

GALICIAN ECONOMIC JOURNAL

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu

Scientific Journal

Issued 6 times a year

Founded in September, 1996

№ 3 (64) 2020

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03

Founder and publisher:

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

List of journals ISSN 2409-8892

Copyright 19.08.2010 KB № 17319-6089П

Approved by the order of Ministry of Education and Science of Ukraine from 06.03.2015 № 261 as a scientific professional edition.

Recommended by the Scientific Council of the Ternopil Ivan Puluj National Technical University, Protocol No 6, 22.05.2020.

Editorialboard:

Rohatynskyy R. M. (chief editor), Pavlykivska O. I. (deputy chief editor), Kilyar O. R. (assistant editor), Marushchak L. I. (technical editor), Buyak L. M., Luchko M. R., Lobodina Z. M., Marynenko N. Yu., Panukhnyk O. V.

International editorialboard:

Zelinska A. (Poland), Ciobanu G. (Romania).

Editorial office address: Ternopil Ivan Puluj National Technical University,
56, Ruska Str.
Ternopil 46001, Ukraine.
Tel. (067) 39474 96.
Fax: (380) 352 254983.
E-mail: galician.visnyk@gmail.com

All rights reserved. Copywrite and translation are allowed only author and editorial staff's agreement.

Editorial staff does not always share the author's opinion and is not responsible and assumes no liability for any mistakes made.

<http://elartu.tntu.edu.ua/handle/123456789/228>

Translation of articles by English language L. A. Dzhyzhora.

Managing Editor Ye. I. Grytsenko.

Printers reader N. B. Koval.

Art Editor, design, typist A. P. Katrych.

ISSN 2409-8892

© Ternopil Ivan Puluj National
Technical University, 2020

Засновник і видавець:

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя.

Реєстраційний номер ISSN2409-8892.

Затверджено наказом Міністерства освіти і науки України від 06.03.2015р., № 261 як наукове фахове видання.

Свідоцтво про реєстрацію друкованого засобу масової інформації КВ № 17319 – 6089 ПР від 19.08.2010 р.

Згідно з наказом Міністерства освіти і науки України № 409 від 17.03.2020 р. науковому фаховому журналу «Галицький економічний вісник» присвоєно категорію «Б».

Рекомендовано до друку вченою радою Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя 22.05.2020 р., протокол № 6.

Редакційна колегія:

Рогатинський Р. М. (головний редактор), Павликівська О. І. (заступник головного редактора), Кіляр О. Р. (відповідальний секретар), Марущак Л. І. (технічний секретар), Буяк Л. М., Лучко М. Р., Лободіна З. М., Мариненко Н. Ю., Панухник О. В.

Міжнародна редакційна колегія:

Зелінська А. (Польща), Чобану Г. (Румунія).

Адреса редакції: 46001, Тернопіль, вул. Руська, 56.
Тернопільський національний технічний університет
імені Івана Пулюя.
Телефон: (067) 394 74 96.
E-mail: galician.visnyk@gmail.com

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.

<http://elartu.tntu.edu.ua/handle/123456789/228>

Переклад *Л. В. Джиджори*.

Редактор *Є. І. Грищенко*.

Коректор *Н. Б. Коваль*.

Комп'ютерне макетування *А. П. Катрич*.

©Тернопільський національний технічний
університет імені Івана Пулюя, 2020

CONTENT

ECONOMISC

Bohdana Baida. Development of information and communication platform of tourism management system	7
Olena Chygryn; Olena Ivakhnenko. Bank lending to the agrarian sector of Ukraine economy	14
Svitlana Lutkovska. Economic mechanisms of modernization of the sustainable development ecological safety system	25
Oksana Minina; Nataliia Shadura-Nykyporets. The investigation of regional peculiarities of industrial waste generation and management processes	32
Vadym Ratynskyi. Economic factors of countries transport component development: comparative analysis of Ukraine and Poland	44
Oksana Redkva; Viktor Tsekhanovych. Cross-border cooperation in Ukraine: perspectives of Euroregion development	52
Inna Chaika. Formation of consumer response system in higher education institution	59
Oksana Yavorska. The problem of intellectual capital valuation: reasons and approaches to the solution	68

ACCOUNTING AND TAXATION

Oksana Mazurenok. Semantic content of the audit as an economic definition	78
Larysa Tytenko; Sviatoslav Bohdan. Transfer pricing as a management accounting tool	87

FINANCE, BANKING AND INSURANCE

Tetyana Kizyma; Volodymyr Horyn. Budget expenditures for housing subsidies providing and their impact on public welfare	96
Oksana Hrubliak; Zhanna Lysenko. Financial support of pensioners social protection as the main component of the state social policy	107
Iryna Khymych; Nataliia Konstantiuk; Tetiana Vynnyk. Financial and economic assessment of enterprises activities under instability conditions	116

MANAGEMENT

Ihor Vakulenko. Comparative review of the smart Grid systems evaluation: the economic aspect	128
Alla Vasylyk; Kateryna Murza. Modern approaches to personnel onboarding and organizational socialization	137

Nataliia Danylevych; Svetlana Rudakova; Lyudmila Shchetinina; Yaroslav Kasianenko. HR-processes digitization in present-day developments	147
Maryna Yeshchenko; Viktoria Mykhailichenko. Development of enterprise management strategies and tactics in modern Ukraine	157
Oles Kulchytskyy. Definition of «nnovative service» in the context of digital technologies implementation	163
Halyna Nahorniak; Lyudmyla Malyuta; Liliya Melnyk. Determination of the most important patterns of stable development of hotel and restaurant business	174
Iryna Snovydyovych. The overview of approaches to «competence» notion in the educational process	185

PUBLIC ADMINISTRATION

Iryna Legan; Olena Krykun. Private medicine market of Ukraine: features of regulation and directions of development	192
Sergiy Petryk. Analysis of the prerequisites for public-private partnership development as a tool for public health policy improvement	198

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Borys Bezzubko; Yuliia Bezzubko. International technical assistance for Ukraine	210
Mariia Shkurat; Viktoriia Korolenko. Diversification of gas supply sources as an aspect of Ukraine's energy security	217
Review of the monograph by G. S. Lopushnyak and Kh. V. Rybchanska "Higher education in Ukraine: state regulation and prospects for development" (reviewer Z. M. Lobodina Doctor of economics, Associate Professor, Professor of Department of Finance named after S. I. Yuriy, Ternopil National Economic University)	225

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА

Богдана Байда. Формування інформаційно-комунікаційної платформи системи менеджменту туризму	7
Олена Чигрин; Олена Івахненко. Банківське кредитування аграрного сектора економіки України	14
Світлана Лутковська. Економічні механізми модернізації системи екологічної безпеки сталого розвитку	25
Оксана Мініна; Наталія Шадура-Никипорець. Дослідження регіональної специфіки процесів утворення і поводження з промисловими відходами	32
Вадим Ратинський. Економічні чинники розвитку транспортної складової країн: порівняльний аналіз України та Польщі	44
Оксана Редьква; Віктор Цеханович. Транскордонне співробітництво в Україні: перспективи розвитку Єврорегіонів	52
Інна Чайка. Формування системи реагування на потреби споживачів у закладі вищої освіти	59
Оксана Яворська. Проблема оцінювання інтелектуального капіталу: причини та підходи до вирішення	68

ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

Оксана Мазуренок. Семантичний зміст аудиту як економічної дефініції	78
Лариса Титенко; Святослав Богдан. Трансфертне ціноутворення як інструмент управлінського обліку	87

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

Тетяна Кізима; Володимир Горин. Видатки бюджету на надання житлових субсидій та їх вплив на суспільний добробут	96
Оксана Грубляк; Жанна Лисенко. Фінансове забезпечення соціального захисту пенсіонерів як основної складової соціальної політики держави	107
Ірина Химич; Наталія Константюк; Тетяна Винник. Фінансово-економічне оцінювання діяльності підприємств в умовах нестабільності	116

МЕНЕДЖМЕНТ

Ігор Вакуленко. Порівняльний огляд систем оцінювання розумних енергомереж: економічний аспект	128
Алла Василик; Катерина Мурза. Сучасні підходи до адаптації та організаційної соціалізації персоналу	137

Наталія Данилевич; Світлана Рудакова; Людмила Щетініна; Ярослав Касяненко. Діджиталізація HR-процесів у сучасних реаліях	147
Марина Єщенко; Вікторія Михайличенко. Розроблення стратегії і тактики управління підприємством у сучасній Україні	157
Олесь Кульчицький. Визначення «Інноваційної послуги» в контексті впровадження цифрових технологій	163
Галина Нагорняк; Людмила Малюта; Лілія Мельник. Визначення найважливіших закономірностей стабільного розвитку підприємств готельно-ресторанного господарства	174
Ірина Сновидович. Огляд підходів до поняття «компетенція» в освітньому процесі	185

ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Ірина Леган; Олена Крикун. Ринок приватної медицини України: особливості регулювання та напрями розвитку	192
Сергій Петрик. Аналіз передумов розвитку державно-приватного партнерства як інструменту вдосконалення державної політики в сфері охорони здоров'я	198

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Борис Беззубко; Юлія Беззубко. Міжнародна технічна допомога для України	210
Марія Шкурат; Вікторія Короленко. Диверсифікація джерел газопостачання як аспект енергетичної безпеки України	217

Рецензія на монографію Г. С. Лопушняк та Х. В. Рибчанської «Вища освіта України: державне регулювання та перспективи розвитку» (<i>рецензент</i> З. М. Лободіна, докт. економ. наук, доцент, професор кафедри фінансів імені С. І. Юрія Тернопільського національного економічного університету) ...	225
---	-----



ECONOMISC

ЕКОНОМІКА

УДК 338.001.36:65.011

ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПЛАТФОРМИ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ТУРИЗМУ

Богдана Байда

Східноєвропейський університет імені Лесі Українки, Луцьк, Україна

Резюме. Проведено дослідження інформаційних систем і технологій, програмних продуктів у сфері туризму. В ході проведення наукового дослідження використано методи аналізу та синтезу (з метою описування інформаційних систем і технологій, програмних продуктів у сфері туризму), індукції (з метою формування результатів наукового дослідження і висновків), дедукції (з метою формулювання проблемних питань дослідження й актуальності публікації), метод аналогії (у ході виокремлення особливостей), схематичного й табличного представлення задля візуального наведення результатів наукового дослідження. Виокремлено ключові орієнтири науково-технологічних розроблень і досліджень у сфері інформаційних технологій з метою підвищення якості задоволення туристичних потреб (відповідно до функціонального навантаження та згідно з призначенням). Запропоновано застосовувати комбінований, комплексний підхід до побудови національної інформаційно-комунікаційної платформи системи менеджменту туризму, яка передбачає поєднання методології формування систем стратегічного рівня та підтримки прийняття рішень, супроводу подорожей, довідкових інформаційних систем, системи резервування, ланцюжка використання новітніх інформаційних технологій у ході ухвалення рішень у сфері туризму. Наведено основні елементи інформаційно-комунікаційної платформи системи менеджменту туризму. Запропонована інформаційно-комунікаційна платформа системи менеджменту туризму є інструментом підтримання формування нових бізнес-ідей розвитку туристичної індустрії, необхідної інформації щодо туристичних об'єктів, напрямів подорожей, втілення системи менеджменту в туристичних компаніях, навчання персоналу в сфері туризму, систем надання туристичних продуктів та послуг завдяки електронним і мобільним програмам у режимі реального часу, спрощення процесу пошуку інвесторів і партнерів, залучення державних інституцій різних рівнів до реалізації бізнес-ідей (інвестиційних проєктів) розвитку туристичної сфери з використанням віртуальної просторової структури через автоматизацію процесів.

Ключові слова: інформаційно-комунікаційна платформа, система менеджменту туризму, інформаційні системи, інформаційні технології, програмні продукти.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.007

Отримано 26.04.2020

UDC 338.001.36:65.011

DEVELOPMENT OF INFORMATION AND COMMUNICATION PLATFORM OF TOURISM MANAGEMENT SYSTEM

Bohdana Baida

Lesia Ukrainka East European University, Lutsk, Ukraine

Summary. The investigation of information systems and technologies, software products in the field of tourism is carried out in this paper. In the course of investigation, the following methods are applied: analysis and

synthesis (in order to describe information systems and technologies, software products in tourism), induction (in order to form the results of research and conclusions), deduction (to formulate problematic research questions and relevance), analogy (in the process of distinguishing features), schematic and tabular presentation methods to display the results of scientific research visually. The key areas of scientific and technological development and research in the field of information technology in order to improve the quality of meeting tourist needs (according to the functional load and according to the purpose) are highlighted. It is proposed to apply combined and complex approach to the construction of national information and communication platform of the tourism management system, which involves the combination of methodology for the formation of strategic level systems and decision-making support as well as support of travel, reference information systems, reservation systems, the chain of the latest information technologies use in the decision-making in the field of tourism. The basic elements of information and communication platform of tourism management system are presented. The proposed information and communication platform of tourism management system is the tool for supporting the formation of new business ideas of tourism industry development, necessary information concerning tourist sites, travel destinations, the implementation of management system within tourism companies, staff training in tourism, systems of providing tourism products and services due to real-time electronic and mobile applications, simplification of search process for investors and partners, involvement of various state institutions of different levels to business ideas implementation (investment projects) for tourism development using virtual spatial structure by means of process automation.

Key words: information and communication platform, tourism management system, information systems, information technologies, software.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.007

Received 26.04.2020

Постановка проблеми. Бурхливий поступ сфери туризму спровокував розроблення новітніх інформаційних технологій, які зорієнтовані на підсилення якості надання туристичної продукції та послуг. Вагомим елементом формування новітніх інформаційних технологій є системи супроводу туристичної діяльності. До них відносять такі [1, 6, 10]: системи супроводу подорожі (які надають туристу визначений спектр туристичних послуг у ході подорожі); програми-гиди (підклас систем супроводу подорожі, які дають змогу туристу сформувати екскурсійну програму на підставі інформації про конкретні пункти для встановленого маршруту подорожі); туристичні довідкові (рекомендаційні) інформаційні системи (надають туристу чітку і вичерпну інформацію стосовно різних туристичних маршрутів, напрямів дій, туристичних об'єктів, які доцільно оглянути, беручи до уваги різні критерії туристів).

Нині виникла необхідність детальнішого дослідження інформаційних систем і технологій, програмних продуктів у сфері туризму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання застосування інформаційних систем і технологій, програмних продуктів у сфері туризму висвітлені у працях закордонних і українських науковців. У наукових доробках Борраса Й. [5], Гнилянської Л. [4], Глебової А. [1], Даміанос Г. [6], Любіцевої О. [2], Ліназа М. [8], Сущенко О. [3], Кравченко В. [3], Юринець З. [4] висвітлено зміст різних орієнтирів науково-технологічних розробок і досліджень у сфері інформаційних технологій з метою підвищення якості задоволення туристичних потреб. Аналіз економічної наукової літератури свідчить, що велика кількість наукових праць і практичних розробок переважно стосується інформаційних систем, що корисні для подорожуючих, туристів, туристичних компаній. На жаль, ще недостатньо досліджень і напрацювань програмних продуктів, які адаптовані й враховують максимальну кількість потреб системи менеджменту туризму. Тому будуть цікавими для органів державної влади та інвесторів.

Мета статті – розроблення основних елементів інформаційно-комунікаційної платформи системи менеджменту туризму.

Постановка завдання. Для досягнення сформованої мети визначено наукові завдання: дослідити інформаційні системи й технології, програмні продукти у сфері туризму; навести елементи інформаційно-комунікаційної платформи системи менеджменту туризму.

У ході проведення наукового дослідження використано методи аналізу та синтезу (з метою описування інформаційних систем і технологій, програмних продуктів у сфері туризму), індукції (з метою формування результатів наукового дослідження і висновків), дедукції (з метою формулювання проблемних питань дослідження та актуальності), метод аналогії (у ході виокремлення особливостей), схематичного й табличного представлення задля візуального подавання результатів наукового дослідження.

Виклад основного матеріалу. Провівши аналіз наявних інформаційних систем і технологій, доцільно виокремити ключові орієнтири науково-технологічних розробок і досліджень у сфері інформаційних технологій з метою підвищення якості задоволення туристичних потреб (таблиця 1).

Таблиця 1. Класифікація орієнтирів науково-технологічних розробок і досліджень у сфері інформаційних технологій і туризму

Table 1. Classification of directions of scientific and technological developments and researches in the field of information technologies and tourism

Ознака	Види
Відповідно до функціонального навантаження	- системи стратегічного рівня, що включають системи підтримання туристичного менеджменту; - рівні керування, що охоплюють системи супроводу подорожі (програми-гідів, ігрові туристичні системи); - рівні знань, які поєднують довідкові інформаційні системи, системи обміну досвідом; - рівні операцій, що охоплюють системи резервування; - комбіновані системи – поєднання попередніх варіантів
Згідно з призначенням	- інформаційні технології для туристичних організацій – технології, що спрямовані на розвиток та підвищення конкурентоспроможності туристичної організації шляхом покращення рівня надання нею туристичних послуг; - інформаційні технології для туристів – технології, призначені для формування туристичних продуктів, які надають інформаційну підтримку туристу на всіх етапах подорожі; - інформаційні технології для туристичних напрямків – технології, що використовуються для формування туристичних продуктів, спрямованих на підвищення рівня привабливості туристичного напрямку з погляду екології, рівня надання послуг у сфері проживання та харчування, транспортної системи й інформаційної підтримки туриста

Джерело: складено автором на основі [1, 2, 12].

Інформаційно-комунікаційні технології з метою налагодження функціонування сфери туризму, зокрема системи туристичного менеджменту, досліджують зарубіжні та українські науковці. У їхньому полі зору опинився електронний туризм (е-туризм), який охоплює: аналіз онлайн-репутації менеджера та брендів туристичних компаній у режимі онлайн; технології управління бізнесом та процедури маркетингу в сфері туризму, що реалізовані в режимі реального часу; процеси «розумного визначення» туристичного місця призначення; системи й технології обміну досвідом у сфері туризму [3].

Створено платформу (MobiAR), яка допомагає користувачам у пошуку туристичної інформації про певне місто [8], систему підтримки прийняття рішень (ETOUR, Meta SIGtur/E-Destination) щодо вибору пунктів призначення, яка дає змогу користувачам ефективно використовувати час подорожі залежно від персональних особливостей [5, 9], системи, що визначають основні, «розумні» туристичні напрями, сприяють удосконаленню методів управління й забезпечення ефективнішого застосування даних у сфері туризму (knowTOUR, SmarTUR, SME E-Compass, ToT, Cloud Destination) [7] тощо. Ці інформаційні системи корисні для подорожуючих, туристів, туристичних компаній. На жаль, ще недостатньо досліджень і напрацювань програмних

продуктів, які адаптовані й враховують максимальну кількість потреб системи менеджменту туризму.

Пропонуємо застосувати комбінований, комплексний підхід до побудови національної інформаційно-комунікаційної платформи системи менеджменту туризму, яка передбачає поєднання методології формування систем стратегічного рівня та підтримання прийняття рішень, супроводу подорожей, довідкових інформаційних систем, системи резервування, ланцюжка використання новітніх інформаційних технологій в ухваленні рішень у сфері туризмі.

Елементами інформаційно-комунікаційної платформи системи менеджменту туризму є (рисунок 1):

- нижній сегмент, основою якого постають учасники туристичного ринку (менеджери туристичних компаній, які здійснюють інформаційно-комунікаційне забезпечення туристичної діяльності, отримання, опрацювання інформації задля втілення сформованих цілей);
- верхній сегмент (масштабний, відкритий обсяг готової інформації для різних суб'єктів туристичної діяльності процесу (державні інституції різних рівнів, інвестори, подорожуючі, інші суб'єкти господарювання, які зацікавлені у розвитку туристичного бізнесу) разом із програмно-технічними засобами для автоматизації опрацювання інформаційних ресурсів з метою розвитку системи менеджменту туризму).

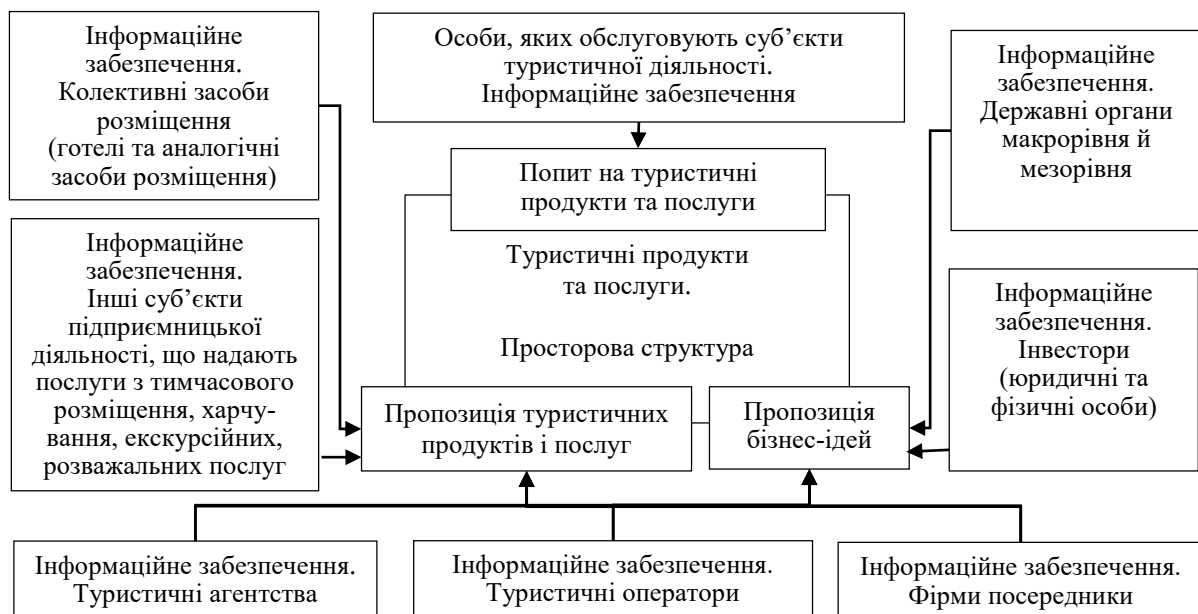


Рисунок 1. Інформаційно-комунікаційна платформа системи менеджменту туризму

Figure 1. Information and communication platform of tourism management system

Джерело: розроблено автором.

До запропонованої платформи може під'єднуватися будь-яка особа, яка бажає здійснювати подорожі, суб'єкти господарювання, зацікавлені в туристичному бізнесі, юридичні та фізичні особи, які планують вкладати інвестиції в туристичні підприємства та інші об'єкти туристичної індустрії, державні органи як макrorівня, так і мезорівня з метою реалізації інвестиційних проєктів у віртуальній просторовій структурі через автоматизацію процесів.

Туристичні компанії мають змогу ефективніше реалізовувати власні туристичні послуги й стратегію інтернет-маркетингу туристичного підприємства, опрацьовувати дані щодо найбільших туристичних напрямків, підтримувати рівень конкурентоспроможності та формувати імідж. Завдяки запропонованій інформаційно-комунікаційній платформі системи менеджменту туризму можна реалізувати електронне навчання персоналу, що сприятиме підсиленню стимулювання роботодавців та персоналу до вдосконалення, отримання нових знань і навичок і таким чином покращувати способи надання туристичних послуг. Також кінцевим результатом потрібно ввести здійснення оцінювання рівня підготовки компаній, оволодіння функціями менеджменту за критеріями: ступінь навчання, розвитку персоналу; методи управління у віртуальному середовищі; рівень адміністрування (система оцінювання); відгуки клієнтів, які залишені на туристичному сайті; бренд компанії; просування туристичної компанії на туристичному ринку; аналізування роботи сайту тощо.

Колективні засоби розміщення, зокрема готельний бізнес, має змогу долучитися до платформи й проводити інформаційно-довідкову діяльність; формувати бренд готельного підприємства, рекламувати й просувати готельні послуги та продукцію; здійснювати замовлення та ефективні продажі готельних послуг, моніторити, аналізувати і планувати фінансово-господарську діяльність; ефективніше розробляти готельний продукт; автоматизовувати управлінські дії.

Подорожуючі повинні мати змогу отримувати послуги резервування у закладах колективного розміщення, туристичні маршрути; здійснювати обмін інформацією, надавати дані щодо власних специфічних потреб, вимог чи вподобань; завантажувати рекомендаційну систему та програму-гіда, отримувати максимально вичерпну інформацію щодо визначних пам'яток, місць проживання, подій, закладів харчування, прогнозів погоди тощо.

В останні роки доволі перспективними для інвестицій стають різні сфери економіки, зокрема готельний і туристичний бізнес [4, с. 45–48]. У сфері туризму велика кількість перспективних ідей, які можуть бути якісними і цікавими для інвесторів. Насамперед, популярними стають програми для мобільних телефонів. Інвесторам може стати в нагоді запропонована інформаційно-комунікаційна платформа системи менеджменту туризму, знайшовши можливість інвестувати і розвивати перспективну бізнес-ідею. Платформа сприятиме поширенню бізнес-ініціатив, контактної інформації, що дають можливість здійснювати обмін даними, інформацією поміж туристичними компаніями та інвесторами, налагоджувати відносини з менеджерами організацій.

Державні органи як макрорівня, так і мезорівня мають змогу отримувати й опрацьовувати інформацію щодо найбільших туристичних напрямків, визначних пам'яток; отримувати статистичні дані про вподобання туристів за кожним із туристичних об'єктів; сприяти розвитку туристичної інфраструктури та об'єктів, повномасштабному обміну інформацією; формувати іміджеву політику країни та регіонів, населених пунктів, територій, об'єктів, рекламувати туристичні можливості держави та її структурних одиниць, залучати інвесторів до капіталовкладень у бізнес-ідеї (інвестиційні проєкти) щодо розвитку туристичної інфраструктури та об'єктів. Важливим аспектом платформи повинно стати впровадження методів спільної рекомендації, тобто врахування зворотного зв'язку між учасниками.

Висновки. Запропонована інформаційно-комунікаційна платформа системи менеджменту туризму є інструментом підтримання формування нових бізнес-ідей розвитку

туристичної індустрії, необхідної інформації щодо туристичних об'єктів, напрямів подорожей, втілення системи менеджменту в туристичних компаніях, навчання персоналу в сфері туризму, комплексу методів надання туристичних продуктів та послуг завдяки електронним і мобільним програмам у режимі реального часу, спрощення процесу пошуку інвесторів і партнерів, залучення державних інституцій різних рівнів до реалізації бізнес-ідей (інвестиційних проєктів) розвитку туристичної сфери з використанням віртуальної просторової структури через автоматизацію процесів.

Conclusions. The proposed information and communication platform of tourism management system is the tool for supporting the formation of new business ideas of tourism industry development, necessary information concerning tourist sites, travel destinations, the implementation of management system within tourism companies, staff training in tourism, systems of providing tourism products and services due to real-time electronic and mobile applications, simplification of search process for investors and partners, involvement of various state institutions of different levels to business ideas implementation (investment projects) for tourism development using virtual spatial structure by means of process automation.

Список використаної літератури

1. Глєбова А. О. Інноваційні технології в туризмі. Економіка. Управління. Інновації. 2012. № 2 (8). URL: http://tourlib.net/statti_ukr/glebova2.htm (дата звернення: 05.03.2020).
2. Любіцева О. О. Ринок туристичних послуг. Все о туризме. 2018. URL http://tourlib.net/books_ukr/lubiceva_rtp12.htm (дата звернення: 05.01.2020).
3. Сущенко О. А., Кравченко В. В. Становлення віртуального туризму як напрямку розвитку інформатизації діяльності туристичного підприємства. Комунальне господарство міст. 2018. Вип. 140. С. 19–24.
4. Юринєць З. В., Гнилянська Л. Й. Інвестиційний та інноваційний менеджмент. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2012. 320 с.
5. Borrás J. de la Flor J., Pérez Y., Moreno A., Valls A., Isern D., Orellana A., Russo A., Anton-Clavé S. SigTur/E-Destination: a system for the management of complex tourist regions. Information and Communication Technologies in Tourism. 2011. P. 39–50.
6. Damianos G., Konstantopoulos C., Mastakas K., Pantziou G. Mobile recommender systems in tourism. Journal of Network and Computer Applications. 2014. Vol. 39. P. 319–333. <https://doi.org/10.1016/j.jnca.2013.04.006>
7. Leading knowledge and innovation in tourism and human mobility. CICTourgune. URL: http://www.tourgune.org/uploads/tinymce/filemanager/2013_LEADING_KNOWLEDGE_EN_seg_web.pdf (дата звернення: 05.03.2020).
8. Linaza M. T., Marimon D., Carrasco P., Alvarez R., Montesa J., Aguilar S. R., Diez G. Evaluation of mobile augmented reality applications for tourism destinations. Information and Communication Technologies in Tourism. 2012. P. 260–271. https://doi.org/10.1007/978-3-7091-1142-0_23
9. Research. Mittuniversitetet. URL: <https://www.miun.se/en/research/centers-and-institutes/etour/etour-research> (дата звернення: 05.03.2020).
10. Tourist information system terms of use. Visitestonia.com. URL: <https://www.visitestonia.com/en/additional-navigation/estonian-tourist-board/tourist-information-system-terms-of-use> (дата звернення: 05.03.2020).
11. Yurynets Z., Bayda B., Petruch O. Country's economic competitiveness increasing within innovation component. Economic Annals – XXI. 2015. Vol. 9–10. P. 32–35.

References

1. Hlyebova A. O. Innovatsiyni tekhnolohiyi v turyzmi [Innovative technologies in tourism]. Ekonomika. Upravlinnya. Innovatsiyi. 2012. Vol. 2 (8). URL: http://tourlib.net/statti_ukr/glebova2.htm (accessed: 05 March 2020).
2. Lyubitseva O. O. Rynok turystychnykh posluh Vse o turyzme. URL http://tourlib.net/books_ukr/lubiceva_rtp12.htm (accessed: 05 March 2020).

3. Sushchenko O. A., Kravchenko V. V. Stanovlennya virtualnoho turizmu yak napryamu rozvytku informatyzatsiyi diyalnosti turystychnoho pidpryyemstva. Formation of virtual tourism as a direction of development of informatization of activity of tourist enterprise. *Komunal'ne hospodarstvo mist*. 2018. Vol. 140. P. 19–24.
4. Yurynets Z. V., Hnylyanska L. Y. Investytsiynyy ta innovatsiynyy menedzhment. Lviv: Ivan Franko Lviv National University, 2012.
5. Yurynets Z. V. Research of the competitive environment of the tourist services market of Ukraine, *Efektivna ekonomika*. 2015. No. 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3759> (accessed: 05 January 2020).
6. Damianos G., Konstantopoulos C., Mastakas K., Pantziou G. Mobile recommender systems in tourism. *Journal of Network and Computer Applications*. 2014. Vol. 39. P. 319–333. <https://doi.org/10.1016/j.jnca.2013.04.006>
7. Leading knowledge and innovation in tourism and human mobility. CICtourgune. URL: http://www.tourgune.org/uploads/tinymce/filemanager/2013_LEADING_KNOWLEDGE_EN_seg_web.pdf (accessed: 05 March 2020).
8. Linaza M. T., Marimon D., Carrasco P., Alvarez R., Montesa J., Aguilar S. R., Diez G. Evaluation of mobile augmented reality applications for tourism destinations. *Information and Communication Technologies in Tourism*. 2012. P. 260–271. https://doi.org/10.1007/978-3-7091-1142-0_23
9. Research. Mittuniversitetet. URL: <https://www.miun.se/en/research/centers-and-institutes/etour/etour-research> (accessed: 05 March 2020).
10. Tourist information system terms of use. Visitestonia.com. URL: <https://www.visitestonia.com/en/additional-navigation/estonian-tourist-board/tourist-information-system-terms-of-use> (accessed: 05 March 2020).
11. Yurynets Z., Bayda B., Petruch O. Country's economic competitiveness increasing within innovation component. *Economic Annals – XXI*. 2015. Vol. 9–10. P. 32–35.

УДК 336.77

БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Олена Чигрин; Олена Івахненко

Сумський державний університет, Суми, Україна

Резюме. Досліджено сучасний стан, тенденції розвитку та особливості забезпечення аграрного сектора економіки України банківськими кредитами. Встановлено, що для аграрного ринку України характерна постійна динаміка, що призводить до зміни трендів кредитування агробізнесу. Досліджено аспекти надання банківських кредитів сільськогосподарським підприємствам та програми банківського кредитування. Виявлено основні проблеми, з якими стикаються учасники ринку банківського кредитування. Розглянуто основні перешкоди кредитування аграрних підприємств банківськими установами та основні ризики банківських установ. Узагальнено статистичні дані щодо обсягів наданих банківських кредитів нефінансовим організаціям у період з 2014 до 2019 роки. Аналіз динаміки обсягів кредитування аграрного сектора показав, що серед наданих банківських аграрних кредитів переважають короткотермінові кредити, а частка довготермінових кредитів становить лише 5%. Проаналізовано динаміку вартості банківських фінансових інструментів та рентабельності сільськогосподарських підприємств. Встановлено, що коли рівень рентабельності агропідприємств вищий, ніж середньорічні процентні ставки за банківськими кредитами, то сільськогосподарські підприємства можуть реінвестувати прибуток у власну діяльність, що позитивно впливає на подальший стан розвитку їх господарської діяльності. Проведений аналіз пільгового кредитування сільськогосподарських підприємств довів, що не зважаючи на впровадження ряду програм державної підтримки сільгоспвиробників їх рівень залишається доволі низьким порівняно з іншими державами світу. Сформульовані фактори впливу банківського кредиту на подальший розвиток аграрного сектора економіки України. Встановлено, що для розвитку банківського кредитування аграрного сектора України стає необхідним розробити комплекси заходів та механізмів як з боку держави, так і з боку банків, які будуть спрямовані на розвиток взаємодії банківського та аграрного секторів економіки. Зазначено, що удосконалення банківського кредитування в аграрному секторі економіки в Україні передбачає виконання таких основних завдань як управління кредитними ризиками шляхом запровадження удосконаленої діагностики фінансового стану сільськогосподарських підприємств; розширення програм банківського кредитування аграрного сектора з залученням програм державної підтримки агропідприємств; стимулювання розвитку малих та середніх сільськогосподарських підприємств; створення сприятливого клімату для інвестування коштів в сільське господарство.

Ключові слова: банківське кредитування, сільське господарство, сільськогосподарські підприємства, агропідприємства, агрокредити, кредитування АПК.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.014

Отримано 29.04.2020

UDC 336.77

BANK LENDING TO THE AGRARIAN SECTOR OF UKRAINE ECONOMY

Olena Chygryn; Olena Ivakhnenko

Sumy State University, Sumy, Ukraine

Summary. Current state, development tendencies and peculiarities of providing agrarian sector of Ukraine economy with bank loans are investigated in this paper. It is established that the agrarian market of

Ukraine is characterized by constant dynamics resulting in the changes of agribusiness lending trends. The aspects of granting bank loans to agricultural enterprises and bank lending program are investigated. The main problems encountered by the participants of the bank lending market are identified. The main obstacles of agricultural enterprises crediting by banking institutions and the main risks of banking institutions are considered. The statistic data concerning the volume of bank loans granted to non-financial organizations in the period from 2014 to 2019 are summarized. Analysis of the agricultural sector lending dynamics shows that short-term loans predominate among bank agricultural loans, and the share of long-term loans is only 5%. The dynamics of the value of banking financial instruments and the profitability of agricultural enterprises are analyzed. It is established that in case when the level of agribusiness profitability is higher than the average annual interest rates on bank loans, then the agricultural enterprises can reinvest profits into their own activities, which has a positive effect on the further development of their economic activity. The carried out analysis of preferential lending to agricultural enterprises shows that, despite the implementation of a number of state support programs for agricultural producers, their level remains relatively low in comparison with other countries in the world. The factors of bank credit influence on the further development of agrarian sector of the Ukrainian economy are formulated. It is established that for the development of bank lending to the agrarian sector of Ukraine it is necessary to develop, both from the state and from the banks, complexes of measures and mechanisms aimed at the development of interaction between the banking and agrarian of the economy. It is noted that the improvement of bank lending in the agrarian sector of Ukraine economy specifies the execution of such basic tasks as credit risk management by introducing improved diagnostics of the financial status of agricultural enterprises; expansion of programs for bank lending to the agricultural sector involving the state support programs for agricultural producers; promotion of small and medium-sized agricultural enterprises development; creation of the favorable climate for investing in agriculture.

Key words: bank lending, agriculture, agricultural enterprises, agricultural producers, credit, agrarian loans.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.014

Received 29.04.2020

Постановка проблеми. Сільське господарство є стратегічно важливою галуззю економіки держави, бо воно, насамперед, дозволяє вирішувати питання продовольчої безпеки. Але, в силу специфічних особливостей, нормальне його функціонування практично неможливе без залучення зовнішніх джерел фінансування. Перш за все, це пов'язано з сезонністю виробництва, його залежністю від природно-кліматичних умов, тривалим виробничим циклом та браком вільних коштів (висока капіталомісткість та низька фондовіддача). Саме тому для аграрних виробників залучення кредитів є необхідністю для ефективного ведення господарської діяльності.

Однім із джерел фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств є банківські кредити як один із чинників досягнення безперервності процесу сільськогосподарського виробництва.

Враховуючи, що аграрний сектор є ризиковим ринком, більшість комерційних банків неохоче його кредитують. Тобто, чим більший попит на кредити, тим обережніше поводитимуть себе банки. Багато банків готові надавати кредити тільки клієнтам з позитивною кредитною історією та відмовляють сільськогосподарським підприємствам, які були створені недавно, тим самим гальмуючи їх розвиток [1].

Отже, в сучасних умовах є актуальним вивчення стану банківського кредитування аграрного сектора економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням аспектів банківського кредитування сільськогосподарських підприємств, сучасних кредитних відносин у АПК та розв'язанням проблем фінансового забезпечення аграріїв приділяється постійна увага науковців (як теоретиків, так і практиків). На наш погляд, серед таких робіт особливої уваги заслуговують праці таких вітчизняних вчених, як: Аранчій В. І., Березовик В. М., Воронкова А. А., Вовчак О. Д., Гудзь О. Є., Дем'яненко М. Я., Демчишин М. Я., Малік М. Й., Малій О. Г., Поліщук Н. В., Саблук П. Т., Степанюк О. І., Стецюк П. А. та багато інших [2–13].

Не зважаючи на велику кількість досліджень в цій області, постійні зміни в законодавстві та нестабільність економічної ситуації в країні спонукають до

необхідності подальших досліджень сучасного стану банківського кредитування АПК України й наукового пошуку нових шляхів залучення коштів для господарської діяльності агровиробників.

Мета статті. Дослідити особливості й стан банківського кредитування аграрного сектора економіки України та перспективи щодо подальшого його розвитку.

Постановка завдання. Досягнення поставленої мети зумовило вирішення таких завдань: оцінити сучасний стан банківського кредитування агровиробників, виявити особливості забезпечення аграріїв банківськими кредитами та на їх основі запропонувати основні напрямки удосконалення банківського кредитування в аграрному секторі економіки України.

Основними методами даного дослідження є системний метод, діалектичний метод, методи аналізу та синтезу, метод порівняння, економіко-статистичні методи, табличний та графічний методи, метод узагальнення.

Виклад основного матеріалу. Потужний аграрний сектор для будь-якої держави – це, перш за все, гарантована власна продовольча безпека. Саме аграрний бізнес, з точки зору майбутніх фінансових потоків, є найперспективнішим як для внутрішнього ринку, так і для світової торгівлі.

Доля АПК у структурі ВВП України становить 12%. Цей показник постійно зростає, що свідчить про його значущість для держави. За 2018 рік саме агровиробники забезпечили 40% валютних надходжень. Тобто майже кожен другий долар в Україні – це заробіток аграрного сектора економіки України [14].

Станом на кінець 2018 року в Україні функціонувало 45,6 тис. сільськогосподарських підприємств. В 2018 році порівняно з 2017 роком, кількість великих аграрних підприємств зменшилася в 5 разів, а порівняно з 2015 роком – майже вдвідесятеро. Середній розмір площі великих агрохолдингів у 2018 році порівняно з 2017 роком зріс в 5,2 раза, середніх сільськогосподарських підприємств – зріс в 2,43 раза, тоді як малих сільськогосподарських підприємств знизився в 2,5 рази [15].

Оскільки сільське господарство є галуззю з уповільненим оборотом капіталу (прибуток від господарської діяльності залежить від сезонності, а фінансування для ефективного господарювання необхідне протягом усього року), то стає очевидним, що нормальне стабільне його функціонування практично неможливе без залучення зовнішніх джерел фінансування.

Саме тому банківське кредитування стає одним із головних джерел фінансового забезпечення при нестачі вільних власних оборотних коштів.

За даними Національного банку України в нашій державі банки формують понад три чверті всього ринку кредитування приватного сектора. Станом на кінець 2019 року ліцензію Національного банку України мали 75 банківських установ, 35 банків – з іноземним капіталом [16].

Для аграрного ринку України характерна постійна динаміка, що призводить до зміни трендів кредитування агробізнесу. Саме тому в останні роки банки розробляють нові види фінансування аграрного сектора, які направлені на мінімізацію ризиків та створенню оптимальних умов для співпраці.

До основних ризиків банків, які фінансують агросектор, відносяться, перш за все, труднощі в прогнозуванні сільськогосподарськими підприємствами своїх грошових потоків. Корективи в їхню діяльність вносять непередбачувані погодні умови, зміна ситуації на ринках збуту, проблеми логістики тощо.

Дані статистики свідчать, що не зважаючи на ризики банки хочуть і кредитувати агробізнес. Комерційні банки зараз надають кредити для аграріїв у рамках програм кредитування. Основними з них є: кредитування для поповнення обігових коштів (на придбання добрив та худоби, ремонт техніки та на заробітну плату працівникам);

кредити на купівлю сільськогосподарської техніки; кредити під інвестиційні проекти (для будівництва основних фондів, таких, як елеватори, складські приміщення тощо та на закупівлю обладнання для них). Процентні ставки банку найчастіше залежать від умов конкретної угоди (виду кредиту, його терміну, валюти, в якій видається кредит, а також від фінансового стану самого позичальника).

Ключові вітчизняні банки розуміють перспективність саме аграрного кредитування. Тому в них уже є спеціальні програми кредитування агробізнесу, а кредити аграрному сектору в загальному кредитному портфелі цих банків займають 30–50%. Наприклад, ОТП Банк пропонує чотири види кредитних програм для агробізнесу, які фінансують не лише сільгоспвиробників, а й трейдерів, постачальників насіння, добрив, засобів захисту рослин, техніки, пального (кредитний ліміт від 25 тис. грн до 30 млн. грн. із ставкою 9,5–17%). «ПУБМ» пропонує три партнерські програми кредитування агробізнесу, які працюють переважно з аграріями, що обробляють від 500 га (кредитний ліміт до 35 млн. грн. із ставкою 19%). «Райффайзен Банк Аваль» має чотири види аграрних кредитних програми, які фінансують переважно фермерів, які обробляють від 100 до 50 000 та більше га, а також тих, хто займається тваринництвом і птахівництвом (кредитний ліміт від 50 тис. грн до 10 млн. грн. із ставкою 16%). «Приватбанк» надає кредити на весь спектр аграрної діяльності, в тому числі на придбання техніки та матеріалів для проведення посівної (кредитний ліміт від 500 тис. грн. до 20 млн. грн. із ставкою 19% річних). Спеціальні кредитні програми для агровиробників також відкриті у банках «Кредит Дніпро», «Правекс Банк», «Кредобанк», «Креді Агріколь Банк» та інших [16].

Якщо проаналізувати динаміку обсягів наданих банківських кредитів нефінансовим корпораціям, то за період з 2014 до 2019 року простежується тенденція збільшення обсягів кредитування. Але в 2019 році спостерігається незначне зниження (на 8%) обсягів наданих кредитів, яке пов'язане з політичною ситуацією в країні (рисунок 1).



Рисунок 1. Динаміка обсягів наданих банківських кредитів, наданих нефінансовим корпораціям [16]

Figure 1. Dynamics of the volume of bank loans granted to non-financial corporations [16]

За даними НБУ залишки кредитів на рахунках банків станом на кінець грудня 2019 року склали 743,38 млрд. грн., із яких 55,65% – кредити надані у національній валюті, а 44,35% - в іноземній валюті. При цьому із них тільки 57,05 млрд. грн. (7,6%) – кредити, надані підприємствам сільського, лісового та рибного господарства (таблиця 1).

Таблиця 1. Кредити нефінансовим організаціям, за видами економічної діяльності і строками погашення (залишки коштів на кінець грудня 2019 року) [16]**Table 1.** Loans to non-financial institutions, by type of economic activity and maturity (balances at end – December 2019) [16]

(млн. грн.)

Види економічної діяльності	Усього	У тому числі		У тому числі за термінами		
		У національній валюті	В іноземній валюті	До 1 року	Від 1 до 5 років	Понад 5 років
Усього	743 380	413 690	329 690	367 124	238 771	137 484
Сільське, лісове та рибне господарство	57 055	40 763	16 292	24 501	29 682	2 872

Серед наданих банківських аграрних кредитів переважають короткотермінові кредити, а частка довготермінових кредитів становить лише 5%. Це, насамперед, пов'язано з політичною нестабільністю, негативними інфляційними очікуваннями та низьким рівнем довіри населення до комерційних банків.

Поряд із динамікою обсягів кредитування аграрного сектора доцільним буде розглянути тенденції змін рівня рентабельності сільськогосподарських підприємств та процентних ставок за кредитами (рисунк 2).

**Рисунок 2.** Динаміка вартості банківських фінансових інструментів та рентабельності сільськогосподарських підприємств у 2014–2018 роках [16,17]**Figure 2.** Dynamics of value of banking financial instruments and profitability of agricultural enterprises in 2014–2018 [16,17]

У досліджуваний період, починаючи з 2015 року, рівень рентабельності агропідприємств був вищий, ніж середньорічні ставки за банківськими кредитами. Тобто, сільськогосподарські підприємства можуть реінвестувати прибуток у власну діяльність, що позитивно впливає на подальший стан розвитку їх господарської діяльності.

Реінвестуванню прибутку у власну діяльність також сприяють державні програми пільгового кредитування аграрного сектора України.

Починаючи з 2003 року, в Україні діє система пільгового кредитування аграрного сектора. Його суть полягає в тому, що кредити надаються не агровиробникам, а банкам (за рахунок державного бюджету частково погашаються кредитні ставки).

Державна фінансова підтримка суб'єктів господарювання АПК здійснюється за державною програмою 280130 «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів». Здешевлення кредитів проводиться через кредитні субсидії (субсидування частини відсотків за використання кредитів, наданих банками) та через часткову компенсацію лізингових платежів за придбання сільськогосподарської техніки та обладнання [14].

Динаміка залучення пільгових кредитів суб'єктами господарювання АПК за 2015–2018 роки показує тенденцію до збільшення як кількості підприємств, які скористалися державною програмою підтримки, так і збільшення обсягу залучених коштів (рисунок 3).

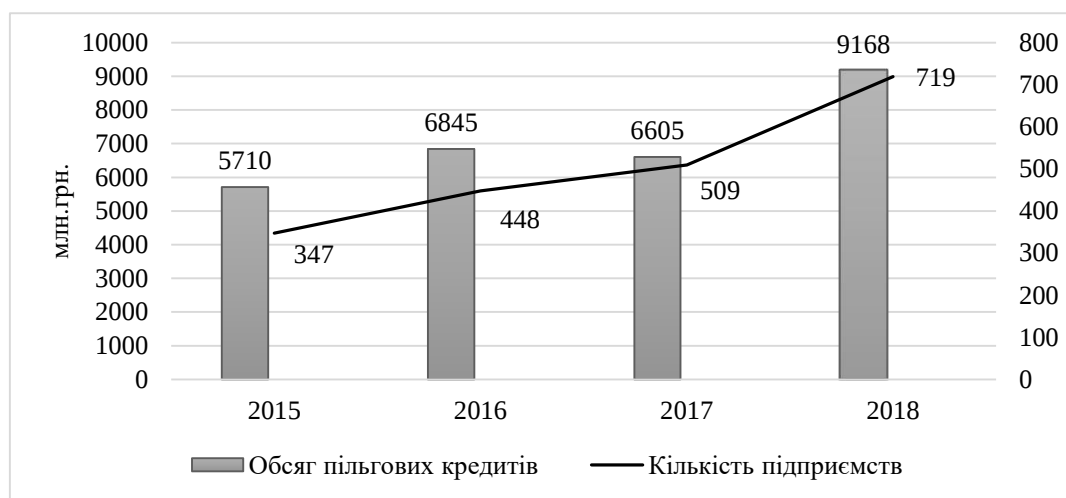


Рисунок 3. Динаміка залучення пільгових кредитів суб'єктами господарювання АПК України [12]

Figure 3. Dynamics of attracting preferential loans by agricultural enterprises of Ukraine [12]

За даними Міністерства аграрної політики та продовольства України у 2018 році програмою здешевлення кредитів скористалося 719 підприємств (з них 546 підприємств залучили короткотермінові кредити, а 265 – середньотермінові), які дозволили здешевити кредити загальним обсягом на 9,168 млрд. грн. (близько 8 млрд. грн. короткотермінових кредитів та понад 1,1 млрд. грн. середньотермінових) [14].

Не зважаючи на щорічну (з 2015 року) тенденцію збільшення кількості залучених до програми суб'єктів господарювання АПК, питома вага пільгових кредитів від загального обсягу кредитів поступово скорочувалася. У 2005 році вона складала 75% від загального обсягу, 2008 р. – 54%, у 2011 р. – 28%, а за період з 2012 до 2018 року скоротилася від 10% до 2,5% загального обсягу залучених кредитів. Проектом бюджету на 2020 рік на державну програму підтримки шляхом здешевлення кредитів (до 5% вартості кредитів) виділено 1,2 млрд. грн. [14].

При цьому, за результатами опитування FAO, лише 20,3% сільськогосподарських підприємств (малих і середніх) подали заявку на державні програми підтримки, які діяли в період з 2000 до 2017 року, а 25,9% – взагалі не чули про будь-які програми державної підтримки, тоді як 59% були в цілому обізнані про дане питання. Тільки 15,1% опитаних добре знали про державні програми і зацікавилися ними [15].

Варто відзначити, що рівень державної підтримки сільського господарства в інших країнах світу в рази більший, ніж в Україні. Як показують дані рисунку 4, найвищий рівень державної фінансової підтримки сільського господарства (із розрахунку на 1 га ріллі) в країнах ЄС (931,7 дол. США) та Туреччині (839,2 дол. США), що становить відповідно 931,7 і 839,2 дол. У США цей показник становить 492,4 дол. США, а у Канаді – 121,8 дол. США [15].

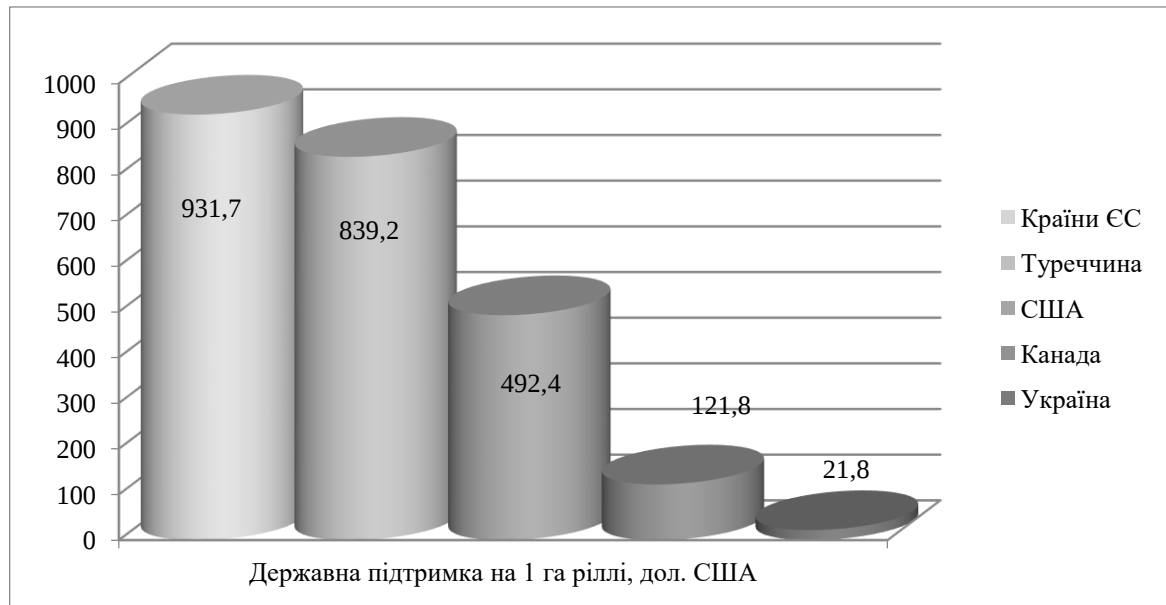


Рисунок 4. Державна підтримка сільського господарства в окремих країнах світу [15]

Figure 4. State support for agriculture in certain countries [15]

Зважаючи на те, що важливим чинником, який впливає на вибір об'єкта, якому будуть надаватися кредити, є надання вичерпної інформації про результати діяльності підприємств та перспективи розвитку [18], стає необхідним створення дієвої системи інституцій, які б мали можливість працювати на забезпечення сталого розвитку сільськогосподарських підприємств [19].

Таким чином, удосконалення системи кредитування АПК та збільшення обсягів кредитування, перш за все, буде мати позитивний вплив на економічну ефективність сільськогосподарської діяльності та на розвиток сільського господарства в Україні в цілому. Це є запорукою продовольчої безпеки держави та можливістю займати лідируючі позиції в світовій торгівлі (рисунок 5).

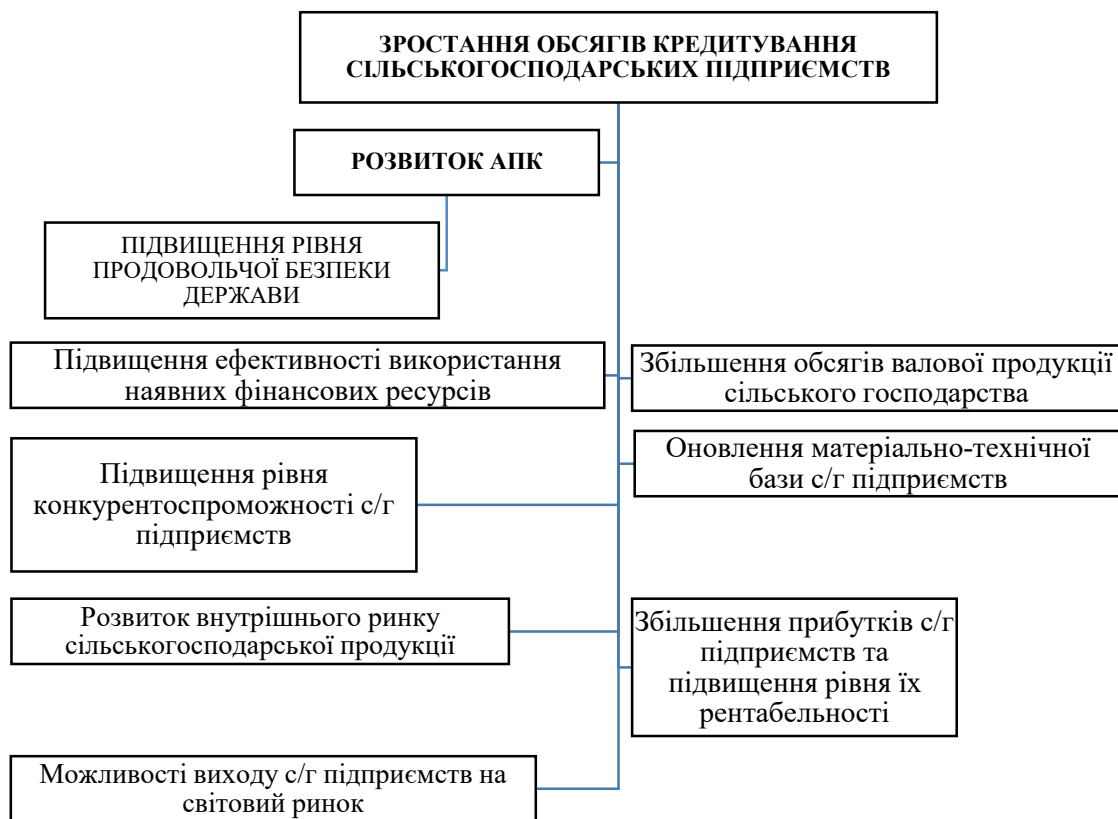


Рисунок 5. Вплив обсягів кредитування на результативність діяльності сільськогосподарських підприємств

Figure 5. Impact of lending on the results of agricultural enterprises activity

Отже, удосконалення банківського кредитування в аграрному секторі економіки в Україні передбачає виконання таких основних завдань:

- управління кредитними ризиками шляхом запровадження удосконаленої діагностики фінансового стану сільськогосподарських підприємств;
- розширення програм банківського кредитування аграрного сектора з залученням програм державної підтримки агровиробників;
- стимулювання розвитку малих та середніх сільськогосподарських підприємств;
- створення сприятливого клімату для інвестування коштів у сільське господарство.

Висновки. Доля сільського господарства в структурі ВВП України становить 12% та забезпечує понад 40% валютних надходжень. Тобто майже кожен другий долар в Україні – це зарібок аграрного сектора економіки України.

Кредитування є одним із дієвих варіантів фінансування аграрних підприємств у розвинених країнах світу. В Україні ситуація виняткова. Зараз лише 7,6% кредитного портфеля банків припадає на аграрний сектор. В основному сільськогосподарські підприємства в свою діяльність інвестують власні кошти. Наразі, для порівняння, в розвинених країнах частка банківського кредитування досягає 70% обігових коштів аграрного сектора економіки.

