредитоспроможність, забезпеченість фінансовими ресурсами; фінансова стійкість, суб'єкт господарювання, виробниче підприємство.

ВСТУП

Постановка проблеми. У сучасних умовах більшість виробничих підприємств України перебувають у глибокій системній кризі, через стагнацію інвестиційних процесів відновлення виробництва, зниження купівельної спроможності населення, наслідки санкційної війни. Так, у 2014 р. Російська Федерація заборонила експорт вітчизняної продукції рослинництва та ввела обмеження на імпорт молочної продукції, кондитерських виробів, рибних і продовольчих консервів, окремих видів алкоголю, походженням з України. У машинобудуванні були розірвані господарські зв'язки. Окреслене становище призвело до скорочення промислового виробництва у січні 2019 р. на 2,9%, порівняно з січнем 2018 р. [1]. При цьому найбільше зниження було характерне для виробництва: споживчих товарів тривалого використання; енергії; товарів проміжного споживання.

Таке становище є безпосереднім наслідком спрощених підходів менеджменту вітчизняних виробничих підприємств до аналізу фінансової стійкості. В більшості, цей напрям обмежується традиційним обрахунком коефіцієнтів автономії (або концентрації власного капіталу), довгострокової фінансової незалежності, маневреності та інших. З одного боку, цей метод досить простий, а з іншого – малоінформативний. Основна проблема полягає у

тому, що він не додає інформації для визначення рівня, при якому забезпечується стабільність фінансового стану.

Отже, за традиційних підходів до аналізу фінансової стійкості, суб'єкт господарювання не здатний оцінити наявні у нього резерви для розвитку, в умовах припустимого рівня ризику (тобто, із забезпеченням оптимального рівня фінансової стійкості). Необхідний якісно новий підхід, що забезпечить основу для вибору оптимальних значень-екстремумів змінних властивостей фінансової стійкості суб'єкта господарювання, що створить основу для його успішного функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як свідчать дослідження, теорія і практика аналізу оцінки фінансової стійкості традиційно ґрунтується на коефіцієнтному методі. Такий метод досить системно представлений у працях: О. О. Сосновської, І. О. Бланка, О. О. Шеремета, А. О. Бабінської, В. М. Дегтярьової, А. Ю. Перетятко, М. Певленкова, Н. Смиронова, О. Я. Базилінської та ін.

При цьому ряд науковців (зокрема М. Певленкова, Н. Смиронова) констатують, що застосування окремих коефіцієнтів не дозволяє ідентифікувати наскільки утворення, рух і використання фінансових ресурсів і джерел їх формування, сприяють успішній діяльності.

О. Я. Базилінська вказує на те, що аналіз фінансової стійкості має забезпечуватися не

диференційованими наборами коефіцієнтів фінансової стійкості, а алгоритмами фінансового важеля і умов фінансової стійкості. Це пов'язане з тим, що результати коефіцієнтів характеризують кінцеву систематику фінансового стану виробничого підприємства лише частково.

Результат вивчення наукової літератури наочно виявляє відсутність єдиного підходу до вибору фінансових показників (фактично, кожен з виділених вище авторів пропонує свій унікалізований набір фінансових коефіцієнтів), не розповсюдженість практики зведення таких коефіцієнтів до підсумкового показника. Крім того, були зроблені висновки, щодо відсутності достатньої кількості наукових наробок у сфері комплексного аналізу фінансової стійкості виробничого підприємства.

Постановка завдання (мета статті). Метою статті є розкриття особливостей комплексного аналізу фінансової стійкості виробничого підприємства, а саме такого, що може стати основою оптимізаційних рішень.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Потреба у забезпеченні вимог, щодо комплексності аналізу фінансової стійкості виробничого підприємства, може бути задоволена застосуванням у межах наукових пошуків її змінних властивостей, а саме:

- платоспроможності;
- кредитоспроможності;
- забезпеченості фінансовими ресурсами.

Окреслені особливості підходу пов'язані із значущістю таких властивостей у віддзеркаленні внутрішнього стану фінансової стійкості підприємства, загалом [1].

Нами розглянута платоспроможність як віддзеркалення такої специфічної межі використання ліквідних активів, при подоланні якої формуються економічні збитки для діяльності суб'єкта господарювання.

З огляду на це, аналіз її якості був реалізований за допомогою ітераційних та рекурсивних алгоритмів «Аналітичного балансу оцінювання параметрів ліквідності активів». А саме алгоритмів:

1) ілюстрації ліквідного базису за сукупність точно заданих правил угруповання активів за строками трансформації у гроші та зіставлення їх з пасивами (за умовами терміновості) [8]. Фактично, у межах підходу процедури угруповання, орієнтовані на ітераційні переходи, або повторюване застосування математичних операцій з:

– організації обробки даних, щодо активів від найбільш ліквідних до найменш ліквідних. Це дозволить, за елементами обробки даних, окреслити такі зони для інтеграцій, як [8; 1]: А1 (повторювані дії, щодо сумування статей активів, які мають спрямовуватися для негайного погашення термінових зобов'язань); А2 (повторювані дії, щодо сумування статей дебіторської заборгованості, що запланована до сплати, продовж звітного періоду); А3 (повторювані дії, щодо сумування статей запасів, довгострокової дебіторської заборгованості, ПДВ по придбаних

цінностях); А4 (повторювані дії, щодо сумування статей необоротних активів);

– організації обробки даних щодо зобов'язань від найбільш термінових до найменш термінових. За елементами обробки даних окреслені такі зони для інтеграцій, як [7; 1]: П1 (повторювані дії, щодо сумування статей кредиторської заборгованості (без врахування заборгованості по виплаті доходів), інших короткострокових зобов'язань, позик не сплачених в строк); П2 (повторювані дії, щодо сумування статей кредитів та позик, що підлягають погашенню у наступному звітному періоді); П3 (повторювані дії щодо сумування довгострокових кредитів та інших довгострокових пасивів); П4 (повторювані дії, щодо сумування капіталу і резервів, заборгованості по виплаті доходів, доходів майбутніх періодів, резервів майбутніх витрат за мінусом витрат майбутніх періодів).

Слід зазначити, що ітераційні механізми впровадженні у зв'язку із тим, що оцінювання параметрів ліквідності активів, як певна функція, викликається послідовно. Це пов'язане із потребою її повторного застосування (щоденно, щотижнево, щомісячно, щорічно), але ця функція викликається вже з трансформованими на попередніх ітераціях елементами множини.

2) рекурсивна конкретизація, отриманих співвідношень Аналітичного балансу оцінювання параметрів ліквідності активів». Ураховуючи, що можна виділити ідентичність задачі, конкретизація полягає у визначенні класу платоспроможності виробничого підприємства та основних співвідношень активів та пасивів (фракталів), а потім заданням правил їх побудови.

Так, сукупність алгоритмів «Аналітичного балансу оцінювання параметрів ліквідності активів» виробничого підприємства виділена нами у табл. 1.

Ілюстрація результатів практичної апробації ітераційних та рекурсивних алгоритмів «Аналітичного балансу оцінювання та конкретизації параметрів ліквідності активів» на прикладі ПАТ ММК наведено у табл. 2.

Нами була розглянута кредитоспроможність, як віддзеркалення таких умов, що обумовлюють фінансову спроможність суб'єкта господарювання. З огляду на це, ітераційні та рекурсивні алгоритми аналізу її якостей мають бути реалізовані у контекстах 3-х базових зон ітерацій. А саме [5; 6]:

– результативності базових процесів розміщення і використання коштів (алгоритмів рентабельності продукції або вкладень у підприємство);

– оволодіння можливостями вчасно погашати наявні кредити та зобов'язання (алгоритмів ліквідності, співвідношення власних і позикових коштів та ймовірності банкрутства), зайняти стійке положення на конкурентному ринку (оборотності дебіторської, кредиторської заборгованостей і запасів).

При цьому незбіжні ітеративні процедури, орієнтовані на побудову та вивчення фрактальних структур, які утворюються при присвоєнні основним елементам множини вагів та присвоєних балів (S)).

Таблиця 1

Сукупність ітераційних та рекурсивних алгоритмів «Аналітичного балансу оцінювання та конкретизації параметрів ліквідності активів» виробничого підприємства (розроблено на основі [1; 7; 8])

Ітераційні алгоритми обробки даних щодо активів від найбільш ліквідних до найменш ліквідних (А-активи)		Ітераційні алгоритми обробки даних щодо зобов'язань від найбільш термінових до найменш термінових (П-зобов'язання)		Рекурсивна конкретизація отриманих співвідношень «Аналітичного балансу оцінювання параметрів ліквідності активів»		
Елементи множини	Зони для інтеграцій	Елементи множини	Зони для інтеграцій	Фрактал		
				A ¹	B ²	C ³
A1	Найбільш ліквідні	П1	Найтерміновіші	A1≥П1; A2≥П2; A3≥П3; A4≤П4 (Ідеальні рівності)	одне або кілька рівностей A1≥П1; A2≥П2; A3≥П3 не відповідають ідеальним.	A1≤П1; A2≤П2; A3≤П3; A4≥П4
A2	Швидко реалізовані.	П2	Короткострокові			
A3	Повільно реалізовані	П3	Довгострокові			
A4	Важко реалізовані	П4	Постійні			

Примітка

¹ якщо за результатами рекурсії визначено, що фрактал у зонах ітерації ідентифікує наявність власних оборотних коштів (за правилом виконання рівняння нерівності $A4 \geq П4$, при виконанні 3-х інших) – платоспроможність є абсолютною;

² якщо за результатами рекурсії визначено, що фрактал у зонах ітерації ідентифікує, що є дефіцит коштів по певній групі, але в вартісному вираженні він компенсується надлишком коштів по іншій – платоспроможність є недостатньою. Така інтерпретація обумовлена тим, що окреслений компенсаційний механізм є умовним (менш ліквідні активи не здатні повністю замінити більш ліквідні);

³ якщо за результатами рекурсії визначено, що фрактал у зонах ітерації ідентифікує відсутність власних оборотних коштів – це неплатоспроможність. Така інтерпретація обумовлена тим, що погашення найбільш термінових зобов'язань можливо виключно у разі продажу оборотних активів, що неминує синтезує економічні збитки від діяльності.

Таблиця 2

Ілюстрація результатів практичної апробації ітераційних та рекурсивних алгоритмів «Аналітичного балансу оцінювання та конкретизації параметрів ліквідності активів» ПАТ ММК, грн.

Зони для інтеграцій	Періоди охоплені ітераціями, р.			Зони для інтеграцій	Періоди охоплені ітераціями, р.			Фрактали		Рекурсивна конкретизація
	2016	2017	2018		2016	2017	2018	2016, 2018	2017	
A1	597925	8400	119023	П1	97275	56440	38080	A1>П1	A1<П1	Платоспроможність недостатня
A2	217840	296365	249243	П2	330439	108664	310622	A2<П2	A2>П2	
A3	118449	90102	97226	П3	904710	856401	855564	A3<П3		
A4	989704	1435280	1448814	П4	228313	221753	226557	A4>П4		

Примітка

* розроблено за даними ПАТ ММК

Фрактальні структури отримують вираз у рекурсивній конкретизації, в залежності від фактичних значень (за правилами відповідності нормативам). Крім того, S не дозволяє однозначно прогнозувати фінансову спроможність в майбутньому, тому рекурсивна конкретизація має доповнюватися алгоритмом прогнозування ймовірності банкрутства, що має диференційовану шкалу конкретизації результатів (зберігаючи стандартну точність прогнозу) [5]. Так, сукупність ітераційних та рекурсивних алгоритмів диференційована у таблиці 3.

Ілюстрація результатів практичної апробації ітераційних та рекурсивних алгоритмів аналізу кредитоспроможності на прикладі ПАТ ММК наведено у таблиці 4.

Нами була розглянута забезпеченість фінансовими ресурсами як віддзеркалення такого рівня забезпечення активами та пасивами, що визначає їх

достатність для безперебійності виробництва продукції (робіт, послуг) та обслуговування процесів реалізації. З огляду на це, ітераційні та рекурсивні алгоритми аналізу її якостей мають бути реалізовані у контекстах: рівноваги активів і пасивів; збалансованості потоків грошей (грошового потоку). Так, нами застосовано [2; 3]:

1) ілюстрації показників обороту коштів. Це дозволить, за результатами ітераційної обробки даних, застосувати рекурсивний аналіз щодо стійкості перевищення останнього як ознаки збалансованості потоків грошей за кілька звітних періодів;

2) ілюстрації якісних показників управління потоками грошей. Зокрема, за результатами ітераційної обробки даних передбачається їх рекурсивна конкретизація щодо: достатності чистого потоку грошей (K1); реінвестування потоку грошей (K1); ліквідності потоку грошей (K3);

Сукупність ітераційних та рекурсивних алгоритмів аналізу кредитоспроможності виробничого підприємства (розроблено на основі [1;6])

Елементи множини	Елементи множини		Диференційована рекурсивна конкретизація отриманих співвідношень	Нормативи			Фрактальні структури*	Рекурсивна конкретизація S
	Код	призначення		1У	2У	3У		
абсолютна ліквідність	K ₁	побудова структури 1	Можливості вчасно погашати кредити та зобов'язання, у форматах: швидкого погашення; оперативного вивільнення з господарського обігу; перевищення оборотних активів підприємства над короткостроковими зобов'язаннями	0,2 та ↑	0,15-0,2	0,14 та ↓	S=0,11×У K ₁ + 0,05×У K ₂ + 0,42×У K ₃ + 0,21×У K ₄ + 0,21×У K ₅	Структура виражена значеннями*: А – 1-1,05; В – ↑1, але ↓2,42; С – 2,42 та ↓
проміжне покриття	K ₂			0,8 та ↑	0,5-0,8	0,49 та ↓		
загальне покриття	K ₃			2 та ↑	1-2	0,99 та ↓		
співвідношення власних і позикових коштів	K ₄			1 та ↑	0,7-1	0,69 та ↓		
рентабельність продукції	K ₅			0,15 та ↑	0,14-0,01	0 та ↓		
модель Макаренко	Z	побудова структури 2	Ймовірності банкрутства із врахуванням галузевих особливостей, масштабів діяльності	-	-	-	Z=1,0K ₂ +2,5K ₁ +2,86K ₃ +2,0K ₄ +3,33K ₅ **	Структура виражена значеннями**: : А Z ≥ 5,01 В Z = {5,0 – 4,59} С Z = {4,58 – 4,16} D Z = {4,15 – 3,21} I Z = {3,20 – 2,26} F Z ≤ 2,25

Примітка

*А – фрактальна структура ідентифікує високу кредитоспроможність; В – фрактальна структура ідентифікує середню кредитоспроможність; С – фрактальна структура ідентифікує низьку кредитоспроможність.