Процес отримання банківських кредитів для сільськогосподарських підприємств продовжує залишатися досить ускладненим та потребує від позичальника великої кількості документів. При цьому процентні ставки банків досить високі, а кредитоспроможність більшості агровиробників – недостатня. Все це перешкоджає розвитку банківського кредитування аграрного сектора.

Наразі серед отриманих аграрних кредитів тільки 5% складають кредити на термін понад 5 років. Така тенденція пов'язана, перш за все, з політичною нестабільністю в державі та зростанням рівня інфляції. Негативний вплив на кредитне забезпечення також має те, що комерційні банки вимагають істотного забезпечення угод з кредитування.

Не зважаючи на впровадження ряду програм державної підтримки сільгоспвиробників, їх рівень залишається доволі низьким порівняно з іншими державами світу.

Відтак, для розвитку банківського кредитування аграрного сектора України стає необхідним розробити комплекси заходів та механізмів як з боку держави, так і з боку банків, які будуть спрямовані на розвиток взаємодії банківського та аграрного секторів економіки. Це і розширення програм банківського кредитування аграрного сектора з залученням програм державної підтримки агровиробників, і зниження процентних ставок за аграрними кредитами, і збільшення державних асигнувань на здешевлення кредитів, і збільшення обсягів кредитування для малих та середніх сільськогосподарських підприємств тощо. Всі ці дії дадуть можливість стимулювати розвиток аграрного сектора економіки України та створить сприятливий клімат для інвестування коштів у сільське господарство.

Conclusions. The share of agriculture in the GDP structure of Ukraine is 12% and provides more than 40% of foreign exchange earnings, that is, almost every second dollar in Ukraine is the earnings of the agricultural sector of Ukrainian economy.

Lending is one of the effective financing options for agricultural enterprises in the developed countries of the world. The situation in Ukraine is exceptional. At present, only 7,6% of banks' credit portfolio is in the agricultural sector. Basically, agricultural enterprises invest their own funds in their activities. At the moment, the share of bank lending in the developed countries reaches 70% of the working capital of the economy agricultural sector.

The process of obtaining bank loans for agricultural enterprises remains quite complicated and requires a large number of documents from the borrower, with the banks' interest rates being rather high and the creditworthiness of most agricultural producers is insufficient. All this impedes the development of bank lending to the agricultural sector.

At present, only 5% of the received agricultural loans are loans for the term longer than 5 years. This tendency is primarily due to the political instability in the country and rising inflation. The negative impact on credit is also due to the fact that commercial banks require substantial credit agreements supply.

Despite the implementation of a number of state support programs for farmers, their level remains relatively low in comparison with other countries in the world.

Therefore, for the development of bank lending to the agrarian sector of Ukraine it is necessary to develop, both from the state and from the banks, complexes of measures and mechanisms aimed at the development of interaction between the banking and agrarian of the economy. These include the expansion of agricultural bank lending programs involving the state support programs for agricultural producers, and the reduction of interest rates on agricultural loans, and the increase in government allocations for cheaper loans, and increased lending to small and medium-sized agricultural enterprises, etc. All these actions will stimulate the development of the agricultural sector of the Ukrainian economy and will create favorable climate for investing in agriculture.

Список використаної літератури

1. Лупенко Ю. О. Банківське кредитування аграрного сектора економіки. Економічний вісник НТУУ «КПІ». 2019. № 16. С. 196–207.
2. Аранчій В. І. Особливості банківського кредитування аграрних товаровиробників в сучасних умовах. Вісник НБУ. 2011. № 2. С. 10–14.
3. Березовик В. М. Кредитні відносини банків з агропромисловим комплексом України. Економіка України. 2003. № 1. С. 18–23.
4. Вовчак О. Д., Гальків Л. І., Демчишин М. Я. Стан і проблеми розвитку банківського кредитування сільськогосподарських підприємств України. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2018. Вип. 3 (26). С. 30–37. <https://doi.org/10.18371/fcaptr.v3i26.143846>
5. Воронкова А. А., Куцина Л. В. Проблеми банківського кредитування сільськогосподарських товаровиробників в Україні. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2008. № 2 (5). С. 33–37.
6. Гудзь О. Є. Фінансова діагностика в сільськогосподарських підприємствах. Облік і фінанси АПК. 2008. № 1. С. 28–33.
7. Дем'яненко М. Я. Кредитний фактор сталого розвитку аграрного сектору України. Економіка АПК. 2014. № 11. С. 5–14.
8. Малік М. Й. Фінансово-кредитний механізм у розвитку аграрного підприємництва. Фінанси України. 2004. № 5. С. 47–53.
9. Малій О. Г. Проблеми кредитного забезпечення агробізнесу. Актуальні проблеми інноваційної економіки. 2017. № 2. С. 82–89.
10. Поліщук Н. В. Кредитування сільського господарства як пріоритетна складова розвитку економіки України. Інтелект ХХІ. 2017. № 6. С. 80–83.
11. Саблук П. Т. Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період. Економіка АПК. 2008. С. 19–37.
12. Степанюк О. І., Демчишин М. Я., Турченок О. В. Кредитування сільського господарства України: аналіз динаміки. Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С. З. Гжицького. Серія: Економічні науки. 2016. Т. 18. № 2. С. 155–159.
13. Стецюк П. А. Фінансово-кредитний механізм аграрного розвитку. «Економічні науки». Сер. «Облік і фінанси». 2014. Вип. 11 (41). Ч. 2. С. 348–358.
14. Інформаційно-аналітичний портал АПК України. URL: <https://agro.me.gov.ua> (дата звернення: 15.03.2020).
15. Портал Української аграрної конфедерації. URL: <http://agroconf.org> (дата звернення: 20.03.2020).
16. Офіційний портал Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua> (дата звернення: 15.03.2020).
17. Офіційний портал Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 16.03.2020).
18. Чигрин О. Ю. Проблеми оцінки інвестиційної привабливості підприємства. Інвестиційно-інноваційна стратегія розвитку підприємства: Всеукр. наук.-практ. конф. (з міжнародною участю). Житомир: ЖДТУ, 2012. С. 55–56.
19. Косик Я. В., Чигрин О. Ю. Глобалізація як закономірність розвитку сучасної економіки України. Механізм регулювання економіки. 2011. № 2. С. 191–196.

References

1. Lupenko Yu. O., Andros S. V. Bankivske kredytuvannya ahrarnoho sektoru ekonomiky. Bank lending to the agricultural economy sector. Ekonomichnyi visnyk NTUU "KPI". No. 16. P. 196–207. [In Ukrainian].
2. Aranchii V. I. Osoblyvosti bankivskoho kredytuvannya ahrarnykh tovarovyrobnykiv v suchasnykh umovakh. Features of bank lending to agricultural producers in modern conditions. Visnyk NBU. No. 2. P. 10–14. [In Ukrainian].
3. Berezovyyk V. M. Kredytyni vidnosyny bankiv z ahropromyslovym kompleksom Ukrainy. Credit relations of banks with the agro-industrial complex of Ukraine. Ekonomika Ukrainy. 2003. No. 1. P. 18–23. [In Ukrainian].
4. Vovchak O. D., Halkiv L. I., Demchyshyn M. Ya. Stan i problemy rozvytku bankivskoho kredytuvannya silskohospodarskykh pidpriemstv Ukrainy. State and problems of development of bank crediting of agricultural enterprises of Ukraine. Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky. 2018. No. 3 (26). P. 30–37. [In Ukrainian]. <https://doi.org/10.18371/fcaptr.v3i26.143846>
5. Voronkova A. A., Kutsyna L. V. Problemy bankivskoho kredytuvannya silskohospodarskykh tovarovyrobnykiv v Ukraini. Problems of bank lending to agricultural producers in Ukraine. Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky. 2008. No. 2 (5). P. 33–37. [In Ukrainian].

6. Hudz O. Ye. Finansova diahnostyka v silskohospodarskykh pidpriemstvakh. Financial diagnostics in agricultural enterprises. *Oblik i finansy APK*. 2008. No. 1. P. 28–33. [In Ukrainian].
7. Demianenko M. Ya. Kredytnyi faktor staloho rozvytku ahrarnoho sektoru Ukrainy. Credit factor for sustainable development of the agrarian sector of Ukraine. *Ekonomika APK*. No. 11. P. 5–14. [In Ukrainian].
8. Malik M. Y. Finansovo-kredytnyi mekhanizm u rozvytku ahrarnoho pidpriemnytstva. Financial and credit mechanism in the development of agrarian entrepreneurship. *Finansy Ukrainy*. No. 5. P. 47–53. [In Ukrainian].
9. Malii O. H. Problemy kredytnoho zabezpechennia ahrobiznesu. Problems of credit support agribusiness. *Aktualni problemy innovatsiinoi ekonomiky*. No. 2. P. 82–89. [In Ukrainian].
10. Polishchuk N. V. Kredytuvannia silskoho hospodarstva yak priorytetna skladova rozvytku ekonomiky Ukrainy. Lending to agriculture as a priority component of economic development of Ukraine. *Intelekt XXI*. No. 6. P. 80–83. [In Ukrainian].
11. Sabluk P. T. Problemy zabezpechennia dokhidnosti ahropromyslovoho vyrobnytstva v Ukraini v postindustrialnyi period. Problems of ensuring the profitability of agroindustrial production in Ukraine in the post-industrial period. *Ekonomika APK*. No. 1. P. 19–37. [In Ukrainian].
12. Stepaniuk O. I., Demchyshyn M. Ya., Turcheniak O. V. Kredytuvannia silskoho hospodarstva Ukrainy: analiz dynamiky. Agricultural lending in Ukraine: dynamics analysis. *Naukovyi visnyk Lvivskoho natsionalnoho universytetu veterynarnoi medytsyny ta biotekhnolohii imeni S. Z. Gzhytskoho. Serii: Ekonomichni nauky*. 2016. No. 2. T. 18. P. 155–159. [In Ukrainian].
13. Stetsiuk P. A. Finansovo-kredytnyi mekhanizm ahrarnoho rozvytku. Financial and credit mechanism of agrarian development. *Ekonomichni nauky. Serii: Oblik i finansy*. No. 11 (41). P. 2. P. 348–358. [In Ukrainian].
14. Informatsiino-analitychnyi portal APK Ukrainy. Information-analytical portal of AIC of Ukraine. URL: <https://agro.me.gov.ua>.
15. Portal Ukrainskoi ahrarnoi konfederatsii. Portal of the Ukrainian Agrarian Confederation. URL: <http://agroconf.org>.
16. Ofitsiyni portal Natsionalnoho banku Ukrainy. The official portal of the National Bank of Ukraine. URL: <https://bank.gov.ua>.
17. Sayt Derzhavnoyi Sluzhby Statystyky Ukrayiny. Website of the State Statistics Service of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
18. Chyhryn O. Yu. Problemy otsinky investytsiinoi pryvablyvosti pidpriemstva. Problems of estimation of investment attractiveness of the enterprise. *Investytsiino-innovatsiina stratehiia rozvytku pidpriemstva: Vseukr. nauk.-prakt. konf. (z mizhnarodnoiu uchastiu)*. Zhytomyr: ZhDTU, 2012. P. 55–56. [In Ukrainian].
19. Kosyk Ya. V., Chyhryn O. Yu. Hlobalizatsiia yak zakonornist rozvytku suchasnoi ekonomiky Ukrainy. Globalization as a pattern of development of the modern economy of Ukraine. *Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky*. 2011. No. 2. P. 191–196. [In Ukrainian].

УДК 330.34:502.131-048.35

ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Світлана Лутковська

Вінницький національний аграрний університет, Вінниця, Україна

Резюме. Представлено економічні механізми модернізації системи екологічної безпеки сталого розвитку. Найпопулярнішими серед механізмів визнано організаційно-економічні загалом, зокрема – плата за природний ресурс. З позиції запровадження модернізаційних заходів ця група механізмів має переваги, оскільки забруднювач має широкий спектр вибору рішень – забруднювати і платити, зупинити своє виробництво, інвестувати в очисне обладнання, внести зміни у виробничу технологію, в номенклатуру виробництва, змінити місце виробництва тощо. Встановлено, що економічне стимулювання природоохоронної діяльності не обмежується тільки примусовими методами – важливу роль відіграє політика надання певних пільг та економічної допомоги підприємствам, які здійснюють боротьбу з забрудненням. Набуває розвитку ринковий механізм природоохоронної діяльності, який передбачає застосування екологічних субсидій, позик, податків, зборів, штрафів, кредитів і квот, пов'язаних з викидами шкідливих речовин в атмосферу. Вони дають змогу розподіляти фінансові ресурси й акумулювати їх на державних рахунках або в спеціальних фондах. До ефективного світового економічного механізму модернізації природоохоронної діяльності належить і сфера кредитування. Важливим важелем стимулювання природоохоронної діяльності вважається прискорена амортизація очисного обладнання. У результаті дослідження визначено, що джерелом фінансових коштів, які спрямовуються на охорону навколишнього середовища, можуть бути окремі податки, збори і штрафи за недотримання норм викидів забруднювальних речовин. В окремих випадках ставки штрафів і зборів обчислюються залежно від рівня фактичного забруднення. У більшості країн ці грошові кошти акумулюються в спеціальних фондах екологічного призначення й використовуються тільки на фінансування природоохоронних досліджень і розробок, відшкодування збитків, підготовку й реалізацію екологічних програм. На основі проведеного дослідження можна стверджувати, що важливе значення для реалізації намічених природоохоронних заходів мають фінансово-інвестиційні та бюджетні механізми управління.

Ключові слова: екологічна безпека, економічні механізми, сталий розвиток, фінансово-кредитна система, модернізація.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.025

Отримано 05.05.2020

UDC 330.34:502.131-048.35

ECONOMIC MECHANISMS OF MODERNIZATION OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT ECOLOGICAL SAFETY SYSTEM

Svitlana Lutkovska

Vinnitsa National Agricultural University, Vinnitsa, Ukraine

Summary. The economic mechanisms of modernization of the sustainable development ecological safety system are presented in this paper. Organizational and economic mechanisms are recognized as the most popular in general, particularly – payment for natural resources. From the point of view of modernization measures introduction, this group of mechanisms has advantages, because the polluter has a wide range of choices – to pollute and pay, to stop its production, to invest in purification equipment, to make changes in production technology, in production nomenclature, to change the place of production, etc. It is determined that economic incentives for environmental protection are not limited only by coercive methods: an important role is played by

the policy of granting certain privileges and economic assistance to enterprises that deal with pollution control. A market-based mechanism of environmental activity involving the use of environmental subsidies, loans, taxes, fees, fines, credits and quotas related to of harmful substances emission into the atmosphere is being developed. These subsidies make it possible to distribute financial resources and accumulate them in public accounts or in special funds. The sphere of crediting is an effective world economic mechanism of environmental activity modernization. An important leverage to stimulate environmental activities is the accelerated depreciation of purification equipment. As a result of the investigation it is determined that separate taxes, fees and penalties for non-compliance with the pollutant emission standards are the source of environmental fund. In some cases, the rates of fines and fees are calculated depending on the level of actual pollution. In most countries, these funds are accumulated in special environmental funds and are used only for environmental research and development financing, losses compensation, preparation and implementation of environmental programs. Based on the carried out investigation, it can be stated that financial-investment and budgetary management mechanisms are important for the outlined environmental measures implementation.

Key words: *environmental safety, economic mechanisms, sustainable development, financial and credit system, modernization.*

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.025

Received 05.05.2020

Постановка проблеми. Механізми фінансового сприяння охороні довкілля набувають першочергового значення в системі природокористування та сталого розвитку. Найпопулярнішими серед механізмів визнано організаційно-економічні загалом, зокрема – плата за природний ресурс. Упровадження плати за забруднення атмосфери призводить до істотного зменшення природоохоронних витрат, оскільки підприємства з низькою вартістю ліквідації забруднень прагнуть до максимального їх скорочення, а за високої вартості природоохоронних заходів забруднення хоч і надходять у природне середовище, та високі штрафи за це дозволяють державним органам концентрувати значні ресурси для природоохоронних цілей. З позиції запровадження модернізаційних заходів ця група механізмів має переваги, оскільки забруднювач має широкий спектр вибору рішень – забруднювати й платити, зупинити своє виробництво, інвестувати в очисне обладнання, внести зміни у виробничу технологію, в номенклатуру виробництва, змінити місце виробництва тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Механізми природоохоронної діяльності широко досліджені у працях вітчизняних науковців. Заслужують на увагу наукові праці О. О. Веклич [2]. Голуб А., Сафонова В. [4; 10]; Врублевської О. [3] у своїх дослідженнях аналізують різні аспекти класифікації механізмів природоохоронної діяльності. Значний науково-практичний доробок запровадження дієвих механізмів природоохоронної діяльності (*адміністративних, економічних та інформаційних*) у сфері поводження з відходами належить В. Міщенку, Г. Виговській та Т. Омеляненко [10; 13].

Метою статті є дослідження економічних механізмів модернізації системи екологічної безпеки сталого розвитку, економічного стимулювання природоохоронної діяльності та реалізації природоохоронних заходів.

Виклад основного матеріалу. Система пріоритетних напрямів фінансової підтримки екологічної та природно-антропогенної безпеки не є сталою і може змінюватися залежно від конкретного етапу трансформаційних процесів, що відбуваються.

Загальні підходи до визначення пріоритетів фінансового забезпечення становлять концептуальну схему узгодження вимог директив, екологічних проблем та програм регіону, а також доступних та прогнозованих фінансових потоків (рисунок 1).

У цьому контексті фінансування екологічної та природно-антропогенної безпеки регіону має узгоджуватися з європейськими принципами регіональної політики: гармонізації, децентралізації, концентрації, орієнтованості на програми, співфінансування з кількох джерел, базуватися на правових механізмах, але водночас залишатися гнучким. Таким чином, реалізація екологічної політики в системі

забезпечення сталого розвитку регіону потребує комплексного (міжгалузевого) підходу до вирішення проблем екологічної та природно-техногенної безпеки у просторово-територіальному вимірі, що передбачає визначення й досягнення її пріоритетних напрямів у досліджуваній сфері [9].

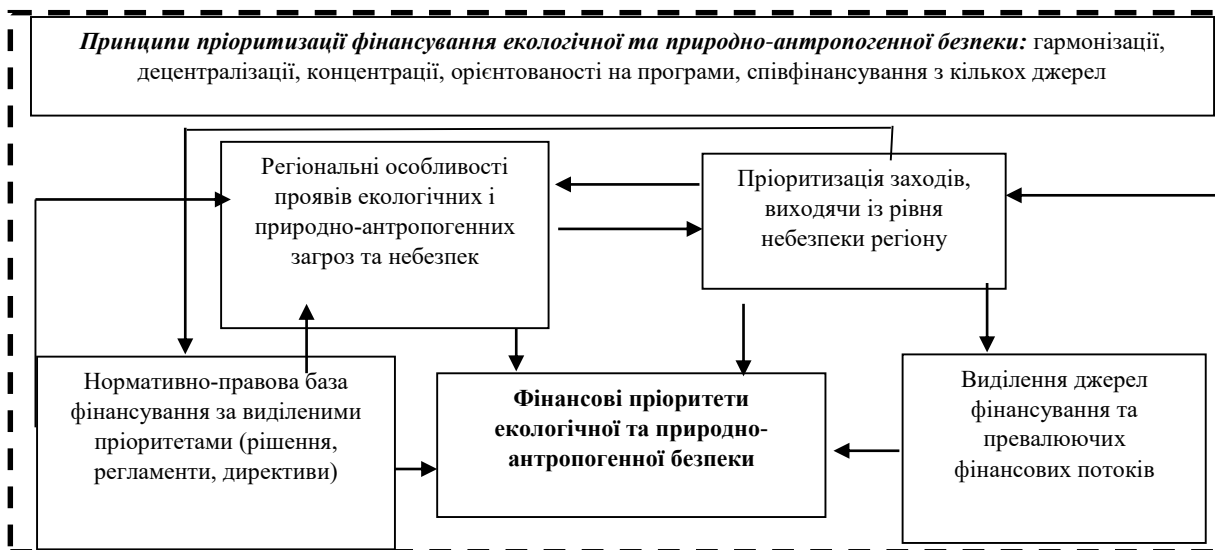


Рисунок 1. Схема пріоритизації джерел фінансування екологічної та природно-антропогенної безпеки [9]

Figure 1. Diagram of prioritization of environmental and natural anthropogenic safety financing sources [9]

Широко застосовується у сучасній міжнародній практиці система податків і штрафних санкцій. Зарубіжний досвід передбачає встановлення податку окремо за промислове й комунально-побутове використання компонентів біосфери. Система оподаткування всіх забруднювальних виробництв прийнята в країнах ЄС, де витрати на очисні споруди іноді становлять 50% виробничих витрат. Надання підприємствам свободи вибору альтернативних рішень щодо плати за забруднення середовища, на думку американських дослідників, створює певні передумови не лише для зменшення вартості боротьби з забрудненням, а й зменшує виробничі витрати у цілому [2].

Економічне стимулювання природоохоронної діяльності не обмежується тільки примусовими методами: важливу роль відіграє політика надання певних пільг та економічної допомоги підприємствам, які здійснюють боротьбу з забрудненням. Набуває розвитку ринковий механізм природоохоронної діяльності, який передбачає застосування екологічних субсидій, позик, податків, зборів, штрафів, кредитів і квот, пов'язаних з викидами шкідливих речовин в атмосферу. Вони дають змогу розподіляти фінансові ресурси й акумулювати їх на державних рахунках або в спеціальних фондах [1].

Екологічні субсидії мають форму інноваційних субсидій, що покривають частину видатків на розроблення нових технологій, і позик на устаткування природоохоронного призначення, на відновлення якості середовища або субсидій для покриття позик. Така політика частково присутня і в Європі, де крім того існує інвестиційна премія за капітальні вкладення, спрямовані на охорону природи. У Нідерландах за рахунок державного фінансування провадять ефективні заходи щодо зменшення забруднення й розроблення чистих технологій. Додаткова знижка на 10–15% порівняно із звичайною податковою знижкою на інвестиційні витрати застосовується для конкретних інвестицій у зменшення забруднення навколишнього середовища. У багатьох країнах держава

субсидує розроблення устаткування, технологій, альтернативних джерел енергопостачання, енергозаощадливі заходи (Данія, Норвегія, Швеція, Нідерланди, Канада) [5].

Поширена така форма субсидій, як податкові пільги. Зниження податків на більш екологічно чисті автомобілі застосовується в Німеччині, Австрії, Норвегії, Швеції і Нідерландах. У США однією з форм державних субсидій є вилучення із загальної суми податків відсотків, отриманих по облігаціях, кошти від яких спрямовані на боротьбу із забрудненням атмосферного повітря тощо. В Іспанії поряд з податковими пільгами надаються особливі субсидії у розмірі до 30% інвестиційних витрат на дослідницьку діяльність за моніторингом, скороченню викидів і запобіганню забрудненню навколишнього середовища. Усі субсидії на програми боротьби з забрудненням навколишнього середовища надаються підприємствам з державного бюджету або зі спеціальних фондів міністерств з питань охорони природи. В Австрії існує фонд навколишнього середовища, у Швеції – фонд запобігання забрудненню внаслідок спалювання палива, в Туреччині – фонд запобігання забрудненню навколишнього середовища тощо [13].

На інтенсифікацію використання вторинних ресурсів позитивно впливає встановлення взаємовигідних цін для виробничника та споживача, раціональних прямих зв'язків, довготривалих нормативів і лімітів, застосування системи пільг, знижок, санкцій, а також економічне заохочення колективів підприємств, які використовують вторинну сировину. Додатковими природоохоронними заходами є зниження податкових ставок, надання пільгових державних субсидій підприємствам, які реорганізують свої виробництва для зменшення шкідливих викидів; заохочення процесів удосконалення автомашин з природоохоронною метою. Завдяки субсидіям органи, що займаються фінансуванням, мають можливість здійснювати функції, подібні до ліцензування. З цією метою в більшості країн, які використовують субсидії, чинний порядок, згідно з яким невиконання встановлених вимог тягне за собою припинення фінансової допомоги [14].

До ефективного світового економічного механізму модернізації природоохоронної діяльності належить і сфера кредитування. Зокрема, деякі економісти вважають, що Федеральна резервна система США, яка об'єднує банківський капітал, мала б установлювати більші відсотки на позики, що використовуються для «забруднювальних» проектів, і надавати певні пільги галузям і виробництвам, які розробляють екологічно безпечну технологію чи встановлюють очисне устаткування на підприємствах [7].

Важливим важелем стимулювання природоохоронної діяльності у США вважається прискорена амортизація очисного обладнання. Закон про реформу податкової системи встановив утрічі коротший термін амортизації для очисного обладнання проти промислового. Поряд із 10%-ою податковою знижкою на інвестиції під очисне устаткування у США використовуються й інші податкові пільги: у 30 штатах очисні споруди та обладнання не обкладалися податком на власність, у 24 штатах ця категорія промислового обладнання звільнена від податків із продажу; в 16 штатах не стягуються податки за оренду очисного обладнання [7].

Кредити і квоти на викиди шкідливих речовин, як механізм, поширені у США, Німеччині, частково в Канаді. При їх застосуванні замість суворого дотримання екологічних норм усіма джерелами викидів на тій чи іншій території підприємства шляхом спільних зусиль мають змогу зменшити шкідливі викиди в повітря. Місцеві органи влади, які встановлюють загальні обсяги шкідливих викидів не для одного, а для всіх підприємств разом, шляхом їх регулювання здійснюють контроль за екологічним станом території в цілому [13; 15].

Джерелом фінансових коштів, що спрямовуються на охорону навколишнього

середовища, можуть бути окремі податки, збори і штрафи за недотримання норм викидів забруднювальних речовин. В окремих випадках ставки штрафів і зборів обчислюються залежно від рівня фактичного забруднення. Такий досвід накопичено в Нідерландах, частково в Німеччині, Франції, Польщі. У більшості країн ці грошові кошти акумулюються в спеціальних фондах екологічного призначення і використовуються тільки на фінансування природоохоронних досліджень і розробок, відшкодування збитків, підготовку і реалізацію екологічних програм [12; 16].

Важливе значення для реалізації намічених природоохоронних заходів мають фінансово-інвестиційні та бюджетні механізми управління. Загальнонаціональні екологічні витрати США і Франції становлять приблизно 3% валового національного продукту, причому 70–90% витрат США і 75% у Франції припадає на приватний сектор. Однією з умов досконалого управління природокористуванням та охороною навколишнього середовища в зарубіжних країнах є вмiле поєднання економічних механізмів з плановими, адміністративними та правовими [11].

Важливу роль відіграє фінансування урядом наукових розроблень і досліджень. У США практично три чверті наукового бюджету Агентства з питань навколишнього середовища (ЕПА) спрямовується на оплату контрактів і субсидій з окремих розроблень, що здійснюються у промисловості. На відміну від субсидій на очисні споруди та устаткування, тут правом на їх отримання користуються демонстраційні проекти.

Дослідники джерел фінансування екологічної безпеки схиляються до того, що у довго- й середньотерміновій перспективі доцільно сконцентрувати фінансові ресурси на подоланні низки найважливіших проблем і досягненні обмеженого переліку цілей екологічної та природно-антропогенної безпеки. Визначити ці напрями пропонується з урахуванням регіональних особливостей проявів небезпек (є стратегічним завданням поліпшення інституціонального середовища гарантування екологічної безпеки). Серед провідних напрямів вдосконалення системи фінансування науковці та практики виділяють [6; 8; 15]:

- *Ефективність використання бюджетних коштів у сфері екологічної та природно-антропогенної безпеки.*
- *Моніторинг обсягів фінансування та оцінювання ефективності їх використання.*
- *Збалансування видатків та надходжень до регіональних бюджетів.*
- *Фіскальна забезпеченість регіональних бюджетів.*
- *Зміна парадигми фінансового забезпечення екологічної безпеки регіону.*
- *Ефективність використання кредитних коштів;*
- *Екологічне страхування у сфері екологічної та природно-антропогенної безпеки.*

Дослідження законодавчої й нормативно-правової бази в галузі фінансування антропогенної та екологічної безпеки виявили, що наразі відсутні механізми поєднання стратегічних засад державної екологічної політики та можливостей їх фінансування як на національному, так і регіональному рівнях. У результаті, на фоні активного державного сприяння розробленню й впровадженню екологічних програм, ефективність їх фінансового забезпечення у процесі реалізації залишається низькою, спостерігається постійне недофінансування [11; 15].

Висновки. Внаслідок обмеженості бюджетних коштів важливим є пошук нових джерел фінансування природоохоронних заходів, спрямованих на ліквідацію забруднення, гарантування екологічної безпеки, відтворення та підтримання природних ресурсів у належному стані.

Слід зазначити, що відмінності соціально-економічного розвитку регіонів України зумовлюють нерівномірне техногенне навантаження на довкілля, що потребує диференційованого підходу при дослідженні екологічних проблем.

З огляду на активізацію політики взаємодії «Україна-ЄС» пріоритетною має стати державна підтримка виконання стратегій регіонального й міського розвитку з урахуванням екологічної складової, розширення повноважень місцевих органів влади щодо визначення та фінансування спільних міжнародних екологічних проєктів з активним залученням місцевих органів до розроблення та реалізації програмних документів у сфері охорони навколишнього природного середовища.

Conclusions. Due to budget limits, it is important to find new sources of financing for environmental measures aimed at pollution extermination, ensuring environmental safety, restoring and maintaining natural resources in proper condition.

It should be noted that the differences in socio-economic development of the regions in Ukraine cause uneven technogenic load on the environment requiring the differentiated approach in the environmental problems investigation.

In terms of the intensification of «EU-Ukraine» interaction policy, priority should be given to the state support for the implementation of regional and urban development strategies, taking into account the environmental component, expanding the local authorities powers to identify and finance joint international environmental projects with active involvement of local authorities in the development and implementation of program documents in the field of environmental protection.

Список використаної літератури

1. Аналітичний огляд стану техногенної та природної безпеки в Україні за 2018 рік: ДСНС України URL: <https://www.dsns.gov.ua/ua/Analitichniy-oglyad-stanu-tehnogennoyi-ta-prirodnoyi-bezpeki-v-Ukrayini-za-2018-rik.html>.
2. Веклич О. О. Економічний механізм екологічного регулювання в Україні: монографія. Український інститут досліджень навколишнього середовища і ресурсів, 2003. 88 с.
3. Врублевська О. В. Принципи класифікації важелів екополітики. Регіональна економіка. 2000. № 1. С. 111–117.
4. Голуб А., Макандия А., Струкова Е., Мэйсон П., Сафонов Г., Хант А. Экономика окружающей среды и природных ресурсов: вводный курс / под ред. А. Голуба и Г. Сафонова. М.: ГУ ВШЭ, 2003. 268 с.
5. Хвесик М. А., Степаненко А. В., Обиход Г. О., Куценко В. І., Омельченко А. А. та ін. Екологічна і природно-техногенна безпека України у вимірах четвертої промислової революції / за наук. ред. д. е. н., проф., акад. НААН України М. А. Хвесика. К.: Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2018. 440 с.
6. Жарова Л., Андерсон В. М., Андреева Н. М., Алимов О. М. та ін. Особливості та перспективи формування резервного фонду бюджету з урахуванням стратегічного потенціалу еколого-економічної безпеки. Сталій розвиток та екологічна безпека суспільства : теорія, методологія, практика / за наук. ред. Хлобистова Є. В. ДУ «ІЕПСР НАН України» ІПРЕЕД НАН України, СумДУ, НДІ СРП. Сімферополь: ВД «АРІАЛ», 2011. С. 109–115.
7. Інтеграція економічної та екологічної політики в контексті екологічної безпеки: URL: http://ecops.kiev.ua/doi/DOI_3-4_2018.html.
8. Колмакова В. М. Оптимізація використання коштів державного бюджету на подолання наслідків непередбачених надзвичайних ситуацій. Національне господарство України: теорія та практика управління: зб. наук. пр. Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України». К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2011. С. 69–74.
9. Лутковська С. М. Структура фінансування та моніторингу заходів забезпечення екологічної безпеки. Агросвіт. 2020. С. 115–121.
10. Міщенко В. С., Виговська Г. П. Організаційно-економічний механізм поведінки з відходами в Україні та шляхи його вдосконалення. К.: Наукова думка, 2009. 294 с.
11. Обиход Г. О. Інституційно-організаційні механізми політики забезпечення екологічної і природно-техногенної безпеки. Теорії мікро-макроекономіки: збірн. наук. пр. К.: Академія муніципального управління, 2012. № 39. С. 134–140.

12. Обиход Г. О. Екологічна безпека сталого розвитку. Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України». К.: ООО «ПрофКнига», 2019. 344 с.
13. Омеляненко Т. Л. Ринкові підходи до формування організаційно-економічного механізму поводження з відходами за європейським досвідом. Механізм регулювання економіки. Суми: СумДУ, 2011. № 3. С. 159–169.
14. Голуб А., Струкова Е., Дудек Д. и др. Рыночные методы управления окружающей средой: учеб. пособ. / под ред. А. Голуб. М.: ГУ ВШЭ, 2002. 285 с.
15. Сосюра С. Г., Хлобистов Є. В. Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства в економічних трансформаціях. РВПС України НАН України, ІПРЕД НАН України, СумДУ, ЛНТУ, НДІ СРП. Сімферополь: «Фенікс», 2010. С. 524–543.
16. Упорядкування методів екосистемного визначення збитків від негативних наслідків господарювання на місцевому рівні. URL: http://ecops.kiev.ua/doi/DOI_6_2019.html.

References

1. Analitichnyy oghljad stanu tekhnoghennoji ta pryrodnoji bezpeky v Ukraini za 2018 rik: DSNS Ukrainy URL: <https://www.dsns.gov.ua/ua/Analitichnyy-oglyad-stanu-tehnoghennoji-ta-prirodnoji-bezpeky-v--Ukrayini-za-2015-rik.html>.
2. Veklych O. O. Ekonomichnyj mekhanizm ekologichnogho rehuljuvannja v Ukraini: monoghrafija. Ukrainjskij instytut doslidzhenj navkolyshnjogho seredovyssha i resursiv, 2003. 88 p.
3. Vrublevs'ka O. V. Pryncypy klasyfikaciji vazheliv ekopolityky. Reghionalna ekonomika. 2000. No. 1. P. 111–117.
4. Golub A., Makandiya A., Strukova E., Meyson P., Safonov G., Khant A. Ekonomika okruzhayushchey sredy i prirodnykh resursov: vvodnyy kurs / pod red. A. Goluba i G. Safonova. M.: GU VShE, 2003. 268 p.
5. Khvesyk M. A., Stepanenko A. V., Obykhod Gh. O., Kucenko V. I., Omeljchenko A. A. ta in. Ekologichna i pryrodno-tekhnoghenna bezpeka Ukrainy u vymirakh chetvertoji promyslovoi revolyuciji / za nauk. red. d. e. n., prof., akad. NAAN Ukrainy M. A. Khvesyka. K.: Derzhavna ustanova "Instytut ekonomiky pryrodokorystuvannja ta stalogho rozvytku Nacionaljnoji akademiji nauk Ukrainy", 2018. 440 p.
6. Zharova L., Anderson V. M., Andrijeva N. M., Alymov O. M. ta in. Osoblyvosti ta perspektyvy formuvannja rezervnogho fondu bjudzhetu z urakhuvannjam strategichnogho potencialu ekologho-ekonomichnoji bezpeky. Stalyj rozvytok ta ekologichna bezpeka suspil'stva : teorija, metodologhija, praktyka / za nauk. red. Khlobystova Je. V. DU "IEPSR NAN Ukrainy" IPREED NAN Ukrainy, SumDU, NDI SRP. Simferopolj: VD "ARIAL", 2011. P. 109–115.
7. Integhracija ekonomichnoji ta ekologichnoji polityky v konteksti ekologichnoji bezpeky: URL: http://ecops.kiev.ua/doi/DOI_3-4_2018.html.
8. Kolmakova V. M. Optyimizacija vykorystannja koshtiv derzhavnogho bjudzhetu na podolannja naslidkiv neperedbachenykh nadzvychajnykh situacij. Nacionaljne ghospodarstvo Ukrainy: teorija ta praktyka upravlinnja: zb. nauk. pr. Derzhavna ustanova "Instytut ekonomiky pryrodokorystuvannja ta stalogho rozvytku Nacionaljnoji akademiji nauk Ukrainy". K.: DU IEPSR NAN Ukrainy, 2011. P. 69–74.
9. Lutkovs'ka S. M. Struktura finansuvannja ta monitorynghu zakhodiv zabezpechennja ekologichnoji bezpeky. Aghrosvit. 2020. P. 115–121.
10. Mishhenko V. S., Vyghovs'ka Gh. P. Orghanizacijno-ekonomichnyj mekhanizm povodzhennja z vidkhodamy v Ukraini ta shljakhy jogho vdoshkonalennja. K.: Naukova dumka, 2009. 294 p.
11. Obykhod Gh. O. Instytucionaljno-orghanizacijni mekhanizmy polityky zabezpechennja ekologichnoji i pryrodno-tekhnoghennoji bezpeky. Teoriji mikro-makroekonomiky: zbirn. nauk. pr. K.: Akademiya municypalnogho upravlinnja, 2012. No. 39. P. 134–140.
12. Obykhod Gh. O. Ekologichna bezpeka stalogho rozvytku. Derzhavna ustanova "Instytut ekonomiky pryrodokorystuvannja ta stalogho rozvytku NAN Ukrainy". K.: ООО "ProfKnygha", 2019. 344 p.
13. Omeljjanenko T. L. Rynkovi pidkhody do formuvannja orghanizacijno-ekonomichnogho mekhanizmu povodzhennja z vidkhodamy za jevropejskym dosvidom. Mekhanizm rehuljuvannja ekonomiky. Sumy: SumDU, 2011. No. 3. P.159–169.
14. Golub A., Strukova E., Dudek D. i dr. Rynochnye metody upravleniya okruzhayushchey sredoy: ucheb. posob. / pod red. A. Golub. M.: GU VShE, 2002. 285 p.
15. Sosjura S. Gh., Khlobystov Je. V. Bjudzhetni vazheli zabezpechennja ekologichnoji bezpeky. Stalyj rozvytok ta ekologichna bezpeka suspil'stva v ekonomichnykh transformacijakh. RVPS Ukrainy NAN Ukrainy, IPREED NAN Ukrainy, SumDU, LNTU, NDI SRP. Simferopolj: "Fjeniks", 2010. P. 524–543.
16. Uporjadkuvannja metodiv ekosystemnogho vyznachennja zbytkiv vid neghatyvnykh naslidkiv ghospodarjuvannja na miscevomu rivni. URL: http://ecops.kiev.ua/doi/DOI_6_2019.html.

УДК 332.1

ДОСЛІДЖЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ СПЕЦИФІКИ ПРОЦЕСІВ УТВОРЕННЯ І ПОВОДЖЕННЯ З ПРОМИСЛОВИМИ ВІДХОДАМИ

Оксана Мініна; Наталія Шадуро-Никипорець

Чернігівський національний технологічний університет, Чернігів, Україна

Резюме. Здійснено структурний та динамічний аналіз утворення, накопичення й поводження з промисловими відходами в регіоні з аграрною спеціалізацією. Описано та проаналізовано структуру відходів за видами економічної діяльності, виявлено їх специфіку порівняно з аналогічною структурою по Україні та з галузевою структурою виробництва. Визначено внесок кожної галузі переробної промисловості як основного продуцента промислових відходів, у загальні обсяги їх утворення, а також матеріальну структуру цих відходів. Досліджено територіальний розріз формування й накопичення промислових відходів, що показав вкрай нерівномірний їх розподіл у межах області. З'ясовано, що існують суттєві територіальні відмінності між місцями їх утворення й місцями накопичення. Проведено групування районів області за обсягом утворення й обсягом накопичення промислових відходів на одиницю території. Галузевий розріз по районах показав, що 88% відходів переробної промисловості утворюється в трьох районах області, а 99% обсягів їх накопичення зосереджені у двох районах. Аналіз динаміки процесів поводження з промисловими відходами в регіоні продемонстрував позитивні тенденції щодо їх утилізації. Проте на фоні зниження обсягів утворення обсяги їх накопичення продовжують зростати, оскільки за утилізації 32% видаляється у спеціально відведені місця 65%. У загальному підсумку стан поводження з промисловими відходами визнано задовільним, проте зацікавлено увагу на специфіці регіону й проблемних питаннях, що тут існують. Основними проблемами на сьогодні залишаються: відсутність чіткого нормативно закріпленого визначення поняття «промислові відходи», що ускладнює збір та упорядкування інформації про них, неповнота вказаної інформації, суттєва територіальна асиметрія в утворенні й накопиченні промислових відходів, низький рівень їх утилізації, відсталі й застарілі технології виробництва та поводження з відходами. Екологізація виробництва має стати основною умовою вирішення проблеми поводження з промисловими відходами та перспективним трендом розвитку на майбутнє.

Ключові слова: промислові відходи, утворення, накопичення, поводження, утилізація, регіон, промисловість.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.032

Отримано 12.05.2020

UDC 332.1

THE INVESTIGATION OF REGIONAL PECULIARITIES OF INDUSTRIAL WASTE GENERATION AND MANAGEMENT PROCESSES

Oksana Minina; Nataliia Shadura-Nykyporets

Chernihiv National University of Technology, Chernihiv, Ukraine

Summary. Structure and dynamics of industrial waste generation, accumulation and management in agrarian region are analyzed. The structure of wastes according to the types of economic activity is described and analyzed. Their peculiarities in comparison with the similar Ukrainian structure and sector production structure

is revealed. The contribution of each sector of the processing industry, as the main producer of industrial wastes, to the total volumes of their generation, as well as the material structure of such wastes is determined. The spatial cross-section of industrial wastes generation and accumulation is investigated. It showed a very uneven distribution within the region and significant territorial differences between the places of their generation and the places of accumulation. The regional districts are grouped by volume of production and volume of industrial waste accumulation per unit of territory. The sector cross-sections in districts showed that 88% of processing waste is generated in three region districts, and 99% of their accumulation are concentrated in two districts. Analysis of the dynamics of industrial waste management processes in the region revealed positive trends in their utilization. However, on the background of the decline in their generation volume, their accumulation volumes are still increasing as 32% of waste are utilized and 65% is disposed in designated areas. In general, the state of industrial waste management is considered satisfactory, but great attention is paid to the region peculiarities and the problems existing here. The main problems today are: the lack of clear regulatory definition of the concept «industrial wastes», which complicates the collection and ordering of information about them, incompleteness of the specified information, significant spatial asymmetry in industrial wastes generation and accumulation, low level of their utilization, old and obsolete production and waste management technologies. Greening of production should become the main condition for solving the problem of industrial waste management and the promising development trend for the future.

Key words: industrial wastes, generation, accumulation, management, utilization, region, industry.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.032

Received 12.05.2020

Постановка проблеми. Сучасне суспільство в своєму господарському житті, пройшовши довгий шлях від найпростіших форм і технологій виробництва до найсучасніших, найскладніших і масштабних, нині зіткнулося з проблемою “кінцевості” ємності тієї системи, в якій відбувається це господарське життя. Здатність довкілля забезпечувати людство ресурсами й поглинати утворені відходи майже вичерпана. Інтегральний екодеструктивний антропогенний вплив сягнув таких масштабів, що за умови відсутності відповідних конструктивних дій з боку суспільства це загрожує не лише природному середовищу, але й самій людині, її здоров’ю та існуванню майбутніх поколінь.

Найбільш «розпіреною» на сьогодні стала тема поводження з побутовими відходами: сортування сміття, відмова від пластику, переробка та утилізація різних видів відходів, розвантаження полігонів – і все це справді важливо. Проте не слід забувати, що з усієї маси утворюваних в Україні відходів частка твердих побутових відходів становить лише 2–3%, решта є промисловими. І така ситуація характерна не лише для нашої країни, а й для більшості розвинених країн світу. Крім того, необхідно пам’ятати, що Україна характеризується помітними відмінностями соціально-економічного розвитку та розміщення продуктивних сил у територіальному розрізі, суттєвим технологічним відставанням і застарілістю технологій. Тому дослідження регіональних аспектів проблеми утворення й поводження з промисловими відходами є доцільним та актуальним на сьогодні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загострення проблеми поводження з промисловими відходами в Україні залучає все більшу кількість науковців і практиків до її вирішення. Особливістю останніх досліджень з даної тематики є переважно прикладний характер, виділення окремих питань та їх «галузева спеціалізація». Проте можна відзначити роботи І. М. Кочешкової і Н. В. Трушкіної, що висвітлюють цілий ряд аспектів, зокрема нормативно-правове регулювання сфери управління відходами в Україні [3; 11], порівняльний аналіз поводження з промисловими відходами в регіонах [9], організаційно-економічний механізм управління рециклінгом відходів [8],

створення підприємств з переробки промислових відходів [7] тощо. Удосконаленню нормативно-правового забезпечення розвитку сфери управління промисловими відходами в Україні присвячено дослідження О. Карнаух [6], яка акцентує увагу на відсутності законодавчого закріплення поняття “промислові відходи” та аналізує негативні наслідки такої ситуації. Серед робіт, присвячених проблемі управління та поводження з промисловими відходами, заслуговують на увагу дослідження Р. О. Тімченка [10], присвячене рециклінгу, Ю. В. Іванової і Н. І. Муратової [5], що вивчили не лише стан і проблеми утилізації та видалення промислових відходів в Україні, але й здійснили порівняльний аналіз з країнами ЄС, С. Х. Авраменко, О. І. Ненашевої, Л. В. Швець [1], котрі на основі проведеного аналізу розробили рекомендації щодо удосконалення системи управління та поводження з промисловими відходами. Цікавим також є дослідження Є. В. Зарічанської [4]. Вона запропонувала організаційно-економічний механізм поводження з промисловими відходами в умовах стратегічного розвитку національної економіки, який включає систему принципів, цілей, методів та критеріїв результативності напрямів поводження з відходами. Тим не менш, Потребує глибшого дослідження питання поводження з промисловими відходами на рівні окремого регіону.

Метою дослідження є аналіз процесів утворення та поводження з промисловими відходами в регіоні, виявлення специфіки і проблемних питань.

Постановка завдання. Для досягнення поставленої мети визначено такі наукові завдання: проаналізувати структуру й динаміку утворення й накопичення промислових відходів у регіоні; дослідити територіальний розріз їх формування та накопичення; оцінити тенденції, що сформувалися у сфері поводження з промисловими відходами; виявити основні проблеми регіону в цій сфері.

Для вирішення поставлених завдань було використано методи структурного та динамічного аналізу, синтезу, порівняння, групування, системного підходу.

Виклад основного матеріалу. Особливості розміщення продуктивних сил України, галузева структура національної економіки, спеціалізація регіональних господарських систем – все це визначає специфіку утворення та накопичення відходів, зокрема промислових. Найбільш дослідженими в цьому плані є старі промислові регіони, де проблема поводження з відходами добувної промисловості стоїть дуже гостро. Проте важливим виявляється вирішення цієї проблеми і в інших областях України, в тому числі й тих, що мають аграрну спеціалізацію. Прикладом такого регіону є Чернігівська область. Не зважаючи на високий рівень розвитку сільського господарства та його вклад у створення валового регіонального продукту, промисловий комплекс регіону посідає одне з перших місць серед забруднювачів довкілля відходами, викидами, стічними водами всіх видів виробництва. Основним джерелом утворення та накопичення промислових відходів є виробнича діяльність підприємств.

У 2018 р. промислові відходи складали 72,1% усіх утворених відходів економічної діяльності Чернігівської області [2]. В їх структурі переважали відходи переробної промисловості, у добувній же промисловості утворилося всього 1,9% відходів (рисуюнок 1).

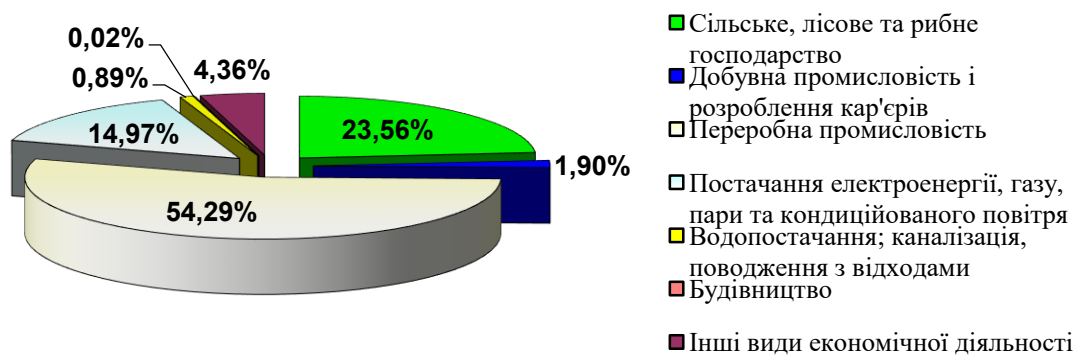


Рисунок 1. Структура утворених у Чернігівській області відходів за видами економічної діяльності, 2018 р., % [2]

Figure 1. Structure of wastes generated in Chernihiv region by types of economic activity, 2018, % [2]

Слід зазначити, що структура промислових відходів Чернігівської області принципово відрізняється від аналогічної структури по Україні, де лівову частку в утворених відходах займає добувна промисловість – 86,93%, частка ж переробної промисловості складає всього 9,09% (рисунок 2).

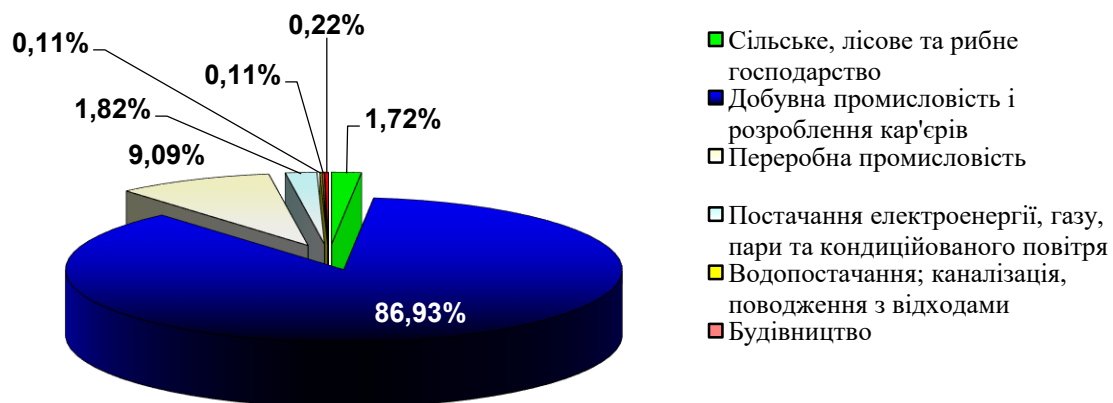


Рисунок 2. Структура утворених у 2018 р. відходів в Україні за видами економічної діяльності, %

Figure 2. Structure of wastes generated in Ukraine in 2018 by types of economic activity, %

Галузева структура утворених відходів суттєво відрізняється від структури виробництва (рисунок 3). В обсязі реалізованої в області продукції в 2018 р. переробна промисловість займала 26,74%, у той час, як у загальному обсягу утворених відходів економічної діяльності – 54,29%. Така ж ситуація з постачанням електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – тут реалізується 7,43% загально регіонального обсягу продукції, проте утворюється 14,97% відходів. Інші види діяльності (інфраструктурні галузі) забезпечують 39,5% обсягів реалізації продукції Чернігівської області і лише 4,36% відходів. Сільське господарство, добувна промисловість, будівництво, навпаки, у регіональному виробництві мають частки більші (27,79%, 2,96% та 2,59% відповідно), ніж у формуванні відходів від економічної діяльності (23,56%, 1,9% та 0,02% відповідно) [2].

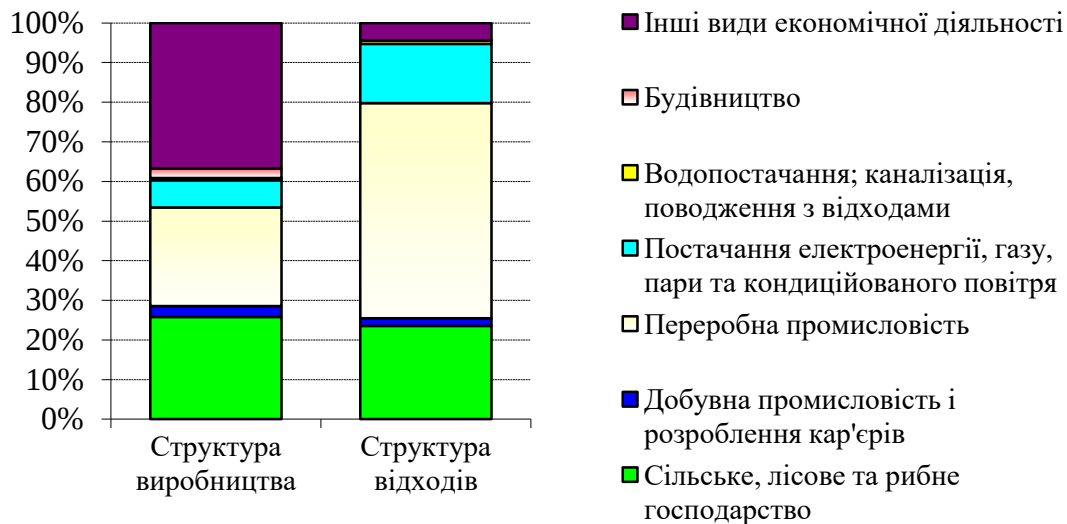


Рисунок 3. Структура виробництва і відходів за видами економічної діяльності Чернігівської області, %

Figure 3. Structure of production and wastes by types of economic activity in Chernihiv region, %

Частка Чернігівської області в загальному обсягу утворених промислових відходів в Україні незначна, а в деяких галузях навіть мізерна: в області утворюється всього 0,003% відходів добувної промисловості, 0,9% – переробної, 1,24% – постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря, 1,18% – водопостачання, каналізації та поводження з відходами.

Найбільшим утворювачем відходів у складі переробної промисловості є харчова промисловість (рисунок 4). Вона продукує понад 80% відходів переробної промисловості, частка ж харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів у загальних обсягах виробництва промислової продукції області становить близько 40%. Відчутним є вклад хімічної промисловості – 9,13%, деревообробки – 4,78% та виробництва паперу, і поліграфічної діяльності – 3,53%. Решта галузей переробної промисловості продукують менше 1% промислових відходів кожна [2].

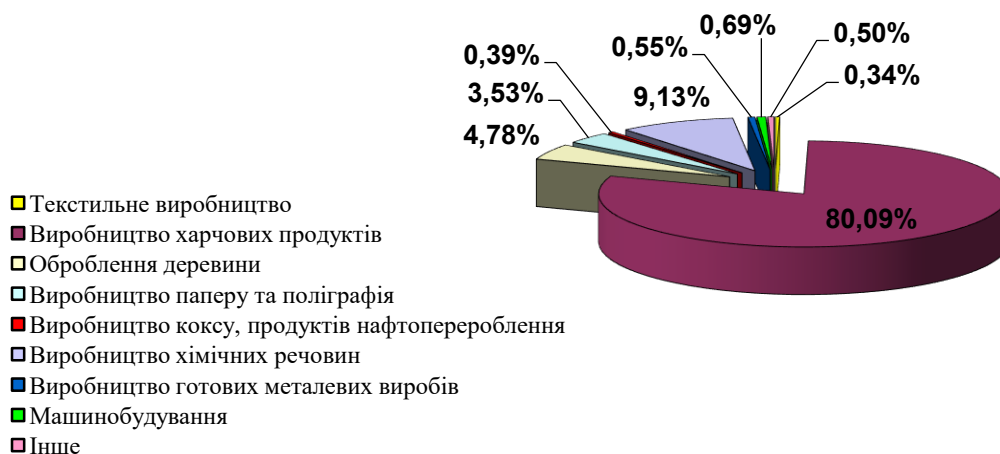


Рисунок 4. Структура утворених у 2018 р. відходів переробної промисловості, %

Figure 4. Structure of processing industry wastes generated in 2018, %

У складі утворення промислових відходів області за матеріалами 2018 р. лівову частку (56,45%) займають відходи рослинного походження, які майже на 75% складаються з відходів цукрового виробництва (71,49% – виробничо-технологічні відходи, 3,05% – відходи кінцевої продукції виробництва цукру), 10,57% – відходи виробництва напоїв, 4,35% – відходи перероблення і консервування картоплі, 2,58% – відходи олійно-жирового виробництва (рисунк 5).

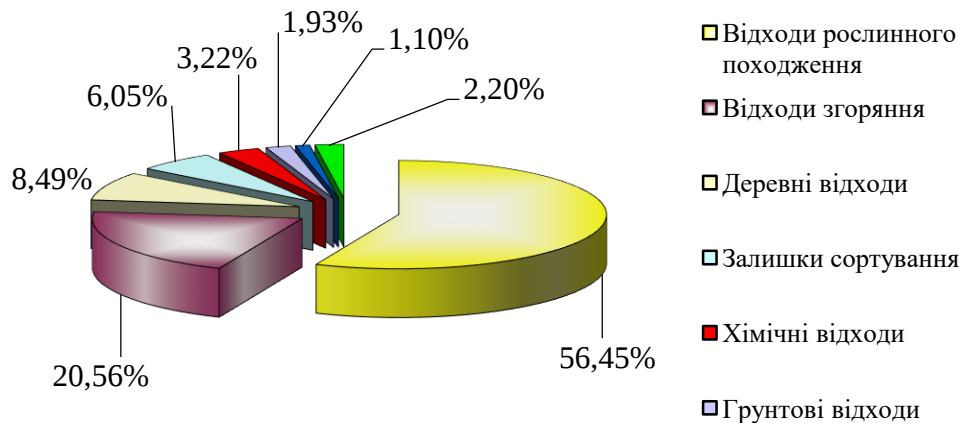


Рисунок 5. Структура утворених у 2018 р. промислових відходів за видами матеріалів, %

Figure 5. Structure of industrial wastes generated in 2018 by types of material, %

На другому місці за обсягами утворення відходи згоряння – 20,5% загальної маси промислових відходів області. Майже всі вони (99,97%) – це відходи енергетичних станцій (пил зольний вугільний і торф'яний), що продукуються комунальним енергогенеруючим підрозділом «Чернігівська теплоелектроцентрально» ТОВ фірми «Технова».