**А – мінімальний ризик; В – невисокий ризик; С – середній ризик (середньостатистичний); D – високий ризик; I – максимальний ризик; F – критичний ризик.

**K₁ – коефіцієнт автономії; Кр.в.з. – коефіцієнт рентабельності вкладень в підприємство; K₂ – коефіцієнт поточної ліквідності; Ка.л – коефіцієнт абсолютної ліквідності; K₃ – коефіцієнт маневреності власного капіталу; K₄ – частка майна виробничого призначення; K₅ – коефіцієнт рентабельності продукції.

3) ілюстрації показників рівноваги активів і пасивів, що ідентифікують можливість розвитку, при мінімальній залежності від кредиторів. Так за результатами ітераційної обробки даних, передбачається їх рекурсивна конкретизація щодо: автономії (K₁); фінансового ризику (K₁);

довгостроковою фінансовою незалежністю (K_3).

забезпеченості фінансовими ресурсами, на прикладі ПАТ ММК наведено у таблиці 5.

Ілюстрація результатів практичної апробації ітераційних та рекурсивних алгоритмів аналізу

Таблиця 4

Ілюстрація результатів практичної апробації ітераційних та рекурсивних алгоритмів аналізу кредитоспроможності ПАТ ММК

Зони для інтеграцій	Періоди охопленні ітераціями, р.			Фрактальні структури		Рекурсивна конкретизація
	2016	2017	2018	S	Z	
K_1	1,39	0,04	0,34	$S^{2018}=1,84$ або B $S^{2017}=2,27$ або B $S^{2016}=2,26$ або B	$Z^{2018}=4,5$ або C $Z^{2017}=2,63$ або I $Z^{2016}=3,37$ або D	середня кредитоспроможність із ризиком банкрутства, що відповідає середньостатистичному і значно знизився
K_2	1,95	1,28	1,05			
K_3	2,27	1,76	1,43			
K_4	0,48	0,7	0,62			
K_5	-0,11	0,01	0,04			

Примітка

* розроблено за даними ПАТ ММК

Таблиця 5

Ілюстрація результатів практичної апробації ітераційних та рекурсивних алгоритмів аналізу забезпеченості фінансовими ресурсами на прикладі ПАТ ММК (розроблено на основі [1; 2])

Зони для інтеграцій	Періоди охопленні ітераціями, р.			Рекурсивна конкретизація		
	2016	2017	2018	якісні показники управління потоками грошей (X)	збалансованість потоків грошей (Y)	рівноваги активів і пасивів (Z)
K_1^*	1,17	1,64	0,83	У цілому грошовий потік ліквідний (A). При цьому йому властиві такі якісні властивості: на грн., як од. вимог з фінансування дефіциту коштів становить 0,16 грн. При цьому на од. притоку коштів 0,33% припадає на необоротні активи.	За коливань потоків грошей за кілька звітних періодів, його значення у останньому звітному періоді (+30340 тис. грн.). Це ознаки збалансованості потоків грошей	відсутність рівноваги, збільшення залежності від зовнішніх джерел фінансування
K_1^*	0,07	-2,17	0,33			
K_3^*	2,64	0,34	4,21			

Примітка

*A – фрактальна структура ідентифікує, що грошовий потік ліквідний; B – фрактальна структура ідентифікує, що грошовий потік ліквідний, коливається; C – фрактальна структура ідентифікує, що грошовий потік не ліквідний.

Окреслена система показників платоспроможності; кредитоспроможності; забезпеченості фінансовими ресурсами, буде комплексно характеризувати внутрішній стан фінансової стійкості, за умови її зведення у інтегральне значення [1; 4]. Для цього рекомендоване застосування бальної форми конкретизації змінних параметрів, результат застосування якої представлені у табл. 6.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Бальна форма конкретизації змінних параметрів досить ефективно узагальнює результати аналізу фінансової стійкості щодо:

– межі використання ліквідних активів, при подоланні якої формуються економічні збитки для діяльності суб'єкта господарювання;

– умов, що обумовлюють фінансову спроможність суб'єкта господарювання;

– рівня забезпечення активами та пасивами, що визначає їх достатність для безперебійності виробництва продукції (робіт, послуг) та обслуговування процесів реалізації.

Такий підхід відрізняє можливість складання портрету фінансової стійкості підприємства, як абстрактного опису її основних властивостей. Закономірно, що практична значущість результатів полягає у можливості їх використання для розробки оптимізаційних рішень, формування прогнозного сценарію оптимізації (у межах формалізації цільової функції процесу оптимізаційних змін).

Подальші дослідження будуть спрямовані на адаптацію результатів проведеного дослідження у практичну діяльність виробничих підприємств регіону.

Бальна форма конкретизації змінних параметрів фінансової стійкості ПАТ ММК (розроблено автором)

Платоспроможність	Б*	Кредитоспроможність	Б	Фінансова забезпеченість	Б	І
A	1	S		X		
B	2	A	1	A	1	
C	3	B	2	B	2	
		C	3	C	3	
		Z		Y	1	
		A	1	$K_1 > 0,6; K_2 < 1; K_3 = 0,6;$	2	
		B	0,5	$K_1 = 0,6; K_2 = 1; K_3 \approx 0,6$	3	
		C	1	$K_1 < 0,6; K_2 > 1; K_3 < 0,6$		
		D	1,5	Z	1	2
		I	2	$K_1 > 1;$	2	
		F	2,5	$K_2 > 1; K_3 = 0,31-0,4;$	3	
				$K_2 = 1; K_2 = 1; K_3 \approx 0,3$		
				$K_2 < 1; K_2 < 1; K_3 \text{ до } 0,25$		
значення ПАТ ММК	2	S	2	X	2	
		Z	1	Y	2,5	
				Z	1,6	

Примітка

* Б – бальна оцінка. Загальна оцінка індикативна (І); визначається за оціночною шкалою: 1 бал - абсолютна фінансова стійкість; 1 - 1,5 балу - середня фінансова стійкість; 1,6 - 2 бали, - низька фінансова стійкість; від 2,1 - Фінансова нестійкість.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бланк, И. А. Словарь-справочник финансового менеджера / И. А. Бланк. – К., 2001. – 481 с.
2. Выборова, Е. Н. Диагностика финансовой устойчивости рынков хозяйствования / Е. Н. Выборова // Аудитор. – 2016. – № 12. – С. 37-39.
3. Кампо, Г. М. Оцінка фінансової стійкості підприємств України / Г. М. Кампо, Н. М. Дочинець, О. В. Гаврилець // Науковий вісник Ужгородського університету: Серія: Економіка / редкол.: В. П. Мікловда (гол. ред.), В. І. Ярема, Н. Н. Пойда-Носик та інші. – Ужгород: Вид-во УжНУ «Говерла», 2017. – Вип. 1(49). Том 1. – С. 150-158.
4. Козлова, О. С. Методика оцінки фінансової стійкості підприємства / О. С. Козлова // Молодий вчений, 2017. – №10 (50). – С. 915-918.
5. Кравченко, М. С. Сутність фінансової стійкості промислового підприємства / М. С. Кравченко // Вісник економічної науки України. – 2014. – № 2. – С. 61-63.
6. Русіна, Ю. О. Економічна сутність фінансової стійкості підприємств та фактори, що на неї впливають / Ю. О. Русіна, Ю. В. Полозук // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». – 2015. – №2. – С. 91-94.
7. Сосновська, О. О. Механізм оцінки фінансової стійкості підприємств [Електронний ресурс] / О. О. Сосновська. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/econom_2015_2_12.pdf.
8. Стрішенець, О. Аналітичний огляд фінансової стійкості підприємства / О. Стрішенець // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки, 2018. – № 3. – С. 59-65.

REFERENCES

1. Blank, I. A. (2001). Slovnok-dovidnik finansovogo menegera [Dictionary-reference book of financial manager]. Kyiv [in Ukrainian].
2. Vyborova, E. N. (2016). Diagnostika finansovoi stijkosti rinksv gospodaryuvannya [Diagnostics of Financial Stability of the Business Markets]. Audytor, 12, 37-39 [in Ukrainian].
3. Kampo, G. M., Dochynets, N. M., Havrylets, O. V. (2017). Ocinka finansovoi stijkosti pidpriemstv Ukraini [Estimation of financial sustainability of Ukrainian enterprises]. Scientific Bulletin of Uzhgorod University: Series: Economics View of UzhNU, Goverla, 1 (49), 150-158 [in Ukrainian].
4. Kozlova, O. S. (2017). Metodika ocinki finansovoi stijkosti pidpriemstva [Methodology for assessing the financial sustainability of the enterprise]. Young scientist, 10 (50), 915-918 [in Ukrainian].
5. Kravchenko, M. S. (2014). Sutnist finansovoi stijkosto promislavogo pidpriemstva [Essence of financial stability of an industrial enterprise]. Bulletin of economic science of Ukraine, 2, 61-63 [in Ukrainian].
6. Rusina, Yu. O., Polozuk, Yu. V (2015). Ekonomichna sutnist finansovoi stijkosti pidriemstv ta factori, sho na nei vplivajut. [The economic essence of financial sustainability of enterprises and factors influencing it. International scientific

journal, 2, 91-94 [in Ukrainian].

7. Sosnovskaya, O. O. (2015) Mechanizm finansovoi stijkosti pidpriemst [Mechanism for assessing financial sustainability of enterprises]. Retrieved from http://irbisnbuv.gov.ua/cgiin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/econom_2_12.pdf [in Ukrainian].

8. Strishenets, O. (2018). Analitychnyi ohliad finansovoi stiikosti pidpriemstva [Analytical review of financial sustainability of the enterprise]. Economic Journal of the East European National University named after Lesia Ukrainka, 3, 59-65 [in Ukrainian].

Королович Оксана Емельяновна. ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Целью статьи является раскрытие особенностей комплексного анализа финансовой устойчивости производственного предприятия, а именно такого, что может стать основой оптимизационных решений. Определено, что при традиционных подходов к анализу финансовой устойчивости, предприятие не способен оценить имеющиеся у него резервы для развития, в условиях допустимого уровня риска (то есть, с обеспечением оптимального уровня финансовой устойчивости). В рамках статьи раскрыты особенности комплексного анализа финансовой устойчивости производственного предприятия, а именно такого, что может стать основой оптимизационных решений. Очерченный достигнуто за счет следующих исследовательских задач: определение переменных свойств, способствующих комплексности анализа финансовой устойчивости производственного предприятия; характеристика переменных свойств внутреннего состояния финансовой устойчивости предприятия и особенностей их анализа. Авторской подход заключается в обеспечении требований, по комплексности анализа финансовой устойчивости производственного предприятия на основе применения ее переменных свойств, а именно: платежеспособности, кредитоспособности, обеспеченности финансовыми ресурсами. В рамках исследования применены коэффициентный методы и методы балансовой согласования, в пределах организации обработки данных и сопоставление систем взаимосвязанных переменных свойств финансовой устойчивости предприятия. По результатам доказано, что балльная форма конкретизации переменных параметров анализа финансовой устойчивости достаточно эффективно обобщает результаты, относительно: пределы использования ликвидных активов; условий, обуславливающих финансовую состоятельность предприятия; уровня обеспечения активами и пассивами. Такой подход отличает возможность составления портрета финансовой устойчивости предприятия, как абстрактного описания ее основных свойств. Практическая значимость заключается в возможности их использования для разработки оптимизационных решений, формирования прогнозного сценария оптимизации (в пределах формализации целевой функции процесса оптимизационных изменений). Дальнейшие исследования будут направлены на адаптацию результатов проведенного исследования в практическую деятельность производственных предприятий региона.

Ключевые слова: платежеспособность, кредитоспособность, обеспеченность финансовыми ресурсами; финансовая устойчивость, субъект хозяйствования, производственное предприятие.