Понад 40 підприємств області звітують про утворення деревних відходів, що складають 8,47% загального обсягу всіх промислових відходів. Усі ці підприємства відносяться до деревообробної галузі. Понад 6% промислових відходів складають відходи сортування. Вони утворюються на Чемерському місці проведення діяльності ДП «Укрспирт» (98,8%) та ПрАТ «А/Т Тютюнова компанія «В.А.Т. – Прилуки» (1,2%). Хімічні, ґрунтові, паперові та картонні відходи разом складають 6,23%, решта – 2,2% від загального обсягу промислових відходів [2].

У територіальному розрізі розподіл формування й накопичення промислових відходів також вкрай нерівномірний. Зокрема, середній рівень утворення промислових відходів на 1 км² площі Чернігівської області складає 11829,312 кг. Цей рівень перевищено в містах Чернігові – у 126 разів (1488969,153 кг/1 км²), Прилуках – 30 (356402 кг/1 км²), Ніжині – 17 (204971,512 кг/1 км²), Прилуцькому районі – майже 9 (102755,835 кг/1 км²) та Сновському районі – у 2,3 рази (26728,307 кг/1 км²). У решті районів на 1 км² території промислових відходів утворюється менше, ніж у середньому по регіону. Обсяг утворення промислових відходів по області складає 372,58 кг/1 ос. Цей рівень перевищено в Прилуцькому районі – у 14 разів (5231,45 кг/1 ос.), Сновському – 4 (1491,493 кг/1 ос.), Корюківському – 1,2 рази (445,83 кг/1 ос.) та в Чернігові – на 8%. У решті районів і міст рівень утворення промислових відходів на одного жителя набагато нижчий, в більшості – у десятки, сотні та навіть тисячі разів.

Суттєві територіальні відмінності між місцями утворення відходів і місцями їх

накопичення. Зокрема, 48,82% і 30,77% цих відходів утворюються у Прилуцькому районі і Чернігові, 9,09% – у Сновському районі, 4,06% – у Прилуки, 3,09% – у Корюківському районі, 2,34% – у м. Ніжин. Решта районів утворюють менше 1% промислових відходів кожен, що в сумі складає всього 1,83% загальнообласного обсягу. Що стосується накопичення промислових відходів, то 62,65% їх зосереджено в Чернігові, 14,15% – у Ніжині, 8,05% – у Городнянському районі, в середньому по 2,5% – у Бахмацькому, Бобровицькому та Борзнянському районах, 2,82% – Прилуки, в решті районів накопичено близько 13% загальнообласних обсягів промислових відходів [2].

Проведене групування районів Чернігівської області за обсягом утворення промислових відходів на одиницю території ($V_{ув}$, кг/км²) дозволило розподілити їх таким чином (за даними 2018 р.):

- I група ($0 < V_{ув} \leq 200$) включає екологічно найбезпечніші території в межах області з найменшими обсягами утворення промислових відходів на одиницю території. До них віднесено дванадцять районів області;
- II група ($200 < V_{ув} \leq 400$) – території середнього рівня екологічної безпеки. У 2018 р. до цієї групи не увійшов жоден з районів;
- III група ($400 < V_{ув} \leq 600$) – екологічно проблемні території. До цієї групи у 2018 р. увійшли лише Куликівський і Сосницький райони;
- IV група ($600 < V_{ув} \leq 800$) – екологічно небезпечні території, до складу яких у 2018 р. увійшли Варвинський, Ріпкинський, Семенівський райони;
- V група ($V_{ув} > 800$) об'єднує території із загрозливою екологічною ситуацією, адже тут обсяги утворених промислових відходів набувають дуже великих значень. До цієї групи увійшли Корюківський, Менський, Прилуцький, Сновський та Срібнянський райони. Що стосується міст, то у Чернігові рівень утворення промислових відходів на одиницю території в 126 разів перевищує середньообласний показник, у Ніжині – в 17 разів, в Прилуках – у 30 разів.

Таким чином, бачимо суттєву територіальну асиметрію у формуванні промислових відходів у Чернігівській області.

Групування районів області за обсягом накопичених промислових відходів на одиницю території ($V_{нв}$, т/км²) дозволило їх розподілити на такі групи:

- I група ($0 < V_{нв} \leq 20$) – екологічно безпечні території з найменшими обсягами накопичених промислових відходів на одиницю території. До цієї групи увійшли вісім районів області;
- II група ($20 < V_{нв} \leq 40$) – території середнього рівня екологічної безпеки. До цієї групи 2018 р. увійшли Корюківський, Куликівський і Носівський райони;
- III група ($40 < V_{нв} \leq 60$) – екологічно проблемні території. До цієї групи у 2018 р. увійшли лише Семенівський і Сосницький райони;
- IV група ($60 < V_{нв} \leq 80$) – екологічно небезпечні території. У 2018 р. до цієї групи не увійшов жоден з районів;
- V група ($V_{нв} > 80$) об'єднує території із загрозливою екологічною ситуацією, оскільки обсяги накопичених промислових відходів тут максимальні. До цієї групи увійшли Бахмацький, Бобровицький, Борзнянський, Городнянський райони, а також міста. У Чернігові рівень накопичення промислових відходів на одиницю території в 256 разів перевищує середньообласний показник, у Ніжині – у 105 разів, в Прилуках – у 21 раз, у Н.-Сіверському – у 10 разів.

Отже, і за обсягами накопичених промислових відходів є значна територіальна асиметрія.

Галузевий розріз по районах утворення й накопичення промислових відходів також демонструє певні відмінності. За обсягом утворених відходів переробної промисловості «лідидує» Прилуцький район – тут 2018 р. було утворено 64,5% цих

відходів, 12% і 11,7% утворилося у Сновському районі та Чернігові відповідно, 4,1% – у Корюківському районі, 3% – Ніжині, 1,9% – Прилуках. Решта районів утворювали менше одного відсотка відходів переробної промисловості. Водночас «лідерами» у накопиченні таких відходів є Бобровицький і Корюківський райони – тут на кінець 2018 р. було зосереджено майже всі відходи переробної промисловості – 80,5% і 18,8% відповідно. В той же час 99,5% відходів добувної промисловості утворені в Прилуках, 0,3% – Варвинському, 0,2% – Ріпкинському, 0,005% – у Н.-Сіверському і 100% накопичено у Прилуках.

Майже всі промислові відходи водопостачання, каналізації, поводження з відходами у 2018 р. були утворені у Чернігові – 97,3%, так само, як і відходи постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – 99,56%. Проте останні накопичені виключно в Чернігові (КЕП «Чернігівська ТЕЦ» ТОВ фірми «ТехНова»), а перші накопичуються по всій території області: 41,5% у Ніжині, 23,5% – у Городнянському районі, 8,2% – у Прилуках, по 7,1% у Бахмацькому та Борзнянському районах, 3,4 і 3,% – у Семенівському і Сосницькому відповідно. Решта 6% накопичується у восьми районах області.

У загальному обсягу відходів, накопичених протягом експлуатації, у спеціально відведених місцях чи об'єктах у 2018 р. за видами економічної діяльності, відходи промисловості складають 45,76%, що менше за їх частку в обсягах утворення (72,1%). Найбільше накопичує галузь постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – 28,7% від загальної маси накопичених відходів і 62,65% – від промислових (рисунок 6). У 2018 р. утворено 70698,004 т золи КЕП «Чернігівська ТЕЦ» ТОВ фірми «ТехНова» (щорічно утворюється близько 100 тис. т золи від спалювання вугілля). Станом на 01.01.2019 р. накопичено 3346712,691 т золи. Досі не вдалося вирішити питання її системного використання в будівельній галузі. Не знайдені й інші напрямки її використання, що значно зменшило б навантаження на об'єкти довкілля [2].

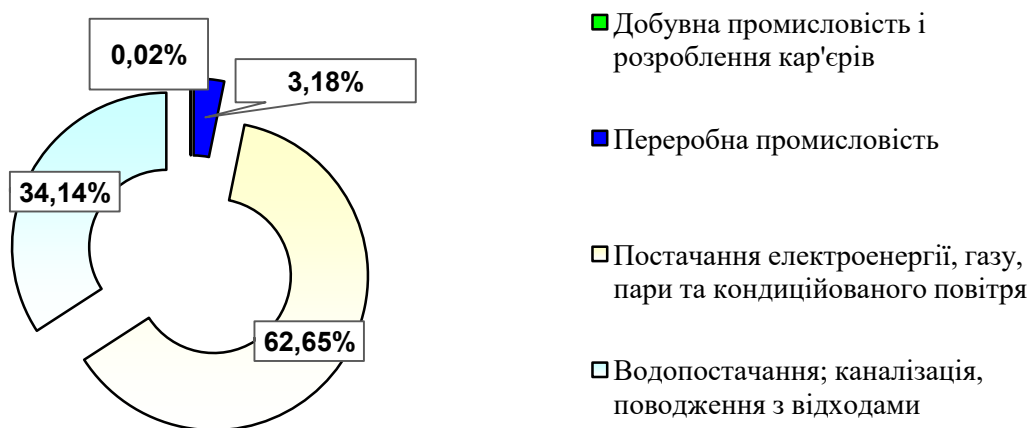


Рисунок 6. Структура відходів, накопичених протягом експлуатації, у спеціально відведених місцях чи об'єктах у Чернігівській області, за видами економічної діяльності, 2018 р., %

Figure 6. Structure of wastes accumulated during operation in designated areas or sites in Chernihiv region, by types of economic activity, 2018, %

Водопостачання, каналізація, поводження з відходами у накопиченні промислових відходів мають частку 34,14%, серед усіх видів економічної діяльності –

15,6%, а в утворенні – 1,24% та 0,89% відповідно. Переробна промисловість накопичує 3,18% промислових відходів, у той час, як утворює 75,35%. Добувна промисловість Чернігівської області не чинить суттєвого впливу ні на обсяги накопичення, ні на обсяги утворення промислових відходів – 0,02% та 2,64%.

Якщо розглядати процеси утворення й поводження з промисловими відходами за місцем їх утворення в динаміці, то можна сказати, що за останні п'ять років обсяги утворення промислових відходів залишаються приблизно на одному рівні (рисунок 7). Ці дані стосуються підприємств, що є виробниками відходів [2]. Позитивним моментом є те, що постійно зростають обсяги утилізованих відходів: за останні п'ять років вони збільшилися у 5,77 раза і у 2018 р. складали 20,4% від обсягу утворених, тоді як у 2014 р. – лише 3,7%. Можна сказати про підвищення якості поводження з відходами.

Серед промислових відходів найбільше було спалено у переробній промисловості – 6226,267 т або 44,4%, у тому числі в харчовій – 5330,720 т (38%) (рисунок 8). Найбільше утилізовано, оброблено (перероблено) промислових відходів у галузі водопостачання, каналізації, поводження з відходами – 34241,615 т або 23,9% і переробній промисловості – 9065,240 т або 6,3% (переважно у харчовій – 8868,979 т або 6,2%). Більшу частку в загальній масі видалених у спеціально відведені місця чи об'єкти промислових відходів мають галузі постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – 70698,004 т або 24,3%, водопостачання, каналізації, поводження з відходами – 23,1% (у тому числі збирання, оброблення й видалення відходів, відновлення матеріалів – 56206,938 т або 19,3%, забір, очищення та постачання води – 10089,961 т або 3,5%, каналізація, відведення й очищення стічних вод – 1115 табо 0,4%) [2].

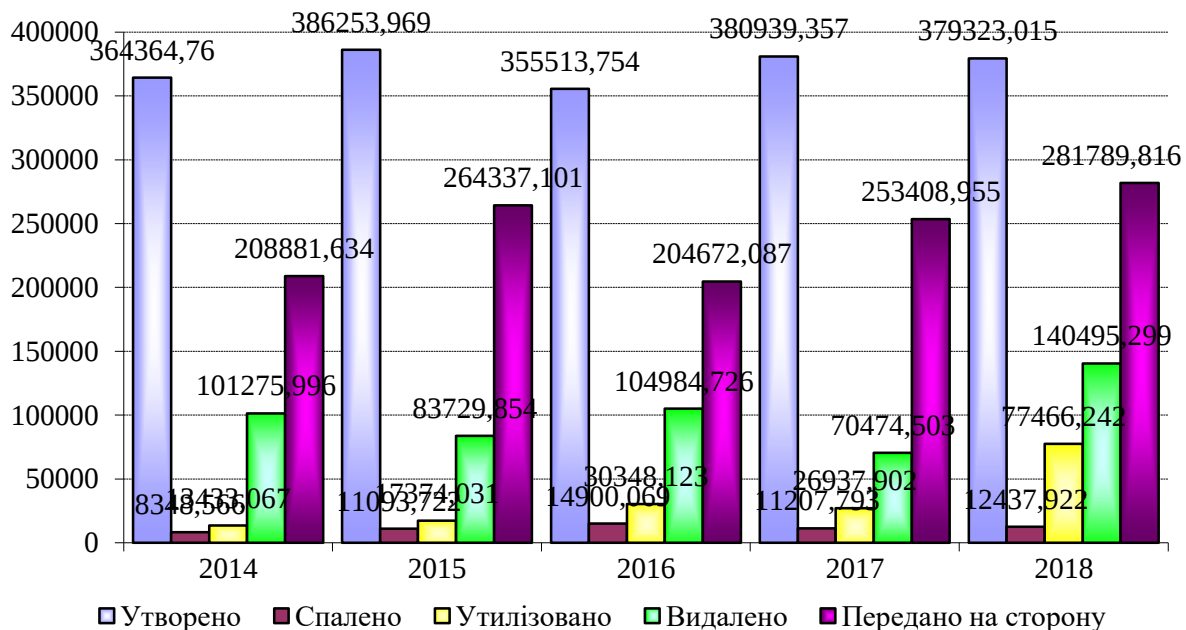


Рисунок 7. Утворення та поводження з відходами за місцем їх утворення у 2018 р., т

Figure 7. Wastes generation and management by the place of generation in 2018, tonnes

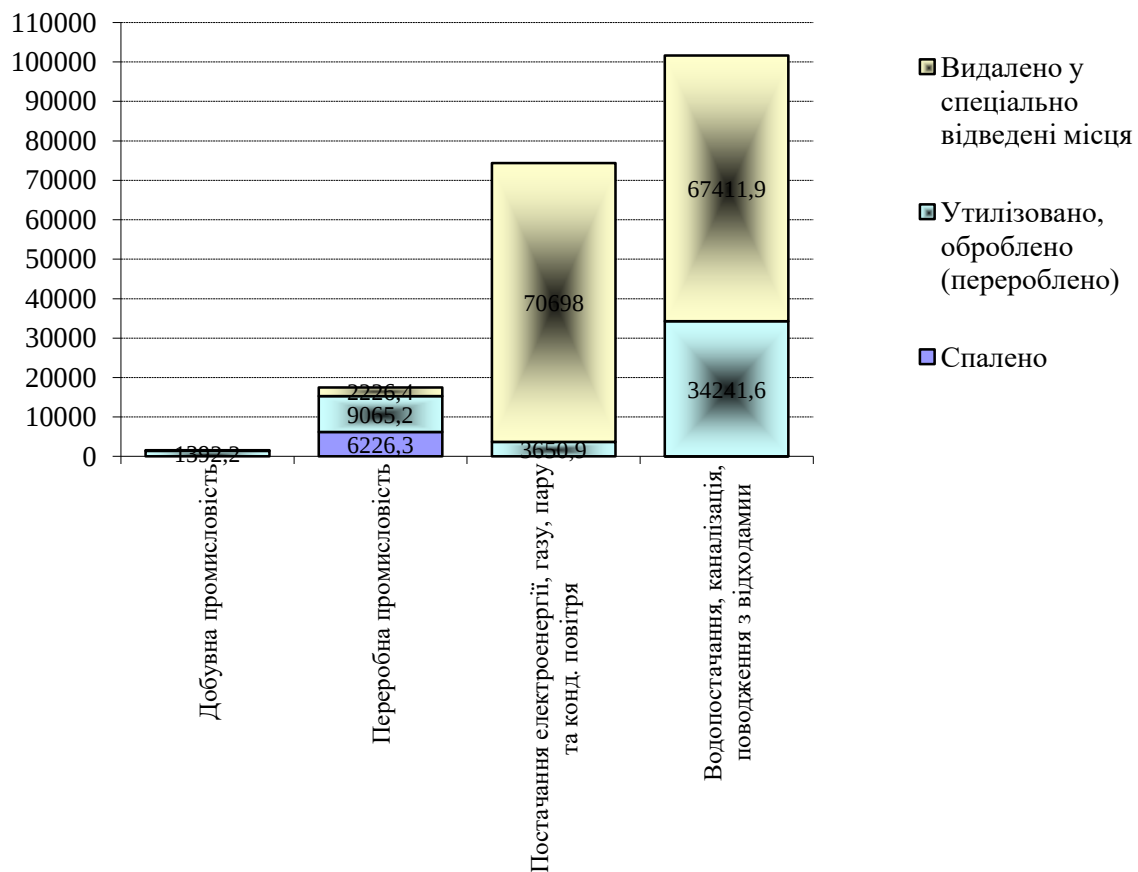


Рисунок 8. Поводження з промисловими відходами у Чернігівській області, т

Figure 8. Industrial wastes management in Chernihiv region, tonnes

Прогресивнішою формою поводження з відходами є їх утилізація, що являє собою перероблення відходів з метою раціонального використання ресурсів. У цьому випадку відходи є вторинною сировиною.

Слід зазначити, що у зв'язку з неповним охопленням власників відходів статистичним спостереженням за формою № 1-відходи, отримані дані не відповідають фактичним обсягам утворених відходів і не відображають реальну картину щодо операцій з ними.

Висновки. Проведений аналіз утворення й поводження з промисловими відходами у Чернігівській області дозволяє зробити загальний висновок про задовільний стан у цій сфері. Проте не всі проблеми на сьогодні вирішені і в майбутньому вони можуть створювати певні загрози для екологічного стану регіону. Серед таких проблем можна виділити:

- відсутність чіткого розуміння і визначення, закріпленого у відповідних нормативних актах, поняття «промислові відходи», що ускладнює збір та упорядкування інформації про їх склад, рух, розподіл за галузями тощо;

- відсутність повної інформації щодо утворення та поводження з промисловими відходами у зв'язку з частковим охопленням власників відходів статистичним спостереженням за формою № 1-відходи, отримані дані не відповідають

фактичним обсягам утворених відходів й не відображають реальну картину щодо операцій з ними;

- суттєву територіальну асиметрію як в утворенні, так і в накопиченні промислових відходів, а також розбіжності між місцями їх утворення й накопичення;
- високий відсоток видалення відходів у спеціально відведені місця чи об'єкти й недостатній відсоток утилізації промислових відходів.

Conclusions. The carried out investigation concerning industrial wastes generation and management in Chernihiv region makes it possible to come to the general conclusion about the overall satisfactory state in this sphere. However, at present not all problems are solved and they can pose some threats to the environmental situation of the region in future. Among the following problems are:

- lack of clear vision and definition of the concept “industrial waste” that is not completely documented in the relevant regulations. This complicates the collection and ordering of information on their composition, movement, distribution by industry, etc.;
- lack of complete information concerning industrial wastes generation and management due to partial coverage of waste owners by statistical surveys in the form of № 1-waste. Hence, the obtained data do not correspond to the real volumes of generated wastes and do not reflect the real picture relating to their operation;
- significant territorial asymmetry in both industrial wastes generation and accumulation, as well as the differences between the places of their generation and accumulation;
- high percentage of wastes disposal in designated areas or sites and insufficient rate of industrial wastes utilization.

Список використаної літератури

1. Авраменко С. Х., Ненашева О. І., Швець Л. В. Рекомендації до удосконалення системи управління та поводження з промисловими відходами. Збірник наукових праць Національного гірничого університету. 2014. № 45. С. 162–171.
2. Головне управління статистики у Чернігівській області. URL: <http://www.chernigivstat.gov.ua>.
3. Залознова Ю. С., Трушкіна Н. В., Кочешкова І. М. Удосконалення нормативно-правового забезпечення розвитку сфери управління промисловими відходами в Україні. Проблеми економіки. 2018. № 2 (36). С. 459–466.
4. Зарічанська Є. В. Механізм поводження з промисловими відходами в умовах стратегічного розвитку національної економіки. Збірник наукових праць Донецького національного університету управління: Стратегічні орієнтири розвитку національної економіки. 2013. Т. XIV. С. 59–68.
5. Іванова Ю. В., Муратова Н. І. Стан і проблеми утилізації і видалення побутових і промислових відходів в Україні і країнах ЄС. Науково-технічна інформація. 2015. № 2. С. 46–52.
6. Карнаух О. Промислові відходи як предмет адміністративно-правового регулювання: вітчизняний та зарубіжний досвід. Підприємництво, господарство і право. 2018. № 6. С. 168–172.
7. Кочешкова І. М. Можливі форми підприємств з переробки промислових відходів і джерела фінансування їх створення та функціонування. Економічний вісник Донбасу. 2019. № 3 (57). С. 63–69.
8. Кочешкова І. М., Трушкіна Н. В. Організаційно-економічний механізм управління рециклінгом відходів. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. Вип. № 22. С. 669–672. URL: <http://global-national.in.ua/issue-22-2018>.
9. Кочешкова І. М., Трушкіна Н. В. Стан поводження з промисловими відходами в старопромислових регіонах. Socio-economic development of regions: collective monograph. Bulgaria: Academic Publishing House of the Agricultural University Plovdiv, 2017. P. 61–72.
10. Тімченко Р. О. Рециклінг промислових відходів. Містобудування та територіальне планування. 2018. Вип. 67. С. 482–487. <https://doi.org/10.1002/hep.29559>

11. Трушкіна Н. В., Кочешкова І. М. Нормативно-правове регулювання розвитку сфери управління відходами в Україні. Вісник економічної науки України. 2017. № 2. С. 97–102.

References

1. Avramenko S. Kh., Nenasheva O. I., Shvets L. V. Rekomendatsii do udoskonalennia systemy upravlinnia ta povodzhennia z promyslovymy vidkhodamy. Zbirnyk naukovykh prats Natsionalnoho hirnychoho universytetu. 2014. № 45. P. 162–171.
2. Holovne upravlinnia statystyky u Chernihivskii oblasti. Ofitsiinyi sait. URL: <http://www.chernigivstat.gov.ua>.
3. Zaloznova Yu. S., Trushkina N. V., Kocheshkova I. M. Udoskonalennia normatyvno-pravovoho zabezpechennia rozvytku sfery upravlinnia promyslovymy vidkhodamy v Ukraini. Problemy ekonomiky. 2018. № 2 (36). P. 459–466.
4. Zarichanska Ye. V. Mekhanizm povodzhennia z promyslovymy vidkhodamy v umovakh stratehichnoho rozvytku natsionalnoi ekonomiky. Zbirnyk naukovykh prats Donetskoho natsionalnoho universytetu upravlinnia: Stratehichni oriientyry rozvytku natsionalnoi ekonomiky. 2013. T. KhIV. P. 59–68.
5. Ivanova Yu. V., Muratova N. I. Stan i problemy utylizatsii i vydalennia pobutovykh i promyslovykh vidkhodiv v Ukraini i krainakh YeS. Naukovo-tekhnicna informatsiia. 2015. № 2. P. 46–52.
6. Karnaukh O. Promyslovi vidkhody yak predmet administratyvno-pravovoho rehuliuвання: vitchyzniani ta zarubizhnyi dosvid. Pidpriemnytstvo, hospodarstvo i pravo. 2018. № 6. P. 168–172.
7. Kocheshkova I. M. Mozhlyvi formy pidpriemstv z pererobky promyslovykh vidkhodiv i dzherela finansuvannia yikh stvorennia ta funktsionuvannia. Ekonomichnyi visnyk Donbasu. 2019. № 3 (57). P. 63–69.
8. Kocheshkova I. M., Trushkina N. V. Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm upravlinnia retsyklinhom vidkhodiv. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. 2018. Vyp. № 22. P. 669–672. URL: <http://global-national.in.ua/issue-22-2018>.
9. Kocheshkova I. M., Trushkina N. V. Stan povodzhennia z promyslovymy vidkhodamy v staropromyslovykh rehionakh. Socio-economic development of regions: collective monograph. Bulgaria: Academic Publishing House of the Agricultural University Plovdiv, 2017. P. 61–72.
10. Timchenko R. O. Retsyklinh promyslovykh vidkhodiv. Mistobuduvannia ta terytorialne planuvannia. 2018. Vyp. 67. P. 482–487. <https://doi.org/10.1002/hep.29559>
11. Trushkina N. V., Kocheshkova I. M. Normatyvno-pravove rehuliuвання rozvytku sfery upravlinnia vidkhodamy v Ukraini. Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy. 2017. № 2. P. 97–102.

УДК 338.47

ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ СКЛАДОВОЇ КРАЇН: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ

Вадим Ратинський

*Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя,
Тернопіль, Україна*

Резюме. Проаналізовано останні тенденції протяжності доріг та обсяги вантажних перевезень, а також їхнє відношення до соціально-економічних та інфраструктурних змінних у двох сусідніх країнах – Польщі та Україні. Цей аналіз відноситься до періоду 2005–2018 років, так що враховано роки, що постраждали від світової економічної кризи, яка показує свій пік у 2009 році. Показано, що не всі досліджувані країни демонструють зв'язок між вантажопотоком та ВВП як можна було б очікувати на основі добре консолідованого досвіду й досліджень. Крім того, інші взаємозв'язки досліджено зі змішаними результатами між обсягами вантажопотоків та розширенням залізничної й дорожньої мереж, а також даними про ціни на нафту. Поряд з такими базовими галузями як промисловість, будівництво, торгівля і сільське господарство, транспорт займає важливе місце в економіці України. Базові галузі беруть участь у створенні валового внутрішнього продукту й національного доходу, створюють гарантію цілісності країни, її економічної незалежності й національної безпеки. При цьому транспорту відведена особлива роль, так як він доставляє виготовлену продукцію споживачам і тим самим завершує виробничий процес. Тому в умовах ринкових відносин важливо встановити роль і місце транспорту в економіці країни. На всіх етапах розвитку економіки транспорт забезпечує потреби її галузей і населення в оперативному переміщенні вантажів і пасажирів. При розвитку ринкових відносин особливо гостро ставиться питання про дотримання термінів переміщення, встановлених замовником перевезень. Основною особливістю транспорту є нематеріальний характер продукції, що виробляється. Транспорт забезпечує нормальне функціонування виробничої та невиробничої сфер економіки, задовольняє потреби населення і, отже, є обслуговуючою галуззю. Звідси і його специфічна роль у забезпеченні (опосередковано) зростання суспільного продукту й національного доходу й поліпшення роботи галузей, які виробляють матеріальну продукцію. Ця роль полягає у своєчасній доставці необхідної продукції від виробника до споживачів, зменшення втрат продукції та сировини, скорочення часу доставки матеріальних засобів, що знаходяться на транспорті, поліпшенні транспортного обслуговування населення шляхом швидкої його доставки в комфортних умовах. Транспорт одночасно виступає і в ролі споживача, і в ролі роботодавця, бо використовує транспортні засоби, паливо й іншу продукцію різних галузей економіки, а також трудові ресурси. Темпи розвитку транспорту повинні трохи випереджувати потреби в перевезенні вантажів і пасажирів. Резерви транспорту вважаються доцільними видами резервів, так як відсутність можливостей переміщення вантажів і пасажирів є серйозним гальмом у розвитку економіки.

Ключові слова: вантажний транспорт, ВВП, інфраструктура, ціна нафти, автомобільні та залізничні транспортні мережі.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.044

Отримано 22.04.2020

UDC 338.47

ECONOMIC FACTORS OF COUNTRIES TRANSPORT COMPONENT DEVELOPMENT: COMPARATIVE ANALYSIS OF UKRAINE AND POLAND

Vadym Ratynskyi

Ternopil Ivan Puluj National Technical University, Ternopil, Ukraine

Summary. The main purpose of this paper is to analyze the latest trends in road length and as a consequence of freight traffic volumes, as well as their relation to socio-economic and infrastructure variables in the case of two neighboring countries: Poland and Ukraine. This analysis refers to the period 2005-2018, so the years affected by the global economic crisis, which peak is in 2009, are taken into account. This investigation shows that not all countries surveyed demonstrate a strong link between freight flow and GDP, as might be expected from well-consolidated experience and research. In addition, other relationships are investigated with mixed results between freight volumes and expansion of rail and road networks, as well as oil prices. Along with such basic fields as industry, construction, trade and agriculture, transport occupies an important place in the Ukrainian economy. Basic industries participate in the creation of gross domestic product and national income, create a guarantee of the country's integrity, its economic independence and national security. At the same time, transport has a special role, as it delivers manufactured products to consumers and thereby completes the production process. Therefore, in the conditions of developing market relations, it is important to determine the role and place of transport in the country's economy. At all stages of economy development, transport meets the needs of its industries and population in the rapid movement of goods and passengers. With the development of market relations, the problem of compliance with the terms of movement defined by the customer of transportation is particularly important. The main feature of transport is the intangible nature of products. Transport ensures the normal functioning of production and non-production sectors of economy, meets the needs of population and, therefore, is a serving industry. Hence its specific role is ensuring (indirectly) the growth of social product and national income and improving the work of industries that produce material products. This role includes timely delivery of the required products from the manufacturer to consumers, reduction of the loss of products and raw materials, decrease of the delivery time of material means in transport, improvement of transport services for the population by their fast delivery in comfortable conditions. At the same time, transport acts both as a consumer and as an employer, as it uses vehicles, fuel and other products of various sectors of the economy, as well as labor resources. The pace of transport development should be slightly ahead of the need for goods and passengers transporting. Transport reserves are considered to be the most appropriate types of reserves, since the lack of the ability of goods and passengers movement is a serious brake in the economy development.

Key words: freight, GDP, infrastructure, oil price, road and rail transport networks.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.044

Received 22.04.2020

Постановка проблеми. Традиційно обсяг вантажоперевезень вважається залежним від кількох соціально-економічних змінних, а також змінних, безпосередньо пов'язаних з транспортною системою, таких, як розширення та особливості транспортної мережі й ціна нафти [2; 18]. Основна соціально-економічна змінна, вплив якої, як правило, вважається найбільш релевантною на обсяги вантажних перевезень, – це валовий внутрішній продукт (ВВП) [1; 4; 12; 17; 21]; теоретично виробляється більше товарів і більше доведеться перевозити їх всередині країни, що розглядається. Крім того, кілометри дорожньої та залізничної інфраструктур в країні можуть впливати на загальний вантажний транспорт [3; 6; 8; 10; 19]. Водночас ціна на нафту впливає на вантажні перевезення [5; 11]: через обернено пропорційну залежність, адже чим вища ціна на нафту, тим вищою буде кількість товарів, які будуть перевезені поїздом, а не вантажівкою. У цій роботі вищезгадані відносини та фактори проаналізовано під якісною та кількісною перспективами для двох сусідніх країн та з посиланням на період 2005–2018 роки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню ролі транспортної галузі в національній системі економіки, особливостей її розвитку та механізму державного регулювання транспортної галузі присвячені праці таких вчених, як Андрушків Б. М., Кирич Н. Б., Мариненко Н. Ю., Antonio Danesi, Davide Ongari, Cristian Poliziani, Federico Rupì та ін. Науковці всебічно вивчали питання розвитку транспортного комплексу, проте не вирішеними залишається низка питань щодо значення транспортної галузі на території України та впливу різних видів транспорту й проблем зазначеної системи на розвиток вітчизняної економіки.

Метою статті є визначення ролі транспортної галузі в системі національної економіки країн, задоволення потреб населення та суспільного виробництва у перевезеннях захисту економічних інтересів у світовій економічній системі.

Виклад основного матеріалу. Всі змінні соціально-економічної та транспортної систем враховуються у випадку обох країн з різних джерел даних, у тому числі офіційної статистики [7; 9; 14; 15; 16; 20; 22] для дослідження їх статистичних взаємозв'язків.

На рисунку 1 наведено динаміку зміни ВВП, зібраних з бази даних Світового банку [20] для кожної європейської країни, що належить до вибірки дослідження з посиланням на період 2005–2018 роки. Усі дані про ВВП виражено в мільярдах доларів США, посилаючись на пов'язані з ланцюгом значення, вважаючи 2010 рік базовим. Економічна криза показала свій пік після 2008 року, викликаючи поворот у ВВП для всіх проаналізованих країн.

З 2005 до 2018 року Польща демонструє загальний приріст свого ВВП на 91,5%, виявившись значно динамічнішим порівняно з Україною, де реєструється загальний приріст лише на 52,3% за весь період: обидві країни демонструють сумарне зростання протягом періоду дослідження.

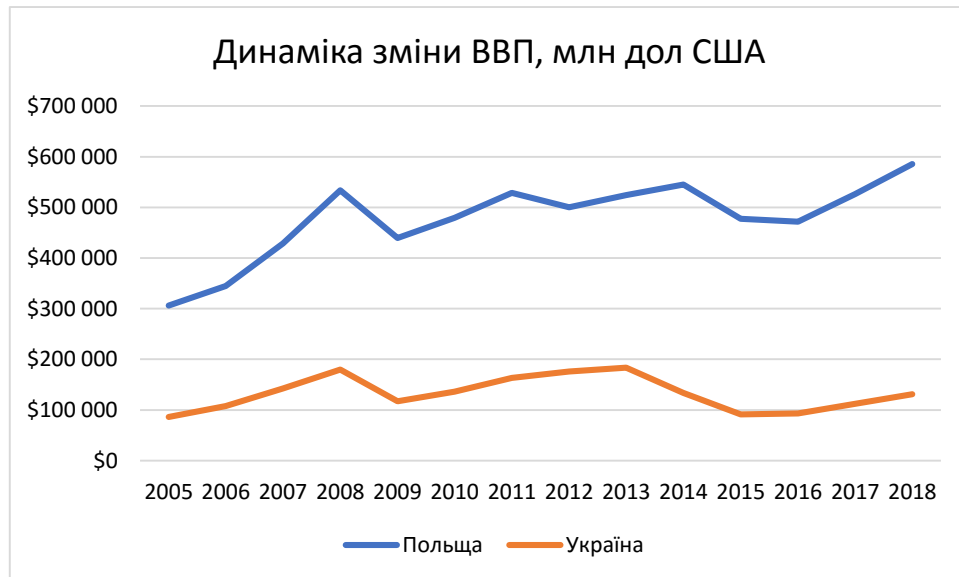


Рисунок. 1 Динаміка зміни ВВП, млн. дол. США [20]

Figure 1. GDP change dynamics, mln USD [20]

У таблиці 1 та 2 та на рисунку 3 та 4 наведено рівень забезпечення транспорту для систем залізничного та автомобільного транспорту в розрізі відповідного розширення мережі. У таблиці 1 показано для кожної країни загальну довжину залізниць, відповідний відсотковий приріст у досліджуваній період ($\Delta\%$) та абсолютні коливання (Δ) в

перерахунку на кілометри, додані до загальної довжини інфраструктури. Найбільш відповідне падіння в частині розширення залізничної інфраструктури відбулося в Україні, де мережа зменшилася у понад ніж на 2200 км (-11%). З іншого боку, у Польщі залізнична мережа зменшилася приблизно на 1200 км (-7%).

Таблиця 1. Експлуатаційна довжина залізничних колій [16; 22]

Table 1. The operational railways length [16; 22]

	2005	2010	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Δ , %	Δ , км
Польща	19507	19702	18959	18942	18510	18429	18341	18289	-7%	-1218
Україна	22000	21700	21600	20900	21000	21000	19800	19800	-11%	-2200

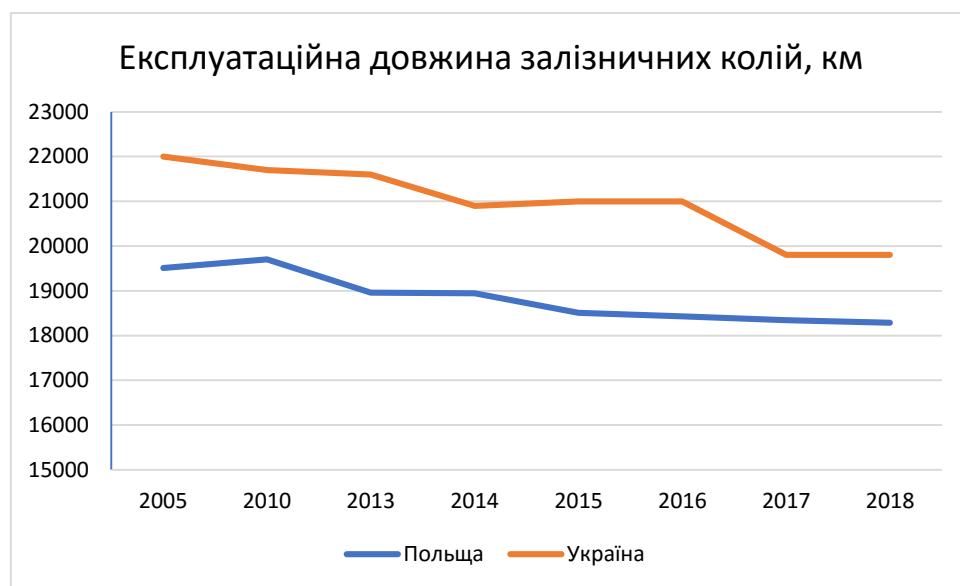


Рисунок 2. Експлуатаційна довжина залізничних колій [16; 22]

Figure 2. The operational railways length [16; 22]

У таблиці 2 наведено загальну довжину автомобільних доріг, відповідний відсотковий приріст у досліджуваній період ($\Delta\%$) та абсолютні коливання в перерахунку на кілометри, додані до дорожньої інфраструктури (Δ). В останньому випадку для Польщі зафіксовано збільшення довжини мережі, ця країна демонструє примноження загальної довжини автомагістралі протягом розглядуваного періоду. В абсолютному вираженні найбільш релевантне зростання розширення мережі автомобільних доріг у цій країні відбувалося з 2005 до 2016 року на понад 50 000 км.

Таблиця 2. Довжина автомобільних доріг з твердим покриттям [16; 22]

Table 2. The length of paved roads [16; 22]

	2005	2010	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Δ , %	Δ , км
Польща	253781	273760	287367	288985	290919	294313	299645	303957	17%	50176
Україна	165000	165800	166100	159500	159400	159500	159600	158500	-4%	-6500

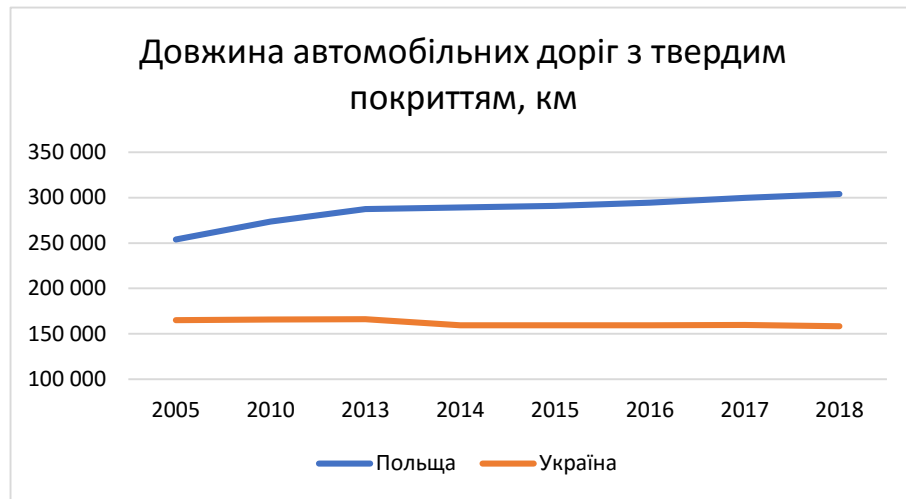


Рисунок 3. Довжина автомобільних доріг з твердим покриттям [16; 22]

Figure 3. The length of paved roads [16; 22]

У таблиці 3 відображено тенденцію щодо ціни на нафту, обчислену в доларах за барель сирої нафти, посилаючись на період 2005–2018 років. У досліджуваний період відбулися значні зміни цін на нафту, діапазон коливань відбувся в межах 112%. Ціна сирої нафти може розглядатися як абсолютне значення, яке є єдиним та не може значно відрізнятися між різними країнами [7; 14].

Таблиця 3. Ціна нафти, дол. за барель

Table 3. Crude Oil, Europe Spot Price FOB (dollars per barrel)

	2005	2010	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Ціна нафти	54,58	79,61	108,56	96,97	52,3	43,64	54,7	69,8

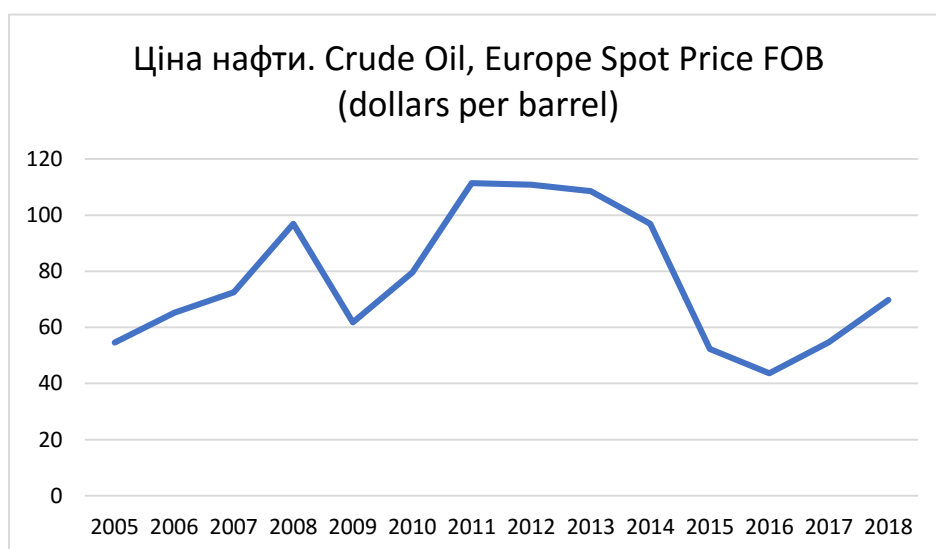


Рисунок 4. Ціна нафти, дол. за барель [7; 14]

Figure 4. Crude Oil, Europe Spot Price FOB (dollars per barrel)

Висновки. Проаналізовано соціально-економічні, інфраструктурні та дорожні фактори, а також залізничні вантажні перевезення з посиланням на Польщу та Україну. Аналіз тенденцій даних, зареєстрованих у період 2005–2018 рр., коли негативна реакція ВВП та перевезення наземного транспорту чітко спостерігається після економічної кризи, розпочатої у 2008 році. Справді, це дослідження підтверджує, що економічна криза та послідовна політика жорсткої економії, яка застосовується багатьма європейськими урядами, починаючи з 2008 року, призвела в багатьох випадках до кардинального зменшення обсягів вантажних перевезень як автомобільним, так і залізничним. З іншого боку, у розглянутому періоді Польща демонструє постійне зростання як соціально-економічних, так і транспортних ознак. Порівняння між річною варіацією проаналізованих ознак призводить до певних відносин в країнах, включених до вибірки дослідження. Справді, кореляції між різними парами ознак були оцінені, враховуючи обсяги вантажопотоків як залежну змінну. Перевезення автомобільним транспортом дуже пов'язані з тенденцією до ВВП, принаймні, це стосується Польщі. Крім того, було помічено, що позитивна зміна ціни на нафту передбачала, в середньому, перевезення вантажу не автомобільним, а залізничним транспортом із значним зменшенням викидів CO₂. Нарешті, Польща є найкращою в плані ефективності країною у досліджуваній період, що стосується як економічних параметрів, так і перевезення вантажів автомобільним та залізничним транспортом.

Conclusions. The socio-economic, infrastructural and road factors, as well as rail freight, with reference to the following countries: Poland and Ukraine are analyzed in this paper. Analysis of data trends recorded in 2005–2018, when the negative reaction of GDP and transportation of land transport is clearly observed after the economic crisis started in 2008. Actually, this investigation proves that, since 2008, the economic crisis and consistent austerity policies applied by many European governments resulted, in many cases, in dramatic reduction of freight traffic, both by road and by rail. On the other hand, during this period of time Poland demonstrated steady increase in both socio-economic and transport characteristics. In fact, Poland behaves in a very different from Ukrainian economy. Comparison between the annual variation of the analyzed traits shows some relationships between them, in various degrees for different countries included in the investigation sample. Really, the correlations between different features pairs are estimated, taking into account freight flows as a dependent variable. Road transport is closely related to GDP trend, at least in Poland. In addition, it is noted that the positive change in oil price expected, on average, the shift from road to rail with significant reduction in CO₂ emissions. Finally, Poland is the most effective country in terms of both economic performance and road and rail freight during the investigated time.

Список використаної літератури

1. Alises A., Vassallo J. Comparison of road freight transport trends in Europe. Coupling and decoupling factors from an Input-Output structural decomposition analysis. *Transportation Research part A: Policy and Practice*. 2015. 82. P. 141–157. URL: <https://doi.org/10.1016/j.tra.2015.09.013>.
2. Antonio Danesi, Davide Ongari, Cristian Poliziani, & Federico Rupi. Evolution of the Road and Rail Transport of Goods in European Countries before and after the Financial Crises. *Communications – Scientific Letters of the University of Zilina*. 2019. 21 (4). P. 3–12.
3. Engstrom R. The Roads' Role in the freight Transport System. *Transportation Research Procedia*. 2016. 14. P. 1443–1452. URL: <https://doi.org/10.1016/j.trpro.2016.05.217>
4. Ferrari P. Some necessary conditions for the success of innovations in rail freight transport. *Transportation Research Part A: Policy and Practice*. 2018. 118. P. 747–758. URL: <https://doi.org/10.1016/j.tra.2018.10.020>.
5. Gavriilidis K., Kambouroudis D. S., Tsakou K., Tsouknidis D. A. Volatility forecasting across tanker freight rates: the role of oil price shocks. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*. 2018. 118. P. 376–391. URL: <https://doi.org/10.1016/j.tre.2018.08.012>.

6. Holguín-Veras J., Lea J. A., Sánchez-Díaz I., Browne M., Wojtowicz J. State of the art and practice of urban freight management: Part I: Infrastructure, vehicle-related, and traffic operations. *Transportation Research Part A: Policy and Practice*. 2018. URL: <https://doi.org/10.1016/j.tra.2018.10.037>.
7. Kang W., Pérez de Gracia F., Ratti R., The asymmetric response of gasoline price to oil price shocks and policy uncertainty. *Energy Economics*. 2018. 77. P. 66–79. URL: <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2018.09.007>.
8. Kellner F., Otto A., Brabander C., Bringing infrastructure into pricing in road freight transportation – a measuring concept based on navigation service data. *Transportation Research Procedia*. 2017. 25. P. 794–805. URL: <https://doi.org/10.1016/j.trpro.2017.05.458>.
9. Keystat from 2005 to 2018 – ITF. URL: <https://www.itf-oecd.org/key-transport-statistics>.
10. Khaled A. A., Mingzhou J., Clarke D. B., Hoque M. A. Train design and routing optimization for evaluating criticality of freight railroad infrastructures. *Transportation Research Part B: Methodological*. 2015. 71. P. 71–84. URL: <https://doi.org/10.1016/j.trb.2014.10.002>.
11. LI T., Xue L., Chen Y., Chen F., Miao Y., Shao X., Zhang CH. Insights from multifractality analysis of tanker freight market volatility with common external factor of crude oil price. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*. 2018. 505. P. 374–384. URL: <https://doi.org/10.1016/j.physa.2018.02.107>.
12. Lupi M., Mantecchini L., Rupi F. Econometric models for the Italian railway transportation demand. *Ingegneria Ferroviaria*. 2004. 3 (3). URL: <http://hdl.handle.net/11568/187961>.
13. Moschovou T. Freight transport impacts from the economic crisis in Greece. *Transport policy*. 2017., 57. P. 51–58. URL: <https://doi.org/10.1016/j.tranpol.2017.04.001>.
14. Oil price data – U. S. Energy Information Administration.
15. Statistical Pocketbook from 2005 to 2016 – European commission. URL: <https://ec.europa.eu/transport/>.
16. Transport – activity results in 2018. Statistics Poland. URL: <https://stat.gov.pl/en/topics/transport-and-communications/>.
17. Varjan P., Rovňaniková D., Gnap J. Examining changes in GDP on the demand for road freight transport. *Procedia Engineering*. 2017. 192. P. 911–916. URL: <https://doi.org/10.1016/j.proeng.2017.06.157>.
18. Victor Aulin, Andrii Hrynkiv, Oleg Lyashuk, Yuriy Vovk, Sergii Lysenko, Dmytro Holub, Taras Zamota, Andrii Pankov, Mariana Sokol, Vadym Ratynskyi, & Olena Lavrentieva. Increasing the Functioning Efficiency of the Working Warehouse of the «UVK Ukraine» Company Transport and Logistics Center. *Communications – Scientific Letters of the University of Zilina*. 2020. 22 (2). P. 3–14. URL: <https://doi.org/10.26552/com.C.2020.2.3-14>.
19. Wiegman B., Champagne Gelinas A., Duchesne S., Slack B., Witte P. Rail and road freight transport network efficiency of Canada, member states of the EU, and the USA. *Research in Transportation Business & Management*. 2018. 28. P. 54–65. URL: <https://doi.org/10.1016/j.rtbm.2018.10.004>.
20. World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files. URL: <https://data.worldbank.org/>.
21. Ратинський В. В., Гагалюк О. Аналіз проблем і перспектив розвитку елементів транспортної складової економіки в умовах добровільного об'єднання територіальних громад Галицький економічний вісник Тернопільського національного технічного університету. 2019. Випуск 3. С. 23–30.
22. Статистичний збірник «Транспорт і зв'язок України 2018» Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/08/zb_tr2018pdf.pdf.

References

1. Alises A., Vassallo J. Comparison of road freight transport trends in Europe. Coupling and decoupling factors from an Input-Output structural decomposition analysis. *Transportation Research part A: Policy and Practice*. 2015. 82. P. 141–157. URL: <https://doi.org/10.1016/j.tra.2015.09.013>.
2. Antonio Danesi, Davide Ongari, Cristian Poliziani, & Federico Rupi. Evolution of the Road and Rail Transport of Goods in European Countries before and after the Financial Crises. *Communications – Scientific Letters of the University of Zilina*. 2019. 21 (4). P. 3–12.
3. Engstrom R. The Roads' Role in the freight Transport System. *Transportation Research Procedia*. 2016. 14. P. 1443–1452. URL: <https://doi.org/10.1016/j.trpro.2016.05.217>.
4. Ferrari P. Some necessary conditions for the success of innovations in rail freight transport. *Transportation Research Part A: Policy and Practice*. 2018. 118. P. 747–758. URL: <https://doi.org/10.1016/j.tra.2018.10.020>.
5. Gavriilidis K., Kambouroudis D. S., Tsakou K., Tsouknidis D. A. Volatility forecasting across tanker freight rates: the role of oil price shocks. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*. 2018. 118. P. 376–391. URL: <https://doi.org/10.1016/j.tre.2018.08.012>.

6. Holguín-Veras J., Lea J. A., Sánchez-Díaz I., Browne M., Wojtowicz J. State of the art and practice of urban freight management: Part I: Infrastructure, vehicle-related, and traffic operations. *Transportation Research Part A: Policy and Practice*. 2018. URL: <https://doi.org/10.1016/j.tra.2018.10.037>.
7. Kang W., Pérez de Gracia F., Ratti R., The asymmetric response of gasoline price to oil price shocks and policy uncertainty. *Energy Economics*. 2018. 77. P. 66–79. URL: <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2018.09.007>.
8. Kellner F., Otto A., Brabander C., Bringing infrastructure into pricing in road freight transportation – a measuring concept based on navigation service data. *Transportation Research Procedia*. 2017. 25. P. 794–805. URL: <https://doi.org/10.1016/j.trpro.2017.05.458>.
9. Keystat from 2005 to 2018 – ITF. URL: <https://www.itf-oecd.org/key-transport-statistics>.
10. Khaled A. A., Mingzhou J., Clarke D. B., Hoque M. A. Train design and routing optimization for evaluating criticality of freight railroad infrastructures. *Transportation Research Part B: Methodological*. 2015. 71. P. 71–84. URL: <https://doi.org/10.1016/j.trb.2014.10.002>.
11. LI T., Xue L., Chen Y., Chen F., Miao Y., Shao X., Zhange CH. Insights from multifractality analysis of tanker freight market volatility with common external factor of crude oil price. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*. 2018. 505. P. 374–384. URL: <https://doi.org/10.1016/j.physa.2018.02.107>.
12. Lupi M., Mantecchini L., Rupi F. Econometric models for the Italian railway transportation demand. *Ingegneria Ferroviaria*. 2004. 3 (3). URL: <http://hdl.handle.net/11568/187961>.
13. Moschovou T. Freight transport impacts from the economic crisis in Greece. *Transport policy*. 2017., 57. P. 51–58. URL: <https://doi.org/10.1016/j.tranpol.2017.04.001>.
14. Oil price data – U. S. Energy Information Administration.
15. Statistical Pocketbook from 2005 to 2016 – European commission. URL: <https://ec.europa.eu/transport/>.
16. Transport – activity results in 2018. Statistics Poland. URL: <https://stat.gov.pl/en/topics/transport-and-communications/>.
17. Varjan P., Rovňaniková D., Gnap J. Examining changes in GDP on the demand for road freight transport. *Procedia Engineering*. 2017. 192. P. 911–916. URL: <https://doi.org/10.1016/j.proeng.2017.06.157>.
18. Victor Aulin, Andrii Hrynkiv, Oleg Lyashuk, Yuriy Vovk, Sergii Lysenko, Dmytro Holub, Taras Zamota, Andrii Pankov, Mariana Sokol, Vadym Ratynskyi, & Olena Lavrentieva. Increasing the Functioning Efficiency of the Working Warehouse of the “UVK Ukraine” Company Transport and Logistics Center. *Communications – Scientific Letters of the University of Zilina*. 2020. 22 (2). P. 3–14. URL: <https://doi.org/10.26552/com.C.2020.2.3-14>.
19. Wiegman B., Champagne Gelin A., Duchesne S., Slack B., Witte P. Rail and road freight transport network efficiency of Canada, member states of the EU, and the USA. *Research in Transportation Business & Management*. 2018. 28. P. 54–65. URL: <https://doi.org/10.1016/j.rtbm.2018.10.004>.
20. World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files. URL: <https://data.worldbank.org/>.
21. Ratynskij V. V., Gagalyuk O. Analiz problem i perspektyv rozvytku elementiv transportnoyi skladovoyi ekonomiky v umovax dobrovilnogo obyednannya terytorialnyx gromad Galyczkyj ekonomichnyj visnyk Ternopil'skogo nacionalnogo texnichnogo universytetu. 2019. Vypusk 3. P. 23–30.
22. Statystychnyj zbirnyk “Transport i zvyazok Ukrayiny 2018” Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/08/zb_tr2018pdf.pdf.

УДК 332(1)

CROSS-BORDER COOPERATION IN UKRAINE: PERSPECTIVES OF EUROREGION DEVELOPMENT

Oksana Redkva¹; Viktor Tsekhanovych²

¹Ternopil Ivan Puluj National Technical University, Ternopil, Ukraine

²Luhansk Taras Shevchenko National University, Starobilsk, Ukraine

Summary. Cross-border cooperation (CBC) is implemented on the basis of jointly developed programs of trade and economic, scientific and technical and cultural cooperation. The complexity of processes and phenomena, observed today in the transboundary space of Ukraine, actualizes the importance of formation and implementation of CBC policy as an instrument of international cooperation strategy. Development and implementation of joint cross-border strategies of cooperation and approval of regional programs for the development of CBCs contributes to reducing the imbalance of socio-economic development in the cross-border space and the gradual convergence of parameters of adjacent border regions of neighboring countries, which occurs in the process of borrowing, reproduction or formation of common methods and financial support. The implementation of this task produces a number of urgently needed measures: establishment of communication links between different segments of cross-border cooperation; adoption and implementation of joint strategic documents on CBC development; formation of the institutional environment for the development of cross-border clusters; implementation of the National Strategy for the formation and maintenance of cross-border clusters; development of the Border Trade Development Programme; improvement of the functioning of border infrastructure, etc. According to the above mentioned, the perspective is to activate the transboundary cooperation of Ukraine in the following directions: signing of agreements and treaties on cooperation with the focus on the development of transboundary cooperation; writing joint strategies for the development of transboundary cooperation, regional programs for the development of transboundary cooperation; approval of concepts and programs for the creation of transboundary industrial parks, industrial zones, clusters and other forms of transboundary cooperation, or implementation of existing ones. However, today in Ukraine, there is an insignificant influence of Euroregions on CBC activation that is caused by organizational and legal aspects of formation and development of the state regional policy, for a long time was not considered as a separate component of the state strategic development. As a result, there is no unified hierarchical system of normative and legal documents regulating the issues of regional development, weak organizational and administrative mechanism of regional policy development and implementation requires further research as a separate component of the state strategic development.