Korolovych Oksana O. PROBLEMS OF FINANCIAL SUSTAINABILITY ANALYSIS OF MANUFACTURING ENTERPRISE

The purpose of the article is to reveal the peculiarities of a comprehensive analysis of the financial sustainability of a production enterprise, namely that which could become the basis of optimization decisions. It has been determined that according to traditional approaches to the analysis of financial stability, an entity is not able to assess its available reserves for development, under conditions of acceptable level of risk (that is, with the provision of an optimal level of financial stability). In the article the features of complex analysis of the financial stability of a production enterprise have been disclosed, namely, that which can become the basis of optimization decisions. The outline is achieved at the expense of the following research tasks: the definition of the variables that contribute to the complex analysis of the financial sustainability of the production enterprise; characteristic of changing properties of the internal state of financial stability of the enterprise and the peculiarities of their analysis. The author's approach is to provide requirements for the complex analysis of the financial stability of a production enterprise based on the use of its variables, namely: solvency, creditworthiness, financial resources. In the study, coefficient methods and methods of balance-sheet agreement, within the organization of data processing and the comparison of systems interrelated variables of the properties of financial sustainability of the enterprise have been applied. According to the results, it has been proved that the ball form of concretization of variables in the analysis of financial stability quite effectively summarizes the results concerning: the limits of the use of liquid assets; conditions that determine the financial capacity of the entity; level of provision of assets and liabilities. This approach distinguishes the possibility of compiling a portrait of financial sustainability of the enterprise, as an abstract description of its main properties. The practical significance of the results lies in the possibility of their use for the development of optimization solutions, the formation of a forecast scenario of optimization (within the formalization of the target function of the process of optimization changes). Further research will be aimed at adapting the results of the research to the practical activities of manufacturing enterprises in the region.

Key words: solvency, creditworthiness, availability of financial resources; financial sustainability, business entity, manufacturing enterprise.

Одержано 18.04.2019 р.

ДЕЯКІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РЕГУЛЯТИВНОЇ ДІЇ АКЦИЗНОГО ПОДАТКУ НА ТЮТЮНОВІ ВИРОБИ В УКРАЇНІ У 2014-2017 РОКАХ

Тютюнопаління визнано епідемією глобального масштабу. Державна політика у сфері боротьби з тютюнопалінням забезпечує законодавче регулювання та впровадження ефективних заходів контролю над споживанням тютюну, серед яких акцизна політика розглядається як найефективніший засіб зменшення поширеності куріння. Регулююча спрямованість акцизного оподаткування тютюнової продукції знаходить відображення в економічному та соціальному векторах, що і зумовлює актуальність даного дослідження. Приведення структури і ставок акцизів на тютюнові вироби до загальноєвропейських норм є дієвим інструментом у питанні забезпечення зростання надходжень до бюджету та досягнення позитивних тенденцій у зміні показників медико-соціального характеру. Метою статті є аналіз соціальних та економічних результатів акцизного оподаткування тютюнових виробів в Україні у період 2014-2017 років з позиції наповненості держбюджету акцизними надходженнями, зменшення поширеності куріння серед населення України, дослідження структури курців і аналізу стану захворюваності та смертності від злоскісних новоутворень трахеї, бронхів, легень. Дослідження проведено з використанням статистичного методу розрахунку показників динамічних рядів (абсолютного приросту, темпу приросту) та аналізу відносних величин. Дослідженням встановлено, що за період 2014-2017 рр. підняття специфічної ставки на тютюнові вироби забезпечило зростання в 2,4 рази надходжень до Державного бюджету від оподаткування специфічною ставкою виробленої в Україні тютюнової продукції. Окрім того, встановлено позитивний вплив підняття акцизних ставок на соціальні параметри суспільного життя. За досліджуваній період чисельність курців скоротилась на 13,4%. Зафіксовано зменшення поширеності тютюнопаління серед населення зі стажем куріння 6-10 років на 25,06%. Рівень захворюваності на злоскісні новоутворення трахеї, бронхів, легень знизився на 3,86%, а показник смертності – на 3,56%. Проте встановлено зростання показника онкозахворюваності органів дихання жіночого населення на 2,84%. Наукова новизна полягає в оцінці таких медико-соціальних параметрів дії акцизного оподаткування тютюнової продукції, як рівень захворюваності та смертності від злоскісних новоутворень трахеї, бронхів, легень, які провокуються тривалим споживанням тютюну. Практичне значення отриманих результатів полягає у можливості їх використання для вдосконалення комплексних заходів реалізації державної політики у сфері боротьби з тютюнопалінням. Подальші дослідження з даної тематики будуть спрямовані на аналіз результативності акцизної політики на тютюнові вироби у соціальній площині з розробкою заходів рекомендаційного характеру.

Ключові слова: акцизний податок, адвалорна ставка, специфічна ставка, тютюнові вироби, тютюнопаління, злоскісні новоутворення.

ВСТУП

Постановка проблеми. Згідно даних ВООЗ, вживання тютюну є основним чинником ризику передчасних смертей, якого можна уникнути та від якого щороку помирає понад 6 мільйонів людей у світі [1].

Україна в рамках дії конвенції Всесвітньої організації охорони здоров'я із боротьби проти тютюну, ратифікованої у 2006 році, реалізує державну політику у сфері протидії тютюнопаління, використовуючи ціннові (податкові) та нецінові інструменти [2].

Податкова політика щодо тютюнових виробів служить ефективним важелем у скороченні поширеності паління. Зростання ставки акцизу на пряму впливає на ціну тютюнової продукції і тим самим регулює її доступність для різних груп споживачів.

Серед нецінових методів боротьби з тютюнопалінням в Україні застосовано повну заборону реклами тютюнових виробів, заборону

поштучної реалізації тютюнових виробів, зобов'язано виробників тютюнових виробів розміщувати на пачках сигарет попередження про шкоду від куріння і можливі захворювання, заборонено куріння в громадських місцях, діє повна заборона куріння у закладах громадського харчування та у 2017 році запущено професійний сервіс з надання допомоги у припиненні куріння «Я кидую курити!».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми акцизного оподаткування тютюнових виробів приділяється значна увага вітчизняних науковців. Питання впливу акцизного податку на розвиток ринку тютюнових виробів в Україні мало розгляд у дослідженнях І. І. Хлебнікової, А. К. Глушенко, Г. М. Фадєєвої, К. С. Красовським проаналізовано політику щодо тютюнових акцизів з точки зору охорони здоров'я. Впливу акцизного податку на поширеність тютюнопаління в Україні присвячено праці С. Л. Лондар, Л. В. Козарезенко, С. П. Сівіцька, О. М. Дахно, які розглядають підвищення акцизного податку як фактор покращення рівня здорового способу життя. Соціальний аспект

впливу акцизного податку на тютюнові вироби в Україні та країнах ЄС представлено у дослідженні Г. В. Даценко, В. В. Ємець.

Незважаючи на численні дослідження з даної проблематики, поза увагою науковців залишається аналіз захворюваності та смертності населення від легеневих патологій (злоякісних новоутворень трахеї, бронхів, легень), які провокуються тривалим споживанням тютюну.

Мета статті (постановка завдання) полягає в аналізі соціальних та економічних результатів акцизного оподаткування тютюнових виробів в Україні у період 2014-2017 років з позиції наповненості держбюджету акцизними надходженнями, зменшення поширеності куріння серед населення України, дослідження структури курців і аналізу стану захворюваності та смертності від легеневих патологій.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Акцизний податок є специфічним непрямим податком, основними функціями якого є фіскальна та регулююча. Фіскальна функція забезпечує наповнення дохідної частини бюджету, в той час як регулююча

функція має вплив на формування ціни на підакцизну продукцію, і тим самим провокує соціальний ефект оподаткування.

Тютюнові вироби, як один з підакцизних товарів, оподатковуються адвалорною (у процентах до обороту з реалізації продукції) та специфічною (у твердих сумах з одиниці реалізованої продукції) ставками. Згідно пп. 215.3.2¹ Податкового Кодексу України [3] адвалорну ставку встановлено у розмірі 12% як для сигарет без фільтра, цигарок, так і для сигарет з фільтром. За період 2014-2017 років відсоткове значення адвалорної ставки залишилось незмінним, змінювались лише специфічні ставки акцизу на тютюнову продукцію.

За досліджуваний період специфічна ставка для сигарет без фільтра, цигарок зросла у 6,13 рази з 72,70 грн. за 1000 штук у 2014 році до 445,56 грн. за 1000 штук у 2017 році, а для сигарет з фільтром – у 2,74 рази з 162,60 грн. за 1000 штук у 2014 році до 445,56 грн. за 1000 штук у 2017 році [4, 5].

Для аналізу фіскального ефекту зростання акцизних ставок на тютюнові вироби в Україні за 2014-2017 рр. використано дані звітності Державної казначейської служби України за вказаний період.

Таблиця 1

Темпи приросту акцизних надходжень від тютюнових виробів в Україні за 2014 - 2017 рр.

	2015 рік (у % до 2014 року)	2016 рік (у % до 2015 року)	2017 рік (у % до 2016 року)	2017 рік (у % до 2014 року)
Вироблені в Україні тютюнові вироби				
Надходження від оподаткування специфічною ставкою	+27,48%	+52,10%	+23,95%	+140,36%
Надходження від оподаткування адвалорною ставкою	+27,27%	+48,47%	+23,01%	+132,42%
Тютюнові вироби ввезені на митну територію України				
Надходження від оподаткування специфічною ставкою	-25,97%	+19,87%	-60,81%	-65%
Надходження від оподаткування адвалорною ставкою	-21,77%	+17,63%	-69,03%	-72%

Джерело: розраховано автором на основі даних Державної казначейської служби України [6]

Згідно даних табл. 1, за період 2014-2017рр. спостерігаємо ріст у 2,4 рази акцизних надходжень до держбюджету від оподаткування специфічною ставкою тютюнових виробів вироблених в Україні та зростання в 2,32 рази надходжень від оподаткування адвалорною ставкою. Що ж стосується оподаткування тютюнової продукції, ввезеної на митну територію України, то за вказаний період акцизні надходження скоротились на 65% при оподаткуванні специфічною ставкою та на 72% – при оподаткуванні адвалорною ставкою.

Скорочення акцизних надходжень від ввезених тютюнових виробів на митну територію України знаходить підтвердження і при аналізі сальдо торговельного балансу тютюнової продукції (рис. 1).

Імпорт сигарет за 4 роки скоротився на 63367

тис. дол. США, а у частці всієї імпортованої продукції з 0,22% до 0,11%. В той час як експорт за аналогічний період зріс на 41540 тис. дол. США і його питома вага зросла з 0,47% до 0,68%.

В контексті оцінки регулятивної дії акцизного оподаткування тютюнової продукції доречно розглянути соціальний вплив підняття акцизів на тютюн та проаналізувати поширеність тютюнопаління за досліджуваний період. Для цього використано дані щорічних опитувань, які проводить Державна служба статистики і результати яких оприлюднюються у статистичному збірнику «Самооцінка населенням стану здоров'я та рівня доступності окремих видів медичної допомоги». Зокрема, у звіті міститься інформація про кількість осіб у віці 12 років і старших, які курять.

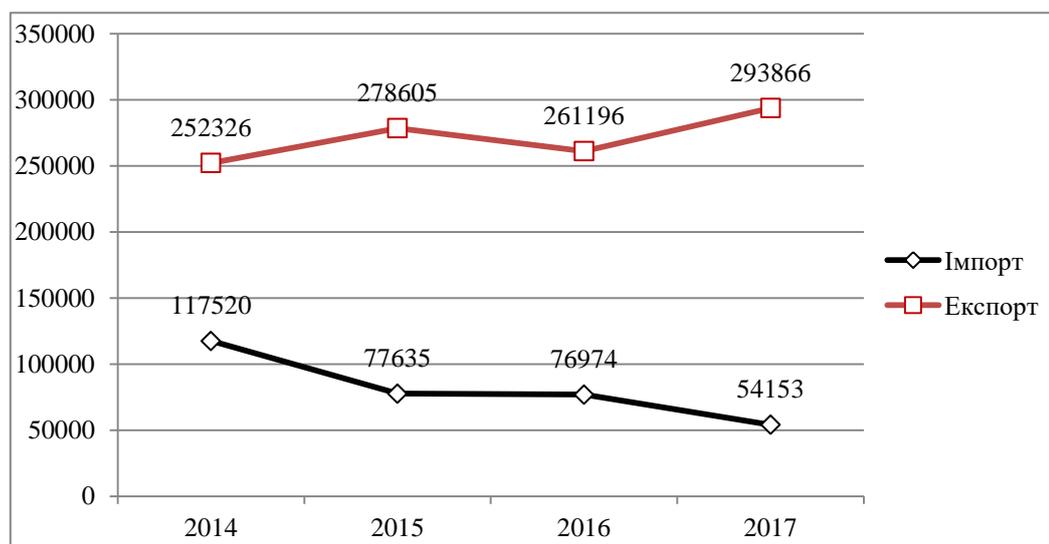


Рис. 1. Динаміка експорту та імпорту сигарет, тис. дол. США

Джерело: Державна фіскальна служба України [7]

За досліджуваний період кількість курців зменшилась з 7,25 млн. осіб у 2014 році до 6,28 млн. осіб у 2017 році, тобто поширеність куріння скоротилась на 13,4% за 4 роки (рис. 2). У віково-статевій структурі курців домінують чоловіки у віці 30-59 років.

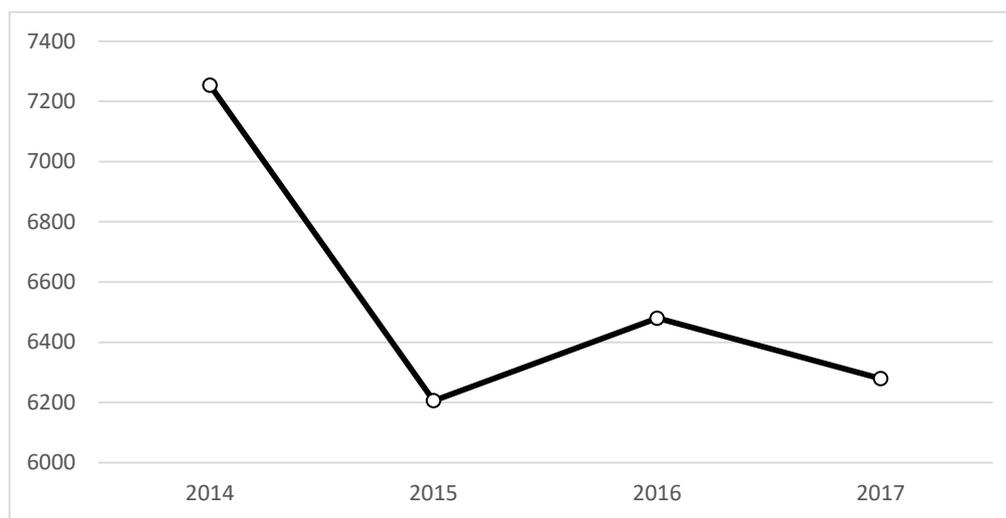


Рис. 2. Чисельність курців в Україні за 2014-2017 рр., тис. осіб

Джерело: Державна служба статистики [8, 9]

Розглянемо детальніше динаміку поширеності куріння серед населення України в розрізі стажу куріння (табл. 2).

Таблиця 2

Розподіл курців за стажом куріння у 2014 -2017 рр., %

Стаж куріння	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
до 1 року	-	-	0,1	-
1-5 років	14,1	13,9	12,9	13,1
6-10 років	21,6	19,7	20,9	18,7
11-15 років	13,4	13,8	14	12,1
16-20 років	17	17,9	16,7	17,7
понад 20 років	33,9	34,7	35,4	38,4

Джерело: Державна служба статистики [8, 9]

Найбільшу групу становлять курці зі стажом куріння понад 20 років (їх частка становить 33,9% – 38,4% усіх курців), вони займають перше рангове місце, 2 рангове місце – у курців зі стажом куріння 6-10 років, 3 рангове місце займаються особи зі стажом куріння 16-20 років.

Таблиця 3

Динаміка показників поширеності куріння в Україні в 2014 -2017 рр. при розподілі курців за стажем куріння

Стаж куріння	2015 р. до 2014 р.		2016 р. до 2015 р.		2017 р. до 2016 р.		2017 р. до 2014 р.	
	Абс. приріст, тис. осіб	Темп приросту, %	Абс. приріст, тис. осіб	Темп приросту, %	Абс. приріст, тис. осіб	Темп приросту, %	Абс. приріст, тис. осіб	Темп приросту, %
1-5 років	-160,18	-15,66	-26,724	-3,10	-13,358	-1,60	-200,262	-19,58
6-10 років	-344,276	-21,97	+131,713	+10,77	-180,119	-13,30	-392,682	-25,06
11-15 років	-115,609	-11,89	+50,7573	+5,93	-147,421	-16,25	-212,273	-21,84
16-20 років	-122,309	-9,92	-28,727	-2,59	+29,237	+2,70	-121,799	-9,88
понад 20 років	-305,626	-12,43	+140,4	+6,52	+117,243	+5,11	-47,983	-1,95

Джерело: розраховано автором на основі даних Державної служби статистики [8, 9]

У табл. 3 представлено результати поширеності куріння у п'яти групах курців залежно від стажу куріння. Найсуттєвішим було скорочення кількості курців зі стажем куріння 6-10 років, за період 2014-2017 рр. даний сегмент скоротився на 392682 особи (25,06%), в той час як найменшого впливу зазнала група курців зі стажем куріння понад 20 років, за вказаний період кількість курців даної групи скоротились на 1,95%.

Тютюн, за словами вчених, створює всі умови для зростання злоякісних пухлин. Науково доведено, що у тютюнових виробках та сигаретному димі містяться агресивні канцерогени, які є причиною таких онкологічних захворювань як рак легень, стравоходу, порожнини рота і гортані, підшлункової залози,

сечового міхура тощо. Згідно класифікації Міжнародного агентства з вивчення раку при ВООЗ, тютюновий дим включений до першої категорії канцерогенів [10].

Рак легень є одним з найпоширеніших онкологічних захворювань в Україні і тютюнопаління (як активне, так і пасивне) є основним його провокатором. Згідно даних Національного канцер-реєстру України [11] злоякісні новоутворення трахеїв, бронхів, легень є домінуючою нозологічною формою захворювання та смертності серед чоловіків у вікових групах 30-54 років та 55-74 років.

Рівень захворюваності чоловічого населення на легеневі патології є у 4 рази вищим ніж у жінок (табл. 4).

Таблиця 4

Динаміка захворюваності на злоякісні новоутворення трахеїв, бронхів, легень в Україні в 2014 -2017 рр.

Рік	Загальна кількість випадків захворювання	Кількість випадків захворювання осіб чоловічої статі		Кількість випадків захворювання осіб жіночої статі	
		абс. значення	частка	абс. значення	частка
2014	13328	10866	81,53%	2462	18,47%
2015	12982	10486	80,77%	2496	19,23%
2016	12829	10213	79,61%	2616	20,39%
2017*	12814	10282	80,24%	2532	19,76%
Абсолютний приріст	-514	-584		+70	
Темп приросту, %	-3,86%	-5,37%		+2,84%	

*- дані оперативної інформації

Джерело: Національний канцер-реєстр України [11]

Аналіз захворюваності на злоякісні новоутворення трахеїв, бронхів, легень показав зниження рівня захворюваності за період 2014-2017 рр. на 3,86%. При розподілі захворюваності за статтю схожа тенденція спостерігається і серед чоловіків, в той час як серед жіночого населення зростає рівень захворюваності на легеневі патології (+2,84%).

Смертність від онкологічних захворювань є другою за частотою причиною смертності населення

України після серцево-судинних захворювань. Причиною смерті чверті чоловіків у віці 55-74 років від онкологічних захворювань є саме злоякісні новоутворення трахеїв, бронхів, легень. Високим є показник смертності від злоякісних новоутворень трахеїв, бронхів, легень у структурі загальної смертності від злоякісних новоутворень і серед чоловіків віком 30-54 роки (19,3%) та старших 75 років (18,5%) [11].

Динаміка смертності від злоякісних новоутворень трахеїв, бронхів, легень в Україні в 2014 -2017 рр.

Рік	Загальна кількість випадків смертей	Кількість випадків смертей осіб чоловічої статі		Кількість випадків смертей осіб жіночої статі	
		абс. значення	частка	абс. значення	частка
2014	10518	8736	83,06%	1782	16,94%
2015	10235	8523	83,27%	1712	16,73%
2016	10031	8345	83,19%	1686	16,81%
2017*	10144	8371	82,52%	1773	17,48%
Абсолютний приріст	-374	-365		-9	
Темп приросту, %	-3,56%	-4,18%		-0,51%	

*- дані оперативної інформації

Джерело: Національний канцер-реєстр України [11]

Згідно даних табл. 5, кількість летальних випадків від злоякісних новоутворень трахеїв, бронхів, легень у 2017 році скоротилась на 3,56% порівняно з 2014 роком. Темпи скорочення смертності серед чоловіків є більшими (-4,18%) ніж серед жінок (-0,51%).

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Дослідженням встановлено, що за період 2014-2017 рр. у результаті підняття специфічної ставки на тютюнові вироби, надходження до Державного бюджету від оподаткування виробленої в Україні тютюнової продукції зросли в 2,4 рази.

Окрім того, встановлено позитивний вплив підняття акцизних ставок на соціальні параметри суспільного життя. За досліджуваний період

чисельність курців скоротилась на 975 тис.осіб (13,4 %). Зафіксовано зменшення поширеності тютюнопаління серед населення зі стажем куріння 6-10 років на 25,06 %.

Рівень захворюваності на злоякісні новоутворення трахеїв, бронхів, легень знизився на 3,86%, а показник смертності – на 3,56%. Проте на фоні такої позитивної динаміки викликає занепокоєння зростання показників онкозахворюваності органів дихання жіночого населення (+2,84%).

Отримані результати засвідчують економічну та соціальну ефективність регулятивної дії підвищення акцизів на тютюнові вироби у боротьбі з тютюновою епідемією та можуть бути використані у подальших дослідженнях з метою оцінки результативності акцизної політики на тютюнові вироби у соціальній площині та розробки заходів рекомендаційного характеру.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Cancer prevention. World Health Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.who.int/cancer/prevention/en/>.
2. Рамкова конвенція ВООЗ із боротьби проти тютюну [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/897_001.
3. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
4. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо перегляду ставок деяких податків і зборів № 5503-VI від 20.11.2012р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5503-17>.
5. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2017 році № 1791-VIII від 20.12.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1791-19#n36>.
6. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>.
7. Сумарний обсяг імпорту та експорту у розрізі товарних позицій за кодами УКЕЗУД / Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/ms/fl1>.
8. Статистичний збірник «Самооцінка населенням стану здоров'я та рівня доступності окремих видів медичної допомоги» / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/17/Arch_snsz_zb.htm.
9. Статистичний збірник «Самооцінка населенням стану здоров'я та рівня доступності окремих видів медичної допомоги у 2017 році» / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/gdvdg/Arh_snsz_u.htm.
10. List of classifications. International Agency for Research on Cancer [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://monographs.iarc.fr/list-of-classifications-volumes/>.

11. Національний канцер-реєстр України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ncru.inf.ua/publications/>.

REFERENCES

1. Cancer prevention. World Health Organization. Retrieved from <https://www.who.int/cancer/prevention/en/> [in English].
2. Ramkova konvencija VOOZ iz borot'by proty tjtjunu. Retrieved from https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/897_001 [in Ukrainian].
3. Podatkovyy kodeks Ukrainy. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> [in Ukrainian].
4. Pro vnesennja zmin do Podatkovogo kodeksu Ukrainy shhodo peregljadu stavok dejakyh podatkov i zboriv № 5503-VI vid 20.11.2012 r. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5503-17> [in Ukrainian].
5. Pro vnesennja zmin do Podatkovogo kodeksu Ukrainy ta dejakyh zakonodavchyh aktiv Ukrainy shhodo zabezpechennja zbalansovanosti bjudzhetnyh nadhodzen' u 2017 roci № 1791-VIII vid 20.12.2016r. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1791-19#n36> [in Ukrainian].
6. Oficijnyj sajt Derzhavnoi' kaznachejs'koi' sluzhby Ukrainy. Retrieved from <http://www.treasury.gov.ua> [in Ukrainian].
7. Sumarnyj obsjag importu ta eksportu u rozrizi tovarnyh pozycij za kodamy UKEZUD / Derzhavna fiskal'na sluzhba Ukrainy. Retrieved from <http://sfs.gov.ua/ms/f11> [in Ukrainian].
8. Statystychnyj zbirnyk «Samoocinka naseleennjam stanu zdorov'ja ta rivnja dostupnosti okremykh vydiv medychnoi' dopomogy» / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/17/Arch_snsz_zb.htm [in Ukrainian].
9. Statystychnyj zbirnyk «Samoocinka naseleennjam stanu zdorov'ja ta rivnja dostupnosti okremykh vydiv medychnoi' dopomogy u 2017 roci» / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/gdvdg/Arh_snsz_u.htm [in Ukrainian].
10. List of classifications. International Agency for Research on Cancer. Retrieved from <https://monographs.iarc.fr/list-of-classifications-volumes/> [in English].
11. Nacional'nyj kanцер-rejestr Ukrainy. Retrieved from <http://www.ncru.inf.ua/publications/> [in Ukrainian].

Мысак Зоряна Степановна. НЕКОТОРЫЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГУЛЯТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ АКЦИЗНОГО НАЛОГА НА ТАБАЧНЫЕ ИЗДЕЛИЯ В УКРАИНЕ В 2014-2017 ГОДАХ

Курение признано эпидемией глобального масштаба. Государственная политика в сфере борьбы с курением обеспечивает законодательное регулирование и принятие эффективных мер контроля потребления табака, среди которых акцизная политика рассматривается как эффективное средство уменьшения распространенности курения. Регулирующая направленность акцизного налогообложения табачной продукции находит отражение в экономическом и социальном векторах, что и обуславливает актуальность данного исследования. Приведение структуры и ставок акцизов на табачные изделия к общеевропейским нормам является действенным инструментом в вопросе обеспечения роста поступлений в бюджет и достижения положительных тенденций в изменении показателей медико-социального характера. Целью статьи является анализ социальных и экономических результатов акцизного налогообложения табачных изделий в Украине в период 2014-2017 годов с позиции наполненности госбюджета акцизными поступлениями, уменьшения распространенности курения среди населения Украины, исследования структуры курильщиков и анализа состояния заболеваемости и смертности от злокачественных новообразований трахеи, бронхов, легких. Исследование проведено с использованием статистического метода расчета показателей динамических рядов (абсолютного прироста, темпа прироста) и анализа относительных величин. Исследованием установлено, что за период 2014 - 2017 гг. повышение специфической ставки на табачные изделия обеспечило рост в 2,4 раза поступления в бюджет от налогообложения специфической ставкой произведенной в Украине табачной продукции. Кроме того, установлено положительное влияние поднятия акцизных ставок на социальные параметры общественной жизни. За исследуемый период численность курильщиков сократилось на 13,4%. Зафиксировано уменьшение распространенности курения среди населения со стажем курения 6-10 лет на 25,06%. Уровень заболеваемости злокачественными новообразованиями трахеи, бронхов, легких снизился на 3,86%, а показатель смертности - на 3,56%. Однако установлено рост показателя онкозаболеваемости органов дыхания женского населения на 2,84%. Научная новизна заключается в оценке таких медико-социальных параметров действия акцизного налогообложения табачной продукции, как уровень заболеваемости и смертности от злокачественных новообразований трахеи, бронхов, легких, которые провоцируются длительным потреблением табака. Практическое значение полученных результатов заключается в возможности их использования для совершенствования комплексных мер реализации государственной политики в сфере борьбы с курением. Дальнейшие исследования по данной тематике будут направлены на анализ результативности акцизной политики на табачные изделия в социальной плоскости с разработкой мероприятий рекомендательного характера.