Key words: cross-border cooperation, Euroregions, cross-border clusters, public policy.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.052

Received 04.05.2020

УДК 332(1)

ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО В УКРАЇНІ: ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЄВРОРЕГІОНІВ

Оксана Редьква¹; Віктор Цеханович²

¹Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя,
Тернопіль, Україна

²Луганський національний університет імені Тараса Шевченка,
Старобільськ, Україна

Резюме. Транскордонне співробітництво (ТКС) реалізується на основі спільно розроблених програм торговельно-економічного, науково-технічного й культурного співробітництва. Складність

процесів і явищ, які спостерігаються нині у транскордонному просторі України, актуалізує значущість формування та реалізації політики ТКС як інструменту стратегії міжнародного співробітництва. Розроблення та реалізація спільних транскордонних стратегій співробітництва й затвердження регіональних програм щодо розвитку ТКС сприяє зменшенню диспропорцій соціально-економічного розвитку в транскордонному просторі та поступовому зближенню параметрів суміжних прикордонних регіонів сусідніх країн, яке відбувається в процесі запозичення, відтворення чи формування спільних методів та фінансового забезпечення. Реалізація цього завдання продукує низку вкрай необхідних заходів: налагодження комунікаційних зв'язків між різними сегментами транскордонного співробітництва; прийняття та реалізація спільних стратегічних документів стосовно розвитку ТКС; формування інституційного середовища розвитку транскордонних кластерів; реалізація Національної Стратегії формування та підтримання транскордонних кластерів; розроблення. Програми розвитку прикордонної торгівлі; покращення функціонування прикордонної інфраструктури тощо. Відповідно до зазначеного перспективною є активізація транскордонної співпраці України у напрямках: підписання угод та договорів про співпрацю з акцентом на розвиток транскордонного співробітництва; написання спільних стратегій розвитку транскордонного співробітництва, регіональних програм розвитку транскордонного співробітництва; затвердження концепцій та програм щодо створення транскордонних індустріальних парків, промислових зон, кластерів та інших форм транскордонного співробітництва або реалізації існуючих проектних ініціатив. Однак нині в Україні спостерігається незначний вплив єврорегіонів на активізацію ТКС, що зумовлено організаційно-правовими аспектами формування та розвитку державної регіональної політики, яку тривалий час не розглядали як окремий складник стратегічного розвитку держави. Наслідком стали відсутність єдиної ієрархічної системи нормативно-правових документів, які регулюють питання регіонального розвитку, слабкість організаційно-управлінського механізму розроблення та впровадження регіональної політики, що потребує подальшого дослідження як окремого складника стратегічного розвитку держави.

Ключові слова: транскордонне співробітництво, єврорегіони, транскордонні кластери, державна політика.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.052

Отримано 04.05.2020

Statement of the problem. Cross-border cooperation (CBC) is implemented on the basis of jointly developed programs of trade and economic, scientific and technical and cultural cooperation. The active development of Euroregions is seen as one of the elements of the pan-European system of priorities, which corresponds to the principle of integration of states through the integration of regions. Such activities include acceleration of socio-economic development of border regions, human resources infrastructure training of regions and the country as a whole to deepen cooperation with the EU, acceleration of European integration processes. However, despite the positive dynamics of CBC development between Ukraine and the EU, the problematic aspects of cooperation in the conditions of decentralization are: difficulties in implementing projects by local communities through the incoherence of the CBC governance system and limited financial support, organizational and institutional obstacles to the implementation of regional and local programs for the CBC development and European integration, insufficient approbation of innovative CBC forms, lack of qualified specialists to prepare projects, absence of effective joint strategies for CBC development between Ukraine and EU Member States related to regional and local strategic policy documents, asymmetries in the development of road transport, transport and logistics, trade and border infrastructure of the border regions of Ukraine and the EU.

Analysis of the available investigations and publications. The issue of establishing and developing cross-border cooperation has long been a subject of attention of scientists. Theoretical and practical issues of cross-border cooperation, dedicated to the work of leading researchers such as P. Bilenkyi, I. Budkin, I. Vakhovych, M. Dolishnii, S. Kish, M. Malska, N. Mikula, Yu. Makohon, V. Pyla, I. Chuchka, I. Tymchko, I. Shkola, M. Yankiv and others. And the following scientists D. Ivanov, K. Dolotina, O. Amosha, P. Bielenkyi, V. Budkin, I. Burakovskiy, V. Yevdokymenko, M. Kozoriz, Yu. Makohon, M. Malskiy, A. Melnyk, V. Miklovda, A. Mokii, V. Pyla, S. Pyrozhkov, N. Romanova, O. Chmyr, K. Shevchuk and others have paid attention to the problems of Euroregional cooperation. At the same time, little

research has been done to establish principles for the formation and development of cross-border regions, which include the border areas of Ukraine and the European Union.

The objective of the work is to determine the place and role of cross-border cooperation in Euro-integration development and integration processes.

The objective of the investigation. In order to achieve this goal, the following scientific objectives have been identified: to investigate methods of cross-border cooperation; to reveal the components of cross-border cooperation in the form of Euroregions and cross-border clusters; to reveal the types of cross-border strategies and their development prospects; to reveal Euro-regional and cross-border cluster development.

The following methods were used to solve the tasks: generalization, analogy, induction, analysis, system approach.

Statement of basic materials. The term «transborder cooperation» was first introduced in the Madrid Convention of the General Principles on Cross-Border Cooperation [1]. Cross-border cooperation shall mean any joint action aimed at establishing and deepening economic, social, scientific and technical, environmental, cultural and other relations between territorial communities, their representative bodies, local executive authorities under the jurisdiction of two or more treaty parties, as well as at concluding any necessary agreements or arrangements for this purpose. Cross-border cooperation concerns the cooperation of adjacent territories of neighbouring states, i. e. the border between territories that cooperate is important in its organization.

Cross-border cooperation, on the one hand, is an important element of the integration process carried out through an optimal combination of capacities and resources of the neighbouring countries' border regions and, on the other hand, helps to solve common problems and contribute to the socio-economic development of these regions. This type of bilateral cooperation is an essential factor in improving the interstate climate, as well as an effective means of eliminating imbalances in economic and social development on both sides of the border.

Cross-border cooperation in the current conditions of development of integration processes has the property to accelerate the processes of equalizing the quality of life of the population in the border areas and contribute to the creation of conditions for the free movement of people, goods, capital and services across the border.

Cross-border cooperation also plays an important role as a specific «landfill» for the adaptation of European legislation and financial support mechanisms. The formation and development of transboundary structures is conditioned by a number of factors, the impact of which intensifies the interaction in the transboundary space. Factors of impact should include: development strategies of states; state regional policies; availability of common strategies and programmes; level of intensity of connections of subjects and participants of cross-border cooperation; level of development of cross-border cooperation infrastructure; level of awareness; creativity of participants of cross-border spivroitniztva: foreign financial assistance and the like.

The argument in favor of the development of new forms of cross-border cooperation is the fact that Ukraine's inclusion in the global processes of globalization and regionalization, its real steps towards integration into the European Union raise the question of compliance of the administrative and territorial structure of the state with the main European principles of building a system of regional and local development management, development of local self-government.

Under the current conditions of intensification of Ukraine's European integration processes, the role of cross-border cooperation is increasing. According to the current legislation of Ukraine, the concept of cross border cooperation is defined as joint actions aimed at establishment and deepening of economic, social, scientific and technical, ecological, cultural

and other relations between territorial communities, their representative bodies, local executive authorities of Ukraine and territorial communities, relevant authorities of other states within the competence determined by national legislation.

Taking into account the fact that cross-border cooperation concerns all spheres of society's life, its legal provision can be conditionally presented in four groups:

1) common European Regulations for the Functioning and Development of Regions («European Charter of Local Self-Government» (Strasbourg, 1985), «Charter of Congress of Local and Regional Authorities of Europe» (1994), «European Charter for Regional Spatial Planning» (Torremolinos, 1983) and others);

2) european legislation dealing specifically with cross-border cooperation («European Framework Convention on cross-border cooperation of territorial communities») (Madrid, 1980), its two annexes: Additional Protocol (Strasbourg, 1995) and Protocol No. 2 (Strasbourg, 1998 p), «European Charter on Border and Transboundary Regions», etc.);

3) a number of European documents regulating various aspects of cross-border cooperation («Kyoto Convention on the Simplification and Harmonization of Customs Procedures», «Convention on Combined Transport», «European Charter for Regional or Minority Languages», etc.);

4) national legislation of European countries (for Ukraine – the Law of Ukraine «On Cross-border Cooperation» (№ 2515-III) of September 4, 2018, which defines the content and main provisions of cross-border cooperation in Ukraine, other legal acts).

In general, today's cross-border cooperation is a specific area of international relations, implemented and developed on the basis of clear criteria and principles. It takes the form of developed joint programs of economic, cultural and humanitarian interaction. This cooperation is aimed at coordinating mutual efforts and implementing agreed activities in various spheres of life. The active development of border regions is seen as one of the elements of the pan-European system of priorities, which corresponds to the principle of integration of states through the integration of regions. Such activities are intended to accelerate the socio-economic development of the cross-border regions and the country as a whole in order to deepen cooperation with the European Union, accelerate the processes of European integration. In other words, the strategic goal of cross-border cooperation is to strengthen the state as a whole through the harmonized integrated development of regions and to deepen their participation in international integration processes.

The development and implementation of joint cross-border cooperation strategies and the approval of regional programmes for the development of cross-border cooperation contribute to the reduction of disparities in socio-economic development in cross-border space and to the gradual convergence of the parameters of adjacent border regions of neighbouring countries, which occurs in the process of borrowing, replication or the formation of common methods and financial support.

At present, the factors of intensifying cross-border cooperation of Ukraine are the use of opportunities for financing projects at the expense of EU funds. The prospects for the development of the border regions are determined by the possibilities of using the geopolitical position in the direction of activating the work within the framework of the established relevant Euroregions, as well as participation in joint projects. The first step should be the development of joint bilateral strategies for cross-border cooperation.

To coordinate cross-border cooperation, local and regional authorities may establish associations, consortia and joint advisory structures under existing legislation.

The state policy on cross-border cooperation should first of all be directed towards the formation of an effective institutional environment with respect to the criteria of economic security and oriented towards the implementation of European principles of regional development, which will mean a transition to the policy of creating equal opportunities for the

development of territories' internal potential and increasing their competitiveness; implementation of effective tools for optimal use of local resources and their orientation to the development of territories and tools for stimulating regional development (attracting technical assistance, loans, local borrowing).

The complexity of processes and phenomena that are observed today in the transboundary space of Ukraine, actualizes the importance of formation and implementation of cross-border cooperation policy as an instrument of international cooperation strategy. The realization of this task produces a number of urgently needed measures to establish communication links between the various segments of cross-border cooperation; adoption and implementation of joint strategic documents on the development of cross-border cooperation; formation of the institutional environment for the development of cross-border clusters and implementation of the National Strategy for the formation and maintenance of cross-border clusters; elaboration of the Border Trade Development Programme; improvement of the border infrastructure functioning, etc.

According to international experience, cross-border cluster associations are becoming new forms of interregional development. After all, not individual enterprises compete in the market, but entire complexes that reduce their costs through joint technological cooperation. That is why the implementation of investment and innovation projects in cross-border clusters should increase competition with independent companies and attract foreign investors. Now the use of the European experience of the European Union cross-border cluster policy is seen as one of the most effective ways to develop the border territories of the neighbouring countries. The theoretical foundations of the cluster have been studied quite deeply in world economic science [2].

At the same time, the processes of globalization and regionalization, and the related international competition and cooperation, bring to the forefront the issues of studying the specifics of cross-border clusters in order to use their potential for increasing the competitiveness of the countries participating in integration entities [3].

It is advisable to note the positive impact of the creation of Euroregions to enhance cross-border cooperation. Thanks to the establishment of Euroregions, a number of important projects and programmes have been implemented aimed at expanding industrial cooperation and initiating border infrastructure, environmental protection and humanitarian cooperation.

As a result of cross-border cooperation and the formation of Euroregions, it is important to note the formation of foreign economic relations in the European integration of Ukraine on the basis of the creation of various preferential economic regimes. Preferential economic regimes contribute to the activation of regional development of the territories adjacent to the border of our state, including the deepening and diversification of international economic relations with the border regions of the neighboring countries of the European Union [4].

This is confirmed by the experience of the four Euroregions currently operating on the western and southwestern borders of Ukraine – «Karpaty», «Buh», «Nyzhnii Dunai» and «Verkhniy Prut». The main activities of the Euroregions are the development and harmonization of trade and economic relations, the development and implementation of new technologies, environmental protection, development of transport and communication networks, expanding cooperation in education, culture and tourism, the formation of a special environmental zone, a center for commercial information. Being one of the highest organizational, legally entrenched and promising forms of cross-border cooperation of adjacent self-governing territorial communities and local state authorities of the border territories of Ukraine and neighboring states, they are in the conditions of limited financing, lack of «full institutional form» of activity and budgets have achieved only episodic successes, especially in the cultural field, and «demonstrate today the inconsistency of the realities of previously defined goals and objectives» [5].

Cooperation within the Euroregions involves, first of all, the identification of priority tasks and the formation of a system of projects that meet the European integration priorities of national and European regional policy, in particular the development of transport, energy, border, tourism and information infrastructure, modern systems of technogenic, social and environmental protection education and science, entrepreneurship development, which will ensure sustainable socio-economic and spatial development of the territories and prevent further in a widening gap in these areas on the border of the European Union and Ukraine.

However, today in Ukraine there is a small influence of Euroregions on the activation of cross-border cooperation, due to organizational and legal aspects of the formation and development of state regional policy, for a long time was not considered as a separate component of the strategic development of the state. As a result, there is no unified hierarchical system of normative-legal documents regulating the issues of regional development, weak organizational and managerial mechanism of regional policy development and implementation. The practice of interregional, inter-municipal, inter-state regional and cross-border cooperation of regions remained unsystematic and episodic without adequate financial support.

According to the abovementioned perspective is the intensification of cross-border cooperation of Ukraine in the directions on:

- signing cooperation agreements and treaties with emphasis on the development of cross-border cooperation;
- writing joint strategies for development of cross-border cooperation, regional programmes for development of cross-border cooperation;
- approving concepts and programmes for the establishment of cross-border industrial parks, industrial zones, clusters and other forms of cross-border cooperation, or the implementation of existing project initiatives.

At the same time, the intensification of Euroregional cooperation should take place in directions:

- improving the legal and regulatory framework in the implementation of Protocol No. 3 to the Madrid Convention and introducing new forms of regional cooperation;
- ensuring the work of the Interdepartmental Commission for the support of cross-border cooperation and Euroregions on a permanent basis and involvement of representatives of associations of Euroregions in its composition, as issues of cross-border cooperation primarily concern territorial communities of border regions;
- reorganizing the Euroregions using an individual approach to each Euroregion;
- reforming the mechanisms of functioning of the Euroregions by developing a strategy for the development of each Euroregion taking into account the strategic priorities of the pan-European, state and regional levels and improving mechanisms for their interaction at the state and local levels;
- establishing contractual platforms between euro regions formed at the border with EU countries and euro regions formed with countries that are not EU member states. This will allow to establish interaction between the Euroregions formed on the western and eastern borders of Ukraine and will contribute to the appearance of additional opportunities for their development and the like [6].

Conclusions. Today we can assert that the cross-border associations, in which our state participates, successfully perform their functions to ensure international cooperation in the field of economy, ecology, education, culture, tourism etc. Experience of participation in the activities of Euroregions shows that only joint action, preservation and strengthening of strong neighbourhood and friendly relations, mutual openness can guarantee harmonious social and economic development of the territories that are part of it, weaken the negative impact of obstacles caused by state borders, give a new impetus to contacts between citizens of Ukraine and EU countries at different levels, to intensify cooperation in many areas of life.

References

1. Yevropeiska ramkova konventsia pro transkordonne spivrobitnytstvo mizh terytorialnymy obshchynamy abo vlastiamy. European Framework Convention on cross-border cooperation between territorial communities and authorities. Rada Yevropy. Council of Europe. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_106 (accessed: 26 April 2020).
2. Heiets V. Klasteri i merezhyvi struktury v ekonomitsi – tema dosyt tsikava, ale na sohodni shche do kintsia ne vyvchena. Clusters and network structures in the economy – this is a rather interesting topic, but it has not been fully explored yet. Economist. 2008. No. 10. P. 10–11.
3. Mikula N. Mizhterytorialne ta transkordonne spivrobitnytstvo: monohrafiia. Lviv: IRD NANU, 2004. 395 p.
4. Prykhodko V. P. Mizhnarodna spivpratsia rehioniv v konteksti zblyzhennia Ukrainy ta YeS: zovnishnoekonomichni, investytsiini ta upravlinski aspekty. International cooperation of regions in the context of rapprochement of Ukraine and the EU external economic, investment and management aspects. Ekonomika ta derzhava. 2014. No. 8. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/8_2014/4.pdf (accessed: 20 April 2020).
5. Kish Ye., Kovach V. Formuvannia systemy transkordonnoho spivrobitnytstva Ukrainy. Neopolityka Ukrainy: istoriia i suchasnist. Formation of the system of cross-border cooperation of Ukraine. Geopolitics of Ukraine: history and modernity Proceedings of the international scientific and practical conference (Ukraine, Uzhhorod, April 8–9, 2011.). Uzhhorod, 2011. P. 243–246.
6. Kravtsiv V. S. Rozvytok transkordonnoho spivrobitnytstva. Development of cross-border cooperation. Lviv: Instytut rehionalnykh doslidzhen im. M. I. Dolishnoho NAN Ukrainy, 2016. 125 p.

Список використаної літератури

1. Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями / Рада Європи. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_106 (дата звернення: 26.04.2020).
2. Геєць В. Кластери і мереживі структури в економіці – тема досить цікава, але на сьогодні ще до кінця не вивчена. Економіст. 2008. № 10. С. 10–11.
3. Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво: монографія. Львів: ІРД НАНУ, 2004. 395 с.
4. Приходько В. П. Міжнародна співпраця регіонів в контексті зближення України та ЄС: зовнішньоекономічні, інвестиційні та управлінські аспекти. Економіка та держава. 2014. № 8. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/8_2014/4.pdf (дата звернення: 20.04.2020).
5. Кіш Є., Ковач В. Формування системи транскордонного співробітництва України. Геополітика України: історія і сучасність: матеріали Міжнарод. наук.-практ. конф., м. Ужгород 8–9 квіт. 2011 р. Ужгород, 2011. С. 243–246.
6. Розвиток транскордонного співробітництва / за ред. В. С. Кравців. Львів: Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долішнього НАН України, 2016. 125 с.

УДК 378.112:005.336.1(477)

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ РЕАГУВАННЯ НА ПОТРЕБИ СПОЖИВАЧІВ У ЗАКЛАДІ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Інна Чайка

*ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»,
Полтава, Україна*

Резюме. Ефективне функціонування підприємства сфери послуг, яким є заклад вищої освіти (ЗВО), вимагає від нього постійного вдосконалення маркетингової діяльності, зокрема за рахунок налагодження системної взаємодії з різними категоріями споживачів (стейкхолдерами). Розглянуто теоретичні та практичні аспекти формування системи реагування на потреби споживачів у ЗВО, проаналізовано перешкоди впровадження такої системи та розглянуто шляхи їх подолання. Запропоновано ЗВО розробляти систему реагування на потреби споживачів на основі наведеного орієнтовного переліку програм, який має впроваджуватися як результат досліджень думки стейкхолдерів щодо їх бачення переваг освітніх пропозицій вишу. Для наочності запропоновано зразок розроблення процесу підготовки й проведення заходу за участю стейкхолдерів (на прикладі заходу «День кар'єри»), розроблено діаграму систематизації процесу його проведення (шляхом модернізації причинно-наслідкової діаграми К. Ісікави) та на цій основі сформовано дорожню карту заходу – маркетинговий інструмент, що дозволяє планувати та координувати дії як персоналу ЗВО, так і стейкхолдерів шляхом накопичення необхідної маркетингової інформації. Представлено авторську систему реагування на потреби споживачів ЗВО, що складається з чотирьох підсистем, які взаємодіють за принципами холізму. Класифіковано перешкоди на шляху впровадження в українських ЗВО такої системи і запропоновано шляхи їх подолання. З'ясовано, що системи реагування на потреби споживачів у ЗВО вимагає від останнього постійного розвитку й удосконалення. Для вирішення цього завдання детально опрацьовано умови, які необхідно створити як для результативної роботи зі скаргами споживачів, так і для заохочення споживачів надавати пропозиції. Запропоновано відповідні заходи забезпечення зазначених процесів. Як результат, на основі аналізу та переосмислення праць українських і зарубіжних учених з питань удосконалення маркетингової діяльності підприємства сфери послуг, розроблено систему реагування на потреби споживачів у ЗВО як елемента його маркетингової діяльності з метою підвищення ефективності функціонування.

Ключові слова: маркетингова діяльність, система реагування на потреби споживачів, дорожня карта заходу, діаграма систематизації процесу, якість освітньої послуги, системна ефективність.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.059

Отримано 11.04.2020

UDC 378.112:005.336.1(477)

FORMATION OF CONSUMER RESPONSE SYSTEM IN HIGHER EDUCATION INSTITUTION

Inna Chaika

*Higher Educational Institution of Ucoopspilka «Poltava University of
Economics and Trade», Poltava, Ukraine*

Summary. The effective functioning of the higher education institution (HEI) requires its continuous marketing activities improvement, particularly by establishing systematic interaction with various consumers categories (stakeholders). The article deals with the theoretical and practical aspects of forming the system which responds to the consumers needs in HEI. The barriers to such system implementation are analyzed and the ways

of their overcoming are considered. We propose to develop the consumers response system on the basis of the indicative list of programs, which should be implemented as a result of the stakeholders opinions research on their vision concerning the benefits of higher education institution offers. To put that into perspective, the sample of the development of the process for event preparation and holding with stakeholders participation (on the example of «Career Day» event) is proposed, the diagram of its holding process systematization (by K. Ishikawa cause-effect diagram modernization) is developed and the event road map – a marketing tool that makes it possible to plan and coordinate the actions of both HEI staff and stakeholders by accumulating necessary marketing information is designed on this basis. The author's response system to HEI consumers needs, consisting of four subsystems that interact on the principles of holism is presented in this paper. The barriers of such system implementation Ukrainian HEI are classified and the ways of their overcoming are proposed. It is investigated that response system to HEI consumers needs requires continuous development and improvement from the latter. In order to solve this problem, conditions required for both effective work with consumer complaints and consumers encouragement for making proposals are treated in details in this paper. .Appropriate measures for providing the above mentioned processes are proposed. As the result, based on the analysis and reinterpretation of Ukrainian and foreign scientists works concerning the improvement of services company marketing activity, the response system to HEI consumers needs as the element of its marketing activity aimed at the functioning efficiency increase is developed.

Key words: marketing activities, customer response system, event road map, diagram of process systematization, quality of educational service, system efficiency.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.059

Received 11.04.2020

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині науковці багато уваги приділяють маркетинговим аспектам діяльності ЗВО України, необхідності їх співпраці з різноманітними стейкхолдерами. Телетов О. С. у роботі «Маркетинг в освітній діяльності» обґрунтовує, що «в умовах адміністративної реформи доцільно поглиблювати взаємодію між науково-освітніми закладами, бізнесовими утвореннями та владними структурами на загальнодержавному та регіональному рівнях» [1, с. 78–86]. Василькова Н. В. у роботі «Стратегічне маркетингове планування у вищому навчальному закладі» пропонує напрями оптимізації управління університетом за рахунок удосконалення процесів стратегічного й тактичного маркетингового планування, які визначені з урахуванням дослідження досвіду стратегічного планування в окремих закордонних університетах [2, с. 5–14]. Ілляшенко С. М. у роботі «Аналіз факторів, що впливають на споживчий вибір абітурієнтів на ринку освітніх послуг» пропонує диференціювати заходи комплексу маркетингу освітніх послуг ЗВО для підвищення їх дієвості [3, с. 32–39]. Також зазначимо, що орган управління вищої освіти – Національне агентство із забезпечення якості вищої освіти, яке почало своє функціонування у лютому 2019 року. В підготовленому Національним агентством «Положенні про акредитацію освітніх програм» передбачено залучення експертів ринку праці до реалізації освітніх програм і забезпечення відповідності програм ЗВО професійним стандартам [4, с. 80]. Увага науковців до питань маркетингу вишів свідчить про їх важливість та існування великої кількості аспектів, що потребують удосконалення. Одним із них є процес взаємодії ЗВО як підприємства зі своїми споживачами та стейкхолдерами. Системна робота щодо налагодження комунікаційного процесу зі споживачами та стейкхолдерами здатна значно підвищити ефективність окремих процесів і програм вишу, якість його послуг, а у підсумку підвищити системну ефективність функціонування ЗВО.

Мета статті. Розглянуто питання створення у ЗВО системи реагування на потреби студентів як споживачів та потенційних роботодавців як стейкхолдерів (або опосередкованих споживачів). Система має спонукати кожного співробітника розглядати всі види своєї професійної діяльності в межах місії і ресурсів ЗВО «очима споживача», тобто враховувати його бачення того чи іншого процесу.

Постановка завдання. Для досягнення поставленої мети визначено такі завдання: проаналізувати теоретичні й практичні аспекти формування системи реагування на потреби споживачів на підприємстві сфери послуг, виокремити

перешкоди впровадження такої системи в ЗВО, запропонувати шляхи їх подолання. Запропонувати авторську систему реагування на потреби споживачів для українських ЗВО, визначити її структурні складові та напрями її постійного розвитку й удосконалення.

Для вирішення поставлених завдань використано такі методи: систематизація та узагальнення, системно-структурний аналіз, причинно-наслідковий аналіз, графічний метод.

Виклад основного матеріалу. Впровадження системи реагування на потреби споживачів вимагає розроблення й чіткої роботи низки програм, які б дали можливість осмислити, чому саме надають перевагу споживачі, а також вчасно реагувати на запит. Для студентів і роботодавців це можуть бути такі програми:

- безперервного вдосконалення якості послуг з навчання, практичної підготовки, стажувань студентів на підприємствах на основі врахування бачення студентів і роботодавців;
- стимулювання співробітників ЗВО, студентів і роботодавців до співпраці для отримання у підсумку кращого результату кожним її учасником, розширення «особистих горизонтів»;
- систематичного збирання й опрацювання кількісної та якісної інформації стосовно проектів, у яких спільно беруть участь студенти і роботодавці, з обов'язковим аналізом досягнутих результатів та перспектив подальшого вдосконалення;
- відстеження скарг і нарікань студентів та роботодавців на процедури, що практикуються ЗВО, швидке та гнучке реагування на них;
- формування еталонів якості процедур та бази об'єктивних даних про їх практичне планування й виконання у ЗВО для подальшого порівняння з еталоном і оцінюванням;
- практика ділової етики.

У розробленні програм мають брати участь лідери ЗВО, керівники й співробітники структурних підрозділів, які мають безпосередній стосунок до співпраці з роботодавцями (відділи зв'язків із виробництвом, деканати, випускові кафедри та ін.). Дуже важливим є руйнування бар'єрів між цими підрозділами, які спричиняють дублювання одних функцій і втрату уваги до інших, що суттєво заважає отриманню належної якості процедур і знижує рівень задоволеності споживачів. На практиці це відбувається так: усі кафедри отримують єдине завдання – запросити роботодавців завітати на «День кар'єри», який анонсує ЗВО. Кафедри сумлінно виконують завдання, але не маючи інформації стосовно дій одна одної, кілька з них по черзі але майже одночасно звертаються до одних і тих самих представників роботодавців, що у підсумку демонструє останнім не найвищий рівень підготовки всього ЗВО до заходу. А під час підготовки наступного заходу, пригадуючи попередній досвід, кафедри можуть взагалі не запросити популярних роботодавців, вважаючи, що це вже зробили інші.

Планування програм на практиці можливе за допомогою незначної модернізації причинно-наслідкової діаграми, запропонованої на початку 1950-х років японським науковцем К. Ісікавою і відомою як «скелет риби», яка є досить популярною й нині [6]. У полі «наслідки» розміщуємо «результат», а на місці, де традиційно розглядаються «причини», формулюємо «засоби досягнення результату». Для вирішення питання формування еталону якості проведення «Дня кар'єри» чітко визначений об'єкт аналізу розміщуємо у «голові риби» (рисунок 1). Він описується кількісними і якісними показниками, які можна виміряти й проаналізувати. Наприклад:

- 100% запрошених роботодавців відвідали захід;
- 100% студентів, що відвідали захід, поспілкувалися з роботодавцями;

- за результатами проведеного заходу отримано підтвердження наміру про подальшу співпрацю з університетом від 100% запрошених роботодавців;
- за результатами проведеного заходу 100% студентів, що його відвідали, отримали запрошення на працевлаштування або співбесіду;
- і роботодавці, й студенти оцінили результати заходу для себе як найвищі (за результатами анкетування).

Далі керівник, що несе відповідальність за проведення заходу, збирає думки від усіх підрозділів, які беруть участь у його проведенні, фіксує їх на бокових лініях, розподіляючи за основними напрямками: люди й виконавці (учасники), обладнання й технології, методи, середовище або інші (від трьох до шести). Наступним кроком визначаються чинники першого порядку – найвагоміші. Потім необхідно поглибити чинники першого порядку. Аналізуючи, важливо з'ясувати всі можливі фактори, навіть незначні.



Рисунок 1. Діаграма систематизації процесу проведення заходу «День кар'єри»

Figure 1. The diagram of systematization process for «Career Day» holding

Розглянемо можливий варіант розроблення процесу підготовки й проведення заходу (рисунок 2). У підсумку отримуємо дорожню карту заходу, за якою має звіряти свої дії кожен учасник, причетний до його організації й проведення. Важливо, щоб така карта з переліком прізвищ відповідальних за процеси осіб, була доступною кожному учаснику від вишу. Це дозволить уникнути дублювання функцій, гнучко реагувати на запити споживачів та непередбачені заздалегідь ситуації.

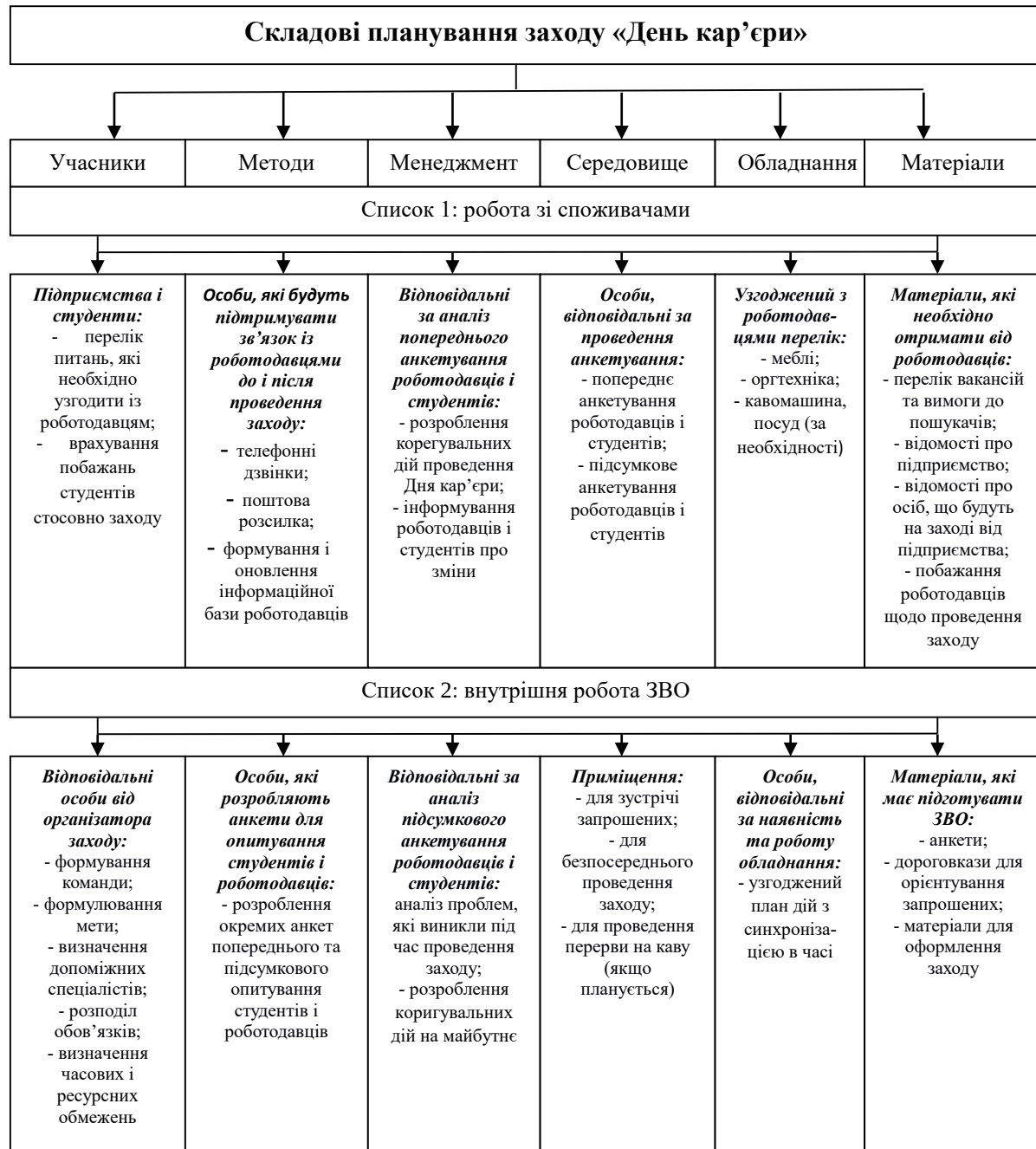


Рисунок 2. Дорожня карта «День кар'єри»

Figure 2. «Career Day» road map

Після того як захід відбудеться, необхідно проаналізувати «вузькі місця», якщо такі були, за класичною методикою побудови причинно-наслідкової діаграми (рисунок 3). Для цього у «голові риби» розміщуємо проблему, яка з'ясувалася на практиці, а на «кістках» – причини, які її спонукали.



Рисунок 3. Діаграма причинно-наслідкового аналізу проблеми «Незатребувані вакансії»

Figure 3. The diagram of cause-and-effect analysis for «Non-demanded job offers» problem

Діаграму необхідно складати, враховуючи результати аналізу підсумкового анкетування його учасників. Причини неповного задоволення споживачів можуть виявитися глибшими, ніж здається на перший погляд. Організатори заходу неозброєним оком бачать пасивність студентів, а анкета дозволить знайти справжню причину такої поведінки. Наприклад, їм були не цікаві деякі із запропонованих вакансій. Усі відхилення, які завадили максимальній ефективності проведення заходу, мають бути враховані в удосконаленій дорожній карті «День кар'єри».

Отже, система реагування на потреби споживачів у ЗВО складатиметься з чотирьох підсистем (рисунок 4), які згідно з принципами холістичного маркетингу також важливі й мета яких – безперервне вдосконалення шляхом відкритості прийняття рішень, децентралізації управління, налагодження й підтримання зворотного зв'язку, реалізації свободи кожного учасника процесу.

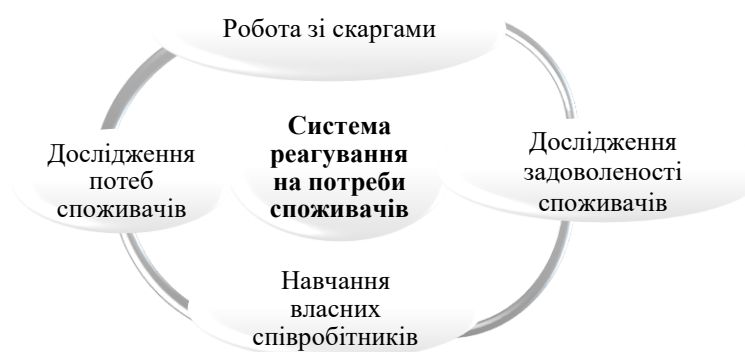


Рисунок 4. Система реагування на потреби споживачів на підприємстві

Figure 3. Customer response system in the enterprise

Розглянемо можливі перешкоди на шляху впровадження в національних ЗВО системи реагування на потреби всіх категорій його споживачів і шляхи їх подолання (таблиця 1).

Таблиця 1. Заходи з впровадження системи реагування на потреби споживачів у ЗВО

Table 1. Measures of customer response system introduction in higher education institution

Процес	Перешкоди	Заходи подолання перешкод
Дослідження потреб і задоволеності споживачів	Брак ресурсів у ЗВО: грошових, спеціалістів відповідної кваліфікації; зосередженість на інших видах робіт; бар'єри проходження інформації між підрозділами	Розроблення процедур публік рішень з внутрішніми й зовнішніми цільовими аудиторіями; вдосконалення процедур проходження інформації між підрозділами; призначення відповідального за дослідження; розроблення програм матеріального й морального заохочення співробітників
Навчання власних співробітників	Жорстка ієрархія; безособова політика; регламентування роботи кожного співробітника; низькі зарплати, «вигорання» співробітників	Формування операційних стандартів реагування на потреби споживача; надання співробітникам ширших повноважень; заохочення співробітників до внесення пропозицій; впровадження програми широкого навчання співробітників; прозорі процедури винагороди співробітників
Робота зі скаргами	Рутинний режим роботи; видимість відкритості, зацікавленості; небажання реагувати на специфічні ситуації, вирішення яких виходить за рамки регламенту	Заохочення пропонувати процесні новації по роботі зі скаргами; ведення статистики роботи зі скаргами; розроблення й запровадження параметрів оцінювання якості роботи зі скаргами: обмеження часу прийняття рішення за скаргою

З огляду на те, що для ЗВО змінюється не тільки зовнішнє середовище функціонування, а й внутрішнє (щороку приймаються нові студенти), система реагування на потреби споживачів не може бути створеною раз і назавжди, вимагає постійного розвитку й удосконалення. «Удосконалення якості та підвищення задоволення споживача – це тривалі процеси, а не окремі події» [6, с. 51]. ЗВО, який прагне створити дієву систему реагування на потреби споживачів, має заохочувати останніх вносити пропозиції щодо його функціонування, вдосконалення пропонуванних послуг.

Незадоволені споживачі, які скаржаться, надають цінну інформацію для покращення подальшої роботи. Але цікаві й неординарні пропозиції можуть мати цілком задоволені споживачі, які є найкращими спостерігачами за багатьма аспектами функціонування ЗВО. Кожна з категорій споживачів (студенти, роботодавці, батьки студентів та ін.), отримуючи досвід роботи з ЗВО, на практиці перевіряє дієвість і якість певних процедур, формує своє власне судження про них. ЗВО має бути зацікавленим у збиранні цінної інформації для подальшого покращення своєї діяльності. Багато людей, які мають цінні пропозиції, можуть не висловити їх, якщо ЗВО не докладе додаткових зусиль до спрощення процесу подання пропозицій, не переконає споживачів у важливості їхньої думки. Для заохочення споживачів надавати пропозиції необхідно створити явні умови (таблиця 2).

Таблиця 2. Засоби заохочення споживачів надавати пропозиції**Table 2.** Measures of consumers encouragement for making suggestions

Умова	Засоби забезпечення
Розмаїття і зручність технологій подання пропозицій	1. окремий телефонний номер; 2. скриньки у ЗВО; 3. адреса електронної пошти; 4. обговорення в спеціалізованих групах у соціальних мережах
Формування впевненості споживача у важливості його думки для ЗВО	5. процедури швидкого оповіщення про прийняття пропозиції до розгляду; 6. оперативні відповіді на запити за необхідністю; 7. формування web-бази пропозицій споживачів за окремими категоріями з описуванням результатів, яких досягнув ЗВО; 8. процедури доступу споживачів до web-бази пропозицій і результатів

Також ЗВО необхідно зосередитися на створенні відповідних процедур інформування споживачів про технології подавання пропозицій та про можливість доступу до web-бази для стимулювання споживачів надавати пропозиції. До web-бази можна також вносити деякі результати роботи ЗВО зі скаргами, що зробить його діяльність прозорішою для споживачів та сприятиме покращенню іміджу. Дуже важливо, щоб споживачі не тільки мали можливість поскаржитися або внести пропозицію, але й бачили реальні зміни в роботі вишу, отримували обґрунтовані відповіді, чому певні зміни неможливі. ЗВО необхідно вміти не тільки вдосконалювати свою діяльність, а й інформувати про це споживачів, робити зміни очевидними для них, навчати споживачів отримувати користь від новацій.

Висновки. Формування системи реагування на потреби споживачів у ЗВО вимагає значних змін підходів до комунікацій як із споживачами, так і між співробітниками. Вона має прагнути до вдосконалення, підвищувати споживчу цінність послуг. Тому перспективою подальших розробок у цьому напрямку мають стати дослідження пріоритетів потреб споживачів послуг вищої освіти.

Conclusions. Summarizing the above mentined, it should be noted that formation of consumer response system in HEI requires significant changes in approaches to communication with both consumers and employees. In addition, it cannot be static, it should strive to the services value improvement and increase. Therefore, the investigation of the priorities of higher education consumers' needs is the challenge for further developments in this area.

Список використаної літератури

1. Телетов О. С. Маркетинг в освітній діяльності. Економіка та підприємництво: зб. наук. пр. молодих учених та аспірантів: у 2 ч. К.: КНЕУ, 2015. Ч. 1. Вип. 34–35. С. 78–86.
2. Василькова Н. В. Стратегічне маркетингове планування у вищому навчальному закладі. Економіка та підприємництво: зб. наук. пр. молодих учених та аспірантів: у 2 ч. К.: КНЕУ, 2015. Ч. 1. Вип. 34–35. С. 5–14.
3. Ілляшенко С. М. та ін. Аналіз факторів, що впливають на споживчий вибір абітурієнтів на ринку освітніх послуг. Економіка та підприємництво: зб. наук. пр. молодих учених та аспірантів: у 2 ч. К.: КНЕУ, 2015. Ч. 1. Вип. 34–35. С. 32–39.
4. Річний звіт Національного агентства із забезпечення якості вищої освіти за 2019 рік / за заг. ред. проф. Сергія Квіта. Київ: Національне агентство із забезпечення якості вищої освіти, 2020. 244 с.
5. Чайка І. П. Холістичний маркетинг і його значення у функціонуванні вищого навчального закладу. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2013. № 3. С. 53–60.

6. Исикава К. Японские методы управления качеством. М.: Экономика, 1988. 214 с.
7. Котлер Ф., Карен Ф. А. Фокс. Стратегічний маркетинг для навчальних закладів. К.: УАМ, 2011. 580 с.

References

1. Tyelyetov O. S. Marketynh v osvritniy diyal'nosti. Marketing in educational activities. Ekonomika ta pidpryyemnytstvo: zb. nauk. pr. molodykh uchenykh ta aspirantiv: u 2 ch. K.: KNEU, 2015. Ch. 1. Vyp. 34–35. P. 78–86.
2. Vasyl'kova N. V. Stratehichne marketynhove planuvannya u vyshchomu navchal'nomu zakladi. Strategic Planning at Higer Education Institution. Ekonomika ta pidpryyemnytstvo: zb. nauk. pr. molodykh uchenykh ta aspirantiv: u 2 ch. K.: KNEU, 2015. Ch. 1. Vyp. 34–35. P. 5–14.
3. Illyashenko S. M. ta in. Analiz faktoriv, shcho vplyvayut' na spozhyvchyy vybir abiturientiv na rynku osvitnikh posluh. Analysis of factors influencing the consumer choice of entrants in the market of educational services. Ekonomika ta pidpryyemnytstvo: zb. nauk. pr. molodykh uchenykh ta aspirantiv: u 2 ch. K.: KNEU, 2015. Ch. 1. Vyp. 34–35. P. 32–39.
4. Richnyy zvit Natsional'noho ahent'stva iz zabezpechennya yakosti vyshchoyi osvity za 2019 rik. 2019 Annual Report of the National Agency for Quality Assurance in Higher Education / za zah. red. prof. Serhiya Kvita. Kyiv: National Agency for Higher Education Quality Assurance, 2020. 244 p.
5. Chayka I. P. Kholistychnyy marketynh i yoho znachennya u funktsionuvanni vyshchoho navchal'noho zakladu. Holistic Marketing and its Importance in the Functioning of universities. Marketing and Management of Innovations. 2013. № 3. P. 53–60.
6. Ishikawa K, Japanese methods of quality management. Moscow: Economics, 1998. 214 p.
7. Kotler Ph., Karen F. A. Fox Strategic Marketing for Educational Institutions. Kyiv: UAM, 2011. 580 p.

УДК 330.014

ПРОБЛЕМА ОЦІНЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ: ПРИЧИНИ ТА ПІДХОДИ ДО ВИРІШЕННЯ

Оксана Яворська

Київський національний лінгвістичний університет, Київ, Україна

Резюме. Здійснено огляд інтелектуального капіталу підприємства як сучасного поняття, яке є невід'ємною складовою загального капіталу організації, потребує заходів із примноження та якісного відтворення. Інтелектуальний капітал підприємства відноситься до нематеріальних ресурсів. Нематеріальні активи підприємства, що являє собою найвищу організаційну цінність, не завжди відновлюються в бухгалтерській звітності. Не зважаючи на значну кількість запропонованих методів візуалізації інтелектуального капіталу організації, проблема розроблення новітніх підходів із оцінювання та форм звітності щодо інтелектуального капіталу та нематеріальних ресурсів підприємства визнається значущою для зацікавлених сторін. Таким чином, сучасні моделі оцінювання та рамки виміру інтелектуального капіталу підприємства, через особливості самих нематеріальних активів суб'єктів господарської діяльності, вирішують і проблему матеріалізації самого капіталу та його елементів. Жодні із запропонованих дослідниками та фахівцями моделі та процедури із оцінювання нематеріальних активів підприємства не можна вважати ідеальними. Який саме метод буде найдоцільніший, визначатиме конкретний випадок, причому значної ваги при цьому набуватиме саме спосіб вирішення питання підбору даних та інформації щодо інтелектуального капіталу підприємства, його нематеріальних активів. Дослідження надає результати порівняльного аналізу праць українських та зарубіжних учених, економістів та експертів з управління знаннями в організаціях. У дослідженні використано принципи системного підходу, економічного аналізу, логічного та комплексного підходів до оцінювання економічних явищ та процесів. Також застосовано загальні та спеціальні наукові методи (історичний, логічний та абстрактний; метод аналізу та синтезу). Отримані висновки, а також огляд підходів щодо оцінювання та виміру інтелектуального капіталу підприємства можуть бути використані при розробленні організаційних методів та удосконалення політики управління людськими ресурсами організації.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, нематеріальні активи, моделі оцінювання інтелектуального капіталу підприємства.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.068

Отримано 12.04.2020

UDC 330.014

THE PROBLEM OF INTELLECTUAL CAPITAL VALUATION: REASONS AND APPROACHES TO THE SOLUTION

Oksana Yavorska

Kyiv National Linguistic University, Kyiv, Ukraine

Summary. «Intellectual capital» is considered in this paper as a modern concept being an integral part of the business entities general capital requiring constant accumulation and qualitative reproduction. Intellectual capital of the enterprises is referred to the intangible resources. Intangible assets of the enterprise representing the highest organizational value are not always recorder in accounting statements. Despite of numerous methods of the enterprise intellectual capital visualization the problem of the development of new approaches to the estimation and ,statement form concerning enterprise intellectual capital and intangible resources is considered to be significant for interested parties. Thus, modern valuation models and intellectual capital measurement framework

solve the problem of materialization of the capital itself and its elements due to the peculiarities of the business entities intangible assets. None of the proposed models and procedures for enterprise intangible assets valuation is considered to be ideal; the most appropriate method is determined by specific case, with considerable attention paid to the method of problem solution concerning selection of data and information about enterprise intellectual capital and its intangible assets. The results of comparative analysis of the investigations of Ukrainian and foreign scientist, economists and experts in enterprise knowledge management are given in this paper. The principles of systems approach, economic analysis, logical and comprehensive approach to the assessment of economic phenomena and processes are used in this investigation. General and special scientific methods (historical, logical and abstract methods, method of analysis and synthesis) are used as well. The conclusions reached and the review of approaches concerning enterprise intellectual capital valuation and measurement can be used for the development of organizational methods and improvement of human resources management policy.

Key words: *intellectual capital, intangible assets, models of enterprise intellectual capital valuation.*

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.068

Received 12.04.2020

Постановка проблеми. Нині підприємства конкурують між собою за інтелектуальними активами, знаннями сучасної економіки, ступенем інноваційності, швидшим пошуком та реалізацією кращих продуктів та послуг, які все більше визначаються інтелектуальним капіталом. На відміну від інших економічних ресурсів, інтелектуальний капітал підприємства має складну структуру. Переважна більшість економістів виокремлює такі основні його складові: людський, структурний та реляційний капітали, розглядаючи останні в різних варіаціях [1–7].

Розвиток та примноження інтелектуального капіталу підприємствами формує такі цінності для організацій, які не завжди можуть бути представлені в традиційному балансі суб'єкта підприємницької діяльності [4, 6, 8, 9]. Таким чином, визнання важливості інтелектуальних ресурсів підприємства та необхідності управління процесом примноження нематеріальних активів організацій ставить питання необхідності оцінювання інтелектуального капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідники визначають, що серед двох хвиль, які мали місце з кінця 80-х років XX століття і дотепер, у розвитку концепції інтелектуального капіталу підприємства одна була пов'язана з проблемою оцінювання та визначення рамок виміру нематеріальних активів організацій [10, 11]. Одні дослідники поняття нематеріальних активів розглядають як взаємозамінне до поняття інтелектуального капіталу, інші вчені означені терміни синонімами не вважають. Ми нематеріальні активи розглядаємо як активи, засновані на знаннях та інтелектуальному капіталі. Терміни «нематеріальні активи підприємства» та «інтелектуальний капітал підприємства» є взаємозамінними, оскільки належать до нематеріальних або так званих невідчутних ресурсів організації та характеризуються тим, що в сучасній економіці дорого вартують, ними важко керувати та примножувати їх.

Аналіз літературного огляду засвідчує, що існує кілька теоретичних підходів до оцінювання та рамок виміру інтелектуального капіталу підприємства, які незалежно розвивалися у вітчизняній та зарубіжній наукових спільнотах, а також серед економістів-практиків і були тісно пов'язані з питаннями функціонування та рентабельності підприємства [12; 13].

Згідно з аналітичною розвідкою Дж. Думай результати досліджень з проблеми оцінювання та звітності нематеріальних ресурсів, які були наведені в «Журналі інтелектуального капіталу» («Journal of Intellectual Capital») з 2000 до 2013 роки (і складали близько 10% від загальної кількості всіх публікацій за означений період), видаються доволі суперечливі, а також методології, якими керувалися дослідники, були далекі від узгодження, що становило проблему їх співставлення або ж навіть неможливим. Окрім того, більшість досліджень використовували щорічні звіти як

джерело знань, що не узгоджувалося з метою самих робіт, посилюючи сумніви щодо правдивості та актуальності сучасних досліджень інтелектуального капіталу [12, 14, 15].

Мета статті полягає у вивченні шляхом тематичного дослідження причин проблеми оцінювання інтелектуального капіталу підприємства та визначення основних сучасних підходів у їх вирішенні.

Постановка завдання. Доцільним вважаємо визначити вимоги щодо оцінювання та рамок виміру інтелектуального капіталу підприємства. Проаналізувати динаміку розвитку методів та моделей оцінювання нематеріального капіталу підприємства, їх сутність та значення в стратегічному управлінні та вартісному оцінюванні підприємства, а також спираючися на концепцію інтелектуального капіталу підприємства в складній системі нематеріальних активів організації окреслити основні підходи виміру інтелектуального капіталу підприємства.

Виклад основного матеріалу. Як слушно зазначив Ян Мюрітсен: «вимір інтелектуального капіталу дивно неможливий та корисний одночасно» [16]. Згідно з Р. В. Вейнк [17] об'єктивне оцінювання нематеріальних активів підприємства не є простим, оскільки утруднена процедура їх виділення та концептуалізація визначення. Доволі часто нематеріальні активи надходять з різних джерел та можуть набувати різної форми, що відповідно складає проблему застосування таких в усталених традиційних бухгалтерських звітах, ідентифікації та оцінюванні. Деякі науковці стверджують, що нематеріальні активи являють собою «постійну проблему для бухгалтерів». Тому деякі з них свою увагу від окремих елементів (бренд, патенти, людські ресурси тощо) звернули до системи нематеріальних активів під назвою «інтелектуальний капітал», що спричинило вплив на практику оцінювання даних ресурсів [18].

Хронологія появи нових методів, підходів та процедур з проблеми оцінювання та виміру інтелектуального капіталу й нематеріальних ресурсів підприємства на початковому етапі розвитку концепції інтелектуального капіталу підприємства, засвідчує помітне збільшення кількості таких у публікаціях науковців та економістів з кінця

90-х років XX століття, досягнувши максимуму у 2002 році [19]. Доволі плідними виявилися 1997, 2000 та 2004 роки, оскільки саме в означені періоди щорічно з'являлося як мінімум чотири нових методологічних розробок (таблиця 1) [13; 19].

Таблиця 1. Методики та моделі вимірювання нематеріальних активів інтелектуального капіталу

Table 1. Methods and models for intangible assets/intellectual capital measurement

Рік	Назви методів та методик
1970-ті	HRCA 1, «Tobin's Q»
1988	HRCA 2
1989	The Invisible Balance Sheet
1990	HR Statement
1992	BSC
1994	Skandia Navigator, Intangible Asset Monitor
1995	Holistic Accounts
1996	Technology Broker, Citation-Weighted Patens
1997	VIC, EVA, VAIC, IC-Index, ROIC
1998	IVM, AFTF, IAMV
1999	Knowledge Capital Earnings
2000	VCI, The Value Explorer, Intellectual Asset Valuation, TVC, FCFF&WACC
2001	EFQM, Intangible assets statement, Knowledge Audit Cycle
2002	Intellectus model, FiMIAM, IC Rating, Value Chain Scoreboard
2003	Public sector IC, Danish guidelines, IC-dVAL, Metodo Hoss

2004	IAbM, SICAP, National Intellectual Capital Index, Business IQ, Holistic Value Approach» – HVA, Модель комплексного оцінювання інтелектуального капіталу підприємства (Бендиков М. А., Джамай Е. В.), Модель оцінювання інтелектуального капіталу на основі системи якісних індексів (Чен Дж., Зу Ж.)
2005	Паспорт інтелектуального капіталу (Лім Л., Даллімор П.)
2007	Dynamic monetary model

Примітка: складено автором за [6; 19].

У зарубіжних колах даному питанню приділялося багато уваги. Відповідно економісти та експерти пропонували як свої власні методологічні підходи, так і об'єднувалися в проблемні групи (розроблення методів IC-Index, Skandia, CIV, EVA, IC-dVAL, VAIC, TVC та інших). Методи мали на меті допомогти у виявленні інтелектуального капіталу підприємства, їх потенційних можливостей для розвитку стратегічного продукту та оцінювання можливого комерційного прибутку; виміряти такі основні аспекти формування цінностей як зростання, інновації, ефективність та зменшення ризиків (або досягнення стабільності); покращити звітність по інвестиціям у нематеріальні активи та інновації (наприклад, метод Value Chain Scoreboard). Окремі моделі сприяли інформуванню про робоче середовище організації, роботу менеджерів, стан клієнтської бази. У методичних рекомендаціях (наприклад, Danish guidelines та інші) прагнули надати допомогу та скеровували до того, як організації мають повідомляти публічно про свої нематеріальні активи. Впровадження методу IAMV з метою оцінювання реальної та ринкової вартості підприємства мало візуалізувати вектори стійкої конкурентної переваги, а метод IC-Dval – напрями розвитку таких переваг. Модель управління якістю Європейського фонду (EFQM) ставила на меті виявлення, вимірювання та управління матеріальними ресурсами. Метод IC-Index цікавий у плані представленої розробки системної візуалізації та вимірювання інтелектуального капіталу. Значні дослідження були проведені у напрямі вартісного оцінювання патентів, інновацій та різних форм інтелектуальної власності, а також значення організаційної культури в роботі підприємства.

Метод Б. Леві (Knowledge Capital Earning) мав на меті визначити роль окремих складових інтелектуального капіталу (зокрема організаційного), рівно як і нематеріальних активів підприємства, а також виявити переоцінювання або ж недооцінювання капіталів компанії [19].

Л. Едвінсон вважав за доцільне розглядати й досліджувати нематеріальні активи та інтелектуальний капітал підприємства системно [19]. На думку К. А. Андрющенко, найефективніший метод оцінювання ІК передбачає використання збалансованої системи показників з 4 груп: показники клієнтської складової, фінансові показники, показники навчання й розвитку персоналу та показники внутрішніх бізнес-процесів [20].

Загалом згідно з аналізом Дж. Думаї К.-Е. Свейбі ідентифікує в зарубіжній літературі 34 різних рамок для вимірювання та звітності інтелектуального капіталу, більшість з яких пропонують методи вирішення проблеми ідентифікації компонентів нематеріальних активів. Проте, як зазначає дослідник, окрім концепції невідчутності запропоновані способи вимірювання компонентів інтелектуального капіталу «не досягли консенсусу серед спеціалістів-практиків та дослідників» [9]. Основну причину цього автор вбачає у відсутності згоди серед учених та практиків щодо правильного способу представлення компонентів інтелектуального капіталу, що навіть викликає у Дж. Думаї сумніви стосовно користі цих структурних вибудов. Між тим, такий висновок засвідчує про високий ступінь самокритичності науковців та економістів, які працюють у сфері вивчення інтелектуального капіталу підприємства, а також те, що скептицизм стає поштовхом для подальшого удосконалення та розвитку самої концепції інтелектуальних ресурсів.

На нашу думку, наробки з даної проблеми дозволили краще зрозуміти динаміку формування нематеріальних активів підприємства, а також наблизили нас до розуміння того, як краще вибудовувати та примножувати інтелектуальний капітал підприємства. Цей досвід став неоціненним надбанням в умовах сучасної smart-економіки. Нині згідно з рекомендаціями GPIID («Керівництво з розкриття інформації у сфері інтелектуальної власності») влада Японії описує та досліджує роль комунікації на ринку капіталів та можливостей управлінського контролю в даній сфері (публікуються звіти з інтелектуального капіталу підприємств, або ж інформація про нематеріальні активи подається у додатках до традиційних річних звітів). Також у Європі проводилися порівняльні аналізи згідно з розробкою MERITUM.

Серед основних критеріїв, які віднаходимо в публікаціях дослідників з питання оцінювання інтелектуального капіталу та його елементів, що є вагомими для стратегічного управління підприємствами й бізнесом, стосовно яких виявлені певні кореляційні залежності в результаті примноження нематеріальних активів організації, слід вказати такі:

- креація доданої вартості;
- виробнича ефективність;
- конкурентноздатність;
- стабільність у бізнес-середовищі;
- успішний менеджмент;
- маркетинг товарів та послуг;
- системне бачення;
- досягнення стратегічної мети;
- інвестиційні рішення;
- знаннявий капітал, рівень освіти та кваліфікації персоналу;
- управління знаннями;
- підвищення корпоративної культури;
- подолання інформаційної асиметрії;
- адаптація до бізнес-середовища.

Питання внеску інтелектуального капіталу підприємства в процес креації його вартості став центральним для динамічного підходу з вивчення нематеріальних активів. Увага також приділялася проблемам трансформації інтелектуального капіталу, який ототожнювався з запасом, а відтак намагалися розглядати його як будь-який інший резерв, що має бути вимірний та оцінений. Чимало праць було присвячено виявленню причинно-наслідкових відношень між інтелектуальним капіталом підприємства та комерційними результатами [3, 7, 13, 16, 21, 22]. Нині утверджується думка, що вимір та оцінювання нематеріальних активів підприємства шляхом простої різниці між ринковою та балансовою вартістю не можна вважати повною та задовільною.

Безумовно, оцінювання окремих нематеріальних активів сьогодні успішно провадиться згідно з національними та міжнародними принципами бухгалтерського обліку, а також у добре відомих моделях оцінювання інтелектуального капіталу підприємства. Проте загальне оцінювання самого інтелектуального капіталу підприємства залишається проблематичним і досі, з огляду на природу самого капіталу, відсутності «глибоких досліджень, які б виявилися корисними для розуміння концепції, методів та інструментів інтелектуального капіталу організацій» [16, 23, 24].

Проблематика теоретико-методологічних засад оцінювання величини інтелектуального капіталу підприємства також набула широкого відображення в працях вітчизняних фахівців [4; 25; 26]. Оцінювання фундаментальної вартості інтелектуальної власності оперує такими характеристиками, як унікальність об'єктів інтелектуальної

власності, їх легальний статус, масштаб упровадження та об'єм продукції, що виробляється, а також розмір згенерованого грошового потоку, термін дієвості. Когденко В. Г. розглядає показники формування фундаментальної вартості, зокрема абсолютної та відносної, найважливішим підсумком, який відображає ефективність ІК і всього нематеріального капіталу. Аналіз ІК являє собою сукупність ідентифікованих та неідентифікованих нематеріальних активів, які є результатом генерування знань, формування навичок, набуття досвіду та конвертації їх в активи підприємства [27]. Топільницька Я. О. визначає такі критерії оптимального вибору та практичного використання методів оцінювання інтелектуального капіталу: методика має відображати всі часові та просторові характеристики діяльності суб'єктів господарювання й бути адаптованою до реального застосування на практиці. Має враховувати і давати характеристику всіх складових інтелектуального капіталу; характеризувати стан інтелектуального капіталу як у кількісному, так і в якісному вимірі. У ній мають бути враховані показники, які здатні виявити існування синергії. Цінність інтелектуального капіталу має визначатися в межах конкретної стратегії розвитку фірми [28].

Як зазначає Торба О. В., «на патенти, ліцензії, товарні знаки тощо суб'єкт господарювання має права володіння, ... на знання, уміння, кваліфікацію своїх співробітників та інше такі права відсутні. Між тим, ці складові інтелектуального капіталу беруть активну участь як у створенні цінностей для формування фінансових результатів, так і вартості підприємства в цілому» [29].

Після визначення вартості інтелектуального капіталу підприємств постає можливість аналітичного розподілу значення, отриманого між його складовими (людський, структурний та клієнтський капітали) й отримання для кожного з них певного вірогідного значення вартості [30]. У складі інтелектуального капіталу підприємства також виділяються окремими об'єктами обліку соціальний та комунікативний капітали [31].

Таким чином, дослідники вбачають вирішення питання шляхом цілісного оцінювання інтелектуального капіталу з подальшим аналітичним поділом отриманого значення на людський, структурний та ринковий капітали. Для оцінювання інтелектуального капіталу пропонується спочатку отримати кількісне оцінювання потенціалу підприємства – сукупного показника всіх ресурсів та можливостей організації, причому, саме потенціал підприємств формує ринкову вартість підприємства, яку принципово можна визначати безпосередньо ринковим шляхом або аналітично [20, 30]. Легенчук С. Ф. зазначає, що ІК доцільно розглядати як інтелектуальні активи, здатні забезпечити підприємству конкурентні переваги на ринку та узгоджуються з його стратегією [32].

Згідно з проведеним аналізом запропонованих методів, моделей та рамок виміру, інструментів оцінювання інтелектуального капіталу підприємства, а також критеріїв оптимального вибору та практичного їх використання, можна згрупувати або провести межу за такими підходами:

- цілісний (оцінюється весь інтелектуальний капітал підприємства) та аналітичний (оцінювання специфічних компонентів інтелектуального капіталу підприємства);
 - статичний та динамічний;
 - системний та редукаціоністський;
 - кількісного та якісного обрахунку;
 - універсальний формат представлення результатів оцінювання інтелектуального капіталу організації (або ж стандартизований для всіх підприємств принаймні однієї галузі) та нестандартизований (потреба в розробленні такого для кожного окремого підприємства);

- базуються на теорії складності, синергічності та лінійної залежності;
- вимірюваності (можливість візуалізації, застосування статистичного опрацювання отриманих даних, переведення в доларовий еквівалент тощо) та неможливості представлення в традиційних бухгалтерських звітах; або ж комбінація цих підходів до різних компонентів інтелектуального капіталу підприємства;
- виступає інструментом для внутрішніх (управлінських) та зовнішніх (розкриття інформації про інтелектуальний капітал для клієнтів, стейкхолдерів та «стейксікерів» – stakeholders) цілей.

«Stakeseekers» – термін запропонований Дж. Думай для соціогруп, які намагаються розкрити приватну корпоративну інформацію й ставлять питання з соціальної, екологічної, управлінської проблематики до підприємств і при цьому не виступають інвесторами та не мають прямого впливу на компанії. Це поняття з'явилося в процесі розроблення австралійським ученим концепції ненавмисного розкриття інформації («involuntary intellectual capital disclosure (ICD)») та дослідження нових можливостей з питання того, як організації зазнають впливу від інформації, отриманої не лише від зацікавлених сторін, але й stakeseekers, які знаходяться за межами можливого контролю щодо цих корпорацій та фірм (John Dumay, James Guthrie, (2017) "In).

Висновки. Сучасні моделі оцінювання та рамки вимірювання інтелектуального капіталу підприємства через особливості самих нематеріальних активів вирішують і проблему матеріалізації самого капіталу та його елементів, яка схожа на спробу зробити невідчутне відчутним. Жодні з запропонованих дослідниками та фахівцями моделі та процедури з оцінювання нематеріальних активів підприємства не можна вважати ідеальними. Який саме метод буде найдоцільніший, визначатиме конкретний випадок, причому значної ваги при цьому набуватиме саме спосіб вирішення питання підбору даних та інформації щодо інтелектуального капіталу підприємства. Окрім того, численні моделі оцінювання нематеріальних активів підприємства, відмінні між собою в підходах, які були застосовані науковцями, економістами та аналітиками для вирішення даного питання, що знайшло відображення в багатстві гіпотез, формул, значенні об'єктів вивчення, актуальності, достовірності, об'єктивності, послідовності, можливостях співставлення, цінностях та нормативних якостях, які є необхідними для обліку.

Conclusions. Modern valuation models and intellectual capital measurement framework solve the problem of materialization of the capital itself and its elements which is similar to the attempt of making indistinguishable distinguishable. None of the proposed by the researches models and procedures for enterprise intangible assets valuation is considered to be ideal; the most appropriate method is determined by specific case, with considerable attention payed to the method of problem solution concerning selection of data and information about enterprise intellectual capital. In addition, numerous models of valuation of enterprise intangible assets differ in approaches used by scientists, economists and analysts in order to solve this problem, and it is reflected in variety of hypotheses, formulas, investigated objects value, relevance, reliability, objectivity, consistency, comparability, values and normative qualities required for accounting.

Список використаної літератури

1. Андриссен Д., Тиссен Р. Невесомое богатство. Определите стоимость вашей компании в экономике нематериальных активов. Москва: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. 304 с.
2. Брукинг А. Интеллектуальная собственность. Санкт-Петербург: Питер, 2001. 288 с.
3. Каплан Р. С., Нортон Д. П. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты. Москва: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. 512 с.

4. Кендюхов О. В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом: монографія. Донецьк: ДонУЕП, 2008. 363 с.
5. Руус Й., Пайк С., Фернстем Л. Интеллектуальный капитал: практика управления. Санкт-Петербург: Высшая школа менеджмента, 2010. 436 с.
6. Собко О. М. Інтелектуальний капітал підприємства: концептуалізація-функціонування-розвиток: монографія. Тернопіль: Крок, 2014. 360 с.
7. Edvinsson L., Malone M. S. Intellectual Capital. Harper Business. New York, 1997.
8. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации. Новая постиндустриальная волна на Западе. Москва: Academia, 1999. С. 372–400 с.
9. Dumay J. C. Intellectual capital measurement: a critical approach. Journal of Intellectual Capital. 2009. № 2 (10). P. 190–210. <https://doi.org/10.1108/14691930910952614>.
10. Dumay J., Cuganes S. Making sense of intellectual capital complexity: measuring through narrative. Journal of Human Resource Costing & Accounting. 2011. № 1 (15). P. 24–49. <https://doi.org/10.1108/14013381111125305>.
11. Mouritsen J., Larsen H. T. The 2nd wave of knowledge management: the management control of knowledge resources through intellectual capital information. Management Accounting Research. 2005. № 3 (16). P. 371–394. <https://doi.org/10.1016/j.mar.2005.06.006>
12. Dumay J., Guthrie J. Involuntary disclosure of intellectual capital: is it relevant? Journal of Intellectual Capital. 2017. № 1 (18). P. 29–44. URL: <https://doi.org/10.1108/JIC-10-2016-0102>.
13. Sveiby K.-E. Methods for measuring intangible assets. URL: <http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm>.
14. Dumay J. 15 years of the journal of intellectual capital and counting: a manifesto for transformational IC research. Journal of Intellectual Capital. 2014. № 1 (15). P. 2–37. <https://doi.org/10.1108/JIC-09-2013-0098>
15. Dumay J., Cai L. A review and critique of content analysis as a methodology for inquiring into IC disclosure. Journal of Intellectual Capital. 2014. № 2 (15). P. 264–290. <https://doi.org/10.1108/JIC-01-2014-0010>
16. Mouritsen J. Classification, measurement and the ontology of intellectual capital entities. Journal of Human Resource Costing & Accounting. 2009. № 2 (13). P. 154–162. URL: <https://doi.org/10.1108/14013380910968665>
17. Wernke R. Identificação de potenciais geradores de intangíveis. Tese (Doutorado) – Universidade Federal de Santa Catarina, Centro Tecnológico. Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção. Florianópolis-SC. 2002. URL: <https://repositorio.ufsc.br/bitstream/handle/123456789/84208/189150.pdf?sequence=1>. <https://doi.org/10.1108/14691931111154698>
18. Giuliani M., Marasca S. Construction and valuation of intellectual capital: a case study. Journal of Intellectual Capital. 2011. № 3 (12). P. 377–391. <https://doi.org/10.1108/JIC-12-2016-0138>
19. Osinski M., Selig P. M., Matos F., Roman D. J. Methods of evaluation of intangible assets and intellectual capital. Journal of Intellectual Capital. 2017. URL: <https://doi.org/10.1108/JIC-12-2016-0138>.
20. Андрищенко К. А. Інтелектуальний капітал підприємства: сучасні тенденції оцінювання та управління. Національний Вісник Національної Академії статистики. 2015. № 2. С. 53–60. <https://doi.org/10.1108/14691930110380491>
21. Cuganesan S. Intellectual capital-in-action and value creation. A case study of knowledge transformation in an innovation process. Journal of Intellectual Capital. 2005. № 3 (6). P. 357–373. <https://doi.org/10.1108/14691930510611102>
22. Marr B., Schiuma G., Neely A. The dynamics of value creation: mapping your intellectual performance drivers. Journal of Intellectual Capital. 2004. № 2 (5). P. 224–229. <https://doi.org/10.1108/14691930410533722>
23. Guthrie J., Petty R., Johanson U. Sunrise in the knowledge economy: managing, measuring, and reporting intellectual capital. Accounting, Auditing & Accountability Journal. 2001. № 4 (14). P. 365–384. <https://doi.org/10.1108/EUM0000000005869>
24. Kaufmann L., Schneider Y. Intangibles: a synthesis of current research. Journal of Intellectual Capital. 2004. № 3 (5). P. 366–388. <https://doi.org/10.1108/14691930410550354>
25. Чухно А. Інтелектуальний капітал: сутність, форми і закономірності розвитку. Економіка України. 2002. № 11. С. 48–55.
26. Стрижак О. О. Інтелектуальний капітал як категорія постіндустріального суспільства: основні підходи до визначення суті та змісту. Проблеми науки. 2004. № 3. С. 28–35.
27. Когденко В. Г. Анализ интегрированной отчетности: интеллектуальный капитал. Экономический анализ: теория и практика. 2016. № 10. С. 53–67.

28. Топільницька Я. О. Інтелектуальний капітал: суть та методика вимірювання. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2013. № 2 (71). С. 25–28.
29. Торба О. В. Інтелектуальний капітал як об'єкт бухгалтерського обліку: визначення та методика оцінки. Інтернаука. 2017. № 2 (2). С. 62–67.
30. Александров И. Н. Оценка человеческого капитала через оценку потенциала организации. Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2016. № 120. С. 200–208.
31. Осадча О. О. Інтелектуальний капітал як об'єкт генерування доходу фінансово-господарської діяльності. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія: Економіка. 2016. № 1. С. 55–59.
32. Легенчук С. Ф. Бухгалтерський облік інтелектуального капіталу в умовах застосування спеціалізованих систем управління інтелектуальним капіталом. Міжнародний збірник наукових праць. 2018. № 1 (4). С. 167–173.

References

1. Andriessen D., Tissen R. Nevesomoe bogatstvo. Opredelite stoimost vashey kompanii v ekonomike nematerialnykh aktivov. Weightless Wealth. Find your real value in a future of intangible asset. Moscow: ZAO "Olimp-business", 2004. 304 p. [In Russian].
2. Brooking A. Intellektualnaya sobstvennost. Intellectual Property. St. Petersburg: Peter, 2001. 288 p. [In Russian].
3. Kaplan R. S., Norton D. P. Strategicheskie kartyi. Transformatsiya nematerialnykh aktivov v materialnyie rezultaty. Strategy maps. Converting intangible assets into tangible outcomes. Moscow: ZAO "Olimp-business", 2007. 512 p. [In Russian].
4. Kendyukhov O. V. Efektyvne Upravlinnya Intelektual'nym Kapitalom. Efficient Management of Intellectual Capital. Donetsk: DonUEP, 2008. 363 p. [In Ukrainian].
5. Roos G., Pike S., Fernström L. Intellektualnyi kapital: praktika upravleniya. Managing Intellectual Capital in Practice. St. Petersburg: Vysshaya shkola menedzhmenta, 2010. 436 p. [In Russian].
6. Sobko O. M. Intellektualnyi kapital pidpriemstva: kontseptualizatsiia – funktsionuvannia-rozvytok. Intellectual capital at enterprise: concept-functioning-development. Ternopil: Krok, 2014. 360 p. [In Ukrainian].
7. Edvinsson L., Malone M. S. Intellectual Capital. Harper Business. New York, 1997.
8. Stewart T. A. Intellektualnyi kapital. Novyyi istochnik bogatstva organizatsii. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. Moscow: Academia, 1999. P. 372–400. [In Russian].
9. Dumay J. C. Intellectual capital measurement: a critical approach. Journal of Intellectual Capital. 2009. № 2 (10). P. 190–210. <https://doi.org/10.1108/14691930910952614>.
10. Dumay J., Cuganes S. Making sense of intellectual capital complexity: measuring through narrative. Journal of Human Resource Costing & Accounting. 2011. № 1 (15). P. 24–49. <https://doi.org/10.1108/14013381111125305>.
11. Mouritsen J., Larsen H. T. The 2nd wave of knowledge management: the management control of knowledge resources through intellectual capital information. Management Accounting Research. 2005. No. 3 (16). P. 371–394. <https://doi.org/10.1016/j.mar.2005.06.006>
12. Dumay J., Guthrie J. Involuntary disclosure of intellectual capital: is it relevant? Journal of Intellectual Capital. 2017. № 1 (18). P. 29–44. URL: <https://doi.org/10.1108/JIC-10-2016-0102>.
13. Sveiby K.-E. Methods for measuring intangible assets. URL: <http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm>.
14. Dumay J. 15 years of the journal of intellectual capital and counting: a manifesto for transformational IC research. Journal of Intellectual Capital. 2014. № 1 (15). P. 2–37. <https://doi.org/10.1108/JIC-09-2013-0098>
15. Dumay J., Cai L. A review and critique of content analysis as a methodology for inquiring into IC disclosure. Journal of Intellectual Capital. 2014. № 2 (15). P. 264–290. <https://doi.org/10.1108/JIC-01-2014-0010>
16. Mouritsen J. Classification, measurement and the ontology of intellectual capital entities. Journal of Human Resource Costing & Accounting. 2009. № 2 (13). P. 154–162. URL: <https://doi.org/10.1108/14013380910968665>
17. Giuliani M., Marasca S. Construction and valuation of intellectual capital: a case study. Journal of Intellectual Capital. 2011. № 3 (12). P. 377–391. <https://doi.org/10.1108/14691931111154698>.

18. Osinski M., Selig P. M., Matos F., Roman D. J. Methods of evaluation of intangible assets and intellectual capital. *Journal of Intellectual Capital*. 2017. URL: <https://doi.org/10.1108/JIC-12-2016-0138>.
19. Osinski M., Selig P. M., Matos F., Roman D. J. Methods of evaluation of intangible assets and intellectual capital. *Journal of Intellectual Capital*. 2017. URL: <https://doi.org/10.1108/JIC-12-2016-0138>.
20. Andryuschenko K. A. Intellectual capital of an enterprise: current tendencies in evaluation and management. *Intellectual capital of the enterprise: current trends in valuation and management*. Scientific Bulletin of the National Academy of Statistics. Accounting and Audit. 2015. No. 2. P. 53–60. <https://doi.org/10.1108/14691930110380491>
21. Cuganesan S. Intellectual capital-in-action and value creation. A case study of knowledge transformation in an innovation process. *Journal of Intellectual Capital*. 2005. № 3 (6). P. 357–373. <https://doi.org/10.1108/14691930510611102>
22. Marr B., Schiuma G., Neely A. The dynamics of value creation: mapping your intellectual performance drivers. *Journal of Intellectual Capital*. 2004. № 2 (5). P. 224–229. <https://doi.org/10.1108/14691930410533722>
23. Guthrie J., Petty R., Johanson U. Sunrise in the knowledge economy: managing, measuring, and reporting intellectual capital. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*. 2001. № 4 (14). P. 365–384. <https://doi.org/10.1108/EUM0000000005869>
24. Kaufmann L., Schneider Y. Intangibles: a synthesis of current research. *Journal of Intellectual Capital*. 2004. № 3 (5). P. 366–388. <https://doi.org/10.1108/14691930410550354>
25. Chukhno A. Intelektual'nyi kapital: сутnist', formy i zakonornosti rozvytku. *Intellectual capital: essence, forms, and regularities of its development*. *Ekonomika Ukrainy*. 2002. No. 11. P. 48–55.
26. Stryzhak O. O. Intelektual'nyi kapital yak kategoriya postindustrial'nogo suspil'stva: osnovni pidkhody do vyznachennya suti ta zmistu. *Intellectual capital as a category of the postindustrial society: main approaches to the determination of its essence and content*. *Problemy Nauky*. 2004. No. 3. P. 28–35.
27. Kogdenko V. G. Analysis of integrated reporting: intellectual capital. *Economic Analysis: Theory and Practice*. 2016. No. 10. P. 53–67. URL: <http://www.fin-izdat.ru/journal/analiz/> 61.
28. Topilnytska Y. Intellectual capital: the essence and methods of measurement. *Intellectual capital: the essence and method of measurement*. *Derzhava ta regionu*. 2013. No. 2 (71). P. 25–28.
29. Torba O. V. Intellectual capital in accounting: definition and assessment methodology. *Intellectual capital as an object of accounting: definition and methodology of valuation*. *Internauka*. 2017. No. 2 (2). P. 62–67.
30. Aleksandrov I. N. Ocenka chelovecheskogo kapitala cherez ocenku potentsiala organizatsii. *Assessment of human capital through assessment of the organization's potential*. *Politematicheskij setevoy jelektronnyj nauchnyj zhurnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta*. 2016. No. 120. P. 200–208.
31. Osadcha O. O. Intelektualnyi kapital yak ob'ekt generuvannya dohodu finansovo gospodarskoi diyalnosti. *Intellectual capital as an object of generation of income of financial and economic activity*. *Naukovi zapysky nacionalnogo universytetu "Ostrozka akademiya"*. *Seriya Ekonomika*. 2016. No. 1 (29). P. 55–59.
32. Legenchuk S. F. Buhgalterskyi oblik intelektualnogo kapitalu v umovah zastosuvannya specializovanykh system upravlinnya intelektualnum kapitalom. *Accounting of intellectual capital in the conditions of application of specialized systems of management of intellectual capital*. *International collection of scientific works*. *Mizhnarodnyi zbirnyk naukovykh prac*. 2018. No. 1 (4). P. 167–17.

ACCOUNTING AND TAXATION

ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

УДК 657.6:338

СЕМАНТИЧНИЙ ЗМІСТ АУДИТУ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ ДЕФІНІЦІЇ

Оксана Мазуренок

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя,
Тернопіль, Україна

Резюме. Необхідність стабільного функціонування підприємств у сучасних ринкових умовах призводить до пошуку оптимальніших варіантів виявлення та усунення негативних тенденцій у розвитку підприємств. Застосування аудиту як ключового елемента дає можливість виявити нові сфери розвитку підприємства, визначити відповідність введення документації чинному законодавству та діючим нормативно-правовим актам, вивчити організацію господарських процесів, планування та використання фінансових ресурсів, оцінити достовірності відображення різних операцій в обліку та звітності. Досліджено суть категорії «аудит» як з точки зору вітчизняних так і закордонних окремих науковців та сформульовано власне трактування даного поняття. Автор зазначив, що аудит – це невід’ємна складова системи управління, оскільки саме він направлений на оцінювання та ідентифікацію поточного стану підприємства з метою створення підґрунтя для розроблення попереджувальних, санаційних і миттєвих управлінських рішень, направлених на вирішення проблем у функціонуванні підприємства. Метою проведення аудиту на підприємстві є встановлення реальності та достовірності певних показників, своєчасність застосування певної методичної бази для забезпечення ефективного функціонування підприємства у майбутньому. Досліджуючи аудит в історичному аспекті, автор сформулював етапи розвитку науки про «аудит» та навів коротку характеристику кожного із запропонованих етапів. На основі аналізу наукових джерел було також виділено власні напрями проведення аудиту на підприємстві та охарактеризовано, в яких саме випадках доцільно використовувати той чи інший напрямок. З метою оцінювання впливу аудиту на результати діяльності підприємств розроблено конкретні показники для проведення розрахунків, такі, як абсолютний рівень проведення аудиту та інтегральний показник аудиту. Обидва ці показники можна вважати як загальний підхід для визначення проведеного аудиту на підприємстві, оскільки вони дають суцільне уявлення про проведення аудиту. Для того, щоб можна було детальніше оцінити аудит, необхідний аналіз, направлений на врахування конкретних особливостей досліджуваного підприємства.

Ключові слова: аудит, етапи, характеристика, класифікація, види, напрями, абсолютний рівень проведення аудиту, інтегральний показник аудиту.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.078

Отримано 30.03.2020

UDC 657.6:338

SEMANTIC CONTENT OF THE AUDIT AS AN ECONOMIC DEFINITION

Oksana Mazurenok

Ternopil Ivan Puluj National Technical University, Ternopil, Ukraine

Summary. The need for stable enterprises functioning in present market conditions requires the search for the most optimal options for identifying and eliminating negative trends in the enterprises development. The use of audit as a key element makes it possible to identify new areas of enterprise development, to determine the compliance of record management with current legislation and laws and regulations, to study the economic processes organization, planning and use of financial resources and to assess the reliability of various transactions in accounting and reporting. The essence of the «audit» category from the point of view of both national and foreign scientists is investigated and own interpretation of this concept is given in this paper. The author points out that audit is an integral part of the management system, since it is aimed at assessing and identifying the current state of the enterprise in order to create the basis for the development of preventive, remedial and immediate management decisions aimed at solving problems in the enterprise functioning. The purpose of the audit at the enterprise is to establish the reality and reliability of certain indicators, timely application of certain methodological basis to ensure the effective enterprise functioning in the future. Investigating the audit in the historical aspect, the author states the stages of the «audit» science development and summarizes the characteristics of each of the proposed stages. Based on the analysis of scientific sources, own areas of the enterprise audit are highlighted and cases when it is reasonable to use one or another direction are characterized. In order to assess the audit impact on the enterprise activity results, the author develops specific indicators for calculations, such as absolute audit level and the integral audit indicator. Both of these indicators can be considered as general approach for determining the enterprise audit. In our opinion, these indicators give pure idea of the audit, and in order to carry out detailed assessment of the audit, deeper analysis aimed at taking into account the specific features of the investigated enterprise is required.

Key words: audit, stages, characteristics, classification, types, directions, absolute audit level, integral audit indicator.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.078

Received 30.03.2020

Постановка проблеми. Період економічного дисбалансу в країні призводить до змін у концептуальній спрямованості діагностичних систем на підприємствах: здійснюється цілковита заміна етапу монокритеріальності та повний перехід до полікритеріальності. Полікритеріальність дає можливість вивчати й аналізувати значну групу різноманітних чинників для того, щоб можна було оцінити розвиток підприємства в майбутньому з позиції його ділової активності, фінансової стійкості та сформувати певну систему для подальшого оцінювання діяльності підприємства. Проведення аудиту дає можливість виявлення усіх чинників впливу на діяльність підприємства як з позитивного, так і негативного боку, оскільки часто виявляється, що підприємства працюють рентабельно, проте є неплатоспроможними, високотехнологічними, але збитковими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині питанню аудиту діяльності підприємств приділено багато уваги у працях відомих авторів. Серед них можна відзначити праці А. Аренса, Ф. Ф. Бутинця, Л. И. Булгакової, О. В. Гик, С. Б. Ільїної, Дж. Лоббека, В. В. Немченко, О. Л. Ольховікової, О. А. Петрик, Дж. Робертсона, О. В. Селезньова, Я. В. Соколової, Т. Ц. Шарашидзе та інших. Проте розглянута тема з позиції формування науки «аудиту» та формулювання показників аудиту є недостатньо вивченою, потребує окремої уваги й детальнішого розгляду.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні теоретичних положень і розробленні практичних рекомендацій щодо реалізації аудиту підприємств.

Постановка завдання. Для досягнення поставленої мети визначено такі наукові завдання: проаналізувати теоретичні основи та результати сучасних досліджень стосовно категоріального апарату «аудит»; визначити основні тенденції розвитку науки про аудит; провести класифікацію аудиту; розробити відповідні критерії оцінювання проведення аудиту на підприємстві.

Для вирішення поставлених завдань використано такі методи: аналіз, синтез, узагальнення, індукція, моделювання, системний підхід.

Виклад основного матеріалу. Проведення аудиту є визначальною складовою управління підприємством. Шевчук А. і Здирко Н. вважають, що першою й фундаментальною проблемою в аудиті є те, що існує деяка невизначеність та неоднозначність термінологічного апарату, що використовується для розуміння сутності аудиту, його місця, завдань та ролі в системі господарського контролю. Наприклад, замість того, щоб спрямовувати аудиторську діяльність на удосконалення перевірок дотримання чинного законодавства, завдання аудиту зводяться лише до висновків про достовірність фінансової звітності підприємства [1, с. 530].

В. І. Ільїна зазначає, що вітчизняний аудит все ще зосереджується на бухгалтерському та податковому обліку, не помічаючи інших предметів його професійної уваги, таких, як якість управління, внутрішній контроль та внутрішній аудит, інноваційна та інвестиційна діяльність тощо. Враховуючи теорію аудиту, український аудит чітко визначений як документальний та доказовий [2, с. 84–85].

Гуцяленко Л. В. виділяє такі проблемні аспекти розвитку аудиту в умовах ринкової економіки:

- 1) недосконалість методологічних і теоретичних розроблень у сфері аудиторського контролю;
- 2) брак достатнього досвіду роботи у сфері аудиту;
- 3) недостатня кількість кваліфікованого персоналу з аудиту;
- 4) невідповідність аудиту аудиторських послуг;
- 5) відсутність штрафів і штрафів за недостовірність аудиторського звіту;
- 6) низька довіра до аудитора;
- 7) відсутність чіткого механізму формування ціни аудиторських послуг;
- 8) відсутність методологічних рекомендацій щодо комп'ютеризації аудиту [3, с. 99].

На нашу думку, ефективне управління підприємством як багатосторонньою економічною системою в період складних економічних відносин та постійних змін не може бути результативним без відповідної інформаційно-аналітичної бази, яка формується в результаті реалізації конкретних процедур, серед яких є проведення аудиту на підприємстві.

Для кращого розуміння поняття «аудит» наведемо основні формулювання даної категорії різними вченими (таблиця 1).

Таблиця 1. Основні формулювання аудиту як економічної категорії

Table 1. Basic audit formulation as an economic category

Автор	Визначення
Комітет Американської бухгалтерської асоціації з основних концепцій обліку	Аудит – це системний процес отримання й оцінювання об'єктивних даних про економічні операції та події, який встановлює рівень їх відповідності певному критерію й надає результати зацікавленим користувачам [4, с. 20]
Р. Адамс	Це суто практична діяльність, тому не зовсім зрозуміло, навіщо потрібно було створювати його теорію [5, с. 57]
Аренсон Е. А. та Лоббекон Дж. К.	Аудит – це процес, за допомогою якого компетентний незалежний працівник накопичує та оцінює свідчення про інформацію, котра підлягає кількісному оцінюванню та належить до специфічної господарської системи, щоб визначити та висловити у своєму висновку ступінь відповідності цієї інформації встановленим критеріям [6, с. 71]
Дж. Робертсон	Аудит – це діяльність, що спрямована на зменшення підприємницького ризику, який можна приблизно передбачити і встановити вірогідність сприятливих подій [7, с. 4]
Бутинець Ф.	Розділ науки про господарський контроль зробив це досить кваліфіковано й логічно [8, с. 16–26]
Ільїна С. Б.	Аудит – це необхідна, своєрідна експертиза бізнесу, фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання, за допомогою якої визначаються критерії достовірності показників фінансової звітності і ведення обліку та аналізу [9, с. 14]
Немченко В. В	Аудит є підприємницькою незалежною діяльністю, яка здійснюється на добровільних засадах на підставі договору між клієнтом та аудитором [10, с. 17]
Петрик О. А	Аудит – це оцінювання діяльності установи (підприємства), виробництва продукції або послуг, наданих нею згідно з нормами, призначеними у даній сфері діяльності, виконана незалежним професіоналом [11, с. 17]

Примітка: сформовано автором на основі наукових джерел.

Метою проведення аудиту на підприємстві є встановлення реальності та достовірності певних показників, своєчасність застосування певної методичної бази для забезпечення ефективного функціонування підприємства у майбутньому.

Аудит – це невід'ємна складова системи управління, оскільки саме він направлений на оцінювання та ідентифікацію поточного стану підприємства з метою створення підґрунтя для розроблення попереджувальних, санаційних і миттєвих управлінських рішень, направлених на вирішення проблем у функціонуванні підприємства.

Слід зазначити, що аудит, який ми можемо аналізувати сьогодні, пройшов довготривалий період становлення та розвитку. Досліджуючи аудит в історичному аспекті, можна стверджувати, що він бере свій початок ще із виникнення обліку, оскільки потрібно було проводити контроль за господарською діяльністю. Наприклад, у середньовічній Європі, коли грамотних людей було мало, аудитором називали службовця, який повинен був вислуховувати звіти посадових осіб. На початковому етапі розвитку аудиту на аудитора покладалися функції контролю за діяльністю посадових осіб з метою викриття фактів обману та шахрайства.

Тому ми сформуваємо поетапний розвиток аудиту від зародження і до сьогодні із зазначенням етапів, часових проміжків та короткої характеристики кожного з них (таблиця 2).

Таблиця 2. Тенденції розвитку науки про аудит**Table 2.** Trends of the audit science development

Етап	Період	Характеристика
Зародження (період до нашої ери)	700 р. до н. е. (Китай), III–II ст. до н. е. (Єгипет, Вавилон, Рим), I ст. до н. е. (Греція)	Існувала посада Генерального аудитора, призначали аудиторів для контролю рахівництва у конкретних володіннях і провінціях, проводилась інвентаризація майна
Формулювання (до 1700 років нашої ери)	1130 р. (Англія, Шотландія), 1394 р. (Італія), 1631 р. (Америка)	Був виданий перший законодавчий акт, що регулював аудиторську діяльність та направлено бухгалтера для аналізу надходження податків
Визначення	1716 р. (Росія)	Петро I у військовому статуті «Табелі про ранги» до військових чинів відніс аудитора, пізніше аудиторів було переведено в цивільні чини
Виникнення як інституції	1805 р. (Шотландія), 1833 р. (Росія)	Видано аудиторський довідник, де наведено імена 17 аудиторів. Заснована школа, названа пізніше Аудиторським училищем
Стрімкий розвиток	1844 р. (Великобританія) 1880 р. (Англія) 1886 р. (США) 1887 р. (США)	Закони про компанії, відповідно до яких підприємства були зобов'язані один раз протягом року запрошувати незалежного аудитора для перевірки й підтвердження звітності. Заснований інститут присяжних бухгалтерів (так званих «аудиторів»). Ухвалений закон, який регулював аудиторську діяльність. Організована асоціація «Аудит»
Стандартизація (з 1917 по сьогодні)	1917 р. (США) 1948 р. (США) 1989 р. (Україна) 1993 р. (Україна)	Ухвалено перший стандартний висновок. Американський інститут затвердив «Загальноприйнятий стандарт аудиту». Створено дочірнє підприємство консультаційної фірми «Інаудит». Прийнято ЗУ «Про аудиторську діяльність», створено Аудиторську палату та Спільку аудиторів України

Примітка: сформовано автором на основі наукових джерел.

Сьогодні «аудит» у загальному розумінні цього слова набуває доволі широкого значення та може бути використаний для аналізу різних сфер діяльності підприємства: фінансової, виробничої, маркетингової чи техніко-технологічної.

Традиційною ознакою класифікації аудиту є його класифікація на аудит фінансової звітності, аудит на відповідність та операційний (управлінський, ефективності тощо). При цьому ознака такої класифікації отримує різноманітну назву (об'єкт перевірки, цільова спрямованість, ступінь охоплення сфер діяльності, призначення тощо). Відомі американські вчені А. Аренс, Дж. Лоббек аудит класифікують за трьома типами [12, с. 11–12] (подібна класифікація наведена і в «Аудиті Монтгомері» [13, с. 38–41]: операційний – перевірка будь-якої сфери процедур та методів функціонування господарської системи з метою оцінювання продуктивності та ефективності; аудит на відповідність – перевірка дотримання в господарській системі специфічних правил, вимог, розпоряджень, що доведені вищим керівництвом (адміністрацією); аудит фінансової звітності – перевірка відповідності фінансової

звітності певним критеріям. Серед українських вчених повніше класифікацію аудиту за його видами здійснив Ф. Ф. Бутинець у підручнику «Аудит» [14, с. 37], де виділено бухгалтерський, управлінський, екологічний аудит та аудит фінансової звітності. Інші автори пропонують вузку класифікацію: поділ аудиторської перевірки залежно від об'єкта перевірки (або спрямованості) на аудит фінансової (бухгалтерської) звітності та спеціальний аудит, спрямований на перевірку конкретних питань діяльності господарюючого суб'єкта [15, с. 15–20]. У книзі «Аудит Монтгомері» зазначено, що «визначення аудиту повинно бути досить широким, щоб ним можна було охопити усе розмаїття типів та цілей перевірки» [13, с. 19].

На основі наукових джерел сформовано власну класифікацію аудиту залежно від напрямку застосування та сфери охоплення даних. Виділимо наступні напрями проведення аудиту на підприємстві:

- концентричний – зосереджений на проведенні аналізу конкретного, наперед визначеного показника, який є досить вагомим у діяльності підприємства, оскільки зміна його динаміки різко впливає на динаміку змін інших показників;
- вертикальний – проводиться аналіз за ієрархічною структурою підприємства відповідно до поставлених цілей з метою виявлення різних зловживань, зокрема фінансових;
- горизонтальний – здійснюється з метою аналізу та оцінювання діяльності різних сегментів підприємства відносно поставлених планових завдань; виявлення взаємозв'язків між ними; відхилень у виконанні в розрізі використовуваних ресурсів; подавання підсумкових звітів щодо дотримання функціональності та раціональності їх взаємодії;
- гетерогенний – характеризується проведенням аналітики групи показників, які пов'язані між собою певними зв'язками. Основним мотивом такого аудиту є виявлення фінансових резервів для проникнення у нові галузі або розширення існуючої діяльності.

Ці напрями можна застосовувати на підприємстві у сукупності та кожен окремо. Усе залежить від того, з якою метою проводиться аудит.

Прийняття рішення про використання того чи іншого напрямку аудиту може призвести до додаткових можливостей: доступ до нових технологій, виявлення фінансових та інших резервів діяльності, виявлення зловживань, крадіжок, шахрайства та недотач.

Павлова К. А. виокремлює кілька проблем, пов'язаних із розвитком аудиту в Україні:

- 1) суттєвий негативний вплив «тіньового» бізнесу;
- 2) негативний вплив буквального перекладу іноземних стандартів та концепцій без урахування особливостей економічного розвитку нашої країни;
- 3) відсутність стандартних форм аудиторських документів;
- 4) державні професійні організації бухгалтерів не є масштабними, тому це перешкоджає процесу обговорення та вирішення проблемних питань бухгалтерської практики [3, с. 100].

На нашу думку, проблемами розвитку аудиту в Україні сьогодні є:

- нестабільність господарського та податкового законодавств;
- посилення конкуренції;
- політична нестабільність у країні;
- недостатність чітко визначеної стратегії розвитку підприємств;
- незадовільне використання фінансових ресурсів;
- недосконалі інвестиційна політика.

Для того, щоб можна було частково мінімізувати проблеми аудиту, на нашу думку, необхідно виконати такі кроки:

- 1) визначити основні тенденції розвитку науки про аудит в Україні;
- 2) на основі сформованих тенденцій провести системний аналіз теоретичних основ застосування аудиту на підприємстві та чітко сформулювати межі відповідальності усіх сторін, які братимуть участь у проведенні аудиту;
- 3) дати можливість частково опиратися на результати міжнародних аудиторських перевірок залежно від конкретної ситуації, особливо, якщо такої ще не було в українській практиці;
- 4) визначити закономірності в системі оцінювання;
- 5) дослідити сучасний стан аудиторської діяльності в Україні з метою виявлення проблемних сторін функціонування в сучасних ринкових умовах із зазначенням ключових чинників впливу;
- 6) проаналізувати основні показники діяльності діючих аудиторських фірм для виявлення ключових індикаторів успішності для подальшого розвитку аудиту в Україні;
- 7) розробити чітку методику оцінювання аудиту на підприємствах.

Наведені кроки можна розглядати як перспективну стратегію розвитку аудиту в Україні, оскільки на виконання цих кроків потрібно затратити значну кількість ресурсів та часу.

Аудит можна використовувати при формуванні портфельної стратегії підприємства з метою забезпечення стабільного функціонування підприємства як один із її компонентів, в якому буде чітко зазначено механізм проведення та часові проміжки його проведення. З одного боку, аудит – це важливий елемент у діяльності підприємства, оскільки вказує, які конкретно стратегічні цілі і в яких стратегічних напрямках можуть зазнавати невдач. З другого боку, аудит значною мірою забезпечує стратегічну гнучкість підприємства, оскільки вчасне його проведення дає можливість швидко відреагувати на конкретні показники та унеможливити дисбаланс розвитку підприємства.

Для того, щоб можна було оцінити вплив аудиту на результати діяльності підприємства, необхідно здійснити відповідні розрахунки, які даватимуть певний цифровий показник проведення аудиту на підприємстві, на основі якого можна буде зробити конкретні висновки стосовно проведення аудиту.

З цією метою ми розробили для можливого використання такі показники:

1. Абсолютний рівень проведення аудиту. Визначається загальною кількістю аналізованих чинників, що не пов'язані між собою. Для цього окремо виділяється їх кількість та питома вага: а) фінансовий сектор; б) виробництво; в) науково-технічний сегмент та інші.

Питома вага цих чинників визначається діленням кількості чинників певної групи на загальну кількість чинників. При цьому слід враховувати, що при визначенні даного показника до уваги беруться лише ті чинники, які відносяться до певної групи аналізованого сегмента.

2. Інтегральний показник аудиту, що враховує кількість чинників для проведення аналізу та їх вклад у формування грошового доходу підприємства.

Підхід базується на використанні формули визначення коефіцієнта зосередженості. Коефіцієнт аудиту за цим підходом розраховується згідно з виразом:

$$K_d = 1 - \frac{100}{\sum_{i=1}^n PB_i(2N_i - 1)}, \quad (1)$$

де N_i – порядковий номер чинника в ранжованому ряді, побудованому за спадним принципом: чинник, який займає найбільшу питому вагу в структурі підприємства, присвоюється перший номер, а найменшому – останній; PB_i – частка i -ого чинника в структурі підприємства, коефіцієнт.

Обидва ці показники можна вважати як загальний підхід для визначення проведеного аудиту на підприємстві. На нашу думку, ці показники дають суцільне уявлення про проведення аудиту. Для того, щоб можна було детальніше оцінити аудит, необхідний глибший аналіз, направлений на врахування конкретних особливостей досліджуваного підприємства.

Висновок. Вибір конкретного виду чи напряму проведення аудиту залежить, у першу чергу, від характеристик, притаманних кожному конкретному підприємству. Характерною особливістю застосування аудиту на підприємстві є визначення конкретних цілей чи показників, які мають бути проаналізовані у зазначений термін із наведенням підсумкових результатів роботи, що сприятимуть покращенню майбутнього розвитку суб'єкта господарювання. Керівництво за рахунок застосування аудиту може збільшити прибутки, здійснити перерозподіл капіталовкладень з метою зменшення ймовірності появи ризиків у тій чи іншій сфері діяльності та здійснити переосмислення діючої стратегії в цілому. При цьому слід також враховувати, що відповідно збільшується рівень витрат, які несе за собою власне проведення самого аудиту та поява певної невизначеності від результатів проведення аудиту, тобто його підсумків.

Conclusions. The choice of the specific type or direction of the audit depends, first of all, on the characteristics peculiar to each particular enterprise. The characteristic feature of audit application at the enterprise is the determination of specific goals or indicators that need to be analyzed within specified period summarizing the results promoting the improvement of the future businesses development. Executive management, in its turn, due to the audit use can increase its profits, redistribute capital investments in order to reduce the probability of risks in one or another activity area and reconsider the current strategy as a whole. It should be also taken into account that, hence, the expenditure level is increased resulting in auditing and uncertainty occurrence from the audit results, i. e., its outcomes.

Список використаної літератури

1. Шевчук О., Здирко Н. Аудит в Україні – проблеми та перспективи розвитку. Економічний аналіз: збірник наукових праць. 2010. Вип. 6. С. 531–533.
2. Львів В. Ю. Інноваційні аспекти розвитку аудиту в Україні. Інноваційна економіка. 2010. № 16. С. 83–86.
3. Гуцаленко Л. В., Пришляк Н. В. Аудит в Україні: розвиток, проблеми та шляхи їх вирішення. Інноваційна економіка. 2011. № 20. С. 97–101.
4. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики / пер. з англ. О. В. Селезньов, О. Л. Ольховікова, О. В. Гик, Т. Ц. Шарашидзе та ін. Київ: СТАТУС, 2006. 1152 с.
5. Офіційний сайт Аудиторської палати України. URL: <https://www.apu.com.ua/> (дата звернення: 01.02.2020).
6. Арнс А. Аудит. М.: Финансы и статистика, 1995. 560 с.
7. Робертсон Дж. К. Аудит. М.: КРМГ и «Контакт», 1993. 496 с.
8. Бутинець Ф. Ф. Аудит: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. Житомир: Рута, 2006. Т. 3. 512 с.

9. Ільїна С. Б. Основи аудиту: навч.-практ. посіб. Київ: Кондор, 2009. 378 с.
10. Немченко В. В. Аудит: навч.-практ. посіб. Київ: Слово, 2011. 535 с.
11. Петрик О. А. Аудит: методологія і організація: монографія. Київ: КНЕУ, 2003. 260 с.
12. Аренс А., Лоббек Дж. Аудит. М.: Финансы и статистика, 2003. 560 с.
13. Дефлиз Ф. Л., Дженик Г. Р., О'Рейли В. М., Хирш М. Б. Аудит Монтгомери / пер. з англ. Я. В. Соколова, Москва, 1997. 542 с.
14. Бутинець Ф. Ф. Аудит: підручник. Житомир: Рута, 2002. Т. 2. 672 с.
15. Булгакова Л. И. Аудит в России: механизм правового регулирования. М.: Волтерс клевер, 2005. 256 с.

References

1. Shevchuk O., Zdirko N. Audy`t v Ukrayini – problemy` ta perspekty`vy` rozvy`tku. Audit in Ukraine – problems and prospects for development. Economic analysis: a collection of scientific works. 2010. Vol. 6. P. 531–533. [In Ukrainian].
2. Ilyin V. Yu. Innovacijni aspekty` rozvy`tku audy`tu v Ukrayini. Innovative aspects of audit development in Ukraine. Innovative economy. 2010. No. 16. P. 83–86. [In Ukrainian].
3. Gutsalenko L. V., Prishlyak N. V. Audy`t v Ukrayini: rozvy`tok, problemy` ta shlyaxy` yix vy`rishennya. Audit in Ukraine: development, problems and solutions. Innovative economy. 2011. No. 20. P. 97–101. [In Ukrainian].
4. Seleznev O. V., Olkhovikova O. L., Hik O. V., Sharashidze T. Z. and others. Mizhnarodni standarty` audy`tu, nadannya vpevnenosti ta ety`ky`. International standards on auditing, assurance and ethics. Kyiv: STATUS. 2006. 1152 p. [In Ukrainian].
5. Oficijny`j sayt Audy`tors`koyi palaty` Ukrayiny`. Official site of the audit chamber of Ukraine. URL: <https://www.apu.com.ua> (accessed 01 February 2020). [In Ukrainian].
6. Ahrens A. Audy`t. Moscow: Finance and statistics, 1995. 560 p. [In Russian].
7. Robertson J. K. Audy`t. Moscow: KRMG and Contact, 1993. 496 p. [In Russian].
8. Butinets F. F. Audy`t: pidruchny`k dlya studentiv special`nosti «oblik i audy`t» vy`shhy`x navchal`ny`x zakladiv. Audit: a textbook for students of specialty “accounting and audit” of higher education institutions. Zhytomyr: Ruta, 2006. Vol. 3. 512 p. [In Ukrainian].
9. Ilyina S. B. Osnovy` audy`tu: navchal`no-prakty`chny`j posibny`k. Fundamentals of audit: study-practice tool. Kiev: Condor, 2009. 378 p. [In Ukrainian].
10. Nemchenko V. V. Audy`t: navchal`no-prakty`chny`j posibny`k. Audit:teaching-practice tool. Kiev: Word, 2003. 535 p. [In Ukrainian].
11. Petryk O. A. Audy`t: metodologiya i organizaciya. Audit: methodology and organization: monograph. Kyiv: KNEU, 2003. 260 p. [In Ukrainian].
12. Arens A., Lobbeck J. Audy`t. Moscow: Finances and statistics, 2003. 560 p. [In Russian].
13. Deflease F. L., Jenick G. R., O'Reilly W. M. and Hirsch M. B. Audy`t Montgomery`. Montgomery Audit. Moscow, 1997. 542 p. [In Russian].
14. Butinets F. F. Audy`t: pidruchny`k. Audit: a textbook. Zhytomyr: Ruta, 2002. Vol. 2. 672 p. [In Ukrainian].
15. Bulgakova L. I. Audy`t v Rossy`y`: mexany`zm pravovogo reguly`rovany`ya. Audit in Russia: the mechanism of legal regulation. Moscow: Walters clover, 2005. 256 p. [In Russian].

УДК 657.6:658.149.3:338.5

ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

Лариса Титенко; Святослав Богдан

Університет державної фіскальної служби України, Ірпінь, Україна

Резюме. Досліджено теоретико-методичні аспекти трансфертного ціноутворення суб'єкта підприємницької діяльності для формування комплексної інформаційної системи управління підприємством із розгалуженою структурою. Виявлено передумови застосування операцій, пов'язаних із трансфертним ціноутворенням, у структурі управлінського обліку великих суб'єктів підприємницької діяльності. Систематизовано наукові підходи до трактування сутності трансфертного ціноутворення та трансфертних цін. Визначено критерії, що розкривають змістовну сутність трансфертного ціноутворення як інструменту управлінського обліку. Наведено власне визначення трансфертного ціноутворення як інтегруючого інструменту управлінського обліку. Побудовано концептуальну модель трансфертного ціноутворення, яка представляє інструментарій оцінювання якості управління дочірніх підприємств (підрозділів, філій, структурних одиниць) за рахунок задоволення критеріїв роботи для кожної структурної одиниці, що входять до складу підприємства. Розглянуто практику застосування методів трансфертного ціноутворення в управлінському обліку і, відповідно, застосування трьох видів трансфертних цін (на основі ринкових цін, на основі собівартості, на основі договірних цін), а також їх різних модифікацій, які підприємства можуть використовувати при передаванні товарів, виконанні робіт й наданні послуг. Обґрунтовано, що характер моделей трансфертного ціноутворення є економіко-математичним, тобто застосування в управлінському обліку економіко-математичних моделей має на меті здійснення діагностики внутрішніх процесів за допомогою логічних схем і математичних методів, таких як лінійне програмування, розробити найвигіднішу для підприємства програму виробництва та схему руху фінансових потоків. Висунуто гіпотезу, що максимізація прибутку в моделях трансфертного ціноутворення не є пріоритетним завданням, а трансфертні ціни встановлюються в результаті довготривалих переговорів. Запропоновано застосування моделей трансфертного ціноутворення здійснювати в комплексі із системою ключових показників ефективності (KPI) та збалансованою системою показників (BCS).

Ключові слова: трансфертна ціна, трансфертне ціноутворення, управлінський облік операцій трансфертного ціноутворення, центри відповідальності, методи та моделі трансфертного ціноутворення.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.087

Отримано 19.04.2020

UDC 657.6:658.149.3:338.5

TRANSFER PRICING AS A MANAGEMENT ACCOUNTING TOOL

Larysa Tytenko; Sviatoslav Bohdan

University of the State Fiscal Service of Ukraine, Irpin, Ukraine

Summary. The theoretical and methodological aspects of business entity transfer pricing for the formation of complex information management system for the enterprise with multidivisional structure are investigated in this paper. The assumptions of transfer pricing transactions use in the management accounting structure for large business entities are identified. Scientific approaches to the interpretation of transfer pricing essence and transfer prices are systematized. The criteria that reveal the content-related essence of transfer pricing as an integrating management accounting tool are identified. The own definition of transfer pricing as an integrating management accounting tool is given. The conceptual transfer pricing model which is a tool kit for

assessing the quality of subsidiaries management (subdivisions, branches, structural units) due to the operation criteria meeting for each structural unit included in the enterprise structure is constructed. Practical aspects of transfer pricing methods application in management accounting and, relatively, application of three types of transfer prices (on the basis of market prices, on the basis of cost value, on the basis of contracted prices) as well as their various modifications that business structures use for goods transfer, work performance, and services supply are considered in this paper. It is substantiated that transfer pricing models character is economic and mathematical, that is, economic and mathematical models use in management accounting is aimed at internal processes diagnosis and development of the most favorable production program and financial flow chart by means of logical circuits and mathematical methods, such as linear programming. It is hypothesized that profit maximization in transfer pricing models is not a foreground job, and transfer prices are determined as a result of long-lasting negotiations. It is proposed to use transfer pricing models in combination with Key Performance Indicator (KPI) and Balanced Scorecard (BCS).

Key words: transfer price, transfer pricing, management accounting for transfer pricing operations, responsibility centers, transfer pricing methods and models.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.087

Received 19.04.2020

Постановка проблеми. Сучасний стан вітчизняної економіки характеризується високим ступенем концентрації капіталу в багатьох галузях національного господарства. Аналіз тенденцій глобалізації з урахуванням таких особливостей вітчизняної економіки, як висока монополізація найрентабельніших сфер економіки бізнесом, дозволяє припустити, що ступінь монополізації вітчизняної економіки в середньотерміновій перспективі буде посилюватися. Сформована в економіці тенденція до концентрації капіталу висуває нові вимоги до облікового забезпечення управління. Необхідними умовами забезпечення конкурентоспроможності продукції великого підприємства є надання значної автономності підрозділам і створення інформаційної системи, яка виконує функцію протидії широким повноваженням менеджерів середньої ланки. Трансфертне ціноутворення є інструментом, що дозволяє керівництву підприємства в рамках певних меж делегувати менеджерам підрозділів повноваження щодо визначення обсягу та цін продукції, що випускається і водночас координувати їх дії таким чином, щоб зусилля менеджерів були спрямовані на поліпшення фінансових результатів господарюючого суб'єкта в цілому. В даний час обліково-інформаційне забезпечення операцій із застосуванням трансфертних цін не повною мірою відповідає сучасним вимогам управління великими підприємствами. Облік операцій із застосуванням трансфертних цін часто ототожнюється з калькулюванням собівартості продукції та її розподілом за місцями виникнення витрат, при цьому інформаційний потенціал трансфертного ціноутворення залишається значною мірою недооцінений. Облік у системі трансфертного ціноутворення, що базується на методі подвійного запису, здатний надавати інформацію про результати роботи підрозділів так, ніби вони функціонують як автономні суб'єкти. Використання такої інформації керівництвом підприємства може істотно розширити можливості оцінювання якості рішень, що приймаються менеджерами середньої ланки. Водночас діючі нормативно-правові документи з бухгалтерського обліку та оподаткування, які накладають певні обмеження на розрахунки між пов'язаними сторонами, мають ряд прогалин і знаходяться в стані трансформації, що створює додаткові складності для підприємств, які впроваджують трансфертне ціноутворення. Недостатня вивченість даних проблем обґрунтовує необхідність подальшого дослідження обліку операцій із застосуванням трансфертних цін та можливостей автоматизації даних операцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням трансфертного ціноутворення в системі управлінського обліку займалися такі вітчизняні вчені, як П. Й. Атамас, О. М. Десятнюк, М. Б. Кулинич, Д. Ю. Мельник, Л. В. Овод, Л. П. Радецька, А. В. Рябов, П. Т. Саблук, О. І. Черевко, К. В. Шевчук та інші. Проте питання систематизації наукових положень щодо сутності, методів та моделей

трансфертного ціноутворення як інструменту управлінського обліку залишається відкритим.

Метою дослідження є систематизація теоретико-методичних аспектів трансфертного ціноутворення суб'єкта підприємницької діяльності для формування комплексної інформаційної системи управління.

Постановка завдання. Для досягнення поставленої мети визначено такі наукові завдання: дослідити сутність, наукові підходи та навести загальну характеристику трансфертного ціноутворення як інструменту управлінського обліку; розглянути й систематизувати методи та моделі трансфертного ціноутворення в системі управлінського обліку.

Для вирішення поставлених завдань використано такі методи: аналіз, синтез, індукція, дедукція, конкретизація, абстрагування, метод логічного дослідження, порівняння та критичного оцінювання, структурно-логічного упорядкування та системності.

Виклад основного матеріалу. Поширення управлінського обліку підвищило роль застосування систем трансфертного ціноутворення в межах підприємства. Великі підприємницькі структури, здійснюючи реорганізацію в період чергового етапу бурхливого зростання, стикаються з питанням, які функції необхідно залишити всередині підприємства, а які дешевше і простіше віддати «на сторону».