Ключевые слова: акцизный налог, адвалорная ставка, специфическая ставка, табачные изделия, курение, злокачественные новообразования.

Mysak Zoriana S. SOME SOCIAL AND ECONOMIC ASPECTS REGULATORY ACTION OF THE EXCISE TAX ON TOBACCO PRODUCTS IN UKRAINE IN 2014-2017 YEARS

Tobacco smoking is recognized as an epidemic of global scale. The state tobacco control policy provides legislative regulation and effective control measures on tobacco consumption, among which excise policy is considered as the most effective means of the smoking prevalence reduction. The regulatory direction of tobacco products excise taxation is reflected in the economic and social vectors, which determines the relevance of this study. Bringing the structure and rates of excise taxes on tobacco products to European norms is an effective tool in ensuring the growth of budget revenues and achieving positive trends in the medical and social-based indicators change. The purpose of the article is to analyze the social and economic results of the tobacco products excise taxation in Ukraine during the period from 2014 to 2017 from the point of view of the state budget excise revenues collection, to reduce the prevalence of smoking among the Ukrainian population, to study the structure of smokers and to analyze the state of morbidity and mortality from malignant neoplasms of the trachea, bronchi, lungs. The research was conducted using the statistical method of the dynamical series (absolute growth, growth rate) calculation, and the analysis of relative values. The survey found that during the period from 2014 to 2017, the raise of a specific excise on tobacco products provided an increase of the revenues to the State Budget from the taxation of manufactured tobacco products with specific excise in Ukraine in 2.4 times. In addition, the positive impact of excise taxes raise on social parameters of public life has been established. During the research period, the number of smokers decreased by 13.4%. The decrease in the prevalence of smoking among the population with a history of smoking of 6-10 years was recorded at the level of 25.06%. The morbidity rate due to malignant neoplasms of trachea, bronchus, lungs decreased by 3.86%, and mortality rate - by 3.56%. However, an increase in the incidence rate of the respiratory organs malignant neoplasms in the female population is set at 2.84%. The scientific novelty consists in the assessment of such medical and social parameters of the tobacco products excise taxation as the level of morbidity and mortality due to malignant neoplasms of trachea, bronchi, lungs, which are provoked by long-time consumption of tobacco. The practical significance of the results obtained consists in the possibility of their use in order to improve the state policy comprehensive measures implementation on the tobacco control. Further research on this topic will focus on the analysis of the tobacco products excise policy effectiveness in the social sector, with the development of recommendatory measures.

Keywords: excise tax, ad valorem rate, specific rate, tobacco products, tobacco smoking, malignant neoplasms.

Одержано 26.03.2019 р.

ДО ПИТАННЯ ПОДАТКОВОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ

Економічні реформи, що відбуваються в країні хоча і носять системний характер, але не охоплюють усіх нагальних проблемних питань, а тому ті сегменти ринку податкових консалтингових послуг, що є ефективними у розвинених країнах Європи та світу, в Україні знаходяться на стадії становлення. У науковій статті автором розглядається проблема та підходи до визначення податкового консультування в сучасному спектрі фінансових сервісних послуг на ринку консалтингу. Вказано, що однією з особливостей українського ринку фінансових послуг є невизначеність правового поля стосовно ринку послуг податкового консультування, а відтак країна та суб'єкти підприємництва, що є агентами такого ринку, можуть вплинути на тенденції розвитку ринку податкового консалтингу: державне регулювання чи саморегульований бізнес (за аналогією європейських країн). Метою статті є вивчення та аналіз переваг і недоліків, особливостей становлення та функціонування податкового консультування в розвинених країнах світу та Європи і вироблення пропозицій щодо розвитку ринку послуг фінансового консалтингу в Україні, зокрема послуг з податкового консультування. Також в статті висвітлено доволі важливе питання існування на ринку податкових сервісних послуг двох інституціональних учасників ринку: держави в особі фіскального відомства, яке згідно законодавства надає сервісні послуги платникам на безкоштовній основі та приватних компаній і самозайнятих осіб, що надають послуги з податкового консультування на платній основі, при відсутності законодавчого забезпечення діяльності останніх. Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що вони можуть бути використані при прийнятті управлінських рішень та розробці заходів з метою законодавчого врегулювання ринку послуг з податкового консультування в Україні з метою гарантування поряд із якістю консалтингових послуг правової захищеності їх замовників. Окреслена тематика є перспективним дослідженням в сфері розвитку та удосконалення ринку послуг податкового консультування.

Ключові слова: податкове консультування, консультація, сервісна послуга, консалтинг, податковий консультант, податкове роз'яснення, фіскальна служба.

ВСТУП

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку нашої країни особливої уваги привертають питання достатності фінансових ресурсів для виконання державою своїх функцій, зокрема продуціювання суспільних благ та послуг. Зважаючи на реалії, податкова складова дохідної частини державного бюджету дорівнює в останні роки майже 80 відсотків загального обсягу доходів, а відтак своєчасність та повнота наповнення бюджету для нашої держави є надзвичайно важливим питанням.

В умовах економічних реформ є важливим підтримувати не тільки достатній рівень податкових надходжень до бюджету, а й дбати про показники дотримання податкового законодавства. Ускладнені умови господарювання, що відчувають платники під час періоду економічної нестабільності, внесення змін до Податкового кодексу, конфлікт інтересів між фіскальним відомством та платниками податків та інші несприятливі чинники постійно спонукають останніх до мінімізації своїх податкових витрат. А відтак, з метою надання якісних консалтингових послуг в сфері оподаткування функціонування інституту податкового консультування набуває все більшої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням теорії та практики податкового консалтингу присвячували свої праці такі вітчизняні вчені як А. Воронкова, О. Смірнова, Т. Тучак, Ф. Ткачик, І. Безпалько. Серед представників російської фінансової школи дослідженням проблем податкового

консультування присвячували свої праці В. Балакін, М. Грачева, Т. Демішева, О. Іонова, З. Карпасова, Л. Кіріна, Д. Чернік, А. Тільдіков та інші.

Мета статті (постановка завдання). Метою статті є вивчення та аналіз переваг та недоліків, особливостей становлення і функціонування податкового консультування в розвинених країнах світу та Європи і вироблення пропозицій щодо розвитку ринку послуг фінансового консалтингу в Україні, зокрема послуг з податкового консультування.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

На сьогодні існують два підходи до законодавчого регулювання інституту податкового консультування, які успішно використовуються: державне регулювання податкового консалтингу шляхом встановлення законодавчих обмежень та контролю та ринкове саморегулювання.

Оскільки професія податкового консультанта не є новою, європейська фінансова традиція засвідчує, що інститут фінансового консалтингу у Австрії, Угорщині, Німеччині розвивається ще з 50-х років минулого сторіччя. У 1992 році закони з питань податкового консультування було прийнято в Киргизії, Південній Кореї, Хорватії, Румунії, Чехії. У 1997 році питання професії податкового консультування на законодавчому рівні було врегульовано у Японії та Польщі.

Як зазначає Л. Антошук, історія знає приклади успішного розвитку фінансового та податкового

консалтингу, що розвивається без втручання держави. Так, Бельгія, Велика Британія, Нідерланди, Іспанія, Швейцарія, Ірландія здійснюють регулювання професії податкових консультантів шляхом добровільної участі у самоврядних організаціях та спілках податкових консультантів. Також в країнах ЄС паралельно може успішно функціонувати декілька громадських саморегульвних організацій, що здійснюють діяльність згідно власної стратегії [1].

Однією із європейських країн, що мають найстаріший досвід у сфері регулювання податкового консалтингу є Німеччина. У параграфі 88 Податкового кодексу, який було прийнято у 1919 році вказано, що платник податків може користуватись послугами агента з податкових питань «уповноваженого представника». Також послуги податкового консультування надавали фінансисти, бухгалтери та юристи [4].

Законодавче закріплення професії «податковий консультант» в Німеччині відбулось у 1933 році із прийняттям Закону «Про реєстрацію податкових консультантів», згідно із яким фіскальні органи Німеччини здійснювали ліцензування такої діяльності. Вперше почали використовувати термін «помічник у податковій справі», але при цьому вимоги щодо підтвердження рівня професійних компетентностей таких консультантів не висувались [8].

У 1961 році в Німеччині відбулось реформування законодавства, що регулювало ринок консалтингових послуг, зокрема у Законі «Про правовий статус податкових консультантів та податкових представників» було конкретизовано права податкових консультантів та виокремлена професія «податковий представник» [6].

На сьогодні в Німеччині офіційно дозволено надавати послуги податкового консультування таким суб'єктам господарювання: податковим консультантам; аудиторам; бухгалтерам, які склали присягу; адвокатам; бухгалтерам, які склали іспит; нотаріусам; адвокатам патентного права. Окрему категорію становлять професори університетів, колишні судді фінансових судів та чиновники податкових органів.

Як зазначає І. Безпалько, в Німеччині передбачено доволі широкий спектр відповідальності за порушення законодавства податковими консультантами. Це пов'язано з тим особливим місцем, яке займають представники цієї професії в державному житті Німеччини, і з тієї підвищеною відповідальністю після того, як дають клятву державі [2].

Стосовно відповідальності за якість наданих консалтингових послуг, то з 1 січня 2017 року у Великій Британії посилюється відповідальність за послуги, пов'язані із агресивним податковим плануванням (зокрема за рекламу послуг податкової мінімізації та виведення коштів за межі країни) якщо ці дії призвели до фактичного ухилення від сплати податкових зобов'язань. В якості покарання передбачено штраф у розмірі 100% суми податкового зобов'язання, що повинен сплатити платник та «публічний осуд» (Naming and Shaming) – розміщення у засобах масової інформації відомостей про розкриття схему мінімізації та причетних до правопорушення

осіб. Отже, державне регулювання ринку послуг податкового консалтингу сприяє достатності бюджетних доходів [5].

Цікавим для України є розвиток ринку послуг податкового консультування Польщі. Так, у 1996 році було прийнято Закон «Про податкове консультування» [10]. В свою чергу, Національна палата податкових консультантів як професійний орган регулювання діяльності приватних суб'єктів на ринку податкового консалтингу була створена лише у 2002 році. Національна палата податкових консультантів Польщі регулює питання дотримання професійних норм, здійснює контроль за якістю надання консалтингових послуг, проводить освітні програми спрямовані на набуття та підвищення кваліфікації [7].

Податкові консультанти, що працюють в Польщі зобов'язані бути членами Національної палати податкових консультантів Польщі, а офіційна інформація про таких суб'єктів зведена у реєстрі, який оприлюднено на офіційному сайті Національної палати податкових консультантів. На сьогодні реєстр податкових консультантів нараховує 8815 фізичних осіб і 463 юридичні особи, які мають право надавати податкові консультаційні послуги в Польщі [3].

На сьогодні в країнах ЄС професія податкового консультанта є доволі престижною. За свідченням директора громадської організації «Палата податкових консультантів», партнера юридичної фірми «Такс Терра» Л. Антошук у ЄС працює майже 200 тисяч сертифікованих податкових консультантів, а Європейська фіскальна організація (Confédération Fiscale Européenne), створена ще у 1959 році, нині об'єднує 26 національних організацій із 24 країн Європи, які представляють 100 тисяч сертифікованих податкових консультантів. Потрібно зміцнити інститут податкових консультантів [1].

Доволі цікавим є досвід США стосовно організації ринку фінансового консалтингу, зокрема податкового консультування. Податкове консультування в США – це бізнес, який надає експертні консультації замовникам. Завданнями податкових консультантів є вибір стратегій для мінімізації податкових зобов'язань клієнтів не порушуючи при цьому податкового законодавства. Крім того, податкові консультанти можуть підготувати податкові декларації та інші документи від імені своїх клієнтів. податковий консультант трактує податкове законодавство і може порадити стратегії, які мінімізують зобов'язання, а також знижують вірогідність проведення аудиту, який може привести до конфлікту з фіскальним відомством (IRS) або з податковим агентством штату.

Податковим фахівцем або представником платника може бути особа, що від імені платника заповнює декларації з прибуткового податку за формами 1040 та 1040 EZ.

Держава є доволі лояльною до рівня кваліфікації таких фахівців, які зазвичай закінчують коротку програму навчання, реєструються в IRS, щоб отримати номер податкового консультанта, і, в деяких штатах, повинні зареєструватися в державному агентстві перед початком діяльності.