Передумовою виникнення такого питання є той факт, що в компанії може налічуватися багато центрів витрат (транспортний відділ, відділ закупівель, господарський відділ тощо) і лише один центр доходів (відділ продажів), а також те, що відсутній зручний інструмент оцінювання вкладу кожного підрозділу в кінцевий результат. Даний факт породжує численні конфлікти і суперечки на зборах керівників підрозділів з приводу того, «хто вніс найбільший внесок у прибуток підприємств» і «хто важливіший для ефективного функціонування». В цьому випадку при зведенні окремих бюджетів центрів відповідальності в єдиний формат операційного бюджету промислового підприємства системи набуває необхідність у застосуванні інструментів трансфертного ціноутворення. Трансфертні ціни повинні встановлюватися так, щоб для кожного з центрів можна було визначити не тільки реальне значення витрат, але й прибутку, що в подальшому дозволить сформулювати розгорнуту інформаційну систему об'єктивного оцінювання ефективності й виявлення «вузьких місць». Розглядаючи сферу застосування трансфертного ціноутворення, необхідно відзначити, що трансфертні ціни можуть встановлюватися не тільки на товари, продукцію, послуги у виробничій сфері, але також й на ставки відсотків, дисконт по облігаціях і векселях, вартість майнових прав, на які передаються цінні папери, роялті та інше. Трансфертні ціни виступають тут в якості ціни надання капіталу. Цей факт розширює сферу застосування трансфертного ціноутворення на банківські та інші фінансово-кредитні організації, лізингові, страхові організації, фінансово-промислові групи.

Існує кілька підходів авторів до визначення поняття «трансфертного ціноутворення». При цьому в літературі зустрічаються думки, відповідно до яких одні автори розділяють поняття «трансфертна ціна» і «трансфертне ціноутворення», а інші вважають ці поняття ідентичними. Проведений аналіз показав відсутність єдності наукової позиції з питання визначення поняття «трансфертне ціноутворення» й суттєві відмінності в його розумінні різними авторами.

У зв'язку з вищезазначеним вважаємо за доцільне дослідити підходи до трактування сутності трансфертного ціноутворення, яке покликане розв'язати, наскільки велике коло завдань (таблиця 1).

Таблиця 1. Підходи до трактування сутності трансфертного ціноутворення

Table 1. Approaches to the interpretation of transfer pricing essence

№ з/п	Джерело	Трактування
<i>Трактування сутності поняття «трансфертне ціноутворення»</i>		
1	Шевчук К. В. [1, с. 66]	Трансфертне ціноутворення – процес, в якому беруть участь дві сторони: центр відповідальності, що передає виготовлену продукцію (послугу) і центр відповідальності, який приймає дану продукцію (послугу) з метою її споживання або переробки
2	Кулинич М. Б. [2, с. 160]	Трансфертне ціноутворення – методичний елемент управлінського обліку, заснований на децентралізації управління й розширенні відповідальності структурних підрозділів за результати його діяльності
3	Десятнюк О. М., Черевко О. І. [3, с. 46]	Трансфертне ціноутворення – процес впливу на фінансові показники роботи кожного учасника господарської операції при створенні та реалізації продукції для збільшення прибутку та досягнення мети бізнес-партнерів
<i>Трактування сутності поняття «трансфертна ціна»</i>		
1	Саблук П.Т. [4]	Трансфертна ціна – це ціна, визначена одним структурним підрозділом на продукт другому підрозділу тієї ж організації
2	Радецька Л. П., Овод Л. В. [5, с. 185]	Трансфертна ціна – ціна, за якою продукти або послуги одного центру відповідальності підприємства передаються іншому центру відповідальності цього підприємства
3	Атамас П. Й. [6, с. 147]	Трансфертна ціна – ціна, що використовується для визначення вартості продукції, товарів, послуг, які передаються центром прибутку іншим центрам відповідальності того ж підприємства
4	Рябов А. В., Мельник Д. Ю. [7, с. 69]	Трансфертна ціна – особливий різновид ціни, яка застосовується у внутрішніх розрахунках і опосередковує рух товарів, робіт або послуг між материнськими і дочірніми організаціями, філіями та іншими відокремленими підрозділами однієї компанії
5	Мюллер Г. [8]	Трансфертна ціна – це оплата за товари, якими обмінюються підрозділи одного й того ж підприємства

Джерело: систематизовано авторами.

Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що для розкриття сутності поняття «трансфертне ціноутворення», на наш погляд, необхідно брати до уваги такі критерії, що розкривають його сутність:

- 1) трансфертні ціни можуть встановлюватися як на ринкових принципах, так і відрізнятися від них для кожної зі сторін угоди;
- 2) трансфертні ціни утворюють систему взаємопов'язаних елементів з власними товарними, фінансовими й інформаційними потоками;
- 3) сфера застосування трансфертного ціноутворення не обмежується виробничими організаціями й може поширюватися на фінансово-кредитні, страхові та інші організації;
- 4) трансфертні ціни можуть застосовуватися не тільки всередині однієї юридичної особи, а й на рівні корпорації;
- 5) використання трансфертних цін є стратегічним інструментом управління на підприємстві;
- 6) трансфертні ціни застосовуються щодо товарів, продукції, робіт, послуг, які по своїй суті є проміжним продуктом або складовою в процесі виробництва кінцевого продукту.

Під трансфертним ціноутворенням, як інтегруючим інструментом управлінського обліку, пропонуємо розуміти процес формування спеціальних цін на товари, продукцію, роботи, послуги при їх передаванні між взаємопов'язаними підрозділами й організаціями

в процесі виробництва кінцевого продукту, які утворюють систему взаємопов'язаних облікових показників, для досягнення стратегічних цілей. Трансфертні ціни в цьому випадку виступають як ціни передавання товарів, продукції, робіт, послуг у системі трансфертного ціноутворення.

У переважній більшості наукових досліджень трансфертне ціноутворення розглядається з точки зору оподаткування операцій транснаціональних корпорацій, структурні підрозділи яких дислоковані в різних країнах світу. Натомість, у даній роботі піддані критичному розгляду проблеми трансфертного ціноутворення в системі управлінського обліку.

Концептуальну модель трансфертного ціноутворення як інструменту управлінського обліку відображено на рисунку 1.



Рисунок 1. Концептуальна модель трансфертного ціноутворення як інструменту управлінського обліку

Figure 1. Conceptual model of transfer pricing as management accounting tool

Джерело: розроблено авторами.

Трансфертне ціноутворення, зокрема, являє собою інструментарій оцінювання якості управління дочірніх підприємств (підрозділів, філій, структурних одиниць) за

рахунок задоволення критеріїв роботи для кожної структурної одиниці, що входить до складу підприємства. Воно може слугувати базою для встановлення обсягу внутрішніх продажів, прибутку й рентабельності, а також концентрує увагу головних керівників на таких питаннях, як узгодження діяльності підрозділів з материнським підприємством та політикою його керівництва, обґрунтованість розподілу витрат і активів між відокремленими одиницями, в тому числі з урахуванням обсягу взаємних поставок, правильність розподілу витрат при зберіганні запасів, необхідність покращення показників фінансової звітності й удосконалення застосовуваних систем обліку витрат.

Трансфертне ціноутворення, як інструмент управлінського обліку, ставить перед бухгалтером-аналітиком питання: чи слід продавати вироблений продукт іншим структурним одиницям підприємства за спеціальними цінами? Якщо так, то в яких обсягах він буде призначений для продажу на внутрішньому і на зовнішньому ринках і яка буде трансфертна ціна на кожному етапі передавання? Система трансфертного ціноутворення виникає при позитивній відповіді на перше питання й диференціюється залежно від застосовуваних методів і моделей трансфертного ціноутворення.

У практиці існують три методи трансфертного ціноутворення в управлінському обліку і три види трансфертних цін, а також їх різні модифікації, які підприємства можуть використовувати при передаванні товарів, виконанні робіт та наданні послуг (таблиця 2).

Таблиця 2. Методи трансфертного ціноутворення в управлінському обліку

Table 2. Methods of transfer pricing in management accounting

Підходи до визначення трансфертної ціни	Позитивний	На основі ринкових цін	Ціни встановлюються на основі преїскурантних цін на такі ж або схожі товари або послуги; іншими словами – це фактична ціна, за якою підприємство-постачальник здійснює реалізацію продукції зовнішнім споживачам або це ціна, яку пропонує конкурент на відповідному ринку: $P_{трансф} = P_{ринк}$	
	Нормативний	На основі собівартості, визначеної за:	Маржинальними витратами	Маржинальні витрати дорівнюють змінним короткотерміновим витратам, які складаються з прямих змінних витрат та змінних непрямих витрат
			Нормативними витратами	Науково-обґрунтована величина витрат економічних ресурсів для виготовлення продукції у періоді
			Повними витратами	Встановлення трансфертних цін на основі всієї суми витрат на всі ресурси, які витрачені на продукт або послугу в короткотерміновому періоді
			Подвійною ставкою	Двом взаємодіючим організаціям (постачальнику і покупцеві) встановлюються різні трансфертні ціни
На основі договірних цін	Трансфертні ціни на основі переговорів розглядаються як ціни, що встановлені в результаті угоди сторін – сторони 1 (підприємства), що поставляє продукцію (товари, роботи і послуги), і сторони 2 (підприємства), що здійснює приймання даної продукції та визначається як сума загальних витрат і маржинального доходу на одиницю продукції у формі втраченої вигоди підприємства-постачальника: $P_{трансф} = TC + MR_{alt}$			

Джерело: систематизовано авторами на основі [9, с. 63; 10. 11, с. 535].

За даними окремих досліджень [9–11] поширеніші методи трансфертного ціноутворення на основі собівартості, причому найбільше поширення мають методи на основі повних і нормативних витрат. Далі за ступенем поширеності розташувалися методи на основі ринкових цін і на основі переговорів.

Звертаючись до дослідження моделей трансфертного ціноутворення (таблиця 3), слід зазначити, що характер цих моделей є економіко-математичним. Іншими словами, застосування в управлінському обліку економіко-математичних моделей має на меті здійснення діагностики внутрішніх процесів й за допомогою логічних схем та математичних методів, таких, як лінійне програмування, розробити найвигіднішу для підприємства програму виробництва і схему руху фінансових потоків.

Таблиця 3. Моделі трансфертного ціноутворення в управлінському обліку

Table 3. Models of transfer pricing in management accounting

Модель трансфертного ціноутворення	Сутність та особливості
Модель Гіршлейфера	Пошук оптимальної трансфертної ціни з параметром випуску продукції, що максимізує прибуток (трансфертна ціна дорівнювала маржинальним витратам), за допомогою побудови кривих маржинального доходу та маржинальних витрат
Модель Шиллінглова	Пошук оптимального обсягу реалізації продукції внутрішнім фірмам та зовнішньому ринку за умови рівності маржинального доходу та маржинальних витрат за допомогою побудови графіку залежності маржинального доходу від обсягів виробництва
Модель Екклеса	Пошук методу трансфертного ціноутворення на основі матриці диференціації вертикальної інтеграції компанії і диверсифікації з квадрантами методів
Модель Спайсера	Пошук доцільного методу трансфертного ціноутворення на основі матриці диференціації рівня торгівлі між підрозділами та ступеня трансакційної специфічності інвестицій з квадрантами методів

Джерело: систематизовано авторами на основі [9–11].

Зокрема цікавлять біхевіористичні моделі трансфертного ціноутворення, серед розробників яких можна виділити Р. Куертена і Д. Марча [10]. У моделі, що враховує поведінкові аспекти управлінського обліку, компанія представлена як об'єднання учасників з протилежними інтересами. Максимізація прибутку в моделі не є пріоритетним завданням, а трансфертні ціни встановлюються в результаті довготривалих переговорів. Однак біхевіористичні моделі трансфертного ціноутворення наразі не застосовуються на практиці у зв'язку зі зміною парадигми ведення бізнесу. Зазначимо, що розглянуті моделі є класичними моделями трансфертного ціноутворення. Однак зі зміною підходів до управління з обов'язковим урахуванням фактора стратегічного розвитку, пропонуємо використовувати оптимізаційні моделі визначення трансфертних цін на основі концепції, що набула широкого використання у сучасних підприємницьких структурах, а саме – система ключових показників ефективності (Key Performance Indicators – KPI), яка є інструментом оперативного контролінгу. За результатами дослідження підходів та засновуючись на принципах формування системи ключових показників KPI, побудуємо модель трансфертного ціноутворення в управлінському обліку, адаптовану до вітчизняної системи господарювання підприємств (рисунок 2).

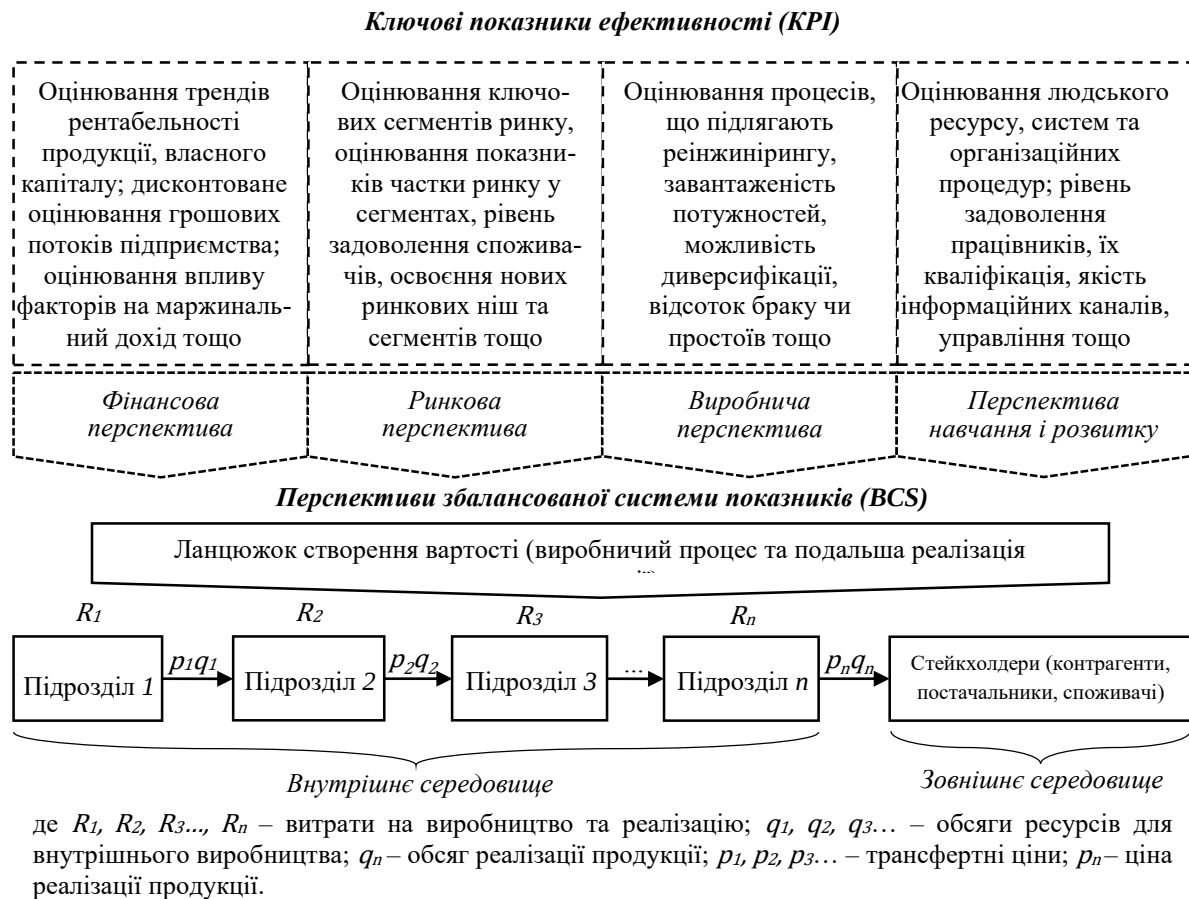


Рисунок 2. Модель трансфертного ціноутворення, адаптована до впровадження на вітчизняних підприємствах

Figure 2. Model of transfer pricing, adapted for implementation at national enterprises

Джерело: розроблено авторами.

Інформаційно-управлінським забезпеченням процесу визначення трансфертних цін на основі оптимізаційної моделі максимізації доходів виступають ключові показники ефективності в структурі збалансованої системи показників. Слід зазначити, що набори збалансованих показників індивідуальні для кожної зі структурних одиниць компанії й відображають специфіку діяльності структурної одиниці. Часткові набори збалансованих показників повинні бути створені для оцінювання діяльності центрального керівництва й компанії в цілому.

Висновки. Під трансфертним ціноутворенням, як інтегруючим інструментом управлінського обліку, запропоновано розуміти процес формування спеціальних цін на товари, продукцію, роботи, послуги при їх передаванні між взаємопов'язаними підрозділами й організаціями в процесі виробництва кінцевого продукту, які утворюють систему взаємопов'язаних облікових показників для досягнення стратегічних цілей. Зважаючи на питання вибору методів і моделей визначення трансфертних цін зі зміною підходів до управління з обов'язковим урахуванням фактора стратегічного розвитку доцільно використовувати оптимізаційні моделі визначення трансфертних цін на основі концепції, що набула широкого використання у сучасних підприємницьких структурах, а саме – система ключових показників ефективності, яка є інструментом оперативного контролінгу. Інформаційно-управлінським забезпеченням процесу визначення трансфертних цін на основі оптимізаційної моделі максимізації доходів виступають ключові показники ефективності в структурі збалансованої системи показників.

Conclusions. Thus, we propose to consider transfer pricing being an integrating management accounting tool, as the process of formation of special prices for goods, products,

works, services in their transfer between interrelated subdivisions and organizations in the process of final product manufacturing, which forms the system of interconnected accounting indicators in order to achieve the strategic goals. Taking into account the choice of transfer pricing methods and models with changing approaches to management with compulsory consideration of strategic development factor, it is reasonable to use optimization models of transfer pricing determination based on the concept widely used in modern business structures, such as, the system of key performance indicators, which is the operational control tool. Key performance indicators in balanced scorecard structure are the information and management support of the process of transfer prices determination on the basis of optimization model of income maximization.

Список використаної літератури

1. Шевчук К. В. Застосування трансфертного ціноутворення для оцінювання діяльності центрів відповідальності. *Фінанси, облік і аудит*. 2012. № 7. С. 65–73.
2. Кулинич М. Б. Трансфертне ціноутворення як методичний прийом управлінського обліку центрів відповідальності. *Вісник ТНЕУ*. 2016. С. 159–167.
3. Десятнюк О. М., Черевко О. В. Теоретико-методологічні засади формування трансфертного ціноутворення на мікрорівні в умовах вітчизняної економіки. *Економіст*. № 1. 2015. С. 45–48.
4. Словник-довідник фінансиста АПК / за ред. Саблука П. Т. К.: 1997. 234 с.
5. Радецька Л. П., Овод Л. В. Управлінський облік: навч. посіб. К.: ВЦ «Академія», 2007. 352 с.
6. Атамас П. Й. Управлінський облік: 2-ге вид.: навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2009. 440 с.
7. Рябов А. В., Мельник Д. Ю. Трансфертное ценообразование и контроль цен налоговыми органами. *Консультант*. 1999. № 23. С. 68–74.
8. Мюллер Г., Гернон Х., Милк Г. Учет: международная перспектива / пер. с англ. 2-е изд., стереотип. М.: Финансы и статистика, 1996. 652 с.
9. Bouwens J., Steens B. Full-Cost Transfer Pricing and Cost Management. *Journal of Management Accounting Research*. Fall 2016, Vol. 28, No. 3. P. 63–81. <https://doi.org/10.2308/jmar-51390>
10. Schuster P. Cost and Management Accounting. In: *Transfer Prices and Management Accounting*. Springer Briefs in Accounting. Springer, Cham. 2015. URL: https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-319-14750-5_1.
11. Smolarski J. M., Wilner N. and Vega J. G. Dynamic transfer pricing under conditions of uncertainty – the use of real options. *Journal of Accounting & Organizational Change*. 2019. P. 535–556. <https://doi.org/10.1108/JAOC-08-2018-0083>

References

1. Shevchuk K. V. Zastosuvannya transfertnogo cinoutvorenniya dlya ocinyuvannya diyalnosti centriv vidpovidalnosti. *Application of transfer pricing to evaluate the activity of the responsibility centers. Finansy, oblik i audyt*. 2012. No. 7. P. 65–73.
2. Kulynych M. B. Transfertne cinoutvorenniya yak metodychnyj pryjom upravlinskogo obliku centriv vidpovidalnosti. *Transfer pricing as a methodical method of managing accounting centers of responsibility. Visnyk TNEU*. 2016. P. 159–167.
3. Desyatnyuk O. M., Cherevko O. V. Teoretyko-metodologichni zasady formuvannya transfertnogo cinoutvorenniya na mikrorivni v umovax vitchyznyanoi ekonomiky. *Theoretical and methodological principles of the formation of transfer pricing at the micro level in the conditions of the domestic economy. Ekonomist*. 2015. No. 1. P. 45–48.
4. Sabluk P. T. Slovyk-dovidnyk finansysta APK. *Dictionary of the AIC financier*. K.: 1997. 234 p.
5. Radeczka L. P., Ovod L. V. Upravlinskyj oblik. *Management accounting*. K.: VCz “Akademiya”, 2007. 352 p.
6. Atamas P. J. Upravlinskyj oblik. *Management accounting*. K.: Centr uchbovoyi literatury, 2009. 440 p.
7. Ryabov A. B., Melnyk D. Yu. Transfertnoe cenoobrazovanye y kontrol cen nalogovumy organamy, *Transfer pricing and price control by tax authorities*. Konsultant. 1999. No. 23. P. 68–74.
8. Myuller G., Gernon X., Mylk G. Uchet: mezhdunarodnaya perspektyva. *Accounting: An International Perspective*. M.: Fynansy i statystyka, 1996. 652 p.
9. Bouwens J., Steens B. Full-Cost Transfer Pricing and Cost Management. *Journal of Management Accounting Research*. 2016. Vol. 28. No. 3. P. 63–81. <https://doi.org/10.2308/jmar-51390>
10. Schuster P. Cost and Management Accounting. In: *Transfer Prices and Management Accounting*. Springer Briefs in Accounting. Springer, Cham. URL: https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-319-14750-5_1.
11. Smolarski J. M., Wilner N. and Vega J. G. Dynamic transfer pricing under conditions of uncertainty – the use of real options. *Journal of Accounting & Organizational Change*. 2019. P. 535–556. <https://doi.org/10.1108/JAOC-08-2018-0083>

FINANCE, BANKING AND INSURANCE

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

УДК 658.3

ВИДАТКИ БЮДЖЕТУ НА НАДАННЯ ЖИТЛОВИХ СУБСИДІЙ ТА ЇХ ВПЛИВ НА СУСПІЛЬНИЙ ДОБРОБУТ

Тетяна Кізіма; Володимир Горин

Тернопільський національний економічний університет, Тернопіль, Україна

Резюме. Проаналізовано вплив видатків бюджету на програму житлових субсидій на рівень суспільного добробуту. Проаналізовано динаміку видатків бюджету на надання трансфертів населенню на оплату житлово-комунальних послуг та утримання житла, вказано на її тісний зв'язок із проведенням тарифної реформи в Україні, а також зміною підходів до призначення житлових субсидій. Доведено, що в умовах багаторазового підвищення тарифів на енергоресурси та комунальні послуги збільшення видатків бюджету на програму житлових субсидій та розширення доступу до неї домогосподарств дали можливість мінімізувати негативний вплив тарифної реформи на суспільний добробут. Проведений кореляційний аналіз і регресійне моделювання підтвердили тісну залежність та позитивний вплив видатків бюджету на програму житлових субсидій на рівень енергетичної бідності в Україні. Охарактеризовано основні причини зростання масштабів участі домогосподарств у програмі житлових субсидій, до яких зараховані, крім збільшення обтяжливості витрат на оплату комунальних послуг та енергоресурсів, також ментальні особливості населення, широкі можливості для приховування доходів, ліберальні умови призначення. Загрозило зростання видатків бюджету на функціонування програми житлових субсидій, навіть в умовах поліпшення економічної ситуації в країні, поставило питання про перегляд умов надання населенню трансфертів на оплату комунальних послуг та посилення їх адресності. Обґрунтовано, що вирішити проблему недостатньої адресності соціальної допомоги може інформатизація процедур перевірки обґрунтованості набуття права на соціальні виплати, а також встановлення жорсткіших умов для участі у програмі житлових субсидій. Однак новації порядку надання житлових субсидій не вирішують проблеми відсутності мотивації до економного споживання ресурсів. У зв'язку з цим обґрунтовано доцільність повного переходу на грошову форму надання соціальної допомоги з можливістю вільного розпорядження її зекономленою частиною. Також потребує вирішення проблема можливого несправедливого розподілу допомоги на оплату комунальних послуг у зв'язку з відмінностями в обсягах їх споживання.

Ключові слова: видатки бюджету, житлові субсидії, суспільний добробут, енергетична бідність, тарифи на енергоресурси та житлово-комунальні послуги.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.096

Отримано 03.05.2020

UDC 658.3

BUDGET EXPENDITURES FOR HOUSING SUBSIDIES PROVIDING AND THEIR IMPACT ON PUBLIC WELFARE

Tetyana Kizyma; Volodymyr Horyn

Ternopil National Economic University, Ternopil, Ukraine

Summary. *The budget expenditures for the housing subsidies program influence on public welfare is analyzed in this paper. The dynamics of the budget expenditures for providing the housing subsidies as well as and its connection with the implementation of tariffs reform in Ukraine are analyzed. In addition, changes in the approaches to the housing subsidies provision are reflected. Based on the analysis, it is confirmed that under conditions of multiple increase of the tariffs for energy resources and housing services, growth of budget expenditures for housing subsidies program and extension the accesses for participation in the housing subsidies program it is possible to minimize the negative impact of tariffs reform on public welfare. Carried out correlation analysis and regression modelling proved the close relation and positive impact of budget expenditures for housing subsidies program on energy poverty rate in Ukraine. Main reasons for the increased households participation in this the housing subsidies program are characterised. In addition to the increased housing services and the costs of energy resources, these reasons include the population mental characteristics, wide possibilities for income hiding as well as liberal conditions of the housing subsidies attribution. The threatening problem concerning the increase of budget expenditures on the housing subsidies program, even in the context of improving economic situation in the country results in reconsidering the conditions for the attribution of the housing subsidies and strengthening its target beneficiaries. In this paper, the authors prove that digitalization of the procedures for checking the eligibility for social benefits, as well as establishing more strict conditions for participation in the housing subsidies program can solve the problem of insufficient targeting of these social benefits. However, the innovations of the housing subsidy procedure do not solve the lack of motivation for economical resources consumption. In this regard, it is reasonable to transfer to the cash form of social benefits providing with the possibility of free disposal of its saved part. The problem of unfair distribution of utility bills support, due to differences in its consumption should be solved.*

Key words: *budget expenditures, housing subsidies, public welfare, energy poverty, tariffs for energy resources and housing services.*

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.096

Received 03.05.2020

Постановка проблеми. Невід'ємною ознакою сучасної цивілізованої держави є проведення активної соціальної політики, спрямованої на вирішення соціальних проблем і забезпечення гідного рівня добробуту для кожного громадянина країни. Актуальність проведення дієвої соціальної політики особливої гостроти набуває у транзитивних суспільствах, у яких відбувається кардинальне реформування усіх сфер економіки й суспільного життя. Зазвичай, економічні та суспільно-політичні реформи супроводжують зниження рівня життя населення, зростання рівня його диференціації за доходами і майновим статусом, підвищення показників депривації. У випадку, якщо держава не буде адекватно реагувати на ці негативні явища, вони можуть перерости в реальні загрози національній безпеці країни. Однак ефективність реагування держави на негативні наслідки трансформаційних процесів визначається не лише обсягами фінансових ресурсів, які вона спрямовує на вирішення соціальних проблем, але й умілим вибором підходів та методів до розподілу й використання цих коштів.

Упродовж багатьох років вітчизняна економіка вирізнялася безпрецедентними масштабами перехресного субсидування, квазіфіскальних операцій, що було наслідком патерналістської соціальної політики та відсутності політичної волі до запровадження конкурентного ринку енергоресурсів, переходу до ринкових підходів у функціонуванні житлово-комунальної сфери. Практика, коли тарифи на природний газ, електроенергію,

залізничні перевезення для промислових споживачів значно перевищують економічно обґрунтований рівень, тоді як тарифи для населення не покривають навіть витрат на їх надання, різко негативно впливала на фінансовий стан постачальних компаній та зумовлювала потребу в їх субсидуванні з боку держави. Крім відволікання з бюджету значних коштів, фіскальних втрат у вигляді недоотриманих податкових надходжень, встановлення занижених тарифів на енергоресурси та інші суспільні блага «розмивало» адресність соціального захисту, створювало сприятливе середовище для корупції та ін. Із започаткуванням тарифної реформи, коли в стислі терміни тарифи на основні комунальні послуги та енергоресурси зросли в кілька разів, постала необхідність у задіянні компенсаторних механізмів, що дали б можливість знизити негативний вплив тарифної реформи на рівень добробуту населення та упередити соціальний вибух. Таким механізмом стала програма житлових субсидій. Незважаючи на те, що програма загалом виконала призначення щодо мінімізації негативних наслідків для населення від тарифної реформи, у її функціонуванні зберігається ряд проблемних моментів, які потребують уваги з боку науковців та практиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Програма житлових субсидій є одним із найважливіших на сьогодні елементів фінансового регулювання суспільного добробуту в Україні, а видатки зведеного бюджету на її функціонування в останні роки характеризуються різким зростанням. Попри це, питання теорії та практики надання соціальних трансфертів, зокрема житлових субсидій перебувають практично поза увагою наукової спільноти, а наукові праці з цієї тематики мають поодинокий характер. Серед публікацій останніх років доцільно відзначити статті І. Сидор, де житлові субсидії згадані побіжно у контексті дослідження домінант впливу макроекономічних показників на суспільний добробут [1]; М. Ігнатишин та Я. Ковач, що висвітлюють проблемні моменти процедури призначення житлових субсидій [2]; М. Ананської та Д. Товкан, де розглянуто регіональні особливості надання житлових субсидій [3]. Серед зарубіжних науковців варто згадати праці С. Фенкгаузера та С. Тепіч [4], А. Морін Аллен [5], присвячені питанням впливу програм субсидування комунальних платежів на рівень бідності населення. Таким чином, питання дослідження теоретичного базису та практики функціонування програми житлових субсидій у контексті її впливу на рівень суспільного добробуту в Україні залишаються відкритими та потребують уваги з боку науковців і практиків.

Мета дослідження полягає у проведенні аналізу практики здійснення видатків бюджетів на надання житлових субсидій на оплату комунальних послуг та оцінюванні їх впливу на рівень суспільного добробуту в Україні.

Постановка завдання. Для досягнення поставленої мети визначено такі наукові завдання: проаналізувати динаміку та об'ємно-структурні параметри видатків бюджету на функціонування програми житлових субсидій; оцінити вплив тарифної реформи на рівень енергетичної бідності населення; оцінити зв'язок між динамікою рівня енергетичної бідності й кількісно-вартісними показниками надання житлових субсидій і обтяжливості оплати витрат на житлово-комунальні послуги для домогосподарств за допомогою методів кореляційного та регресійного аналізу; вказати на проблемні моменти функціонування програми житлових субсидій та окреслити шляхи їх вирішення.

Для вирішення поставлених завдань було використано такі методи: аналіз, синтез, узагальнення, індукція, методи кореляційного та регресійного аналізу, системний підхід.

Виклад основного матеріалу. Проведення реформи тарифів на житлово-комунальні послуги довело високий рівень дієвості фінансового регулювання суспільного добробуту через систему житлових субсидій. Роль цього регуляторного інструменту непомірно зросла із приведенням ціни енергоресурсів та житлово-комунальних послуг до їх справедливої ринкової вартості. Водночас з метою

розширення доступності програми житлових субсидій було знято деякі обмеження для її отримання. Внаслідок цього, якщо в 2010–2014 рр. щорічно за підрозділом допомоги у вирішенні житлового питання спрямовувалося з бюджетів різних рівнів в межах 2,2–3,6 млрд. грн., то з 2015 року ці показники почали стрімко зростати: 15,5 млрд. грн. – у 2015 році, 41,6 млрд. грн. – у 2016 році, близько 69,0 млрд. грн. – у 2017–2018 рр. Упродовж 4-річчя видатки бюджетів на субсидування житлово-комунальних послуг для населення зросли у кількадесят разів [6].

Більш предметно динаміку бюджетних трансфертів на надання пільг і житлових субсидій на оплату житлово-комунальних послуг та утримання житла висвітлює програмний підхід до класифікації видатків бюджету. Ці трансферти відображені за двома бюджетними програмами, які передбачають надання житлових субсидій та пільг на оплату житлово-комунальних послуг, субсидій та пільг на придбання твердого та рідкого пічного побутового палива, а також впровадженою з 2014 року бюджетною програмою надання адресної грошової допомоги внутрішньо переміщеним особам для відшкодування витрат на проживання, в тому числі оплату житлово-комунальних послуг. Сумарний обсяг бюджетних трансфертів населенню на оплату житлово-комунальних послуг та утримання житла «пикових» значень досяг у 2017–2018 рр., коли ці видатки щорічно складали 75,2–75,6 млрд. грн. Тільки зі зміною підходів до призначення житлових субсидій, переглядом соціальних пільг, заходами з детінізації доходів населення контингент реципієнтів цієї форми соціальних трансфертів почав поступово зменшуватися. У 2018 році, хоча загальний обсяг бюджетних видатків на надання пільг, житлових субсидій та адресної допомоги дещо збільшився, такий ріст був пов'язаний виключно із черговим здорожчанням житлово-комунальних благ, тоді як чисельність отримувачів субсидій скоротилася. Відповідна тенденція отримала більш виражене продовження у 2019 році (таблиця 1).

Таблиця 1. Видатки бюджетів на надання трансфертів населенню на оплату житлово-комунальних послуг та утримання житла в Україні у 2010–2019 рр., млрд. грн.

Table 1. Budget expenditures for social transfers providing for utility bills and housing maintenance in Ukraine in 2010–2019, billion UAH

2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Субвенція місцевим бюджетам на надання пільг та житлових субсидій населенню на оплату житлово-комунальних послуг та утримання житла									
5,13	6,07	6,72	6,05	6,17	17,99	44,12	69,74	69,98	44,83
Субвенція місцевим бюджетам на надання пільг та житлових субсидій населенню на придбання твердого та рідкого пічного побутового палива і скрапленого газу									
0,50	0,56	0,74	0,73	0,71	1,12	2,28	2,63	2,69	1,82
Надання щомісячної адресної допомоги внутрішньо переміщеним особам для покриття витрат на проживання, в т. ч. на оплату житлово-комунальних послуг									
–	–	–	–	0,00	3,32	3,16	2,80	2,92	2,99
Разом на програми соціальних трансфертів населенню на користування пільгами та утримання житла									
7,06	8,38	9,38	8,61	8,65	24,17	49,56	75,17	75,59	49,64
Питома вага витрат на утримання житла та комунальні послуги, % до сукупних витрат домогосподарств									
9,2	9,6	9,9	9,5	9,4	11,7	16,0	17,0	15,2	14,7
Субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на надання пільг з послуг зв'язку та інших передбачених законодавством пільг									
1,43	1,75	1,92	1,83	1,77	1,74	0,00	0,00	0,00	0,00

Джерело: складено за [6; 7].

В основі швидкого нарощування видатків бюджету на програми житлових субсидій лежать об'єктивні та суб'єктивні причини. З одного боку, стрімке підвищення тарифів на природний газ, електроенергію, житлово-комунальні послуги відповідним чином позначалося на кількості домогосподарств, для яких новий рівень витрат на оплату комунальних благ виявився надміру обтяжливим. У 2016–2017 рр. учасниками програми житлових субсидій було понад 40% домогосподарств країни.

Упродовж 2014–2016 рр. відбулося масштабне підвищення тарифів на основні комунальні блага. За цей період вартість електроенергії зросла сумарно в 2,97 раза, природного газу – у 8,62 раза, холодного водопостачання – в 2,57 раза, водовідведення – в 2,66 раза, гарячого водопостачання та опалення – в 4,93 раза. У 2017–2018 рр. темпи зростання тарифів значно зменшилися, однак вартість водопостачання та водовідведення за цей період зросла в 1,4 раза, природного газу – на чверть, електроенергії – в 1,3 раза [8].

Як свідчать результати соціологічних опитувань, стрімке здорожчання енергоресурсів та комунальних послуг перетворило питання підвищення тарифів на одну із найактуальніших проблем для населення. У випадку ігнорування з боку держави, такі рішення мали б катастрофічний вплив на рівень добробуту населення та могли б спровокувати соціальні заворушення й навіть втрату державності. Однак завдяки програмі житлових субсидій вдалося згладити негативні наслідки відмови від перехресного субсидування населення за рахунок інших споживачів (промисловості), що стало одним із важливих кроків з підготовки до лібералізації ринку енергоресурсів. Попри стрімке зростання тарифів у 2014–2015 рр. питома вага витрат на оплату комунальних послуг та енергоресурсів у структурі сукупних витрат домогосподарств зросла всього на 2,3 в. п., з 9,4% у 2014 році до 11,7% у 2015 році. На думку авторів аналітичної записки «Енергетична бідність в Україні. Огляд чинників та інструментів державної політики», втримати на відносно стабільному рівні цей показник уряду вдалося за рахунок збільшення кількості домогосподарств, охоплених програмою житлових субсидій [9]. У зв'язку зі зміною підходів до призначення житлових субсидій, у 2017–2018 рр. спостерігалось підвищення частки витрат на оплату комунальних послуг та енергоресурсів до 16–17%. Однак у подальшому цей показник почав знижуватися (до 15,0% у 2018 році, 12,7% у II кварталі 2019 року [10]). Не зважаючи на прискорені темпи нарощування номінальних доходів населення у 2017–2019 рр., важливість для себе проблеми зростання тарифів на житлово-комунальні послуги у першій половині 2019 року відзначали 52–53% мешканців країни [11; 12].

Оцінимо зв'язок між динамікою рівня енергетичної бідності й кількісно-вартісними показниками надання житлових субсидій та обтяжливості оплати витрат на житлово-комунальні послуги для домогосподарств за допомогою методів кореляційного та регресійного аналізу. Результуючим показником оберемо питому вагу домогосподарств, які за результатами самооцінювання заявили про нестачу коштів для своєчасної та в повному обсязі оплати рахунків за житло й необхідні послуги з його утримання або оплати газу для приготування їжі (спрощено останній показник можна визначити як рівень енергетичної бідності [9]). У якості факторних показників застосуємо рівень витрат на оплату комунальних послуг та утримання житла в структурі сукупних витрат домогосподарств, % (Q_{HE}), кількість домогосподарств, отримувачів житлових субсидій, тис. од. (N_{SR}), загальну суму нарахованих субсидій на оплату житлово-комунальних послуг, придбання твердого та рідкого пального побутового палива, млн. грн. (S_S), сукупні видатки бюджету на надання пільг та житлових субсидій, млрд. грн. (BE_S).

Перед проведенням моделювання із застосуванням регресійного аналізу, оцінимо тісний зв'язок між результативними та фактичними показниками за допомогою

кореляційного аналізу. Результати такого аналізу підтверджують наявність тісного зв'язку між масивами показників (таблиця 2), що дає підстави провести регресійне моделювання.

Таблиця 2. Результати кореляційного аналізу залежності рівня енергетичної бідності та кількісно-вартісними індикаторами надання житлових субсидій та обтяжливості оплати витрат на житлово-комунальні послуги для домогосподарств України у 2007–2019 рр.

Table 2. The results of correlation analysis of dependence of energy poverty rate and quantitative-value indicators of housing subsidies providing and the paying burden of utility bills for households in Ukraine in 2007–2019

Результуючий показник (Y)		Факторні індикатори ($x_1 \dots x_n$)			
Рівень енергетичної бідності I_{EP} , %		Q_{HE} , %	N_{SR} , тис. од.	S_s , млн. грн.	BE_s , млрд. грн.
2007	15,8	10,9	2577,0	407,55	4,55
2009	13,4	9,4	1505,3	232,6	4,83
2011	11,8	9,6	2312,7	481,5	6,63
2013	8,4	9,5	2016,5	487,1	6,78
2015	19,6	11,7	6010,3	3208,2	19,11
2017	26,5	17,0	9621,0	5997,8	72,37
2019	20,5	14,8	5927,1	3480,7	46,65
Коефіцієнт кореляції		0,927879	0,936936	0,925549	0,880085

За результатами аналізу чотирифакторна модель регресійного зв'язку між рівнем енергетичної бідності та вибіркою індикаторів, які характеризують кількісно-вартісні параметри надання житлових субсидій та обтяжливість витрат на оплату житлово-комунальних послуг й утримання житла для населення набуде такого вигляду:

$$Y = -14,6678 + 2,778711x_1 + 0,000168x_2 + 0,00185x_3 - 0,26827x_4. \quad (1)$$

де: Y – рівень енергетичної бідності (частка домогосподарств, які за підсумками самооцінювання заявили про нестачу коштів для своєчасної та в повному обсязі оплати рахунків за житло та необхідні послуги з його утримання або оплати газу для приготування їжі); x_1 – частка витрат на оплату комунальних послуг та утримання житла в структурі сукупних витрат домогосподарств; x_2 – кількість домогосподарств, яким призначено житлову субсидію у відповідному році; x_3 – загальна сума призначених житлових субсидій; x_4 – сукупні видатки бюджету на надання пільг та житлових субсидій. $R^2 = 0,930934$ (результативний показник залежить від факторних на 93,09%). Коефіцієнт множинної кореляції $R_m = 0,964849$ свідчить про тісний зв'язок між показниками. Перевірка істотності зв'язку за F-критерієм: $6,739411 > 4,103$ при $\alpha = 0,05$ та числі ступенів вільності $k_1 = 2$, $k_2 = 10$. Отже, зв'язок між показниками, які включено до чотирифакторної регресійної моделі, є істотним (невипадковим).

Показники регресійної моделі вказують на наявність оберненого зв'язку між динамікою видатків бюджету на надання пільг та житлових субсидій та індексом енергетичної бідності, а також прямого зв'язку останнього з рівнем витрат населення на оплату житлово-комунальних послуг та утримання житла в структурі сукупних витрат домогосподарств. Збільшення видатків бюджету на надання пільг та житлових субсидій на 1% зменшує рівень енергетичної бідності (самооцінки населенням неспроможності оплатити комунальні послуги та утримання житла) на 0,268%. Поряд з цим, кожен відсоток підвищення частки витрат на оплату житлово-комунальних послуг у структурі

сукупних витрат домогосподарств супроводжується підвищенням рівня енергетичної бідності на 2,779%. Інші обрані чинники, не зважаючи на наявність тісного кореляційного зв'язку, справляють не надто відчутний вплив на динаміку індикатора енергетичної бідності.

Поряд з об'єктивною необхідністю задіяння реабілітаційних важелів для підтримання населення за умов підвищення тарифів на комунальні послуги, іншу причину зростання масштабів інклюзії домогосподарств у програму житлових субсидій варто шукати в психологічних особливостях вітчизняного суспільства, яке тривалий час перебувало в умовах авторитаризму та планової економіки. Патерналістські настрої, психологія утриманства не втрачають суспільної підтримки навіть через десятиліття після започаткування переходу до ринкової економіки. Більше того, особливість політичного життя в Україні в тому, що підігравання цим настроєм, безмірний популізм є одними із дієвих підходів до отримання політичної підтримки з боку населення. Для значної частини мешканців країни цілком прийнятно навіть без нагальної на те потреби використовувати можливості для отримання від держави певних благ, якими б незначними за розміром вони не були.

Ознакою виконання програми житлових субсидій в Україні в останні роки є безпрецедентно широкий контингент охоплення. На думку багатьох фахівців, вагома частина цих отримувачів насправді не потребували допомоги, однак користувалися нею з корисливих мотивів. За підсумками проведеної у 2016 році верифікації соціальних виплат, Міністерство фінансів України дало понад 12,9 млн. рекомендацій щодо перевірки обґрунтованості їх призначення, в тому числі 6,2 млн. рекомендацій щодо перевірки соціальних пільг, 3,9 млн. – щодо житлових субсидій, 2,8 млн. – стосовно інших видів соціальної допомоги. В рамках верифікації було передбачено не лише перевірити обґрунтованість призначення соціальних виплат, але й уніфікувати інформацію з різних реєстрів та баз даних, вказавши тим самим на зловживання. Завдяки цьому, у 2017–2018 рр., за оцінками фахівців, вдалося зменшити масштаби необґрунтованого призначення соціальних виплат на понад 14 млрд. грн. [13].

Втрата частини інформаційної бази про реципієнтів соціальних виплат на окупованих територіях призвела до ускладнення контролю за обґрунтованістю їх призначення. Непоодинокими стали випадки отримання соціальних виплат за втраченими документами, звичним явищем став так званий пенсійний туризм «переселенцями», які продовжують проживати на окупованих територіях, та ін. Таким чином, питання доцільності впровадження дієвого механізму верифікації соціальних виплат набуло додаткової аргументації. З метою забезпечення законності та адресності надання різних видів соціальної допомоги, мінімізації масштабів необґрунтованого призначення соціальних виплат наприкінці 2019 року було ухвалено Закон України «Про верифікацію та моніторинг державних виплат» [14]. Ним передбачено створення інформаційно-аналітичної платформи, що дасть можливість аналізувати та порівнювати параметри інформації, отриманої від суб'єктів її надання за кожним реципієнтом соціальної виплати, з подальшим визначенням відповідності цієї інформації вимогам, які впливають на набуття права та розміри соціальних виплат. Як свідчить досвід інших країн, інформатизація процедур перевірки обґрунтованості набуття права на соціальні виплати дає вагомий ефект у контексті посилення адресності соціальної підтримки та «відсіювання» неправомірних виплат. Відповідні електронні бази даних про реципієнтів соціальних виплат функціонують у Грузії, Австралії, Греції, Індії та інших країнах, що дає можливість не тільки посилити адресність соціальної підтримки, але й сприяє економії бюджетних ресурсів [13].

Іншим чинником безпрецедентного рівня охоплення населення програмою житлових субсидій були ліберальні умови їх призначення, що мало зменшити суспільний

спротив через різке підвищення комунальних тарифів, але створило сприятливі умови для маніпуляцій з інформацією про реальний рівень добробуту реципієнта. Іншим спірним моментом порядку призначення житлових субсидій було встановлення соціальних нормативів споживання та граничного рівня обов'язкового платежу домогосподарства на оплату послуг. У період 1998–2010 рр. застосовувалася норма, за якою домогосподарство мало право на отримання субсидії, якщо видатки на оплату комунальних послуг перевищували 20% сукупного доходу його членів. З 2010 року ця норма була знижена до 15%. Як зазначає М. Кузьмин, такі ліберальні умови давали змогу більшості населення сплачувати за комунальні послуги в опалювальний сезон від 9% до 16% свого доходу, а для найбідніших домогосподарств цей показник становив менше 7%. У перерахунку на річні показники обов'язкові платежі за комунальні послуги, за оцінкою М. Кузьмин, становили 5–8% для більшості домогосподарств і тільки 2% – для найбідніших [15].

На думку фахівців, рівень обов'язкового платежу домогосподарства за використані комунальні послуги занадто низький та не відповідає міжнародній практиці. На думку С. Фенкгаузера та С. Тетіч, граничний рівень витрат сім'ї на оплату комунальних послуг має становити 25% від сукупного доходу, тільки у випадку його перевищення державі доцільно задіювати механізми фінансової підтримки цих домогосподарств [4]. До подібних висновків доходять А. Морін Аллен та інші науковці, дослідження яких свідчать, що у багатьох країнах з перехідною економікою учасниками програм субсидування мали право стати домогосподарства, якщо їх витрати на комунальні послуги перевищували 25% [5, с. 40]. Таким чином, встановлена в Україні гранична межа сукупних витрат на комунальні послуги, яка дає право домогосподарству на участь у програмі житлових субсидій, надто занижена, що сприяє більшому охопленню населення соціальною підтримкою.

Загрозиливе зростання видатків на функціонування програми житлових субсидій стало причиною введення жорсткіших умов набуття права на їх призначення, що мало на меті позбавити права на субсидію тих, хто її насправді не потребує. Впроваджені новації, зокрема зменшення соціальних нормативів споживання комунальних благ, скасування норми про врахування місця реєстрації членів домогосподарства, обмеження за ознаками перевищення площі житла й вартості матеріальних придбань та інші значно звузили контингент учасників програми житлових субсидій й стали причиною зменшення видатків бюджету на їх надання.

Обґрунтовані з точки зору посилення справедливості соціального захисту населення, новації порядку надання житлових субсидій не вирішували проблеми відсутності мотивації до економного споживання ресурсів. Однак відповідальне споживання природних ресурсів, комунальних благ у сучасних умовах має не лише раціональний економічний сенс, але й відповідає принципам сталого інклюзивного розвитку. Способом вирішення цієї проблеми у практиці зарубіжних держав є перехід до надання соціальної підтримки у грошовій формі з можливістю вільного розпоряджання зekoномленою частиною допомоги. Монетизація житлових субсидій вирішує відразу кілька завдань: посилює власну відповідальність реципієнта за оплату спожитих житлово-комунальних благ, що повною мірою відповідає принципам інклюзії; мотивує отримувачів допомоги контролювати споживання задля отримання економії; звужує можливості для необґрунтованого завищення обсягів споживання комунальних благ компаніями з постачання. Однак, на думку А. Левицького, монетизація житлових субсидій без упровадження програм стимулювання енергозберігаючих заходів не тільки не сприяє зменшенню споживання ресурсів, але й значно загострює проблему несправедливого розподілу допомоги на оплату комунальних послуг. Порівняно більшу допомогу отримуватимуть домогосподарства, які користуються ширшим спектром комунальних

послуг [16]. На нашу думку, такі аргументи А. Левицького дещо перебільшені та на даний час значною мірою втратили актуальність. Звісно, різниця в обсягах нарахованих субсидій залежно від переліку житлово-комунальних послуг, які отримує реципієнт, гіпотетично можлива, але вона не має такого суттєвого негативного впливу. Враховуючи значне зменшення соціальних нормативів, на основі яких розраховують розмір житлової субсидії, жорсткі вимоги щодо мінімізації непогашеної заборгованості за житлово-комунальні послуги, а також зміна норми щодо можливості вільного розпоряджання зекономленими коштами (встановлення ліміту економії та можливості її отримання в обсягах відповідних комунальних благ) значно зменшують ймовірну несправедливість у розподілі допомоги на оплату комунальних послуг.

Варто погодитися з аргументом А. Левицького щодо відсутності у програмі житлових субсидій мотивації до зменшення споживання ресурсів, її виключно реабілітаційний характер. Встановлення обмежень «винагороди» за ощадливе споживання енергоресурсів практично мінімізувало зацікавленість населення у зменшенні споживання природного газу чи електроенергії, що було одним із важливих завдань «тарифної» реформи. Поряд із прискореним зростанням видатків бюджету на функціонування програми житлових субсидій, дисонують відносно незначні масштаби бюджетного стимулювання програм енергоефективності. Інвестування ресурсів в енергоефективність у житлово-комунальному господарстві та приватному секторі сприяє вирішенню відразу кількох завдань економічного, соціального та безпекового характеру: зниження витрат домогосподарств на оплату житлово-комунальних послуг; зменшення потреби у фінансуванні програм фінансової підтримки домогосподарств, які перебувають у стані енергетичної бідності; мінімізація масштабів перехресного субсидування, що негативно впливає на розвиток економіки; зниження залежності держави від імпорту енергоносіїв, що важливо для підвищення національної безпеки; зниження екологічного навантаження на довкілля. Не зважаючи на очевидні переваги бюджетного стимулювання проектів енергоефективності, фінансування відповідних цільових програм упродовж 2010–2019 рр. відбувалося вкрай непослідовно [6].

Висновки. В сучасних умовах програма житлових субсидій є однією із найважливіших складових фінансового регулювання суспільного добробуту, значення якої із започаткуванням реформи тарифів на енергоресурси та житлово-комунальні послуги суттєво зросло. Багаторазове підвищення тарифів на природний газ, електроенергію, житлово-комунальні послуги для їх приведення до економічно обґрунтованих розмірів могло б викликати вибухове зростання рівня енергетичної бідності, однак розширення доступу домогосподарств до програми житлових субсидій та збільшення видатків бюджету на її функціонування дали змогу уникнути негативних наслідків тарифної реформи. Результати кореляційного аналізу та регресійного моделювання засвідчили тісний зв'язок між рівнем обтяжливості витрат на оплату житлово-комунальних послуг і показником енергетичної бідності, а також позитивний вплив на рівень енергетичної бідності населення видатків бюджету на програму житлових субсидій. Проблемними моментами функціонування програми житлових субсидій залишаються недостатній рівень адресності соціальної підтримки через надміру ліберальні умови їх призначення, широкі можливості для приховування доходів та зловживань. Діючий порядок призначення житлових субсидій недостатньо мотивує реципієнтів до економного споживання субсидованих комунальних благ та енергоресурсів. Тому перспективи подальших наукових розробок пов'язані з виробленням дієвих підходів до посилення адресності призначення житлових субсидій, а також розробленням формалізованого підходу до оцінювання їх ефективності у контексті впливу на суспільний добробут.

Conclusions. Summarizing the investigation results, the authors state that at present the housing subsidies program is one of the most important components for the financial regulation of public welfare. The importance of this program has significantly increased since the beginning of the tariffs reform in the sphere of energy resources and communal services/utilities. Multiple increase of the tariffs for natural gas, electricity, housing and communal services and bringing the tariffs to the economically justified levels could result in the increase of the energy poverty rate. However, extended participation of the households in the housing subsidies program makes it possible to minimize the negative effects of the tariffs reform.

Correlation analysis and regression modelling results revealed the close relationship between the utility costs level and the energy poverty rate, as well as the positive impact of the household subsidies program on the energy poverty rate. At the same time, there are some problematic aspects of the housing subsidies program operation, such as the insufficient level of social support targeting due to the excessively liberal conditions of their attribution, the wide opportunities for their mismanagement and non-disclosure of the income. The current procedure of providing the housing subsidies also does not sufficiently motivate recipients to economical consumption of communal services and energy. Therefore, further scientific investigations should consider the development of effective approaches to the targeting of housing subsidies as well as construction of more formalized approach for assessing their efficiency in the context of impact on public welfare.

Список використаної літератури

1. Сидор І. П. Домінанти впливу макроекономічних показників на добробут нації. Економіка і суспільство. 2018. № 16. С. 795–802.
2. Ігнатишин М. В., Ковач Я. М. Субсидії як інструмент адресної допомоги населенню. Економіка і суспільство. 2017. № 13. С. 993–997.
3. Ананська М. О., Товкан Д. М. Житлові субсидії в Україні, аналіз користувачів субсидій в Одесі та Одеській області у 2016 році. Ефективна економіка. 2017. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5640>.
4. Fankhauser S., Tepic S. Can poor consumers pay for energy and water? An affordability analysis for transition countries. European Bank for Reconstruction and Development. 2005. Working paper. No. 92. 31 p.
5. A. Morin Allen et al. Addressing Affordability of Utility Services in Urban Housing: Energy Efficiency Solutions. Regional Synthesis Paper. Washington: Alliance to Save Energy; Municipal Network for Energy Efficiency, 2007. 110 p.
6. Звітність про виконання державного та місцевих бюджетів України. Офіційний веб-портал Державної казначейської служби України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu>.
7. Структура сукупних витрат домогосподарств. Офіційний веб-портал Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Індеси споживчих цін на товари та послуги. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Енергетична бідність в Україні. Огляд чинників та інструментів державної політики. Аналітична записка. Проект «Energy poverty – Guidance for State Policy and Public Discourse on Energy Poverty in the time of Reform». К.: АЦ DiXi Group; World Experience for Georgia, 2019. 20 с. URL: http://dixigroup.org/storage/files/2019-02-07/energy_poverty_web.pdf.
10. Витрати і ресурси домогосподарств України за II квартал 2019 року (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України). Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/gdvdg/Arh_vrduB_u.htm.
11. Україна напередодні президентських виборів 2019 – лютий. Веб-сайт Центру соціальних та маркетингових досліджень «Социс». URL: <http://socis.kiev.ua/ua/2019-02/>.
12. Українців найбільше турбують війна на Донбасі та маленькі зарплати – опитування. Інформаційне агентство «Уніан». 2019. 3 січня. URL: <https://www.unian.ua/society/10398159-ukrajinciv-naybilshe-turbuyut-viyna-na-donbasi-ta-malenki-zarplati-opituvannya.html>.

13. Серебрянський Д. Не годувати шахраїв. Чому необхідна верифікація соцвиплат. VoxUkraine. 2019. 15 березня. URL: <https://voxukraine.org/uk/connector/ne-goduvati-shahrayiv-chomu-neobhidna-verifikatsiya-sotsviplat/>.
14. Про верифікацію та моніторинг державних виплат: Закон України від 03.12.2019 р. № 324-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324-20>.
15. Кузьмин М. 9 фактів про систему субсидій в Україні і «справжню» ціну газу для населення. VoxUkraine. 2016. 7 червня. URL: <https://voxukraine.org/uk/9-factiv-pro-sytemu-subsidiy/>.
16. Левицький А. Субсидії: за чи проти. Економічна правда. 2016. 2 березня. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2016/03/2/583784/>.

References

1. Sydor I. P. Dominanty vplyvu makroekonomichnykh pokaznykiv na dobrobut natsii. Ekonomika i suspilstvo. 2018. № 16. P. 795–802. [In Ukrainian].
2. Ihnatyshyn M. V., Kovach Ya. M. Subsdyii yak instrument adresnoi dopomohy naselenniu. Ekonomika i suspilstvo. 2017. № 13. P. 993–997. [In Ukrainian].
3. Ananska M. O., Tovkan D. M. Zhytlovi subsydii v Ukraini, analiz korystuvachiv subsydii v Odesi ta Odeskii oblasti u 2016 rotsi. Efektyvna ekonomika. 2017. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5640>. [In Ukrainian].
4. Fankhauser S., Tepic S. Can poor consumers pay for energy and water? An affordability analysis for transition countries. European Bank for Reconstruction and Development. 2005. Working paper. No. 92. 31 p. [In English].
5. A. Morin Allen et al. Addressing Affordability of Utility Services in Urban Housing: Energy Efficiency Solutions. Regional Synthesis Paper. Washington: Alliance to Save Energy; Municipal Network for Energy Efficiency, 2007. 110 p. [In English].
6. Zvitnist pro vykonannya derzhavnoho ta mistsevykh biudzhety Ukrainy. Ofitsiyni veb-portal Derzhavnoi kaznacheiskoi sluzhby Ukrainy. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu>. [In Ukrainian].
7. Struktura sukupnykh vytrat domohospodarstv. Ofitsiyni veb-portal Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. [In Ukrainian].
8. Indeksy spozhyvchykh tsin na tovary ta posluhy. Ofitsiyni veb-sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. [In Ukrainian].
9. Enerhetychna bidnist v Ukraini. Ohliad chynnykiv ta instrumentiv derzhavnoi polityky. Analychna zapyska. Proekt “Energy poverty – Guidance for State Policy and Public Discourse on Energy Poverty in the time of Reform”. K.: DiXi Group; World Experience for Georgia, 2019. 20 p. URL: http://dixigroup.org/storage/files/2019-02-07/energy_poverty_web.pdf. [In Ukrainian].
10. Vytraty i resursy domohospodarstv Ukrainy za II kvartal 2019 roku (za danymy vybirkovoho obstezhennia umov zhyttia domohospodarstv Ukrainy). Ofitsiyni veb-sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/gdvdg/Arh_vrduB_u.htm. [In Ukrainian].
11. Ukraina naperedodni prezidentskykh vyboriv 2019 – liutyi. Veb-sait Tsentru sotsialnykh ta marketynhovykh doslidzhen “Sotsys”. URL: <http://socis.kiev.ua/ua/2019-02/>. [In Ukrainian].
12. Ukrainsiv naibilshe turbuiut viina na Donbasi ta malenki zarplaty – opytuvannia. Informatsiine ahentstvo “Unian”. 2019. 3 sichnia. URL: <https://www.unian.ua/society/10398159-ukrajinciv-naybilshe-turbuyut-viyna-na-donbasi-ta-malenki-zarplati-opituvannya.html>. [In Ukrainian].
13. Serebrianskyi D. Ne hoduvaty shakhraiv. Chomu neobkhidna veryfikatsiia sotsvyplat. VoxUkraine. 2019. 15 bereznia. URL: <https://voxukraine.org/uk/connector/ne-goduvati-shahrayiv-chomu-neobhidna-verifikatsiya-sotsviplat/>. [In Ukrainian].
14. Pro veryfikatsiiu ta monitorynh derzhavnykh vyplat: Zakon Ukrainy vid 03.12.2019 r. № 324-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324-20>. [In Ukrainian].
15. Kuzmyn M. 9 faktiv pro systemu subsydii v Ukraini i “spravzhniu” tsinu hazu dlia naseleennia. VoxUkraine. 2016. 7 chervnia. URL: <https://voxukraine.org/uk/9-factiv-pro-sytemu-subsidiy/>. [In Ukrainian].
16. Levytskyi A. Subsdyii: za chy proty. Ekonomichna pravda. 2016. 2 bereznia. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2016/03/2/583784/>. [In Ukrainian].

УДК 351.72

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ПЕНСІОНЕРІВ ЯК ОСНОВНОЇ СКЛАДОВОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Оксана Грубляк; Жанна Лисенко

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,
Чернівці, Україна

Резюме. Досліджено сутність соціального захисту пенсіонерів та розкрито його склад. Проведено аналіз динаміки видатків державного бюджету на соціальний захист пенсіонерів та пояснено причини зміни їх обсягів. Проаналізовано питому вагу видатків на соціальний захист пенсіонерів у структурі видатків державного бюджету та видатків на соціальний захист населення. Виявлено, що видатки на соціальний захист пенсіонерів займають 15–20% видатків державного бюджету та близько 90% видатків на соціальний захист населення. Проведено порівняння доходів та видатків Пенсійного фонду України з метою оцінювання його дефіцитності. Виявлено, що перевищення видатків над доходами спостерігалось у 2015, 2018 та 2019 роках і покривалося за рахунок позики з єдиного казначейського рахунку. Визначено основні джерела доходів Пенсійного фонду України, здійснено їх аналіз та встановлено причини їх змін. Здійснено співставлення питомої ваги доходів Пенсійного фонду України, отриманих за рахунок єдиного соціального внеску, трансфертів з державного бюджету та інших джерел. Визначено, що майже половину доходів Пенсійного фонду України формується за рахунок трансфертів з державного бюджету. Проведено аналіз динаміки та структури видаткової частини звіту Пенсійного фонду України, виявлено її основні складові та причини відхилень від попередніх років. У частині видатків основну питому вагу щорічно займають пенсійні виплати (близько 98%), решту – адміністративні видатки фонду та оплата послуг поштових підприємств з виплати та доставки пенсій. Також проведено аналіз співвідношення доходів, видатків Пенсійного фонду України і ВВП та встановлено, що частка надходжень коштів від державного бюджету до фонду збільшилася у 2019 році на 0,4% ВВП. Лише у 2016 та 2017 роках відношення доходів Пенсійного фонду України до ВВП перевищувало відношення видатків Пенсійного фонду України до ВВП. В інші роки мало місце від'ємне сальдо бюджету Пенсійного фонду України. Виявлено основні проблеми фінансування соціального захисту пенсіонерів в Україні та наведено основні напрями їх покращення, беручи до уваги складну фінансову ситуацію в Україні.

Ключові слова: соціальний захист населення, фінансове забезпечення, видатки, Пенсійний фонд України, система соціального захисту пенсіонерів.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.107

Отримано 24.04.2020

UDC 351.72

FINANCIAL SUPPORT OF PENSIONERS SOCIAL PROTECTION AS THE MAIN COMPONENT OF THE STATE SOCIAL POLICY

Oksana Hrubliak; Zhanna Lysenko

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Chernivtsi, Ukraine

Summary. The essence of pensioners social protection is investigated and its composition is revealed. The dynamics of the state budget expenditures on pensioners social protection is analyzed and the reasons for

changing their volumes are explained. The share of expenditures on pensioners social protection in the structure of expenditures of the state budget and expenditures on social protection of the population is analyzed. It is determined that the expenditure on pensioners social protection is 15–20% of expenditures of the state budget and about 90% of expenditures for population social protection. The income and expenses of the Pension Fund of Ukraine are compared in order to assess its deficit. Expenditure over revenue is observed in 2015, 2018 and 2019 and is covered by a single treasury account loan. The main sources of income of the Pension Fund of Ukraine are identified, their analysis is carried out and the reasons for their changes are determined. The income share of the Pension Fund of Ukraine received from a single social contribution, transfers from the state budget and other sources is compared. It is determined that almost half of the income of the Pension Fund of Ukraine is generated due to the transfers from the state budget. The dynamics and structure of the expenditures of the Pension Fund of Ukraine report are analyzed, its main components and reasons for deviations from previous years are revealed. In terms of expenditures, pension payments (about 98%) are accounted for annual specific weight, the rest are administrative expenses of the fund and payment of services of postal companies for pensions payment and delivery. In addition, analysis of the income ratio, expenditures of the Pension Fund of Ukraine and GDP is carried out and it is determined that the share of revenues from the state budget to the Fund increased in 2019 by 0.4% of GDP, only in 2016 and 2017 the income ratio of the Pension Fund of Ukraine to GDP exceeded the ratio expenditures of the Pension Fund of Ukraine to GDP. In other years, a negative balance in the budget of the Pension Fund of Ukraine is observed. The main problems of pensioners social protection financing in Ukraine are identified and the main directions of their improvement, taking into account the difficult financial situation in Ukraine are given.

Key words: population social protection, financial support, expenditures, Pension Fund of Ukraine, system of pensioners social protection.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.107

Received 24.04.2020

Постановка проблеми. Одним із головних напрямків соціальної політики держави є соціальний захист населення і, зокрема, найбільш соціально вразливих верств – пенсіонерів. Громадяни похилого віку повинні мати впевненість у соціальному захисті їх державою, який гарантується пенсіями, виплатою різних соціальних допомог, наданням різних соціальних пільг. Але попри спрямування великих ресурсів на виплату пенсій Пенсійний фонд України відчуває постійну нестачу фінансових ресурсів. Матеріальне становище більшості пенсіонерів в Україні залишається незадовільним. Складна фінансова ситуація й демографічні тенденції вимагають серйозних реформ у сфері фінансового забезпечення пенсійного страхування, а проблема соціального захисту пенсіонерів нині є досить актуальною та потребує удосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формування ефективної системи фінансового забезпечення соціального захисту населення висвітлені у працях таких українських економістів як: Л. Б. Баранник [1], С. В. Калашников [2], А. Л. Клименко [3], О. П. Кириленко [4], А. Ю. Огінська [5], М. М. Руженський [6]. Проте проблеми фінансового забезпечення пенсіонерів в Україні існують і їх розв’язання є одним із важливих завдань соціальної політики.

Метою дослідження є аналіз наявних механізмів фінансового забезпечення соціального захисту пенсіонерів, оцінювання рівня видатків бюджету на соціальний захист пенсіонерів та обґрунтуванні підходів до вдосконалення фінансування даної категорії видатків.

Постановка завдання. Для досягнення поставленої мети визначено такі наукові завдання: проаналізувати стан бюджетного фінансування соціального захисту пенсіонерів в Україні, дослідити проблеми соціального захисту пенсіонерів та шляхи їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Пенсійне забезпечення відіграє провідну роль у системі соціального захисту та пов’язане з багаторівневим і багатовекторним розподілом

та перерозподілом фінансових ресурсів. Пенсія виступає інструментом фінансового забезпечення населення, що застосовується для окремих осіб, визначається діючим у країні законодавством та пов'язана з функціонуванням системи державного й недержавного пенсійного захисту. Зазначена система відображає загально сформовані та закріплені законодавством засади, принципи, механізм функціонування.

Пенсійне законодавство України «гарантує всім непрацездатним громадянам України право на матеріальне забезпечення за рахунок суспільних фондів споживання шляхом надання трудових і соціальних пенсій» [7]; «...соціальну захищеність пенсіонерів шляхом встановлення пенсій на рівні, орієнтованому на прожитковий мінімум, а також регулярного перегляду їх розмірів у зв'язку зі збільшенням розміру мінімального споживчого бюджету й підвищенням ефективності економіки» [7].

У Законі України «Про пенсійне забезпечення» визначено права громадян на такі трудові пенсії: за віком; по інвалідності; у разі втрати годувальника; за вислугу років [7].

Солідарна система пенсійного забезпечення акумулює фінансові ресурси в Пенсійному фонді України. Єдиний соціальний внесок до Пенсійного фонду України стягується централізовано на підприємствах, від суб'єктів, які сплачують єдиний податок; накопичувальна складова системи пенсійного страхування тільки починає працювати; при високому рівні тінізації економіки не всі підприємства готові показувати реальні зарплати і платити всі податки, відрахування до пенсійного та страхових фондів, а це негативно впливає на формування ресурсів Пенсійного фонду України, його потенціал та фінансові можливості повноцінного забезпечення пенсіонерів.

Фінансування видатків Пенсійного фонду України, як правило, відбувається за рахунок власних надходжень фонду та фінансового забезпечення Державного бюджету України.

За стабільної позитивної динаміки показників відтворення населення формування ресурсів Пенсійного фонду України забезпечує своєчасність і повноту фінансування відповідних пенсійних виплат і дозволить використовувати ресурси на інвестиційні цілі. Це дозволяє формувати майбутні надходження для підвищення рівня пенсійного забезпечення населення. В умовах природного скорочення населення, зовнішньої трудової міграції, низького рівня офіційних доходів громадян відбувається скорочення надходжень до Пенсійного фонду України. А це впливає на ресурсну базу Пенсійного фонду України, виникнення його дефіциту, пошук інших джерел фінансування – Державного бюджету України.

Порівняльний аналіз структури загальних видатків на соціальний захист в Україні та ряді європейських країн свідчить, що близько 50% усіх видатків системи соціального захисту України спрямовується на осіб пенсійного віку, що є значно більше, ніж їх спрямовують у країнах-членах ЄС. Так, у 2017 році в середньому по EU-27 ця частка склала 40,7%, причому, найбільше значення цієї частки у Латвії – 54%, найменше в Ірландії – близько 21% [8].

Слід зазначити, що в 2017–2018 роках приріст видатків Державного бюджету України на соціальний захист пенсіонерів, як і видатки на соціальне забезпечення загалом зменшився (таблиця 1).

Таблиця 1. Динаміка державних видатків на соціальний захист пенсіонерів у загальній структурі видатків Державного бюджету України за 2015–2019 роки [9]

Table 1. Dynamics of public expenditures for pensioners social protection in general structure of expenditures of the State Budget of Ukraine in 2015–2019

Назва видатків	2015	2016	2017	2018	2019	Темп зростання 2019 року до 2015, %	Відхилення 2019 року до 2015, +/-
Усього видатків, млрд. грн.	576,9	684,9	839,5	985,9	1075,1	46,3	498,2
Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення населення, млрд. грн.	103,7	152,0	144,5	163,9	218,6	52,6	114,9
Видатки на соціальний захист пенсіонерів, млрд. грн.	94,8	142,6	133,5	150,1	182,3	48,0	87,5
Питома вага видатків на соціальний захист пенсіонерів у державному бюджеті, %	16,4	20,8	15,9	15,2	16,9	x	x
Питома вага видатків на соціальний захист пенсіонерів у видатках на соціальний захист населення, %	91,4	93,8	92,4	91,6	83,4	x	x

Зокрема, скасування індексації виплат, підвищення пенсійного віку, скасування норм про пенсійне забезпечення осіб за законами «Про державну службу», «Про прокуратуру», «Про судоустрій і статус суддів», «Про статус народного депутата України», «Про Кабінет Міністрів України», «Про судову експертизу», «Про Національний банк України», «Про службу в органах місцевого самоврядування», «Про дипломатичну службу», у Податковому і Митному кодексах України, Положення про помічника-консультанта народного депутата України призвели до значного зменшення фінансування витрат на соціальний захист пенсіонерів.

Трансферт Пенсійному фонду України у 2019 році становив 182,3 млрд. грн. (що на 32,2 млрд. грн. більше, ніж у 2018 році), у тому числі із загального фонду Державного бюджету України – 173,9 млрд. грн. Значний приріст виплат з державного бюджету до Пенсійного фонду України був спричинений фінансуванням одноразової виплати найбільшій групі пенсіонерів (було сплачено у березні та квітні 2019 року). На цей напрям було спрямовано 7,9 млрд. грн., отриманих від пільгового розмитнення автомобілів з іноземною реєстрацією.

Вражаючим є аналіз питомої ваги видатків на соціальний захист пенсіонерів у видатках державного бюджету та видатках на соціальний захист населення. Протягом 2015–2019 років частка видатків державного бюджету на покриття дефіциту Пенсійного фонду України складала 15–20%, іншими словами «з'їдала» щороку п'яту частину видаткової складової бюджету і майже всі видатки на соціальний захист населення (близько 90%).

У 2015 та 2018 роках видатки Пенсійного фонду України перевищували доходи, а в 2016–2017 роках, навпаки, доходи перевищували видатки. Порівняльний аналіз доходів та видатків бюджету Пенсійного фонду України за 2015–2019 роки зображено на рисунку 1.

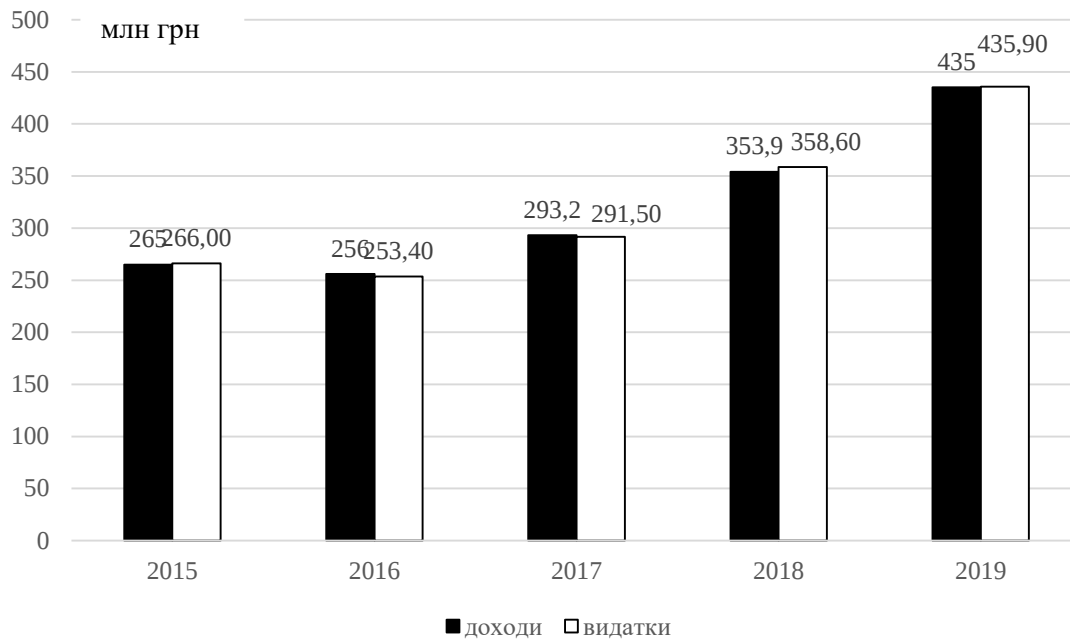


Рисунок 1. Доходи та видатки Пенсійного фонду України за 2015–2019 роки [10]

Figure 1. Incomes and expenses of the Pension Fund of Ukraine in 2015–2019 [10]

На рисунку 1 помітно, що в 2015, 2018 та 2019 роках видатки перевищували доходи на 1,0 млрд. грн., 4,7 млрд. грн. та 0,9 млрд. грн. відповідно. Для 2016 та 2017 років характерне перевищення доходів над видатками – на 2,6 млрд. грн. та 1,7 млрд. грн. для кожного з років. У 2016 році порівняно з попереднім роком доходи Пенсійного фонду України зменшилися на 9 млрд. грн., або 4%, у 2017 році збільшилися на 37,2 млрд. грн., або 14,5%, у 2018 збільшилися майже на 61 млрд. грн., або 21%. 2019 рік відзначився рекордним зростанням доходів Пенсійного фонду України – на суму 81,1 млрд. грн., що пов'язано зі збільшенням мінімальної заробітної плати та отриманням одноразового трансферту з Державного бюджету України.

У цілому доходи Пенсійного фонду України в 2019 році зросли на 170,0 млрд. грн. у порівнянні з 2015 роком, що відображає зміни в розмірі 2,5% ВВП.

Для видаткової частини бюджету Пенсійного фонду України характерні аналогічні тенденції. Аналіз видаткової частини бюджету Пенсійного фонду України показав, що за останні роки найвищий рівень видатків був характерний для 2019 року. Абсолютне зростання видаткової частини в 2019 році порівняно з аналогічним показником 2015 року становить 169,9 млрд. грн.

Основну питому вагу в доходах Пенсійного фонду України займають надходження від ЄСВ, розподіленого на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування та коштів Державного бюджету України, частка яких у 2019 році в загальних доходах Пенсійного фонду України становила 54,3% та 41,8% відповідно. У таблиці 2 показано структуру доходів Пенсійного фонду України в 2015–2019 роках.

Таблиця 2. Структура доходів Пенсійного фонду України у 2015–2019 роках [10]

Table 2. Structure of incomes of the Pension Fund of Ukraine in 2015–2019 [10]

Назва статті	2015		2016		2017		2018		2019	
	Сума, млрд. грн.	Частка, %	Сума, млрд. грн.	Частка, %	Сума, млрд. грн.	Частка, %	Сума, млрд. грн.	Частка, %	Сума, млрд. грн.	Частка, %
Єдиний соціальний внесок	165,4	62,4	107,2	42,0	154,3	52,6	196,8	55,6	236,3	54,3
Кошти Державного бюджету України	94,8	35,8	142,6	55,9	133,5	45,5	150,1	42,4	181,8	41,8
Інші надходження	4,8	1,8	5,4	2,1	5,4	1,8	7,0	2,0	16,9	3,9
Усього	265,0	100,0	255,2	100,0	293,2	100	353,9	100,0	435,0	100,0

З даних таблиці 2 помітно, що в 2015–2018 роках спостерігалася аналогічна з 2019 роком тенденція: у загальних доходах у середньому 53% становлять надходження ЄСВ, близько 45% – кошти Державного бюджету України та 2% – інші надходження. У 2016 році надходження від ЄСВ порівняно з аналогічним показником попереднього року зменшилися на 58,2 млрд. грн., при цьому кошти з Державного бюджету України збільшилися на майже 48 млрд. грн.

У 2017 році порівняно з 2016 роком надходження від ЄСВ збільшилися на 47 млрд. грн., фінансування з Державного бюджету України зменшилося на 9 млрд. грн.

У 2018 році збільшилося як надходження від ЄСВ на 42,5 млрд. грн, так і фінансування з Державного бюджету України на 16,6 млрд. грн.

За весь проаналізований період із Державного бюджету до Пенсійного фонду України було перераховано 789,6 млрд. грн.

Основну частку у видатках Пенсійного фонду України становлять видатки на пенсійні виплати – у середньому 98% за проаналізований період 2015–2019 рр. (таблиця 3).

Таблиця 3. Структура видатків Пенсійного фонду України у 2015–2019 роках [10]

Table 3. Structure of expenses of the Pension Fund of Ukraine in 2015–2019 [10]

Назва статті	2015		2016		2017		2018		2019	
	Сума, млрд. грн.	Частка, %	Сума, млрд. грн.	Частка, %	Сума, млрд. грн.	Частка, %	Сума, млрд. грн.	Частка, %	Сума, млрд. грн.	Частка, %
Пенсійні виплати	262,0	98,6	249,8	98,6	286,7	98,4	352,7	98,4	429,4	98,5
Адміністративні видатки	2,4	0,9	2,4	0,9	3,5	1,2	4,4	1,2	5,3	1,2
Оплата послуг поштових підприємств з виплати та доставки пенсій	1,2	0,5	1,2	0,5	1,3	0,4	1,5	0,4	1,2	0,3
Усього	265,6	100,0	253,4	100,0	291,5	100,0	358,6	100,0	435,9	100,0

Абсолютне зростання видаткової частини в 2019 році порівняно з аналогічним показником 2018 року становить 77,3 млрд. грн., що пов'язано зі зростанням видатків на пенсійні виплати на 21,7% та адміністративних видатків на близько 20,5%.

Для видатків на пенсійні виплати характерні такі зміни: у 2016 році порівняно з показником попереднього року зменшення на 12,2 млрд. грн., або 5%, а у 2017 та

2018 роках збільшення на 36,8 млрд. грн. та 66 млрд. грн. відповідно, або 15% та 23%. Щодо адміністративних витрат, то зміни порівняно з попереднім роком відбулися в 2017 та 2018 роках – вони зросли на 1,1 млрд. грн. та 1 млрд. грн. відповідно або 45% та 26%. Також окремо виділяються видатки на оплату послуг поштових підприємств із виплати та доставки пенсій, які мають незначну питому вагу (близько 0,5%) та майже не змінювалися протягом 2015–2019 років.

Упродовж 2016–2019 років чисельність пенсіонерів в Україні знижується. У 2019 році чисельність осіб, що отримують пенсію, порівняно з 2015 роком скоротилася на 8%. Показники чисельності населення, доходів і видатків Пенсійного фонду України наведено в таблиці 4.

Таблиця 4. Показники чисельності населення, доходів і видатків Пенсійного фонду України у 2015–2019 роках [11]

Table 4. Indicators of population, incomes and expenses of the Pension Fund of Ukraine in 2015–2019 [11]

Назва видатків	2015	2016	2017	2018	2019	Темп зростання 2019 року до 2015, %	Відхилення 2019 року до 2015, +/-
Чисельність пенсіонерів в Україні, млн. осіб	12,3	12,0	11,7	11,5	11,3	8,1	-1,0
Доходи Пенсійного фонду України, % ВВП	13,4	10,7	9,8	9,9	10,9	x	-2,5
Доходи Пенсійного фонду України (кошти Державного бюджету України), % ВВП	4,8	6,0	4,5	4,2	4,6	x	-0,2
Видатки Пенсійного фонду України, % ВВП	13,4	10,6	9,8	10,1	11,0	x	-2,4
Перевищення доходів над видатками (+), видатків над доходами (-), млрд. грн.	-0,6	1,8	1,7	-4,7	-0,9	x	x

При цьому частка надходжень коштів від Державного бюджету збільшилася на 0,4% ВВП. Наведені в таблиці 4 дані свідчать, що лише у 2016 та 2017 роках відношення доходів Пенсійного фонду України до ВВП перевищувало відношення видатків Пенсійного фонду України до ВВП. В інші роки мало місце від'ємне сальдо бюджету Пенсійного фонду України, що фінансувалося шляхом отримання казначейських, з єдиного казначейського рахунку або інших позик.

Висновки. Важливим у такій ситуації є формування довіри до державних інститутів, забезпечення політичної та макроекономічної стабільності, впровадження міжнародних стандартів інвестиційної діяльності, позитивного інвестиційного клімату в країні, створення основ для забезпечення публічності, прозорості та простоти включення приватного сектора і суб'єктів господарювання різних форм власності до інвестиційних проектів, які реалізуються, в тому числі, на підходах публічно-приватного партнерства та можуть бути цікавими недержавним пенсійним фондам як інституційним інвесторам. Пенсійна реформа, що проводиться зараз в Україні, покликана змінити окреслену ситуацію, знизити дефіцит Пенсійного фонду України та видатки бюджету на його покриття. Найефективнішими заходами з огляду на довготермінову перспективу будуть продовження періоду зайнятості (у тому числі за рахунок підвищення пенсійного віку для жінок та скорочення категорій осіб, які мають право дострокового виходу на пенсію). Іншим шляхом вирішення проблеми є впровадження і розвиток накопичувальних пенсійних систем.

Окремої уваги та подальшого дослідження потребує вирішення питання щодо невідповідності показників зростання ВВП, у тому числі на душу населення та власних надходжень Пенсійного фонду України. На нашу думку, це пов'язано зі скороченням життєвого рівня населення, диференціацією населення (домогосподарств) за рівнем матеріального добробуту, тінізацією економіки, інфляційними та дефляційними процесами. Зазначене має бути враховано при розробленні та реалізації фінансово-економічної політики та фінансуванні соціальної сфери.

Conclusions. In such situation, it is important to generate confidence to governmental institutions, ensure political and macroeconomic stability, implement international standards of investment activity, develop positive investment climate in the country, create the foundations for publicity, transparency and ease of involvement of private sector and economic entities of various ownership forms into investment projects, which are implemented, including on public-private partnership approaches, and which may be of interest for non-state pension funds as institutional investors. The pension reform recently carried out in Ukraine is designed to change the situation, reduce the deficit of the Pension Fund of Ukraine and the budget expenditures for their waiving. The most effective measures for long-term perspective are the extension of the employment period (including raising the retirement age for women and reducing the categories of persons eligible for early retirement). Another solution is to introduce and develop funded pension systems. Particular attention and further investigation is required to solve the problem concerning inconsistency in GDP growth, including per capita and own income of the Pension Fund of Ukraine. In our opinion, it is due to the living standard decrease, population (households) differentiation in terms of material well-being, shadow economy, inflation and deflationary processes. This should be taken into account in the development and implementation of financial and economic policies and social sphere financing.

Список використаної літератури

1. Баранник Л. Б. Фінансовий механізм системи соціального захисту населення України: проблеми становлення та перспективи розвитку: монографія. Дніпропетровськ: ДДФА, 2012. 496 с.
2. Калашников С. В. Теоретичні аспекти формування соціальної сфери в сучасних економічних умовах. Ефективна економіка. 2017. № 1. С. 35–47.
3. Клименко А. Л. Соціальний захист і соціальне забезпечення в умовах євроінтеграції України: окремі аспекти. Теорія і практика правознавства. 2017. № 2. С. 1–10.
4. Кириленко О. П. Розвиток державного пенсійного страхування в умовах пенсійної реформи: монографія / за ред. О. П. Кириленко, Б. С. Малиняка. Тернопіль: «Економічна думка». 2013. 304 с.
5. Огінська А. Ю. Роль видатків бюджету на соціальний захист у реалізації соціальної політики держави. Наука й економіка. 2014. № 2. С. 11–16.
6. Руженський М. М. Соціальний захист населення в умовах формування ринкової моделі економіки України: монографія. Київ: ІПК ДСЗУ, 2013. 318 с.
7. Про пенсійне забезпечення: Закон України від 5.11.1991 № 1788-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1788-12> (дата звернення: 25.04.2020).
8. Антропов В. В. Економічні моделі соціального захисту населення в країнах Європейського союзу. Соціальна робота. 2009. № 1. С. 78–86.
9. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/> (дата звернення: 25.04.2020).
10. Офіційний сайт Пенсійного фонду України. URL: <https://www.pfu.gov.ua/> (дата звернення: 25.04.2020).
11. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 25.04.2020).

References

1. Barannik L. B. Fi`nansovij mekhanizm sistemi soczi`al`nogo zakhistu naselennya Ukrayini: problemi stanovlennya ta perspektivi rozvitku. Financial Mechanism of the Social Protection System of the Ukrainian Population: Problems of Formation and Prospects for Development. Dnepropetrovsk: DDAA, 2012. 496 p. [In Ukrainian].
2. Kalashnykov S. V. Teoretychni aspekty formuvannia sotsialnoi sfery v suchasnykh ekonomichnykh umovakh. Theoretical Aspects of the formation of the social sphere in modern economic conditions. Efektyvna ekonomika. 2017. No. 1. P. 35–47. [In Ukrainian].
3. Klymenko A. L. Sotsialnyi zakhyst i sotsialne zabezpechennia v umovakh yevrointehratsii Ukrainy: okremi aspekty. Social protection and social security in the conditions of European integration of Ukraine: separate aspects. Teoriia i praktyka pravoznavstva. 2017. No. 2. P. 1–10. [In Ukrainian].
4. Kyrylenko O. P. Rozvytok derzhavnoho pensiinoho strakhuvannia v umovakh pensiinoi reformy: monohrafiia. Development of state pension insurance in the conditions of pension reform. Ternopil: TNEU, 2013. 304 p. [In Ukrainian].
5. Ohinska A. Yu. Rol vydatkiv biudzhetu na sotsialnyi zakhyst u realizatsii sotsialnoi polityky derzhavy. The role of budget expenditures on social protection in the implementation of social policy of the state. Nauka y ekonomika. 2014. No. 2. P. 11–16. [In Ukrainian].
6. Ruzhens`kij M. M. Soczi`al`nij zakhyst naselennya v umovakh formuvannia rinkovoyi modeli` ekonomiki Ukrayini. Social protection of the population in the conditions of formation of market model of economy of Ukraine. Kyiv: PIC of the DSU, 2013. 318 p. [In Ukrainian].
7. Pro Pensiine Zabezpechennia. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1788-12> (accessed: 25.04.2020).
8. Antropov V. V. Ekonomichni modeli sotsialnoho zakhystu naselennia v krainakh Yevropeiskoho soiuzu. Economic models of social protection of the population in the countries of the European Union. Sotsialna robota. 2009. No.1. P. 78–86. [In Ukrainian].
9. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi kaznacheiskoi sluzhby Ukrainy. Official site of the State Treasury Service of Ukraine. URL: <https://www.treasury.gov.ua> (accessed: 25.04.2020).
10. Ofitsiinyi sait Pensi`jnogo fondu Ukrayini. Official site of the Pension Fund of Ukraine. URL: <https://www.pfu.gov.ua/> (accessed: 25.04.2020).
11. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed: 25.04.2020).

УДК 331.2; 336; 338.3; 338.5

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Ірина Химич; Наталія Константюк; Тетяна Винник

*Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя,
Тернопіль, Україна*

Резюме. Відображено загальне фінансово-економічне оцінювання діяльності вітчизняних підприємств в умовах нестабільності. На основі власних досліджень автори визначили, що нестабільність діяльності підприємства, перш за все, полягає у високій ймовірності виникнення як передбачуваних, так і непередбачуваних різноманітних зовнішніх ризиків, які, в свою чергу, породжують ряд внутрішніх негативних проявів у діяльності підприємств. Також, на основі власних думок авторів, запропоновано фактор «нестабільності» щодо діяльності підприємства враховувати як один із важливих етапів при формуванні стратегічного плану діяльності та подальшого ефективного розвитку підприємства на майбутнє. Фінансово-економічну ситуацію щодо діяльності підприємств протягом 2010–2018 років в Україні проаналізовано на основі статистико-економічних даних. Зокрема, розглянуто тенденції зміни таких показників: кількість суб'єктів господарювання; кількість найманих працівників у суб'єктів господарювання; витрати на персонал, затрачені суб'єктами господарювання; капітальні інвестиції підприємств; витрати, затрачені на виробництво продукції (товарів, послуг) підприємствами; обсяги виробленої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання; обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання; чистий прибуток (збиток) підприємств. Визначено, що найбільшими загрозами в сучасному світі бізнесу виступають так звані «чорні лебеді», саме вони мають найпотужніший, а в більшості, безповоротний вплив, що тягне за собою кардинальні зміни стосовно всього життя в цілому. Виявлено, що ситуація, яка склалася для світу бізнесу на даний момент є неоднозначною. Адже, з одного боку, це справді велика ймовірність виникнення значних загроз, а з іншого, – поява зовсім нових можливостей для свого розвитку, наприклад, на основі конкурентоспроможності.

Ключові слова: нестабільність; фінансово-економічна оцінка; витрати; прибуток; «чорний лебідь»; фінансова криза; можливості розвитку; загрози; конкурентоспроможність.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.116

Отримано 11.04.2020

UDC 331.2; 336; 338.3; 338.5.

FINANCIAL AND ECONOMIC ASSESSMENT OF ENTERPRISES ACTIVITIES UNDER INSTABILITY CONDITIONS

Iryna Khymych; Nataliia Konstantiuk; Tetiana Vynnyk

Ternopil Ivan Puluj National Technical University, Ternopil, Ukraine

Summary. General financial and economic assessment of the national enterprises activity under instability conditions is presented in this paper. On the basis of their own investigations the authors of this paper determined that the instability of the enterprise activity is, first of all, high probability of predictable and unpredictable variety of external risks occurrence resulting in a number of internal negative impacts in the enterprises activity. In addition, based on the authors' own opinions, it is proposed to consider the factor of “instability” concerning the enterprise activity as one of the important stages in the formation of the strategic business activity plan and effective enterprise development in the future. The financial and economic situation of the enterprises activity during 2010–2018 in Ukraine is analyzed due to statistical and economic data.

Particularly, the changes trends for the following indicators are considered: number of economic entities; the number of employees; expenses for the staff; capital enterprises investments; manufacturing products costs (goods, services); products manufacturing volume (goods, services); products sales volume (goods, services); enterprises net profit (loss). It is determined that the so-called "black swans" are the biggest threats in the modern business world, as they have the most powerful influence, and in most cases, irreversible impact, resulting in fundamental changes regarding to the whole life. It is identified that current situation for the business world is ambiguous. Since on the one hand, it is a real probability of significant dangers, and on the other hand, it is the occurrence of new development opportunities, for example, on the basis of competitiveness.

Key words: instability; financial and economic assessment; costs; profit; «black swan»; financial crisis; development opportunities; dangers; competitiveness.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.116

Received 11.04.2020

Постановка проблеми. Тенденції розвитку вітчизняних підприємств відбуваються на тлі постійних змін, що мають як негативні, так і позитивні зрушення. Наявні ринкові відносини в Україні та світі сприяють виникненню високого рівня конкуренції. Адже тільки завдяки цьому фактору можливий розвиток та становлення ефективної підприємницької діяльності.

Крім цього, варто зауважити, що сучасний світ бізнесу, а також і ринкові процеси розвиваються значними стрімкими темпами, які мають суттєвий вплив і на економічний розвиток України. І які, в свою чергу, спонукають до прояву ділової активності та можливостей застосування нестандартних управлінських рішень для розвитку як власної справи, так і бізнесу загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження у сфері розвитку та становлення, а також оцінювання фінансово-економічного стану підприємств на сучасному етапі розвитку в Україні здійснювали такі вчені-науковці: Зайцев О.В., Захарова Н.Ю., Кустріч Л.О., Савицька О.М., Старинець О.Г., Сукрушева Г.О., Чемчикаленко Р.А., Яцух О.О. та багато інших.

Мета статті дослідження загальної фінансово-економічної оцінки діяльності вітчизняних підприємств в умовах нестабільності, на основі якої можливо сформулювати тактичний і стратегічний плани розвитку та підтримки їхньої діяльності на майбутнє.

Постановка завдання. Для повноцінного висвітлення всіх аспектів даного дослідження виокремлено ряд основних завдань, що потребують ґрунтового аналізу та загального оцінювання, а саме:

1) представлення на основі дослідження спеціалізованих наукових джерел поняття «нестабільності» як одного із негативних факторів впливу на діяльність вітчизняних підприємств;

2) здійснення загального фінансово-економічного оцінювання щодо діяльності вітчизняних підприємств протягом 2010–2018 років на основі економіко-статистичних показників, а саме:

- кількості суб'єктів господарювання;
- кількості зайнятих працівників у суб'єктів господарювання;
- кількості найманих працівників у суб'єктів господарювання;
- витрат на персонал, затрачених суб'єктами господарювання;
- капітальних інвестицій підприємств;
- витрат, затрачених на виробництво продукції (товарів, послуг) підприємствами;
- обсягів виробленої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання;
- обсягів реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання;
- чистого прибутку (збитку) підприємств;

3) представлення на основі вивчення думок експертів основних можливостей для підтримки бізнесу за наявності глобальної кризи, яка виникає на основі чинника «чорний лебідь».

Виклад основного матеріалу. Протягом останніх десяти років в Україні відбувалися різноманітні фінансово-економічні зміни щодо діяльності як підприємницької справи, зокрема, так й економіки країни взагалі. Періодами дані зміни носили вкрай негативний всеохоплюючий характер, адже в більшості це були значні потрясіння не тільки в сфері економічних процесів, але й усього «життя» країни в цілому.

Передусім варто нагадати про затяжну фінансово-економічну кризу, початок якої припав на кінець 2013 року, на фоні військово-політичного конфлікту з РФ, яка спровокувала ряд різноманітних факторів, що негативно вплинули не тільки на підприємницьку сферу країни.

Визначено, що всі ці негативні зміни характеризуються нестабільністю діяльності підприємства, яка, перш за все, полягає у високій імовірності виникнення як передбачуваних, так і непередбачуваних різноманітних зовнішніх ризиків, і які, в свою чергу, породжують ряд внутрішніх негативних проявів у діяльності підприємств.

Взагалі, фактор «нестабільності» щодо діяльності підприємства необхідно враховувати як один з важливих етапів при формуванні стратегічного плану діяльності та подальшого ефективного розвитку підприємства.

Для того, щоб ефективно спланувати певні дії на перспективу, необхідне чітке оцінювання фінансово-економічного стану вітчизняних підприємств на основі його фінансового забезпечення, а також умов здійснення діяльності тощо.

Отже, на основі даних Державної служби статистики України [2] доцільно проаналізувати загальний фінансово-економічний стан щодо діяльності вітчизняних підприємств на основі результатів певних показників.

На основі статистичних даних, на рис. 1 представлено тенденції зміни кількості суб'єктів господарювання в Україні протягом 2010–2018 років.

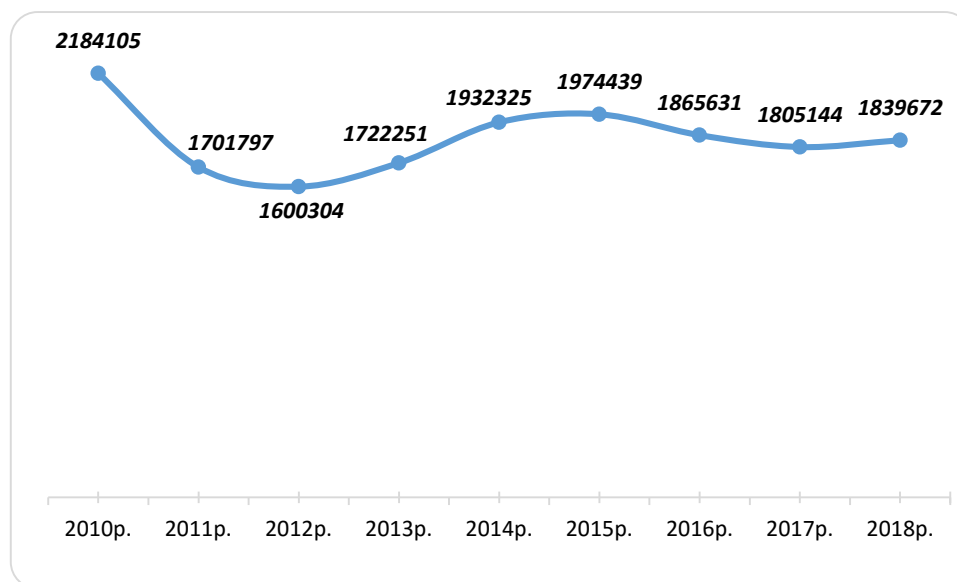


Рисунок 1. Динаміка кількості суб'єктів господарювання в Україні за 2010–2018 роки, од.

Figure 1. Dynamics of business entities number in Ukraine during 2010–2018, unit

Як бачимо із наведених даних, ця фінансова складова мала спадну тенденцію протягом 2010–2012 років: 2011 рік – на -22,08% менше, ніж результат за 2010 рік (2184105 од.); 2012 рік – на -5,10% менше за значення показника в 2011 році (1701797 од.).

Також негативна динаміка даного показника присутня протягом 2015–2017 років: 2016 рік – на -5,51% відносно показника за 2015 рік (1974439 од.); 2017 рік – на -3,24% менше, ніж результат у 2016 році (1865631 од.).

Позитивною тенденцією результатів дана складова відзначалася протягом 2012–2015 років: 2013 рік – на 7,62% більше відносно результату 2012 року (1600304 од.); 2014 рік – на 12,20% більше за показник 2013 року (1722251 од.); 2015 рік – на 2,18% більше, ніж результат за 2014 рік (1932325 од.).

Також позитивною динамікою характеризується і результат за 2018 рік – на 1,91% більше за результат 2017 року (1805144 од.).

Порівнявши кількість суб'єктів господарювання за 2010 (21841905 од.) та за 2018 роки (1839672 од.) виявлено, що протягом останнього періоду їхня кількість скоротилася на -15,77% (-344433 од.).

Отже, проведені дослідження щодо кількості суб'єктів господарювання в Україні показали спадну тенденцію протягом аналізованого періоду.

В даному дослідженні вартим уваги також виступає й оцінювання тенденцій зміни, що стосується кількості як зайнятих, так і найманих працівників у суб'єктів господарювання в Україні протягом 2010–2018 років.

На рисунку 2 відображено динаміку кількості зайнятих працівників у суб'єктів господарювання за 2010–2018 роки.

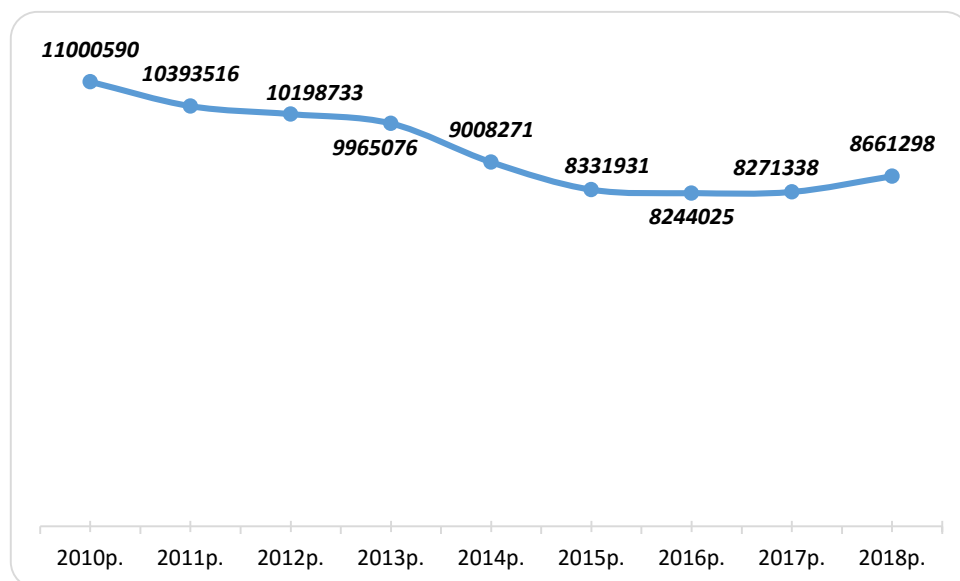


Рисунок 2. Динаміка кількості зайнятих працівників у суб'єктів господарювання в Україні за 2010–2018 роки, осіб

Figure 2. Dynamics of workers number employed by business entities in Ukraine during 2010–2018, persons

Як бачимо із наведених даних, спадна динаміка кількості зайнятих працівників у суб'єктів господарювання в Україні має місце протягом 2010–2016 років.

Протягом 2011 року (11000590 ос.) результат кількості найманих працівників скоротився в порівнянні із результатом 2010 року на -5,52% (10393516 ос.). За 2012 рік

(10198733 ос.) відбулося скорочення даного показника на -1,87% відносно результату за 2011 рік. Протягом 2013 року (9965076 ос.) ситуація така ж – скорочення на -2,29% порівняно із результатом 2012 року. За 2014 рік (9008271 ос.) знову скорочення, що складало -9,60% в порівнянні з показником 2013 року. Протягом 2015 року (8331931 ос.) – на -7,51% відбулося зменшення показника відносно результату за 2014 рік. За 2016 рік (8244025 ос.) знову ж таки – скорочення показника на -1,06% порівняно із показником 2015 року.

Протягом 2017–2018 років відбувається незначне зростання кількості зайнятих працівників у суб'єктів господарювання в країні: 2017 рік (8271338 ос.) – збільшення результату на 0,33% відносно показника за 2016 рік (8244025 ос.); 2018 рік (8661298 ос.) – зростання на 4,71% порівняно із показником 2017 року (8271338 ос.).

Отже, за 2017–2018 роки наявна відносно невелика позитивна динаміка зростання щодо кількості зайнятих працівників у суб'єктів господарювання в країні.

Динаміку кількості найманих працівників у суб'єктів господарювання за 2010–2018 роки наведено на рисунку 3.

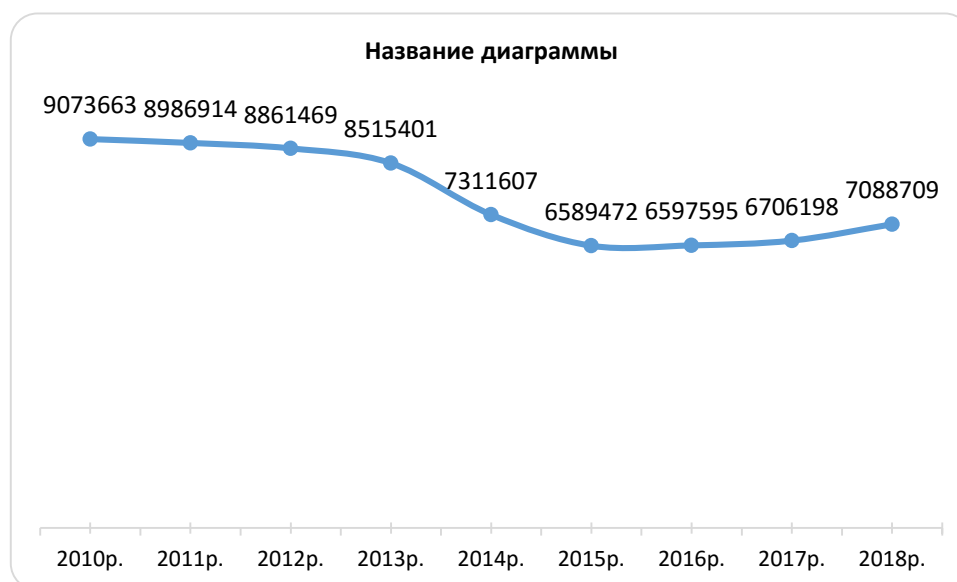


Рисунок 3. Динаміка кількості найманих працівників у суб'єктів господарювання в Україні за 2010–2018 роки, осіб

Figure 3. Dynamics of employees number employed by business entities in Ukraine during 2010–2018, persons

На основі наведених статистичних даних проглядається досить спадна тенденція їх результатів протягом 2010–2015 років. А починаючи від 2016 і до 2018 роки – наявна динаміка повільного зростання значень щодо кількості найманих працівників у суб'єктів господарювання в країні.

Варто відзначити, що протягом 2010–2013 років відбувалася дещо повільна тенденція до скорочення кількості найманих працівників, а за 2014–2015 роки відбулося різке скорочення кількості даних працівників. Дана тенденція пояснюється фінансово-політичною кризою в країні, яка мала суттєвий негативний вплив на все без винятку.

За 2011 рік (8986914 ос.) кількість найманих працівників скоротилася в порівнянні з результатом 2010 року (9073663 ос.) на -0,97%. Протягом 2012 року (8861469 ос.) даний показник скоротився відносно результату 2011 року на -1,40%. За

2013 рік (8515401 ос.) результат найманих працівників також зазнав скорочення порівняно з результатом 2012 року – на -3,91%. Протягом 2014 року (7311607 ос.) кількість найманих працівників скоротилася на -14,14% у порівнянні з показником за 2013 рік. За 2015 рік (6589472 ос.) ситуація аналогічна, даний показник зазнав зменшення відносно результату за 2014 рік на -9,88%.

Протягом 2016–2018 років відбувається незначне поживавлення в країні, на основі чого кількість найманих працівників зростає. За 2016 рік (6597595 ос.) даний показник зріс на 0,12% відносно результату 2015 року (6589472 ос.). Протягом 2017 року (6706198 ос.) результат кількості найманих працівників збільшився на 1,65% у порівнянні із результатом за 2016 рік. За 2018 рік (7088709 ос.) показник кількості найманих працівників зріс на 5,70% відносно його результату за 2017 рік.

Проаналізувавши як змінювалася кількість зайнятих та найманих працівників у суб'єктів господарювання в Україні, доцільно дослідити й тенденції зміни витрат, затрачених суб'єктами господарювання на власний персонал (рисунок 4).

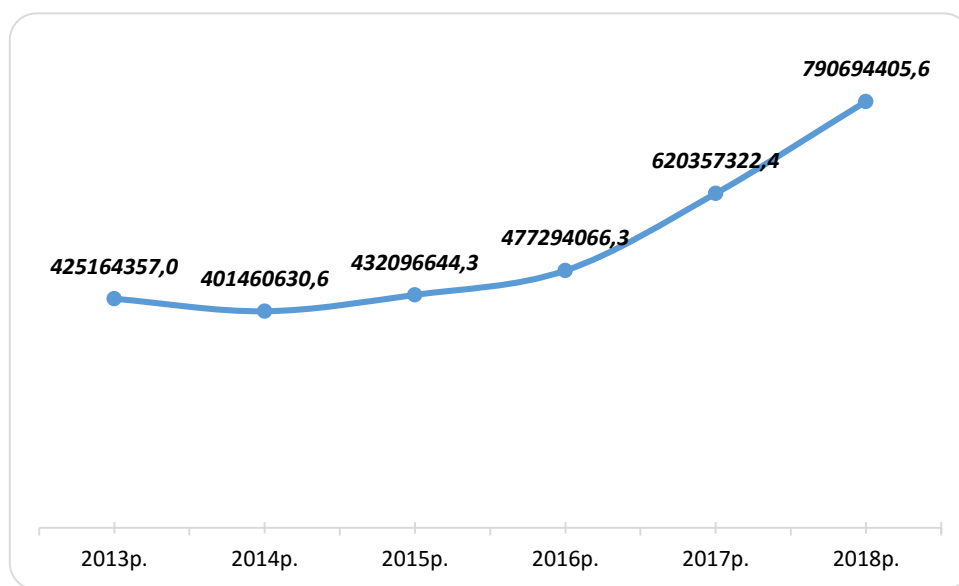


Рисунок 4. Динаміка суми витрат на персонал суб'єктів господарювання в Україні за 2013–2018 роки, тис. грн.

Figure 4. Dynamics of the costs for business entities staff in Ukraine during 2010–2018, thousand UAH

Здійснивши аналіз витрат на персонал суб'єктами господарювання, виявлено позитивну динаміку щодо суми даного показника. Власне, потрібно зауважити, що дане зростання, в більшості, відбувалося у зв'язку зі зростанням знецінення національної валюти, що й призвело до зростання всіх витрат.

Криза, яка відбулася в Україні в 2014 році (401460630,6 тис. грн.), показала скорочення витрат на персонал на -5,58% відносно результату за 2013 рік (425164357,0 тис. грн.). Протягом 2015–2018 років відбулося стрімке збільшення витрат на персонал.

За 2015 рік (432096644,3 тис. грн.) витрати на персонал зросли на 7,63% порівняно з показником за 2014 рік. Протягом 2016 року (477294066,3 тис. грн.) дана стаття витрат збільшилася на 10,46% у співвідношенні до результату 2015 року. За 2017 рік (620357322,4 тис. грн.) витрати зросли на 29,97% відносно показника 2016 року. Протягом 2018 року (790694405,6 тис. грн.) зростання витрат склало 27,46% порівняно із сумою витрат за 2017 рік.

Аналізу підлягають і такі показники, як капітальні інвестиції підприємств та витрати, затратені на виробництво продукції та послуг у країні. Ці дані є надзвичайно важливими, адже відображають скільки саме фінансових ресурсів витрачено і відображають їх економічний зміст.

На рисунку 5 зображено динаміку капітальних інвестицій підприємств в Україні протягом 2010–2018 років.

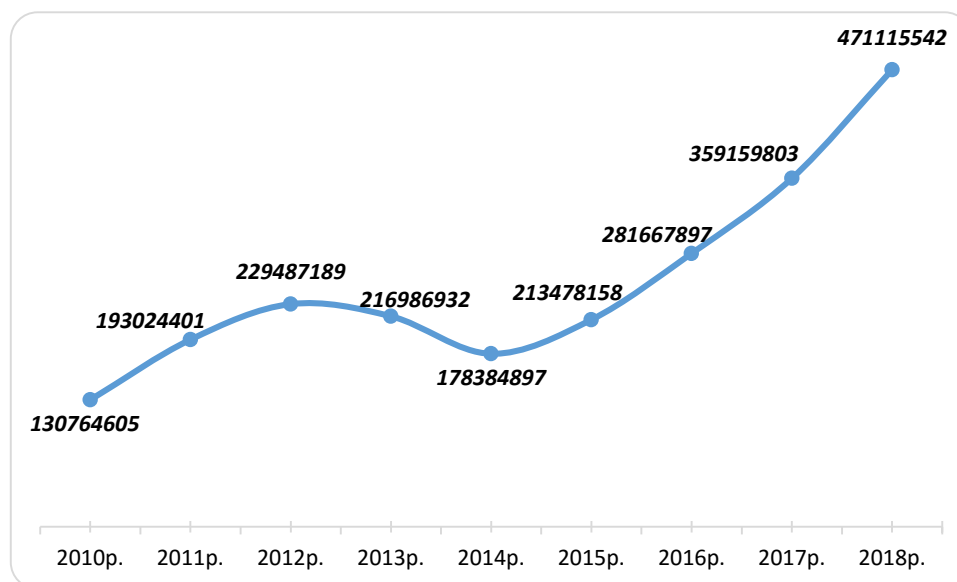


Рисунок 5. Динаміка суми капітальних інвестицій підприємств в Україні за 2010–2018 роки, тис. грн.

Figure 5. Dynamics of enterprises capital investments in Ukraine during 2010–2018, thousand UAH

Оцінювання тенденцій зміни капітальних інвестицій підприємств виступає важливою складовою даного дослідження. Адже за допомогою саме капітальних інвестицій підприємства мають можливість розвиватися та продовжувати власну ефективну фінансово-господарську діяльність.

Як бачимо з поданих вище даних, позитивна динаміка щодо зміни суми капітальних інвестицій була протягом 2010–2012 та 2015–2018 років.

За 2011 рік (193024401 тис. грн.) дана складова зросла відносно суми 2010 року (130764605 тис. грн.) на 47,61%. За 2012 рік (229487189 тис. грн.) сума капітальних інвестицій збільшилася на 18,89% у порівнянні з результатом 2011 року. Протягом 2013 року (216986932 тис. грн.) динаміка капітальних інвестицій підприємств набирає негативної тенденції спаду – скорочення на -5,45% порівняно із значенням 2012 року. За 2014 рік (178384897 тис. грн.) теж присутня динаміка скорочення суми цієї складової – на -17,79% відносно суми за 2013 рік.

Починаючи від 2015 року ситуація покращується. Протягом 2015 року (213478158 тис. грн.) капітальні інвестиції підприємств зростають на 19,67% відносно їх суми за 2014 рік. Протягом 2016 року (281667897 тис. грн.) дана стаття збільшується на 31,94%, порівняно з результатом 2015 року. За 2017 рік (359159803 тис. грн.) сума капітальних інвестицій знову зростає (27,51%) у співвідношенні із сумою 2016 року. Протягом 2018 року (471115542 тис. грн.) дана складова збільшилася на 31,17% відносно суми за 2017 рік.

На рисунку 6 показано як змінювалися витрати, затрачені підприємствами на виробництво продукції, товарів та послуг протягом 2012–2018 років.