Оскільки функціональні обов'язки податкових

консультантів не мають ознак державної зарегульованості можна навести перелік типових послуг, що надаються податковими консультантами як то збір, організація і підготовка податкових документів і декларацій; оцінка фінансового та юридичного статусів клієнта для визначення податкових його зобов'язань; допомога клієнтам в питаннях оподаткування під час зміни громадянського статусу, таких як шлюб, розлучення, смерть чоловіка або народження дитини; заповнення складних податкових форм і графіків, з якими більшість платників податків-фізичних осіб незнайомі; представництво інтересів клієнта у відносинах з IRS [11].

В США функціонує Рада з акредитації з питань бухгалтерського обліку та оподаткування (Accreditation Council for Accountancy and Taxation), яка була створена в 1973 році як неприбуткова організація незалежного тестування, акредитації та моніторингу. Завданнями Ради є визначення та підтвердження кваліфікації фахівців з незалежної практики, які спеціалізуються на наданні фінансових, бухгалтерських та податкових послуг фізичним особам та малому та середньому бізнесу. Податкові консультанти отримують акредитацію через іспит і підтримують свою кваліфікацію шляхом реалізації програми безперервної професійної освіти та дотримання Кодексу етики та правил професійної поведінки Ради.

Місія АСАТ полягає в тому, щоб акредитувати фахівців, які продемонстрували знання принципів, практики та етичних стандартів бухгалтерського обліку, оподаткування, інформаційних технологій та пов'язаних з ними фінансових послуг з метою підтримки найвищого рівня обслуговування населення; сприяти цінності, визнанню та використанню облікових даних АСАТ; для захисту можливості використання отриманих облікових даних.

Щоб стати акредитованим податковим консультантом необхідно скласти іспит, який пропонується два рази в рік в центрах тестування по всій країні. Крім того, претенденти повинні відповідати вимогам трирічного досвіду. АСАТ прагне забезпечити, щоб всі акредитовані особи володіли теоретичними і практичними знаннями, необхідними

для успішної практики. З цієї причини кандидати на акредитацію повинні відповідати вимогам трирічного досвіду, перш ніж вони будуть повністю атестовані.

Кандидати АТА повинні мати трирічний досвід підготовки податків, дотримання, податкового планування та консалтингу, з яких 40% повинні бути в податковому плануванні та консалтингу. Екзамен є платним, вартість становить 250 дол. США [9].

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Ринок податкового консалтингу в Україні вже є сформованим і характеризується відсутністю державного регулювання. В Україні паралельно функціонують недержавні інституціональні об'єднання (Спілка податкових консультантів України, Палата податкових консультантів України, асоціація «Податки України» та Навчальний центр податкових консультантів, Асоціація податкових радників та інші). Але ці організації абсолютно не регулюють ринок таких послуг. І хоча у 2004 році Міністерством праці та соціальної політики України спільно із Спілкою податкових консультантів України затверджено кваліфікаційну характеристику професії «консультант з податків і зборів», на сьогоднішній день відсутній орган, який уповноважений здійснювати професійну оцінку рівня кваліфікації таких консультантів.

Враховуючи перспективність ринку фінансового та податкового консалтингу в Україні, що підтверджується наявністю на ньому таких гравців, як міжнародні аудиторські компанії «великої четвірки» (Deloitte, KPMG, E&Y і PwC) та враховуючи українські реалії розвитку податкової культури ми пропонуємо звернутись до досвіду країн, що мають чітке державне регулювання ринку податкового консалтингу.

Необхідною умовою реалізації цієї стратегії є прийняття закону «Про податкове консультування». Напрямами подальших досліджень можуть бути не тільки визначення пріоритетів регулювання ринку податкового консалтингу в Україні, а й розробка моделей його уніфікації з європейським ринком податкового консультування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Антошук, Л. П. Потрібно зміцнити інститут податкових консультантів [Електронний ресурс] / Л. П. Антошук. – Режим доступу: <https://uteka.ua/ua/publication/commerce-12-intervyu-16-nuzhno-ukrepit-institut-nalogovux-konsultantov>.
2. Безпалько, І. Р. Податкове консультування в Німеччині: досвід для України [Електронний ресурс] / І. Р. Безпалько. – Режим доступу: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/4_2018/47.pdf.
3. Безпалько, І. Р. Податкове консультування: можливості використання досвіду Польщі у вітчизняних умовах [Електронний ресурс] / І. Р. Безпалько. – Режим доступу: <http://nz.uad.lviv.ua/static/media/1-52/21.pdf>.
4. Буссе, Р. Опыт Германии по информационному взаимодействию финансово-налоговых органов и налоговых консультантов [Електронний ресурс] / Р. Буссе // Інформація з сайту Палати податкових консультантів Росії. – Режим доступу: <http://www.nalog-forum.ru/php/content.php?id=767>.
5. Великобритания стала наказывать налоговых консультантов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nexus.ua/novosti-offshornogo-biznesa/velikobritaniya/4859-velikobritaniya-stala-nakazyvat-nalogovykh-konsultantov>.
6. Закон про податкове консультування від 16.08.1961 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gesetze-im-internet.de/stberg/BJNR013010961.html#BJNR013010961BJNG000100319>.
7. Офіційний сайт Національної палати податкових консультантів Польщі [Електронний ресурс]. – Режим

доступу: <http://www.bip.kidp.pl>.

8. Черник, Д. Г. Налоговое консультирование: Учеб. пособие / Д. Г. Черник, Л. С. Кирина, В. В. Балакин / под. науч. ред. Д. Г. Черник. – М.: Экономика, 2009. – 439 с.

9. About ACAT [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.acatcredentials.org/acatcredentials/ata>.

10. Ustawa od 5.07.1996 r. o doradztwie podatkowym [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20110410213>.

11. What Is a Tax Consultant? by Lainie Petersen. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://work.chron.com/tax-consultant-15294.html>.

REFERENCES

1. Antoshhuk, L. P. Potribno zmicnyty instytut podatkovyh konsul'tantiv [It is necessary to strengthen the institution of tax consultants]. Retrieved from <https://uteka.ua/ua/publication/commerce-12-intervyu-16-nuzhno-ukreplit-institut-nalogovyh-konsultantov> [in Ukrainian].

2. Bezpal'ko, I. R. Podatkove konsul'tuvannja v Nimechchyni: dosvid dlja Ukrai'ny [Tax Advising in Germany: Experience for Ukraine]. Retrieved from http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2018/47.pdf [in Ukrainian].

3. Bezpal'ko, I. R. Podatkove konsul'tuvannja: mozhlyvosti vykorystannja dosvidu Pol'shhi u vitchyznnyh umovah [Tax advising: the possibilities of using Polish experience in the domestic conditions]. Retrieved from <http://nz.uad.lviv.ua/static/media/1-52/21.pdf> [in Ukrainian].

4. Busse, R. Opyt Germanyy po ynformacyonnomu vzaymodejstviju fynansovo-nalogovyh organov y nalogovyh konsul'tantov. Retrieved from <http://www.nalog-forum.ru/php/content.php?id=767> [in Russian].

5. Velykobrytanyja stala nakazyvat' nalogovyh konsul'tantov [Britain began to punish tax consultants]. Retrieved from <https://www.nexus.ua/novosti-offshornogo-biznesa/velikobritaniya/4859-velikobritaniya-stala-nakazyvat-nalogovykh-konsultantov> [in Russian].

6. Zakon pro podatkove konsul'tuvannja vid 16.08.1961 r. [Steuerberatungsgesetz (StBerG)]. Retrieved from <http://www.gesetze-im-internet.de/stberg/BJNR013010961.html#BJNR013010961BJNG000100319> [in German].

7. Oficijnyj sajt Nacional'noi' palaty podatkovyh konsul'tantiv Pol'shhi [Krajowa Izba Doradców Podatkowych]. Retrieved from <http://www.bip.kidp.pl> [in Polish].

8. Chernik, D. G. (Ed.). (2009). Nalogovoe konsul'tirovanie [Tax Advisory]. Moskva: Jekonomika [in Russian].

9. About ACAT. Retrieved from <https://www.acatcredentials.org/acatcredentials/ata> [in English].

10. Ustawa od 5.07.1996 r. o doradztwie podatkowym. Retrieved from <http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20110410213> [in English].

11. What Is a Tax Consultant? by Lainie Petersen. Retrieved from <https://work.chron.com/tax-consultant-15294.html> [in English].

Панура Юлия Васильевна. К ВОПРОСУ НАЛОГОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

Экономические реформы, происходящие в стране, хотя и носят системный характер, но не охватывают всех неотложных проблемных вопросов, а потому те сегменты рынка налоговых консалтинговых услуг, которые являются эффективными в развитых странах Европы и мира, в Украине находятся на стадии становления. В научной статье автором рассматриваются проблемы и подходы к определению налогового консультирования в современном спектре финансовых сервисных услуг на рынке консалтинга. Указано, что одной из особенностей украинского рынка финансовых услуг является не определенность правового поля по отношению к рынку услуг налогового консультирования, а поэтому государство и субъекты предпринимательства, которые являются агентами такого рынка, могут повлиять на тенденции развития рынка налогового консалтинга: государственное регулирование или саморегулируемый бизнес (по аналогии европейских стран). Целью статьи является изучение и анализ преимуществ и недостатков, особенностей становления и функционирования налогового консультирования в развитых странах мира и Европы и обоснование предложений по развитию рынка услуг финансового консалтинга в Украине, в частности услуг по налоговому консультированию. Также в статье освещен довольно важный вопрос существования на рынке налоговых сервисных услуг двух институциональных участников рынка. Государство в лице фискального ведомства, согласно законодательству предоставляет сервисные услуги плательщикам на бесплатной основе и частные компании, а также самозанятые лица, предоставляющие услуги по налоговому консультированию на платной основе при отсутствии законодательного обеспечения деятельности последних. Практическое значение полученных результатов заключается в том, что они могут быть использованы при принятии управленческих решений и разработке мероприятий с целью законодательного урегулирования рынка услуг по налоговому консультированию в Украине с целью обеспечения наряду с качеством консалтинговых услуг правовой защищенности их заказчиков. Обозначенная тема является перспективным исследованием в сфере развития и совершенствования рынка услуг налогового консультирования.

Ключевые слова: налоговое консультирование, консультация, сервисная услуга, консалтинг, налоговый консультант, налоговое разъяснение, фискальная служба.

Panura Iuliia V. TO THE ISSUE OF TAX CONSULTING

Economic reforms taking place in the country though being systemic in nature do not cover all the pressing issues. Therefore, those market segments of tax consulting services that are effective in the European and world's developed

countries are at the stage of formation in Ukraine. In this professional scientific article, the author examines the problem and approaches to define a tax consultancy in the modern range of financial services in the consulting market. It is stated that one of the features of Ukraine's financial services market is the legal uncertainty concerning the market of tax consulting services. Consequently, the country and business entities as the agents of this market can affect the development trends of the tax consulting market: state regulation or self-regulatory business (similar to European countries). The aim of the article is to study and analyze the advantages and disadvantages, peculiarities of formation and functioning of tax consulting in developed countries over the world including Europe, and to elaborate proposals for market development in field of financial consulting services, in particular, tax consulting services in Ukraine. The article also highlights a rather important issue of the existence of two institutional players in the market of tax services: the government, in the person of the fiscal agency, which according to the legislation provides services to taxpayers free of charge, and private companies and self-employed persons providing chargeable tax consulting services with no legislative support for these activities. The practical significance of the findings is that they can be used in management decision-making and in working out the actions for legal regulation in the market of tax consulting services in Ukraine to ensure both the quality of consulting services and legal protection of the customers. The outlined topic is a promising research in the field of development and improvement for the market of tax consulting services.

Keywords: tax consulting, consultancy, service, consulting, tax consultant, tax explanation, fiscal service.

Одержано 01.04.2019 р.

УДК 336.225

DOI:10.31339/2313-8114-2019-1(11)-142-146

Скоромцова Тетяна Олександрівна,

к.е.н., с.н.с., доцент кафедри податкової політики,
Університет державної фіскальної служби України

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ЗЕД ЗА РЕЗУЛЬТАТАМИ МИТНОГО ПОСТ АУДИТУ: ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА ТА ДОСВІД КРАЇН ЄС

Порядок провадження митного пост-аудиту в Україні, незважаючи на значну увагу, що приділяється його розвитку в контексті протидії порушенням митних правил, наразі не можна визнати досконало дослідженим, особливо в частині встановлення відповідальності суб'єктів ЗЕД за порушення правил після випуску товарів. Метою статті є дослідження проблемних питань, що стосуються правового регулювання відповідальності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в Україні за фактами порушення митного законодавства, які виявлені за результатами митного пост-аудиту. Методами дослідження є аналіз нормативно-правових документів, теоретичних розробок вітчизняних та закордонних вчених і практиків щодо встановлення відповідальності за результатами пост митного аудиту. У статті розглядаються окремі аспекти системи штрафних санкцій в частині відповідальності суб'єктів ЗЕД за результатами митного пост-аудиту, а саме: недостатню ефективність адміністрування нарахованих податкових та митних зобов'язань і фінансових санкцій, визначених у податковому повідомленні-рішенні; недосконалість механізмів податкової застави майна суб'єктів господарювання; процедури забезпечення митних гарантій. Так, норми Податкового кодексу України, що регулюють визначення суми податкових грошових зобов'язань платника, порядок їх сплати та оскарження, зупиняють виконання платником грошових зобов'язань, визначених у податковому повідомленні-рішенні. Натомість, у Митному кодексі ЄС встановлено, що подання апеляції не повинно викликати призупинення виконання оскаржуваного рішення. У статті також розглядаються недоліки основних компонентів інституту гарантій: процедури надання фінансових гарантій та визначення особи-гаранта. Так, згідно Митного кодексу ЄС, гарантії встановлюються до понесених митних боргів та тих, що можуть виникнути, а у вітчизняних нормах передбачено надання гарантій на суми митних платежів, що підлягають сплаті. В статті проаналізовано недосконалість вітчизняного механізму податкової застави майна платників податків – боржників, що спричиняє неефективне адміністрування податкового боргу. Наукова новизна і практична значимість результатів дослідження. За результатами проведеного аналізу встановлена та обґрунтована необхідність наближення діючих норм митного законодавства України до європейських стандартів та надано пропозиції щодо вдосконалення чинного митного законодавства про відповідальність за порушення у сфері зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням міжнародних стандартів і правових норм ЄС. Це надасть можливість забезпечити більш дієвий механізм відповідальності суб'єктів ЗЕД та підвищить фіскальну ефективність вітчизняної системи податкового та митного контролю в Україні.

Ключові слова: митний пост-аудит, порушення митних правил, відповідальність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, митне законодавство, інститут гарантій, компроміс, апеляція.

ВСТУП

Постановка проблеми. Незважаючи на значну увагу, що приділяється порядку впровадження митного пост-аудиту в Україні в контексті його використання у протидії порушень митного законодавства, слід констатувати, що як у науковій сфері, так і у практичному аспекті можна визнати його недостатньо дослідженим. Це стосується, перш за все, встановлення відповідальності суб'єктів ЗЕД за порушення податкового та митного законодавства в частині вільного випуску товарів після митного контролю та відповідності цих процедур європейським стандартам. Важливим питанням є також визначення відповідності вітчизняних норм митного законодавства стандартам Угоди СОТ [1] про спрощення процедур торгівлі та іншим правозастосовним міжнародним стандартам, норми яких Україна має виконувати. На жаль, положення вітчизняного чинного законодавства не повною мірою відповідають цим вимогам, що і зумовило проведення більш детального дослідження даної проблеми.

Аналіз останніх публікацій. Проблеми вдосконалення системи відповідальності суб'єктів ЗЕД за порушення митних правил в Україні розглядалися багатьма вченими та практиками: В. Афанасьєвим, І. Бережнюком, А. Венделіним, Б. Генкіним, А. Кредісовим, О. Оболенським, П. Пашком, С. Терещенком, М. Харкавим, І. Несторишиним та ін. [2, 3, 4]. Однак, як свідчить аналіз, окремі аспекти системи штрафних санкцій в частині відповідальності суб'єктів ЗЕД за результатами митного пост-аудиту вимагають подальшого удосконалення.

Мета статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз вітчизняного законодавства щодо основних проблемних аспектів системи відповідальності за результатами митного пост аудиту та обґрунтування окремих доповнень до чинних норм митного законодавства України з врахуванням міжнародного досвіду та європейських стандартів.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Як свідчить аналіз, до означених вище питань слід віднести недостатню ефективність контрольних заходів фіскальних органів щодо адміністрування нарахованих податкових та митних зобов'язань і фінансових санкцій, недосконалість механізмів податкової застави майна суб'єктів господарювання та митних гарантій. Саме такі чинники провокують ризики створення податкового та митного боргу.

До одної із основних причин слід віднести і те, що в окремих випадках вітчизняні штрафні санкції (податкові зобов'язання, штраф, пеня) складають значні відсотки та застосовуються за фактом виявлення правопорушення незалежно від визнання вини об'єкта контролю. Відповідно, з цим виникає проблема низького рівня узгодженості результатів перевірок, їх оскарження в адміністративному та судовому порядку, що також потенційно створює борг за податковими зобов'язаннями. Встановлено, що наявний податковий борг недостатньо забезпечується вартістю описаного в податкову

заставу майна платників податків-боржників, в результаті чого його вартість була значно меншою від суми податкового боргу.

Важливою причиною, що викликає неефективне адміністрування податкового боргу, є значна кількість та обсяги оскаржуваних платниками податків рішень в адміністративному та судовому порядку, що, звісно, вказує на необхідність перегляду окремих норм та підходів притягнення до відповідальності за порушення митного законодавства.

Отже, виникає необхідність нормативно-правового врегулювання зазначених проблем на основі більш детального аналізу відповідних норм системи відповідальності за порушення відповідних норм податкового та митного законодавства.

Аналізуючи ст. 54-60 гл. IV Податкового кодексу України, що регулюють визначення суми податкових грошових зобов'язань платника податків, порядок їх сплати та оскарження рішень контролюючих органів, слід зауважити, що пп. 15 ст. 56, при здійсненні процедури оскарження, зупиняє виконання платником податків грошових зобов'язань, визначених у податковому повідомленні-рішенні, на строк від дня подання такої скарги до контролюючого органу до дня закінчення процедури адміністративного оскарження. Дана норма поширюється на всі податкові платежі, в тому числі і на митні [5].

Однак, на нашу думку, при застосуванні вимог цієї статті не враховується такий важливий аспект як надходження від ввізних і вивізних мит та податків. А вони, як свідчить показники податкової статистики, складають майже половину від загальної суми податкових надходжень. Тому, призупинення виконання податкових зобов'язань, навіть на період оскарження, провокує ризики неповного та несвоєчасного надходження до бюджету належних платежів – ввізних та вивізних мит. У цьому контексті варто зауважити про необхідність зміни діючої норми вітчизняного законодавства в частині реалізації вимог щодо виконання рішень пост митного аудиту.

Наразі введення такої норми може вважатися одним із перших компонентів поступового наближення митного законодавства України до європейських стандартів, оскільки, Розділом I «Загальні положення», Секції 6 «Апеляція» пп. 1 ст.45 Митного кодексу ЄС встановлено, що подання апеляції не повинно викликати призупинення виконання оскаржуваного рішення [6].

Враховуючи вищезазначене, вважаємо за доцільне визначити у чинному вітчизняному законодавстві норму, згідно якої оскаржуване в адміністративному та судовому порядку податкове повідомлення-рішення за результатами перевірок під час контролю після випуску товарів, що здійснюється відповідно до вимог Митного кодексу України, не повинно зупиняти його виконання (сплату).

Проте, пп. 2 ст. 45 Митний кодекс ЄС встановлює можливість повного або часткового призупинення виконання рішення, якщо є обґрунтовані підстави вважати, що оскаржуване рішення суперечить митному законодавству чи що існує можливість нанесення непоправного збитку відповідній особі. Але призупинення виконання такого рішення здійснюється

за умови надання гарантії, які встановлені Митним кодексом ЄС Гл. 2 «Гарантія потенційного або існуючого митного боргу» статтями 89-99 [7].

Так, як свідчать результати компаративного аналізу податкового і митного законодавства України, у вітчизняному законодавстві відсутня норма, яка б встановлювала процедуру повного чи тимчасового утримання від застосування штрафних санкцій у випадках, якщо встановлено, що за результатами документованої оцінки ситуації боржника, це може привести до серйозних для нього економічних або соціальних проблем.

Тому вважаємо за потрібне зазначити, що введення подібного пункту у вітчизняні норми митного законодавства спроможне забезпечити ефективне адміністрування податкового боргу і, в першу чергу, його недопущення.

Зважаючи на вищевикладене, нами пропонується передбачення доповнення до ст. 24 «Право на оскарження» Митного кодексу України в частині порядку і форми сплати митних платежів щодо зупинення виконання рішень та перенесення термінів сплати зазначених зобов'язань в разі оскарження в адміністративному та судовому порядку податкових повідомлень-рішень щодо визначення сум грошових зобов'язань [8]. При цьому передбачити умови повного або часткового призупинення їх виконання за наявності достатніх для цього підстав (наприклад, що такі рішення не відповідають податковому та митному законодавству України, у разі, якщо їх виконання може спричинити заподіяння невикорисної шкоди платнику, який оскаржує рішення, а також за умови надання гарантії у порядку визначеному Митним кодексом.

З нашої точки зору, застосування такої системи штрафних санкцій буде стимулювати самостійне розкриття випадків заниження податкових зобов'язань та забезпечить ефективне, співрозмірне та упереджувальне стягнення, а також відповідатиме нормі ст. 42 «Накладення стягнень» Митного кодексу ЄС – стимулювати сплату виявлених за результатами контролю сум митних платежів, що полягає у зменшенні або звільненні від сплати штрафів у разі ненавмисних помилок або досудового врегулювання та погашення сум занижених митних зобов'язань.

Слід зазначити і наступне. В контексті пп. 1 ст. 42 «Застосування штрафних санкцій» митні органи кожної країни-члена ЄС можуть використовувати свої види штрафних санкцій, багато з яких мають стримуючий вплив. Так, в частині притягнення до відповідальності національні законодавства окремих країн практикують стимулюючі моделі санкцій за фактами порушення митного законодавства, що дозволяють їх зменшення або незастосування у разі виконання порушником певних вимог: у визначений строк надати пояснення, розкрити інформацію,

звернутися за зниженням («пом'якшенням») сум або ж запропонувати компроміс для вирішення такої вимоги. При цьому у законодавстві визначено, що попереднє розкриття інформації про порушення, встановлюється як стимул для її проведення.

Податковий компроміс у справах про порушення митних правил є відносно новою процедурою для митного права України. У вітчизняних нормах практика застосування компромісу у справах про порушення митних правил, врегульована ст. 521 Митного кодексу України. Дане правило ґрунтується на нормах Спеціального додатку Н до розділу 1 Конвенції. Проте, як свідчить юридична практика, відсоток укладених мирових угод у порівнянні із загальною кількістю складених протоколів про порушення митних правил є незначним. Як свідчить аналіз, це спричинено тим, що при застосуванні компромісу у платників податків відсутня достатня фінансова мотивація. Так, фінансовий тягар за вчинення правопорушення при укладенні мирової угоди є фактично таким самим, як і без неї.

Тому з метою стимулювання до практики прийняття правил компромісу доцільно після сплати штрафу за вчинення порушення митного законодавства та/або стягнення вартості товарів, що підлягають конфіскації, передбачити у чинному законодавстві можливість декларування товарів, що є предметом митного пост-аудиту, у митний режим, який передбачає випуск товарів у вільний обіг та на цей час запропонувати декларувати товар лише у митні режими як-то «відмова на користь держави» та «знищення або руйнування». Введення змін до умов укладення Мирової угоди повинно стимулювати до запровадження процедури припинення провадження у справі про порушення митного законодавства шляхом досудового узгодження – компромісу.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Проведений компаративний аналіз вітчизняного та міжнародного законодавства щодо основних проблемних аспектів системи відповідальності за порушення митних правил суб'єктами ЗЕД, що виявлені під час митного пост-аудиту, дозволив обґрунтувати та запропонувати окремі доповнення до діючих норм митного законодавства України. Удосконалення інститутів гарантування та компромісу, а також врегулювання процедури оскарження рішень щодо дій фіскальних органів, з погляду авторів, в змозі забезпечити більш дієвий механізм відповідальності суб'єктів ЗЕД та підвищити фіскальну ефективність вітчизняної системи митного контролю в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бережнюк, І. Концептуалізація оцінювання митних процедур в умовах активізації зовнішньоекономічної діяльності: монографія / за заг. ред. І. Г. Бережнюка. – Хмельницький: ПП Мельник А. А., 2015. – 196 с.
2. Несторишин, І. Проблеми забезпечення балансу між митним контролем та спрощенням процедур міжнародної торгівлі / І. Несторишин, І. Бережнюк // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Серія «Економічні науки». – Кропивницький, 2016. – Вип. 29. – С. 46-53.
3. Івашова, Л. Відповідальність суб'єктів ЗЕД за результатами митного пост-аудиту в Україні: реалії та

наближення до міжнародних стандартів / Л. Івашова, Т. Скоромцова // Науковий журнал «Митна безпека». Університет державної фіскальної служби України. – Ірпінь: Видавничо-поліграфічний центр, 2017. – № 1. – С. 47-55.

4. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом і його державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish>.

5. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

6. Union Customs Code / Regulation (EU) No. 952/2013: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uk-customs-tariff.co.uk/CIP_39_2015_Implementation-of-the-Union-Customs-Code.pdf.

7. Регламент (ЄС) №952/2013 Європейського парламенту та Ради від 09.10.2013 Про встановлення Митного кодексу ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: old.minjust.gov.ua/file/52167.

8. Митний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/mk/rozdil-19/glava-71/>

REFERENCES

1. Berezhnyuk, I. (Ed.). (2015). Conceptualization of valuation of customs procedures in the conditions of activation of foreign economic activity. Hmelnytsky: PP Miller AA [in Ukrainian].

2. Nestoryshyn, I., Berezhnyuk, I. (2016). Problems of balancing customs control and simplification of international trade procedures. Scientific Papers of Kirovograd National Technical University. Kropivnitsky, 29, 46-53 [in Ukrainian].

3. Ivashova, L., Skoromtsova, T. (2017). Responsibility of Foreign Economic Affairs Subjects on the Results of Customs Post-Audit in Ukraine: Realities and Approximation to International Standards. Scientific Journal «Customs Safety». University of the State Fiscal Service of Ukraine. Irpin: Publishing and Printing Center, 1, 47-55 [in Ukrainian].

4. Uhoda pro asotsiatsiyu mizh Ukrayinoyu, z odniyeyi storony, ta Yevropeyskym Soyuzom i yoho derzhavamy-chlenamy, z inshoyi storony. Retrieved from <http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish> [in Ukrainian].

5. Podatkovy kodeks Ukrayiny [Tax Code of Ukraine]. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> [in Ukrainian].

6. Union Customs Code / Regulation (EU) №. 952/2013. Retrieved from http://www.uk-customs-tariff.co.uk/CIP_39_2015_Implementation-of-the-Union-Customs-Code.pdf [in English].

7. Rehlament (ES) №952/2013 Yevropeys'koho parlamentu ta Rady vid 09.10.2013 Pro vstanovlennya Mytnoho kodeksu YES. Retrieved from old.minjust.gov.ua/file/52167 [in English].

8. Mytnyy kodeks Ukrayiny [The Customs Code of Ukraine]. Retrieved from <http://sfs.gov.ua/mk/rozdil-19/glava-71/> [in Ukrainian]

Скоромцова Татьяна Александровна. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СУБЪЕКТОВ ВЭД ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ТАМОЖЕННОГО ПОСТ АУДИТА: ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ПРАКТИКА И ОПЫТ СТРАН ЕС

Порядок осуществления таможенного пост-аудита в Украине, несмотря на значительное внимание, уделяемое его развитию в контексте противодействия нарушениям таможенных правил, пока нельзя признать совершенно исследованным, особенно в части установления ответственности субъектов ВЭД за нарушение этих правил. Целью статьи является исследование проблемных вопросов, касающихся правового регулирования ответственности субъектов внешнеэкономической деятельности в Украине по фактам нарушения таможенного законодательства, выявленных по результатам таможенного пост-аудита. Методами исследования является анализ нормативно-правовых документов, теоретических разработок отечественных и зарубежных ученых и практиков по установлению ответственности по результатам пост таможенного аудита. В статье рассматриваются отдельные аспекты системы штрафных санкций в части ответственности субъектов ВЭД по результатам таможенного пост-аудита, а именно: недостаточной эффективности контрольных мероприятий фискальных органов по администрированию начисленных налоговых и таможенных обязательств и финансовых санкций, несовершенство механизмов налогового залога имущества субъектов хозяйствования, таможенных гарантий. Так, нормы Налогового кодекса Украины, которые регулируют определение суммы налоговых денежных обязательств плательщика, порядок их уплаты и обжалование, останавливают исполнение плательщиком налоговых денежных обязательств, которые определены в налоговом уведомлении-решении. Однако, в Таможенном кодексе ЕС установлено, что апелляции не должны вызывать приостановления исполнения обжалуемого решения. В статье также рассматриваются недостатки основных компонентов института гарантий: процедуры предоставления финансовых гарантий и определение лица-гаранта. Так, согласно Таможенного кодекса ЕС, гарантии устанавливаются как к таможенным долгам, которые понес плательщик, так и тем, которые могут у него возникнуть. В отечественных законодательных нормах предусмотрено предоставление гарантий на суммы таможенных платежей, которые подлежат уплате. В статье также проанализировано несовершенство отечественного механизма налогового залога имущества налогоплательщиков - должников, которое влечет неэффективное администрирование налогового долга. Научная новизна и практическая значимость результатов исследования. По результатам проведенного анализа установлена и обоснована необходимость адаптации действующих норм таможенного законодательства Украины к европейским стандартам и даны предложения по совершенствованию действующего таможенного законодательства об ответственности за нарушения в сфере

внешнеэкономической деятельности с учетом международных стандартов и правовых норм ЕС. Это позволит обеспечить более действенный механизм ответственности субъектов ВЭД и повысят фискальную эффективность отечественной системы таможенного контроля в Украине.

Ключевые слова: таможенный пост-аудит, нарушение таможенных правил, ответственность субъектов внешнеэкономической деятельности, таможенное законодательство, институт гарантий, компромисс, апелляция.

Skoromtsova Tetiana O. RESPONSIBILITY OF SUBJECTS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY ACCORDING TO THE RESULTS OF THE CUSTOMS POST AUDIT: NATIONAL PRACTICE AND EXPERIENCE OF EU COUNTRIES

The procedure for customs post-entry audit in Ukraine cannot be considered as fully studied, despite considerable attention focused on its development in the context of counteracting customs violations. This is especially so in terms of establishing the responsibility of foreign trade entities for these violations. The purpose of the article is to study issues related to the legal regulation of responsibility of foreign trade entities in Ukraine for the facts of customs violation discovered through the post-entry audit. Methods of research include the analysis of legal documents, theoretical works of national and foreign scientists and practitioners to establish responsibility after results of post-entry audits. The article deals with certain aspects of the system of penal sanctions in terms of foreign trade entities' responsibility arising after post-entry audit, namely: the lack of effectiveness of fiscal authorities' controls to administer the accrued tax and customs obligations and financial sanctions, insufficiency of tax security mechanisms for the property of business entities, customs guarantees. Thus, provisions of the tax code of Ukraine to regulate the amounts of a payer's tax liabilities, their payment and appeal procedures, stop the payer from fulfilling the obligations defined in the tax notification-decision. On the other hand, the EU Customs Code stipulates that the submission of an appeal should not cause the suspension of the execution of the appealed decision. The article also examines deficiency of key components of the guarantees institutions: procedures to provide financial guarantees and approval of the guarantor. Thus, according to the Union Customs Code, guarantees are issued against the customs debts incurred and those that may arise, while the national customs regulations provide guarantees on the amount of customs charges to be paid. The insufficiency of national tax security mechanisms for the property of taxpayers – the debtors, which entails inefficient administration of tax debt has been analyzed in the article. Scientific novelty and practical significance of the results. According to results of the analysis, the need for adaptation of the existing customs law of Ukraine to the European standards has been established and justified. Proposals have been made to improve the existing customs legislation on responsibility for violations in the field of foreign economic activity, taking into account international standards and legal norms of the EU. This will provide a more effective mechanism of responsibility of foreign trade entities and increase the fiscal efficiency of the national system of customs control in Ukraine.

Keywords: customs post-audit, violation of customs rules, liability of subjects of foreign economic activity, customs legislation, guarantee institution, compromise, appeal.

Одержано 19.04.2019 р.

**Вимоги до матеріалів,
що подаються до опублікування у
науковому віснику Мукачівського державного університету. Серія «Економіка»**

1. Загальні вимоги

1.1. До друку приймаються статті, написані українською, російською або англійською мовами, які раніше не публікувалися та не були передані для публікації в інші видання (у тому числі електронні).

1.2. Стаття має містити структурні елементи наукової статті відповідно до вимог Постанови Президії ВАК України від 15.01.2003 р. № 7-05/01 «Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліку ВАК України»:

Вступ (постановка проблеми, аналіз останніх досліджень і публікацій, мета статті).

Результати дослідження.

Висновки і перспективи подальших досліджень.

Список використаних джерел.

1.3. З метою підвищення індексів цитування наших авторів, редакція журналу рекомендує подавати статті, написані англійською або російською мовами. Статті англійською мовою, які перекладені з української або російської мови, мають супроводжуватися текстом на мові оригіналу.

2. Вимоги до оформлення статті

2.1. Рукопис статті українською, англійською або російською мовою, формат сторінки А4. Обсяг статті, у тому числі зі списком використаних джерел, таблицями, схемами, анотаціями тощо не повинен бути менше 6 сторінок та не перевищувати 12 сторінок (ф. А4) – 0,3-0,6 друк. арк. (13-26 тис. знаків).

2.2. Порядок розміщення складових елементів у статті (з абзацу, через порожній рядок):

– індекс УДК (на початку ліворуч) шрифт Times New Roman, 12 кеглем (виділити жирним прямим);

– дані про автора (праворуч) – прізвище, ім'я та по батькові (у називному відмінку) шрифт Times New Roman, 12 кеглем (виділити жирним прямим);

– науковий ступінь, учене звання, посада, місце роботи (без скорочень), іноземні автори вказують також назву країни шрифт Times New Roman, 12 кеглем (курсив);

– назва статті (по центру) Arial 14 кеглем (виділити жирним прямим);

– розширена анотація українською, російською та англійською мовами у формі реферату, який має охоплювати не менше 250 слів і висвітлювати такі структурні питання: прізвище та ініціали автора, назву статті, актуальність теми, мету, методи дослідження, результати, наукову новизну, практичну значущість. Шрифт Times New Roman, 10 кеглем (курсив), виключка по ширині, абзацний відступ 1,0 см;

– ключові слова (від п'яти до десяти) шрифт Times New Roman, 10 кеглем (курсив), виключка по ширині, абзацний відступ 1,0 см;

– текст статті шрифт Times New Roman, 12 кеглем через 1,5 інтервал; верхній, нижній і лівий береги – 3 см, правий – 2 см, виключка по ширині, абзацний відступ 1,0 см. Слова друкуються без переносів. Всі нетекстові об'єкти створюються вбудованими засобами Microsoft Word (об'єкти повинні бути згрупованими). Рекомендований розмір шрифту для об'єктів, що вміщують текст та таблиць – шрифт Times New Roman, 10 кеглем.

– список використаних джерел (не менше 8 найменувань), оформлений відповідно до стандартів (ДСТУ ГОСТ 7.1:2006) шрифт Times New Roman, 12 кеглем, виключка по ширині, абзацний відступ 1,0 см.

– References, оформлений відповідно до стандартів (ДСТУ ГОСТ 7.1:2006) шрифт Times New Roman, 12 кеглем, виключка по ширині, абзацний відступ 1,0 см.

2.3. Якщо стаття має одноосібного автора, який не має наукового ступеню, окремо від файлу статті на електронну пошту журналу має бути надіслано в графічному форматі відскановану рецензію наукового керівника, засвідчені підписом та печаткою. На статтю, автор якої має науковий ступінь кандидата наук, рецензію здійснює доктор наук. Відсканований варіант рецензії подається разом зі статтею.

2.4. Редакція залишає за собою право проводити редакційну правку рукопису. Стаття проходить процедуру таємного рецензування у термін не більше, ніж 30 днів.

2.5. Публікація статей здійснюється на платній основі. Автори сплачують за переддрукарську підготовку рукопису та тиражування статті, пересилку журналу та додаткові послуги. Після підтвердження, що стаття прийнята до друку, повідомляються вартість та реквізити для оплати.

2.6. Застосування автоматичного перекладу речень на англійську мову не допускається.

Стаття надсилається до редакції електронною поштою за адресою: nvemsu@gmail.com.

Розміщення Наукового вісника Мукачівського державного університету. Серія «Економіка» в міжнародних наукометричних базах даних, репозитаріях та пошукових системах:

Російський індекс научного цитування (РИНЦ) (Росія)

Research Bible (Японія) - <http://journalseeker.researchbib.com/view/issn/2313-8114>

Scientific Journal Impact Factor (SJIF) (Марокко) - <http://www.sjifactor.inno-space.net/passport.php?id=18047>

CiteFactor (США) - <http://www.citefactor.org/journal/index/12921#.VZt98FJGSpV>

Академія Google (США)

InfoBase Index (Індія) IBI Factor 2017: 2.7

Index Copernicus (Польща) (ICV 2015: 39.03)

Genamics JournalSeek

ACNP Catalogue (Італія)

DRJI (Індія)

Academic Keys (США)

CNPIEC (CNPIE Link Service) (Китай)

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
МУКАЧІВСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
СЕРІЯ «ЕКОНОМІКА»**

Збірник наукових праць

Випуск 1(11) 2019

Заснований у 2014 р. Виходить двічі на рік
Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:
серія КВ № 20842-10642Р від 14.07.2014 р.

Оригінал-макет видання виготовлено
у редакційно-видавничому відділі Мукачівського державного університету

Технічний редактор: Лендел О. Д.

Адреса редакційно-видавничого відділу:
Мукачівський державний університет, вул. Ужгородська, 26,
м. Мукачево, Закарпатська обл., 89600,
тел./факс: (03131) 3-13-43, 2-11-09. E-mail: nauka@msu.edu.ua

Підписано до друку 7.05.2019 р. Формат 60*84/8.
Умовн. друк. арк. 17,3. Зам. 67. Тираж 300 примірників.

Адреса видавництва:
Мукачівський державний університет, вул. Ужгородська, 26,
м. Мукачево, Закарпатська обл., 89600,
тел./факс: (03131) 3-13-43, 2-11-09. E-mail: nauka@msu.edu.ua
<https://msu.edu.ua/>

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до
Державного реєстру видавців, виготовлювачів та
розповсюджувачів видавничої продукції
серія ДК № 4916 від 16.06.2015 р.

**SCIENTIFIC BULLETIN
OF MUKACHEVO STATE UNIVERSITY
SERIES «ECONOMY»**

Collection of scientific papers

Issue 1 (11) 2019

Founded in 2014. Published twice a year
Certificate of registration of print media:
series KB № 20842-10642P of 14.07.2014.

The original layout of the publication is made
in the publishing department of Mukachevo State University

Technical Editor: Lendiel O. D.

Address of editorial and publishing department:
Mukachevo State University, Uzhgorodska St., 26,
Mukachevo, Transcarpathian region., 89600,
tel. / fax: (03131) 3-13-43, 2-11-09. E-mail: nauka@msu.edu.ua

Signed for print 7.05.2019. Format 60* 84/8.
Conventional printed pages 17,3. Od. № 67. Circulation 300 copies.

Publishing Address:
Mukachevo State University, Uzhgorodska St., 26,
Mukachevo, Transcarpathian region., 89600,
tel. / fax: (03131) 3-13-43, 2-11-09. E-mail: nauka@msu.edu.ua
<https://msu.edu.ua/>

The certificate of registration in the State Register of Ukraine subjects
of Publishing Series ДК №4916 of 16.06.2015.