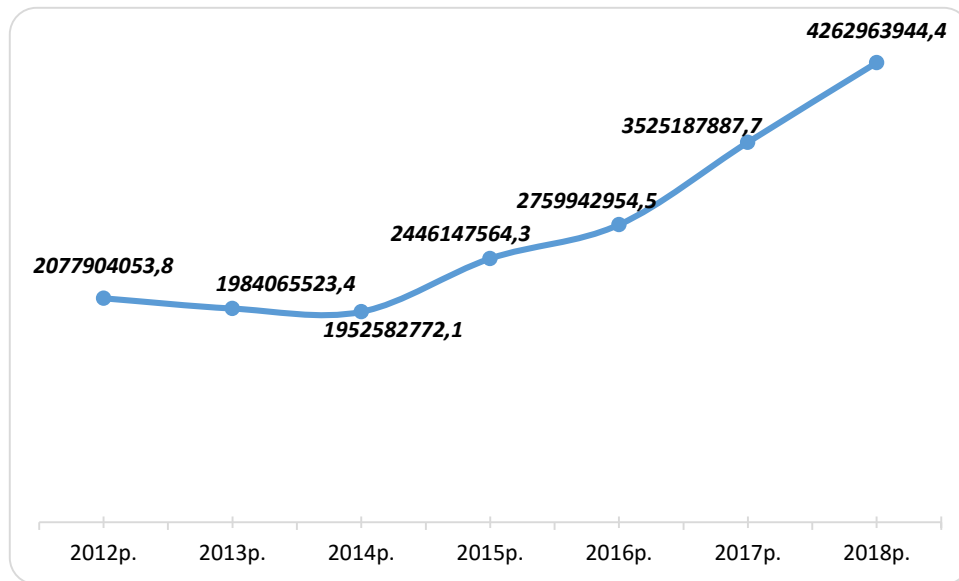


Рисунок 6. Динаміка витрат, затрачених підприємствами на виробництво продукції (товарів, послуг) в Україні за 2012–2018 роки, тис. грн.

Figure 6. Dynamics of enterprises expenses for products manufacturing (goods, services) in Ukraine during 2012–2018, thousand UAH

Проаналізувавши витрати, затрачені підприємствами на виробництво продукції, товарів та послуг у країні протягом 2012–2018 років, виявлено таку їх тенденцію змін.

За 2013 рік (1984065523,4 тис. грн.) дана стаття скоротилася відносно суми 2012 року (2077904053,8 тис. грн.) на -4,52%. За 2014 рік (1952582772,1 тис. грн.) ситуація також має тенденцію спаду – на -1,59%, порівняно із результатом за 2013 рік. Протягом 2015 року (2446147564,3 тис. грн.) витрати зросли на 25,28% в порівнянні із сумою 2014 року. За 2016 рік (2759942954,5 тис. грн.) витрати на виробництво знову зростають – на 12,83% відносно суми 2015 року. Протягом 2017 року (3525187887,7 тис. грн.) ця складова збільшилася на 27,73% порівняно із результатом 2016 року. За 2018 рік (4262963944,4 тис. грн.) знову тенденція зростання – на 20,93% відносно суми за 2017 рік.

У зв'язку з цим варто дослідити зміни, які відбулися з такими економіко-статистичними показниками, як обсяги виробленої та реалізованої продукції суб'єктами господарювання.

Тенденції зміни обсягів виробленої продукції, товарів та послуг суб'єктами господарювання наведено на рисунку 7.

З наведених даних бачимо, що динаміка обсягів виробленої продукції має зростаючий характер протягом усього аналізованого періоду.

Отже, протягом 2014 року (2885562684,7 тис. грн.) обсяг виробленої продукції зріс на 11,27% відносно суми за 2013 рік (2593267068,2 тис. грн.). За 2015 рік (3449879636,6 тис. грн.) дана складова збільшилася на 19,56% у порівнянні з сумою 2014 року. Протягом 2016 року (4217825735,2 тис. грн.) результат показника зріс на 22,26% порівняно з його результатом за 2015 рік. Протягом 2017 року (5328975426,2 тис. грн.) обсяг виготовленої продукції збільшився на 26,34% відносно суми 2016 року. За

2018 рік (6207687571,8 тис. грн.) сума цієї складової зростає на 16,49% порівняно із результатом за 2017 рік.

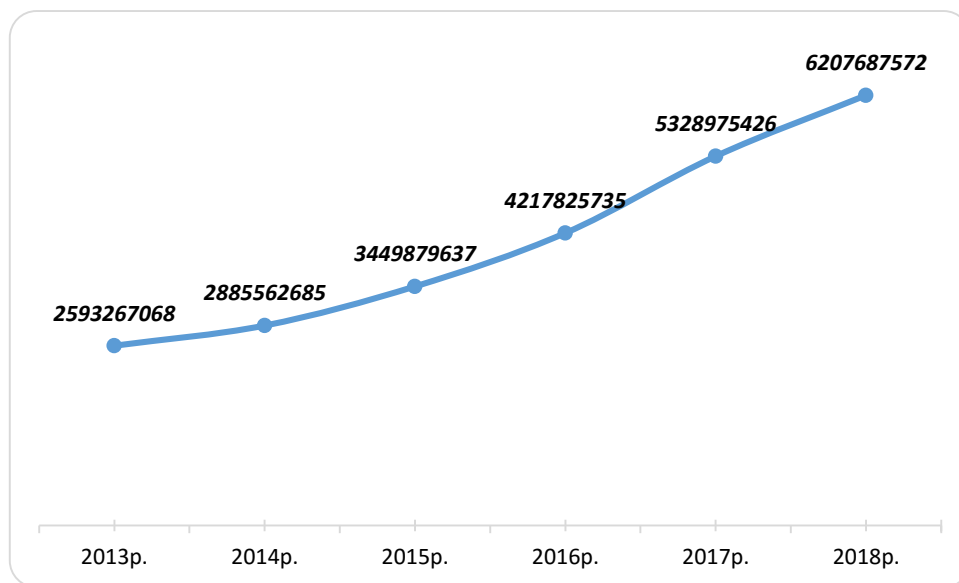


Рисунок 7. Динаміка обсягів виробленої продукції (товарів, послуг) суб'єктами господарювання в Україні за 2013–2018 роки, тис. грн.

Figure 7. Dynamics of products (goods, services) manufactured by business entities in Ukraine during 2013–2018, thousand UAH

Із отриманих результатів дослідження можна припустити, що одним із факторів, які вплинули на збільшення суми витрат, затрачених на виготовлення продукції, виступає якраз збільшення обсягів її виробництва.

Зміни, що відбулися із обсягами реалізованої продукції, товарів та послуг суб'єктів господарювання наведено на рисунку 8.

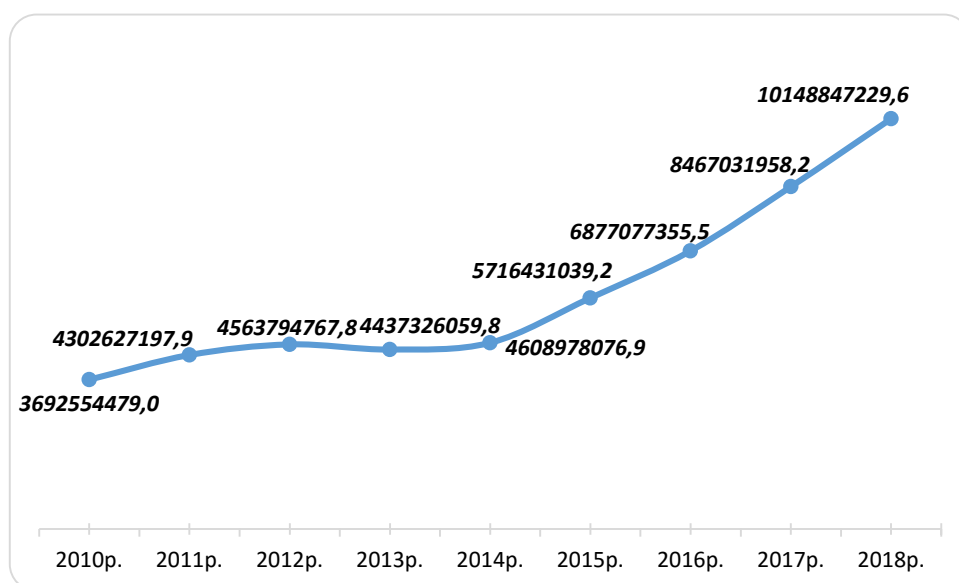


Рисунок 8. Динаміка обсягів реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктами господарювання в Україні за 2010–2018 роки, тис. грн.

Figure 8. Dynamics of products sales volume (goods, services) for business entities in Ukraine during 2010–2018, thousand UAH

Наведені дані свідчать про відносно незмінну динаміку щодо обсягів реалізованої продукції, яка була протягом 2011–2014 років. Починаючи вже від 2015 року відбулося доволі стрімке зростання реалізації продукції, яке тривало до кінця 2018 року.

Протягом 2011 року (4302627197,9 тис. грн.) обсяг реалізованої продукції доволі зріс відносно результату за 2010 рік (3692554479,0 тис. грн.) – на 16,52%. За 2012 рік (4563794767,8 тис. грн.) дана стаття збільшилася всього на 6,07%, порівняно з сумою 2011 року. За 2013 рік (4437326059,8 тис. грн.) результат цієї економічної складової скоротився на -2,77% у співвідношенні з результатом 2012 року. Протягом 2014 року (4608978076,9 тис. грн.) даний показник збільшився на 3,87% порівняно з результатом 2013 року.

Протягом 2015 року (5716431039,2 тис. грн.) сума цього показника була вищою за минулорічну на 24,03%. За 2016 рік (6877077355,5 тис. грн.) ситуація незмінна й зростання суми цієї статті становило аж 20,30%, відносно результату за 2015 рік. Протягом 2017 року (8467031958,2 тис. грн.) знову присутнє збільшення обсягу реалізованої продукції, яке склало 23,12% в порівнянні з сумою 2016 року. За 2018 рік (10148847229,6 тис. грн.) даний показник зріс на 19,86% порівняно із результатом за 2017 рік.

Дослідивши тенденції змін усіх вище представлених статистико-економічних показників, доцільним виступає й оцінювання динаміки результатів отриманих фінансових результатів підприємствами країни протягом 2010–2018 років (рисунок 9).

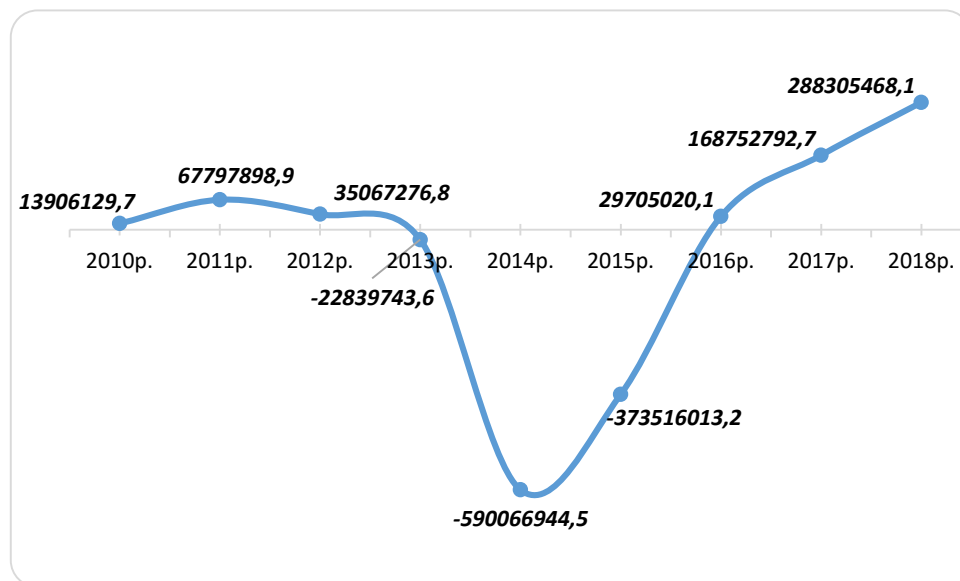


Рисунок 9. Динаміка результатів чистого прибутку (збитку) підприємств в Україні за 2010–2018 роки, тис. грн.

Figure 9. Dynamics of enterprises net profit (loss) in Ukraine during 2010–2018, thousand UAH

Отримані дані свідчать про доволі складний та напружений період для діяльності вітчизняних підприємств.

Протягом 2010–2012 років підприємствами було отримано прибуток: за 2011 рік (67797898,9 тис. грн.) даний показник зріс відносно результату за 2010 рік (13906129,7 тис. грн.) на 387,54%; за 2012 рік (35067276,3 тис. грн.) сума прибутку хоч і була, проте скоротилася на -48,28% у порівнянні з сумою 2011 року.

Починаючи від 2013 року підприємства країни в підсумку, здійснювали діяльність, яку варто охарактеризувати як збиткову. За 2013 рік збиток підприємств

становив -22839743,6 тис. грн.; за 2014 рік результат зріс на 2483,51% відносно суми 2013 року; за 2015 рік значення збитку відносно зменшилося на -36,70% (-373516013,2 тис. грн.) ніж у 2014 році.

Варто відзначити, що протягом 2014 року отримано найбільше значення збитку в загальному підсумку діяльності підприємств країни, а саме -590066944,5 тис. грн.

Починаючи від 2016 року, підприємства починають здійснювати прибуткову діяльність. За 2017 рік (168752792,7 тис. грн.) сума прибутку зросла на 468,10% порівняно із сумою 2016 року (29705020,1 тис. грн.). Протягом 2018 року (288305468,1 тис. грн.) сума прибутку також має динаміку зростання відносно її результату за 2017 рік на 70,84%.

У загальному варто відзначити, що проведене загальне фінансово-економічне оцінювання діяльності вітчизняних підприємстві показала в більшості позитивні результати протягом 2010–2018 років.

Тому на основі отриманих результатів доцільно зробити висновки, що суб'єкти господарювання мають відносно всі можливості для ведення, підтримки та розвитку власної ефективної діяльності на майбутнє. Також дана оцінка відображає, що господарюючими суб'єктами сформовано певний фінансово-економічний резерв щодо підтримки життєздатності власної справи.

Даний «плацдарм» дуже знадобиться в теперішніх умовах, адже, не дивлячись на всі ці позитивні зміни, які б за майбутніми прогнозами повинні посприяти розвитку підприємницької справи в країні, суб'єкти господарювання отримали нищівний удар ще на початку 2020 року.

Ситуація, що відбувається в світі ще з кінця 2019 року характеризується нищівним глобальним кризовим характером. Найперший удар відчули фондові ринки, а пізніше – відлуння початку кризи сколихнуло всіх без винятку.

Як відомо, всі процеси, що відбуваються в країні, є взаємопов'язаними та мають взаємовплив одні на одних. Зміна у фінансовій сфері значно впливає на виробничу сферу, зміна соціально-політичної сфери має великий вплив як на економічну, так і фінансову та інші сфери діяльності країни зокрема: медицину, освіту, науку, виробництво, інвестиційний клімат, рівень інновацій, екологію тощо.

Тому перед тим, як планувати, варто враховувати ці взаємовпливи та постаратися сфокусуватися на отриманні бажаного результату з урахуванням багатьох змінних факторів, які аж ніяк не слід ігнорувати в даний час.

Відомо, що кожна глобальна фінансова криза виникає не сама по собі, виникненню та подальшому її розвитку завжди сприяє якийсь чинник. На даний час такий чинник має назву «чорний лебідь» – пандемія на основі «коронавірусу».

Проте ситуація для світу бізнесу на даний момент є двозначною: з одного боку, це й справді велика ймовірність значних загроз, а з іншого, – поява зовсім нових можливостей для свого розвитку, наприклад, на основі конкурентоспроможності тощо.

Конкурентоспроможність у теперішній ситуації є чи не найважливішим із чинників, за допомогою якого можливо не тільки втримати власні позиції, але й забезпечити власний саморозвиток на основі зовсім нових аспектів, що існували в світі бізнесу досі.

Для того, щоб це «спрацювало», перш за все необхідно на психологічному рівні постаратися прийняти неминучість даної події. А вже опісля прийняття та переосмислення наявності цієї ситуації варто ще раз переглянути минулий план щодо діяльності свого підприємства чи бізнесу.

На основі планових даних варто виокремити сильні сторони власної діяльності з урахуванням їхньої необхідності в «новому майбутньому», а також постаратися

сформувані декілька неординарних рішень для забезпечення та підтримання їхньої реалізації.

На основі отриманих даних варіантів розвитку подій щодо власної діяльності варто описати ряд основних можливостей щодо забезпечення утримання власних позицій на ринковому просторі.

Варто пам'ятати, що чіткої інструкції з подолання тих чи інших кризових ситуацій у бізнесі немає. Існує лише певна кількість описаних «рецептів дій» на основі досвіду спеціалістів своєї справи.

Тому для подолання власної критичної ситуації, перш за все, необхідне власне бажання, на основі якого будуть сформовані чіткі завдання для розв'язування даної ситуації.

Висновки. Діяльність підприємств завжди залежить від фінансово-економічного клімату в країні. Для української економіки в цілому чинник «нестабільності» є явищем звичайним. Адже економічні процеси в країні все ще знаходяться на етапі свого розвитку та становлення.

Здійснене фінансово-економічне оцінювання діяльності суб'єктів господарювання показала відносно позитивні результати за 2010–2018 роки. На основі отриманих даних можна припустити, що вітчизняні підприємства мають певні можливості для ведення, підтримки та розвитку власної ефективної діяльності на майбутнє.

Крім цього, зазначено, що в світі з кінця 2019 року виникла фінансова криза, яка охопила не тільки всі бізнес-процеси, але й усе життя в цілому. Але вихід є завжди. Тому для подолання негативних наслідків кризи потрібно, передусім, не зациклюватися за слабких сторонах, а намагатися максимально шукати всі можливі варіанти власного розвитку та саморозвитку.

Conclusions. Enterprises activity always depends on the financial and economic climate in the country. For the whole Ukrainian economy the factor of "instability" is a common phenomenon as economic processes in the country are still at the stage of their development and formation.

The financial and economic assessment of the business entities' activity showed relatively positive results during 2010–2018. Based on the obtained data, we can assume that domestic enterprises have certain opportunities for functioning, supporting and developing their own effective activities in future.

In addition, it is noted that financial crisis which affected not only all business processes, but whole life, has originated in the world since the end of 2019. But there is always a way out. Therefore, in order to overcome the negative crisis effects, it is necessary to focus not on the weaknesses, but try to maximize the search for all possible options for own development and self-development.

Список використаної літератури

1. Ваче Давтян. Гнів і торги. П'ять стадій проходження кризи в бізнесі: URL: <https://nv.ua/ukr/opinion/koronavirus-v-ukrajini-yak-biznesu-perezhit-krizu-ostanninovini50076387.html>.
2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

References

1. Vache Davtyan. Hniv i torhy. P'yat' stadiy prokhodzhennya kryzy v biznesi. URL: <https://nv.ua/ukr/opinion/koronavirus-v-ukrajini-yak-biznesu-perezhit-krizu-ostanni-novini-50076387.html> [In Ukraine].
2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny. State Statistics Service of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> [In Ukraine].

MANAGEMENT

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 338.45

ПОРІВНЯЛЬНИЙ ОГЛЯД СИСТЕМ ОЦІНЮВАННЯ РОЗУМНИХ ЕНЕРГОМЕРЕЖ: ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ¹

Ігор Вакуленко

Сумський державний університет, Суми, Україна

Резюме. Однією з основних тенденцій розвитку світової енергетики є розгортання розумних енергетичних мереж. Переваги, які створюються внаслідок масштабного їх використання? є очевидними та відповідають принципу максимально повного задоволення постійно зростаючих потреб споживачів, що робить курс розвитку енергетичного сектора на основі застосування розумних енергетичних мереж безальтернативним. З огляду на різноманітність потенційно придатних технологій до використання у розумних енергомережах актуальним є питання вимірювання та оцінювання ефективності наявних проектів для визначення пріоритетних напрямків подальшого розвитку даного напрямку й оцінювання ефективності, а відтак доцільності реалізації потенційних проектів у даній сфері. Наразі використовуються різні підходи до комплексного оцінювання розумних енергомереж. Проаналізовано вісім поширених підходів (систем оцінювання) з позицій повноти охоплення прямих та похідних економічних ефектів для оцінювання економічної ефективності розбудови розумних енергетичних мереж. Для проведення порівняльного аналізу систем оцінювання розумних енергомереж з позицій визначення їх економічної ефективності на основі критеріїв частоти застосування показників та їхньої значущості для охоплення ключових аспектів функціонування розумних енергомереж було виділено три напрямки оцінювання: капітальні інвестиції, оптимізація управління активами та формування бізнес-моделі, на основі яких було здійснено ранжування досліджуваних систем оцінювання. У результаті було виявлено системи оцінювання, що характеризуються комплексним підходом до врахування прямих та похідних економічних ефектів, які виникають унаслідок функціонування розумних енергетичних мереж, а також системи оцінювання, підхід яких до оцінювання економічної ефективності розумних енергомереж є обмеженим. Відповідно як результат отримано розподіл систем оцінювання залежно від охоплення визначених напрямків оцінювання економічної ефективності. Проведене дослідження може бути використано для подальшого аналізу систем оцінювання розумних енергетичних мереж з метою формування оптимального набору показників оцінювання економічної ефективності з диференціацією за цільовим призначенням процесу оцінювання.

Ключові слова: енергетика, розумні енергомережі, методика, система оцінювання.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.128

Отримано 12.05.2020

¹Виконано в рамках науково-дослідної теми № 0119U100766 «Оптимізаційна модель розбудови розумних та безпечних енергетичних мереж: інноваційні технології екологізації підприємств та регіонів»

UDC 338.45

COMPARATIVE REVIEW OF THE SMART GRID SYSTEMS EVALUATION: THE ECONOMIC ASPECT

Ihor Vakulenko

Sumy State University, Sumy, Ukraine

Summary. One of the major trends in the development of world power engineering is the extension of smart grids. The advantages of their large-scale use are obvious and correspond to the principle of meeting the ever-growing needs of consumers, making the energy sector development course based on smart grids as non-competitive. In terms of the variety of potentially applicable technologies for use in smart grids, the problem of measuring and evaluating the effectiveness of existing projects is important for identifying the priority areas for further development and evaluating efficiency, and therefore the usefulness of potential projects implementation in this area. At present, different approaches are being used for comprehensive evaluation of smart grids. Eight common approaches (evaluation systems) from the point of view of complete coverage of direct and derivative economic effects for evaluation the economic efficiency of smart grids development are analyzed in this paper. For comparative analysis of smart grid systems in terms of determining their economic efficiency based on the criteria of indicators application frequency and their importance for the aspects of smart grid operation, three areas of evaluation are identified: capital investment, optimization of asset management and business model creation. On their basis the ranking of the investigated evaluation systems is carried out. As a result the evaluation systems characterized by comprehensive approach for consideration the direct and derived economic effects occurring from the smart grids operation, as well as evaluation system which approach to the assessment of the smart grids economic efficiency is limited. Thus, as the result the distribution of evaluation system depending on the coverage of certain areas of cost-effectiveness assessment is obtained. The carried out investigation can be used to further analysis of the smart grid systems in order to generate the optimal set of cost-effectiveness indicators with differentiation according to the purpose of the evaluation process.

Key words: energy, smart grids, methodology, evaluation system.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.128

Received 12.05.2020

Постановка проблеми. Розгортання розумних енергетичних мереж як одного з ключових напрямків трансформації енергетичного сектора потребує комплексної системи оцінювання ефективності даного процесу з метою визначення досягнутих результатів від реалізованих проєктів, ідентифікації проблемних питань та розроблення заходів щодо уникнення або мінімізації небажаних результатів. У подальшому це сприятиме підвищенню якості планування розумних енергетичних мереж, їх системній інтеграції до енергетичної системи, а також буде використано для конкурентного аналізу потенційних проєктів розбудови розумних енергомереж. Наявні системи оцінювання розумних енергомереж пропонують різні підходи як за сукупністю показників та методологічними підходами, так і з концептуальної точки зору. Однак спільними є функціональні сфери, що підлягають оцінюванню, серед яких економічний аспект. Визначення економічної ефективності розбудови розумних енергетичних мереж не може бути зведено до типового процесу оцінювання ефективності інвестиційного проєкту. Використання різних систем оцінювання розумних енергетичних мереж може спричинити отримання суттєво відмінних результатів економічної ефективності. Відповідно питання отримання надійних та достовірних результатів економічного оцінювання розумних енергомереж, що враховуватимуть систему прямих та похідних економічних ефектів, є актуальним, не зважаючи на значну кількість науково-обґрунтованих комплексних систем оцінювання розумних енергомереж.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінювання ефективності розумних енергетичних мереж у частині методологічних підходів мали місце у роботах

зарубіжних вчених Yu Xiaobao, Tan Zhongfu, Chen Kangting, Ju Liwei та He Puyu [1], Jinchao Li, Tianzhi Li та Liu Han [2]. Оцінюванням окремих складових розумних енергомереж займалися Б. Білгін та В. Гундор [3]. У працях вітчизняних науковців дане питання не є дослідженим. Фокус вітчизняних досліджень спрямований, переважно, на ідентифікацію та обґрунтування підходів до оцінювання технічних параметрів вузькоспеціалізованих техніко-технологічних рішень у даній сфері. Відповідно переважають технічні аналітичні матеріали, наприклад щодо оцінювання та моделювання розумних енергомереж (С. Ю. Коротунова, Г. В. Табунщика та К. Вольфа) [4]. Питаннями впровадження розумних енергомереж в Україні займалися такі вчені, як: Черемсін М. М., Черкашина М. М., Попадченко С. А. [5]. Перспективи використання інтелектуальних енергетичних мереж було досліджено у роботі Малогулько Ю. В. та Дячук Д. А. [6].

Метою статті є порівняльний аналіз систем оцінювання розумних енергомереж з позицій визначення їх економічної ефективності.

Постановка завдання. Відповідно до поставленої мети у статті вирішується питання дослідження підходів до визначення економічної ефективності розбудови розумних енергетичних мереж, що містяться в поширених системах оцінювання розумних енергомереж у різних регіонах світу: США, Європі та Азії. Для досягнення мети буде визначено ключові функціональні сфери, яким приділяється найбільше уваги у кожній системі оцінювання, та досліджено систему показників, за допомогою яких визначаються прямі та похідні економічні ефекти у кожній з визначених сфер.

Виклад основного матеріалу. Кількість застосовуваних методик визначення ефективності або оцінювання розумних енергомереж є досить значною. У порівняльному аналізі, здійсненому в даній роботі, використано методики або системи оцінювання, які набули значного поширення в окремих регіонах. Поняття «методика» та «система оцінювання» у даній статті вживаються як синоніми. «Система оцінювання» є буквальною перекладом оригінальних назв методичних підходів, які аналізуються. Тому як основний термін буде використовуватися саме «система оцінювання».

Для порівняльного аналізу було обрано вісім систем оцінювання, а саме: Модель зрілості смарт-мережі (IBM Smart Grid Maturity Model), Система оцінювання розвитку розумної енергомережі (DOE Smart Grid Development Evaluation System), Показники оцінювання витрат та переваг від упровадження пілотних (демонстраційних) проєктів розумних енергетичних мереж (EPRI Smart Grid Construction Assessment Indicators), Система оцінювання переваг розумних енергомереж ЄС (EU Smart Grid Assessment Benefits Systems), Система індексів «двох типів» («Two Type» grid index system), Індексна система оцінювання розвитку енергомережі (Grid development assessment index system), Індикативна система оцінювання пілотних проєктів розумних енергомереж (Smart grid pilot project evaluation indicator system) та Модель оцінювання рівня розвитку розумних енергомереж на основі диференціації попиту (Evaluation Model of a Smart Grid Development Level Based on Differentiation of Development Demand). Надалі буде використано загальноприйняті оригінальні назви досліджуваних систем оцінювання.

За поширенням перелічені системи оцінювання можна розділити таким чином:

- IBM Smart Grid Maturity Model, DOE Smart Grid Development Evaluation System, EPRI Smart Grid Construction Assessment Indicators – Сполучені Штати Америки;
- EU Smart Grid Assessment Benefits Systems – Європейський Союз;
- «Two Type» grid index system, Smart grid pilot project evaluation indicator system, Evaluation Model of a Smart Grid Development Level Based on Differentiation of Development Demand, Grid development assessment index system – інші регіони, переважно країни Азії, зокрема Китайська Народна Республіка.

Для цілей даної статті порівняння систем оцінювання буде здійснено не за конкретними показниками, а групами показників, які можна віднести до окремих напрямків оцінювання.

У несистематизованому вигляді найбільш згадувані напрямки/групи показників, представлені в досліджуваних системах оцінювання, можна представити у такому переліку: тарифи та регулювання, граничні ціни, нові підходи до формування ринку, оптимізація активів, портфель активів, нові підходи до управління активами, прибуток від додаткових послуг, нові послуги, ефективність трудових ресурсів, венчурні інвестиції, пілотні інвестиції, вартість нових систем, побудова бізнес-моделі, зменшення втрат, економія на матеріалах для будівництва та утримання активів.

На основі даної сукупності можна виділити три напрямки, за якими проводиться оцінювання запропонованими для дослідження системами оцінювання. Критеріями для виділення напрямків оцінювання були системність охоплення прямих та непрямих економічних ефектів, що виникають при розбудові розумних енергомереж, та частота згадування групи показників (зазвичай, під різними назвами, проте зі збереженням суті) у різних системах оцінювання.

Виділеними напрямками оцінювання економічної ефективності на основі сукупності показників систем оцінювання є: капітальні інвестиції, оптимізація управління активами та формування бізнес-моделі.

Результати порівняльного аналізу за показниками економічної ефективності розбудови розумної енергомережі наведено в таблиці 1.

Таблиця 1. Показники оцінювання розумної енергомережі за ступенем оцінювання показників економічної ефективності (розроблено на [7–10])

Table 1. Indicators of smart grid evaluation according to the degree of economic efficiency indicators evaluation (developed on [7–10])

IBM Smart Grid Maturity Model	DOE Smart Grid Development Evaluation System	EPRI Smart Grid Construction Assessment Indicators	EU Smart Grid Assessment Benefits Systems	«Two Type» grid index system	Grid development assessment index system	Smart grid pilot project evaluation indicator system	Evaluation Model of a Smart Grid Development Level Based on Differentiation of Development Demand
1	2	3	4	5	6	7	8
<i>Капітальні інвестиції</i>							
Пілотні інвестиції для підтримки використання диференційованого ресурсного портфеля	Венчурні інвестиції	—	—	Витрати (економія) на будівництво	Економічна ефективність будівництва	Витрати на будівництво	—
Аналіз вартості нових систем	—	—	—	—	—	Підвищення ефективності праці та усереднених інвестицій	—

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Моделювання інвестиційних активів для ключових компонентів на основі SG даних (даних розумних енергомереж)	—	—	—	—	—	—	—
<i>Оптимізація управління активами</i>							
Оптимізація використання активів учасниками ланцюжка поставок	—	Зменшення втрат від скорочення відмов мережевого обладнання	Нові підходи до планування розподільчої мережі	Економія на утриманні інфраструктури	Переваги (вигоди) функціонування електромережі	Витрати на обслуговування та експлуатацію мережі	Ефективність персоналу на стадіях передавання та трансформації енергії
Оптимізаційне моделювання розширення портфеля (діяльності) для нових ресурсів чи ринків	—	—	нові підходи до управління активами	—	Можливість економії ресурсів у енергомережі	Економія матеріалів	Загальна продуктивність праці
Розроблення стратегії мобільної робочої сили	—	—	—	—	Економічна координація	Зменшення втрат на лінії (вартісне вираження)	—
Розроблення стратегії для диверсифікованого портфеля ресурсів	—	—	—	—	—	Коефіцієнт економічної ефективності	—
<i>Формування бізнес-моделі</i>							
Оптимізоване формування тарифів/регуляторна політика	—	—	нові підходи до формування ринку	—	—	—	—
Розподіленість ресурсів на локальних ринках (наприклад, місцеві граничні ціни)	—	—	—	—	—	—	—

Закінчення таблиці 1

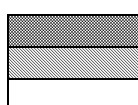
1	2	3	4	5	6	7	8
Прибуток від допоміжних послуг мережі щодо розподілу чи продажу електроенергії	—	—	—	—	—	—	—
Оцінювання впливу нових послуг та процесів постачання	—	—	—	—	—	—	—
формування бізнес-моделі на функціональному рівні	—	—	—	—	—	—	—

На основі даних таблиці 1 здійснено ранжування досліджуваних систем оцінювання розумних енергомереж за ступенем оцінювання параметра економічної ефективності. Критерієм визначення ступеня оцінювання параметрів даної групи є кількість відповідних показників: понад дві групи показників у межах напрямку – високий ступінь оцінювання (3 бали); одна група показників – середній ступінь оцінювання (2 бали), решта випадків – 1 бал. Для ранжування систем оцінювання розумних енергомереж прийнято припущення про рівність трьох визначених напрямів між собою. Розподіл ступеня оцінювання наведено в таблиці 2.

Таблиця 2. Характеристика систем оцінювання розумних енергомереж за ступенем оцінювання показників економічної ефективності

Table 2. Characteristics of smart grid systems evaluation according to the degree of economic efficiency indicators evaluation

Система оцінювання	Складові групи показників «економічна ефективність»		
	Капітальні інвестиції	Оптимізація управління активами	Формування бізнес-моделі
IBM Smart Grid Maturity Model			
DOE Smart Grid Development Evaluation System			
EPRI Smart Grid Construction Assessment Indicators			
EU Smart Grid Assessment Benefits Systems			
«Two Type» grid index system			
Grid development assessment index system			
Smart grid pilot project evaluation indicator system			
Evaluation Model of a Smart Grid Development Level Based on Differentiation of Development Demand			



високий ступінь оцінювання
середній ступінь оцінювання
незначний ступінь оцінювання або оцінювання за відсутнє

Результати ранжування систем оцінювання розумних енергомереж за групою показників, які відображають оцінювання економічної ефективності, наведено в таблиці 3.

За охопленням показників економічної ефективності найбільш представницькими є Модель зрілості смарт-мережі (IBM Smart Grid Maturity Model, SGMM) та Індикативна система оцінювання пілотних проєктів розумних енергомереж (Smart grid pilot project evaluation indicator system). Решта систем оцінювання характеризується меншим охопленням даного напрямку оцінювання розумних енергомереж.

Таблиця 3. Ранжування систем оцінювання розумних енергомереж за ступенем оцінювання показників економічної ефективності

Table 3. Ranking of systems for evaluating the smart grids according to the the degree of economic efficiency indicators evaluation

Система оцінювання	Кількість балів	Ранг
IBM Smart Grid Maturity Model	9	1
Smart grid pilot project evaluation indicator system	7	2
Grid development assessment index system	6	3
EU Smart Grid Assessment Benefits Systems	5	4
«Two Type» grid index system	5	4
DOE Smart Grid Development Evaluation System	4	5
EPRI Smart Grid Construction Assessment Indicators	4	5
Evaluation Model of a Smart Grid Development Level Based on Differentiation of Development Demand	4	5

У результаті порівняння систем оцінювання розумних енергомереж можна відзначити суттєві розбіжності в оцінюванні економічної ефективності. Зокрема, деякі системи оцінювання мають комплексний підхід, у той час коли інші оцінюють лише конкретні економічні ефекти

Варто зазначити наявність суттєвих в інтеграції показників вимірювання економічної ефективності до досліджуваних систем оцінювання за двома аспектами:

- ступінь включення показників економічної ефективності до системи оцінювання розумної енергомережі, що характеризується кількістю показників, які входять до складу системи оцінювання;
- ступінь охоплення економічних процесів включеними до системи оцінювання показниками.

Перший аспект характеризує деталізацію оцінювання за певним напрямком (капітальні інвестиції, оптимізація управління активами, формування бізнес-моделі), однак не дозволяє максимізувати охоплення показниками повної сукупності процесів розгортання розумних енергомереж за всіма напрямками.

Комплексне оцінювання за обома названими аспектами простежується на прикладі лише двох із досліджуваних систем оцінювання – Моделі зрілості смарт-мережі (IBM Smart Grid Maturity Model, SGMM) та Індикативної системи оцінювання пілотних проєктів розумних енергомереж (Smart grid pilot project evaluation indicator system). Логічно, що дані системи орієнтовані, у першу чергу, на оцінювання проєктів розумних енергомереж на передінвестиційному етапі. Натомість у системах, спрямованих на визначення рівня розвитку наявних розумних енергетичних мереж, система показників вимірювання економічної ефективності є обмеженою, що обґрунтовано їхнім функціональним призначенням.

Висновки. Порівняльний огляд систем оцінювання розумних енергомереж свідчить про наявність значних відмінностей у підходах, що застосовуються для визначення економічної ефективності розбудови розумних енергомереж. Зокрема, здійснений розподіл економічного оцінювання на три напрямки продемонстрував

комплексність підходу у таких системах оцінювання, як: Модель зрілості смарт-мережі (IBM Smart Grid Maturity Model) та Індикативна система оцінювання пілотних проєктів розумних енергомереж (Smart grid pilot project evaluation indicator system), хоча остання не вимірює ефекти, пов'язані з формуванням бізнес-моделі для проєктів з розбудови розумних енергомереж. Решта систем оцінювання не має суттєвих відмінностей за охопленням прямих та похідних економічних ефектів, однак системи оцінювання, які походять із США, – Система оцінювання розвитку розумної енергомережі (DOE Smart Grid Development Evaluation System), Показники оцінювання витрат та переваг від упровадження пілотних (демонстраційних) проєктів розумних енергетичних мереж (EPRI Smart Grid Construction Assessment Indicators) – мають меншу формалізацію показників економічного оцінювання, що свідчить про необхідність застосування додаткового інструментарію економічного оцінювання ефективності проєктів розбудови розумних енергомереж одночасно з використанням даних систем оцінювання.

Оцінювання економічної ефективності розумних енергомереж є лише однією зі складових досліджуваних комплексних систем оцінювання. Вибір конкретної методики залежить від мети оцінювання та визначених пріоритетів (оцінювання економічної ефективності, технічної досконалості, інформаційно-комунікаційної складової, кібербезпеки та ін.).

Перспективи подальших досліджень будуть спрямовані на визначення оптимальної сукупності показників оцінювання розумних енергомереж залежно від поставлених завдань: оцінювання досягнутого рівня розвитку або ефективності потенційних проєктів.

Conclusions. The comparative review of smart grid evaluation systems shows that there are significant differences in the approaches used to determine the cost-effectiveness of smart grid development. Particularly, the distribution of economic evaluation into three directions demonstrates the approach complexity in the evaluation systems such as: IBM Smart Grid Maturity Model and Smart grid pilot project evaluation indicator system, although the latter does not measure the effects connected with business model formation for projects concerning smart grids development. The rest of the evaluation systems do not have significant differences in coverage of direct and derivative economic effects, but the US-based evaluation systems created in the USA – DOE Smart Grid Development Evaluation System and EPRI Smart Grid Construction Assessment Indicators – have less formalization of economic evaluation indicators, testifying the need to use additional tools for economic evaluation of the smart grid development projects efficiency using these evaluation systems at the same time.

Evaluation of the smart grids economic effectiveness is only one of the investigated complex evaluation systems components. The choice of specific methodology depends on the purpose of evaluation and the identified priorities (evaluation of economic efficiency, technical excellence, information and communication component, cybersecurity, etc.).

Prospects for further investigations will be aimed at the determination of the optimal indicators set for the smart grids evaluation depending on the posed tasks: evaluation of the achieved level of development or effectiveness of potential projects.

Список використаної літератури

1. Xiaobao Yu, Zhongfu Tan, Kangting Chen, Liwei Ju and Puyu He. Efficiency Evaluation for Smart Grid Management Based on Stochastic Frontier Model and Data Envelope Analyses Model. URL: <https://www.hindawi.com/journals/mpe/2015/142764/> (дата звернення: 21.04.2020). <https://doi.org/10.1155/2015/142764>
2. Jinchao Li, Tianzhi Li, Liu Han. Research on the Evaluation Model of a Smart Grid Development Level Based on Differentiation of Development Demand. URL: https://www.researchgate.net/publication/328751473_Research_on_the_Evaluation_Model_of_a_Smart_Grid_Development_Level_Based_on_Differentiation_of_Development_Demand (дата звернення: 21.04.2020).
3. Bilgin B. E., Gungor V. C. Performance evaluations of ZigBee in different smart grid environments. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1389128612000941> (дата звернення: 21.04.2010).

4. Коротунов С. Ю., Табунщик Г. В., Вольфф К. Аналіз існуючих архітектур та методів моделювання кіберфізичних систем для розумних енергомереж. URL: http://www.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/etks_2018_27_23.pdf (дата звернення 21.04.2020).
5. Черемісін М. М., Черкашина В. В., Попадченко С. А. Особливості впровадження технологій Smart Grid в електроенергетичну галузь України. URL: [http://www.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/text_2015_4\(2\)_7.pdf](http://www.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/text_2015_4(2)_7.pdf) (дата звернення 21.04.2020).
6. Малогулко Ю. В., Дячук Д. А. Перспективи використання інтелектуальних електричних мереж в Україні. URL: <http://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/21320/4559.pdf?sequence=3>.
7. Smart Grid Maturity Model: Creating a Clear Path to the Smart Grid. URL: https://www.uiassist.org/references/IBM_Smart_Grid_Maturity_Model.pdf (дата звернення: 21.04.2020).
8. Sun Qiang, Xubo Ge, Liu Lin, Xu Xin, Zhang Yibin, Niu Ruixin, Zeng Yuan. Review of Smart Grid Comprehensive Assessment Systems. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1876610211018571> (дата звернення: 21.04.2020).
9. Assessing Smart Grid Benefits and Impacts: EU and U.S. Initiatives URL: <https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC73070/eu-us%20smart%20grid%20assessment%20-%20final%20report%20-online%20version.pdf> (дата звернення 21.04.2010).
10. Harder W. J. Key performance indicators for smart grids. URL: https://essay.utwente.nl/73032/1/HARDER_MA_BMS.pdf (дата звернення: 21.04.2020).
11. Ibragimov Z., Vasylieva T., & Lyulyov O. The national economy competitiveness: effect of macroeconomic stability, renewable energy on economic growth. Economic and Social Development: Book of Proceedings. 2019. P. 877–886.

References

1. Xiaobao Yu, Zhongfu Tan, Kangting Chen, Liwei Ju and Puyu He. Efficiency Evaluation for Smart Grid Management Based on Stochastic Frontier Model and Data Envelope Analyses Model. URL: <https://www.hindawi.com/journals/mpe/2015/142764/> (accessed: 21.04.2020). <https://doi.org/10.1155/2015/142764>
2. Jinchao Li, Tianzhi Li, Liu Han. Research on the Evaluation Model of a Smart Grid Development Level Based on Differentiation of Development Demand. URL: https://www.researchgate.net/publication/328751473_Research_on_the_Evaluation_Model_of_a_Smart_Grid_Development_Level_Based_on_Differentiation_of_Development_Demand (accessed: 21.04.2020).
3. Bilgin B. E., Gungor V. C. Performance evaluations of ZigBee in different smart grid environments. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1389128612000941> (accessed: 21.04.2020).
4. Korotunov C. Iu., Tabunshchik H. V., Volf K. Analiz isnuichykh arkhitektur ta metodiv modeliuvannia kiberfizychnykh system dlia rozumnykh enerhomerezh. Analysis of the existing architectures and modeling methods of the cyber-physical systems for smart grids. URL: http://www.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/etks_2018_27_23.pdf (accessed: 21.04.2020).
5. Cheremisin M. M., Cherkashyna V. V., Popadchenko S. A. Osoblyvosti vprovadzheniya tekhnolohiy Smart Grid v elektroenerhetychnu haluz' Ukrainy. URL: [http://www.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/text_2015_4\(2\)_7.pdf](http://www.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/text_2015_4(2)_7.pdf) (accessed: 21.04.2020).
6. Malohulko YU. V., Dyachuk D. A. Perspektyvy vykorystannya intelektual'nykh elektrychnykh merezh v Ukraini. URL: <http://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/21320/4559.pdf?sequence=3> (accessed: 10.03.2020).
7. Smart Grid Maturity Model: Creating a Clear Path to the Smart Grid. URL: https://www.uiassist.org/references/IBM_Smart_Grid_Maturity_Model.pdf (accessed: 21.04.2020).
8. Sun Qiang, Xubo Ge, Liu Lin, Xu Xin, Zhang Yibin, Niu Ruixin, Zeng Yuan (2011). Review of Smart Grid Comprehensive Assessment Systems. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1876610211018571> (accessed: 21.04.2020).
9. Assessing Smart Grid Benefits and Impacts: EU and U.S. Initiatives. publications.jrc.ec.europa.eu. URL: <https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC73070/eu-us%20smart%20grid%20assessment%20-%20final%20report%20-online%20version.pdf> (accessed: 21.04.2020).
10. Harder W. J. Key performance indicators for smart grids. URL: https://essay.utwente.nl/73032/1/HARDER_MA_BMS.pdf (accessed: 21.04.2020).
11. Ibragimov Z., Vasylieva T., & Lyulyov O. The national economy competitiveness: effect of macroeconomic stability, renewable energy on economic growth. Economic and Social Development: Book of Proceedings. 2019. P. 877–886.

УДК 331.103.4

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО АДАПТАЦІЇ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

Алла Василик; Катерина Мурза

*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана,
Київ, Україна*

Резюме. Розкрито сучасні підходи до адаптації та організаційної соціалізації персоналу. Обґрунтовано, що процес адаптації неможливий без успішної організаційної соціалізації працівників, яка виступає ключовим її компонентом. Систематизовано основні чинники успішної адаптації персоналу. Узагальнено й охарактеризовано основні процедури та практики адаптації новоприйнятих працівників, які включають планування посадових обов'язків, оцінювання рівня підготовки, компетенцій і результатів праці нового працівника, орієнтація для практичного ознайомлення нового працівника з обов'язками, умовами праці та вимогами, організація спеціального адаптаційного навчання, наставництво та моніторинг, корпоративний PR та ефективна комунікація для організованого отримання необхідної інформації на всіх етапах адаптації, побудова взаємодії з безпосереднім керівником, дієва адаптація до місця й статусу в організації, командоутворюючі заходи, позитивне підкріплення досягнутих результатів, функціонування. Обґрунтовано, що усі заходи з адаптації та соціалізації персоналу потрібно проводити комплексно, інтегрувати адаптацію у процес професійного добору, наймання та процеси управління талантами в компанії; враховувати специфіку різних напрямів діяльності, підрозділів, рівнів персоналу для розроблення програм адаптації; автоматизувати процеси та використовувати цифрові технології з метою концентрації потрібної інформації для новоприйнятих працівників; забезпечувати ефективний комунікативний процес, взаємодію відділу управління персоналом, нового працівника, його безпосереднього керівника та колег; вимірювати показники продуктивності тощо. Визначено основні помилки в організації процедур адаптації персоналу. На основі соціологічного дослідження виявлено прояви недосконалого здійснення процесів введення в посаду та адаптації персоналу в компаніях, перелік найпоширеніших методів адаптації працівників, недоліки у налагодженні взаємодії новоприйнятих працівників з керівниками під час адаптаційного періоду. Показано, що погано організований чи некерований зовсім процес адаптації негативно позначається на ставленні працівника до праці, його трудовій поведінці, продуктивності, дисципліні, та є однією з основних причин звільнення нового співробітника в перші місяці роботи, а також загрожує репутації та бренду компанії як роботодавця на ринку праці.

Ключові слова: адаптація персоналу, організаційна соціалізація персоналу, управління персоналом, процедури адаптації, помилки адаптації, welcome-тренінг, наставництво.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.137

Отримано 30.04.2020

UDC331.103.4

MODERN APPROACHES TO PERSONNEL ONBOARDING AND ORGANIZATIONAL SOCIALIZATION

Alla Vasylyk; Kateryna Murza

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv, Ukraine

Summary. Modern approaches to personnel adaptation and organizational socialization are revealed in this paper. It is substantiated that adaptation process is impossible without personnel successful organizational socialization as it is its key component. The main factors of successful personnel onboarding are systematized.

The basic procedures and practices of adaptation of new hired employees including planning of job responsibilities, assessing the training level, competencies and results new employee work, orientation for practical introduction of the new employee to the duties, working conditions and requirements, organization of special employee onboarding procedures, coaching and mentoring programs, corporate PR and effective communication for gaining the information needed by new employee at all stages of onboarding and organizational socialization, building relationships with direct supervisor, effective adaptation to the place and status in the organization, team-building activities, positive progress reinforcement, functioning are summarized and characterized. It is substantiated that all employee onboarding and organizational socialization activities should be carried out comprehensively, integrating into the recruitment and hiring and talent management processes in the company; development of onboarding programs taking into consideration the specifics of different areas of activity, units, staff levels; use digital technologies to concentrate the information required for newly hired employees; ensure effective communication process, interaction of HR department, new employee, his/her direct manager and colleagues; measure performance metrics etc. The common disadvantages in the employee onboarding and organizational socialization procedures are identified. As a result of a sociological survey, the consequences of imperfect implementation of the recruitment and new employee onboarding processes in companies, the list of the most common activities and procedures of employee onboarding, shortcomings in the interaction of new hired employees with their supervisors during the onboarding period are revealed. It is shown that imperfectly organized or completely unmanageable adaptation process negatively affects the employee's attitude to work, his or her labor behavior, productivity, discipline, and is one of the main reasons for the dismissal of the new employee in the first months of work, and also threatens the reputation and the company's brand as an employer at the labor market.

Key words: personnel onboarding, organizational socialization, personnel management, onboarding procedures, onboarding process disadvantages, welcome training, mentoring.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.137

Received 30.04.2020

Постановка проблеми. Загострення конкуренції за таланти на ринку праці, розвиток корпоративних культур компаній, прихід нових поколінь працівників на ринок праці й необхідність реагувати на кризові явища в економіці спонукає керівників та менеджерів з персоналу до удосконалення усіх процесів управління персоналом, пошуку нових методів адаптації. Адаптація є унікальним процесом, за яким можна оцінити рівень кадрового менеджменту в організації. Тож важливим є питання, як вибудувати процедури адаптації та організаційної соціалізації новоприйнятих працівників, при цьому уникнути помилок, котрих допускаються багато роботодавців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти адаптації персоналу на підприємствах та її впливу на ефективність роботи персоналу розглядали вітчизняні та зарубіжні науковці: Данюк В. М., Крушельницька Я. В., Цимбалюк С. О., Савченко В. А., Воронкова В. Г., Любомудрова Н. П., Смолінська Н. В., Грибик І. І., Придятько Е. М., Конотопцева Ю., Laurano M., Lynch K., Buckner-Hayden G., Saks A. M., Uggerslev K. L., Fassina N. E., Reio Th. G. Jr., Sutton F. C. та інші автори. Данюк В. М. визначає сутність виробничої адаптації та розрізняє її відносно автономні складові: організаційну, професійну, психологічну та соціальну. А також наголошує, що велике організаційне, економічне й соціальне значення виробничої адаптації вимагає, щоб цей складний і відповідальний процес здійснювався планомірно, чітко й організовано з мінімальними затратами часу та інших ресурсів [1, 7–8]. Цимбалюк С. О. досліджує адаптацію в системі напрямів формування лояльності працівників підприємства до бренду роботодавця й визначає основні чинники, які впливають на успішність адаптації нових працівників та процедури керівництва процесом адаптації [2, 172–173].

Багато авторів зосереджують увагу на організаційно-культурних аспектах менеджменту персоналу, та зокрема, адаптації новоприйнятих працівників. Дмитренко Г. А. досліджує можливості формування культури цільового управління трудовим потенціалом сучасних організацій [3], а Любомудрова Н. П., Смолінська Н. В., Грибик І. І. акцентують увагу та визначають роль організаційної культури на кожному етапі адаптації працівників підприємства, досліджують чинники трудової адаптації та

ціннісні орієнтації працівників, що формуються завдяки концепції організаційної культури. Автори виділяють організаційний, професійний, соціально-психологічний і матеріально-побутовий аспекти адаптації та адаптацію у сфері дозвілля [4].

Придятько Е. М. розглядає адаптацію та професійно-особистісну інтеграцію прийнятого працівника у трудовий колектив як один із шести основних етапів процесу формування персоналу підприємства [5, 415]. Конотопцева Ю. узагальнює підходи до класифікації видів адаптації за суб'єктом, рівнем, суб'єктно-об'єктними відносинами, сферою впливу, ступенем завершеності, видами діяльності й змістом [6].

Мета дослідження полягає в узагальненні сучасних теоретичних та практичних методів і підходів до адаптації й організаційної соціалізації персоналу та виробленні рекомендацій до побудови процедур керівництва процесом адаптації в компанії.

Постановка завдання. Завданнями даної роботи є дослідження теоретичних засад адаптації та організаційної соціалізації персоналу; узагальнення сучасних практик керівництва процесом адаптації новоприйнятих працівників; вироблення рекомендацій щодо удосконалення процедур адаптації та організаційної соціалізації персоналу в компаніях на основі виявлення вузьких місць даних процесів. Для вирішення поставлених завдань було використано такі методи: аналізу та синтезу, соціологічного дослідження, узагальнення, системний підхід.

Виклад основного матеріалу. Актуалізація для сучасних компаній процесу адаптації як новоприйнятих працівників, так і працівників у період різних криз розвитку організації та власне зміни етапів кар'єрного розвитку самих працівників (адаптація до нового місця роботи чи нової посади, реадаптація, адаптація до пониження в кар'єрі, адаптація до звільнення тощо) вимагають перегляду та оновлення як теоретичних, так і прикладних підходів до визначення основних понять і розроблення процедур керівництва адаптацією та організаційною соціалізацією.

Данюк В. М. визначає виробничу адаптацію як пристосування новоприйнятого працівника до умов трудової діяльності в новому для нього виробничому середовищі. Адаптація виробнича – складний багатоаспектний процес, кінцевою метою якого є придбання організацією в особі новачка відданого, надійного, активного штатного працівника, який розумітиме і сприйматиме як свої організаційні цілі, цінності, інтереси, а також і проблеми [1, 7]. У розвиток цієї думки наведемо визначення адаптації, яке також акцентує увагу на очікуваних кінцевих результатах процесу адаптації. Адаптація (Onboarding) – структурована основа асиміляції новоприйнятих працівників, орієнтована на їх інтеграцію та залучення в організацію, підготовку їх до досягнення успіху в роботі та забезпечення продуктивності. Цей процес виходить за рамки базової орієнтації, яку можна зробити за кілька днів. Програма адаптації має спрямовуватися на підвищення лояльності, ефективності роботи на ранніх етапах і врешті покращення загальної віддачі та продуктивності [7, 177].

Любомудрова Н. П., Смолінська Н. В, Грибик І. І. визначають адаптацію як процес пристосування працівника до змісту та умов трудової діяльності, безпосереднього соціально-психологічного середовища, можливості вдосконалювати професійні та особистісні якості. Вона складається з адаптивної потреби (усвідомленого бажання пристосуватися до нових умов) і адаптивної ситуації [4, 330]. Адже адаптація є двостороннім процесом, що включає як здатність, бажання і прагнення самого працівника адаптуватись, так й існуючі виробничі, організаційні, економічні, соціальні, психологічні елементи адаптивної ситуації.

Придятько Е. М. вважає, що адаптація та професійно-особистісна інтеграція прийнятого працівника у трудовий колектив – заходи, спрямовані на швидку й результативну соціально-психологічну й професійну адаптацію нового працівника в колективі; запровадження дієвого інституту наставництва; досягнення новим

працівником оптимального рівня продуктивності праці, засвоєння й прийняття ним норм морально-етичного кодексу підприємства [5, 415].

Традиційний підхід включає чотири основні складові виробничої адаптації (організаційну, професійну, соціальну та психологічну), іноді виділяють також економічну адаптацію, адаптацію до дозвілля тощо. Данюк В. М. [1] зазначає, що організаційна адаптація являє собою процес засвоєння новоприйнятим працівником інформації щодо організаційної структури підприємства, цеху, механізму управління, трудового розпорядку, місця й ролі підрозділу в загальній структурі, взаємовідносин підрозділу з іншими структурними ланками, особливостей організації праці тощо.

Основним змістом професійної адаптації є ознайомлення новоприйнятого працівника з робочим місцем, змістом трудових операцій, режимом праці й відпочинку, правилами техніки безпеки, нормами праці, вимогами до якості продукції (роботи), порядком оплати праці тощо [1, 7–8].

Психологічна адаптація спрямована на швидке, без зволікань, безконфліктне входження нового працівника у трудовий колектив, ознайомлення з традиціями, ритуалами тощо. Для успішності психологічної адаптації працівника важливими є його особистісні характеристики, серед яких Крушельницька Я. В. визначає адаптивність працівника як здатність людини пристосовуватися до змісту й умов трудової діяльності, вдосконалювати свої ділові та особистісні якості в процесі роботи [1, 8]. Під час психологічної адаптації працівник отримує інформацію про систему ділових й особистих взаємин у колективі та окремих формальних і неформальних групах, про соціальні позиції різних членів групи.

Адаптація соціальна передбачає: пристосування індивіда до умов соціального середовища, інтеграцію у соціальні групи, прийняття норм і цінностей нового соціального середовища, форм взаємодії; ознайомлення з особливостями корпоративної культури, соціальною інфраструктурою підприємства, культурно-побутовим забезпеченням, соціальним страхуванням, можливостями для занять спортом і для відпочинку. Може здійснюватися у формі акомодатії (повного підпорядкування вимогам середовища без їх критичного аналізу), конформізму (вимушеного підпорядкування вимогам) та асиміляції (свідомого й добровільного прийняття норм та цінностей середовища на основі особистісної солідарності з ними) [1, 8].

Процес адаптації неможливий без успішної організаційної соціалізації працівників. Соціалізація є ключовим компонентом адаптації і якщо організації не будуть ініціативними та проактивними в цьому відношенні, то багато нових професіоналів не розвиватимуть персональних зв'язків і взаємодії, що необхідні для досягнення успіху в своїй ролі [8, 23].

Деякі зарубіжні дослідження [9] доводять, що найбільшій залученості та прихильності працівників, як результату адаптації, можна досягти, лише послідовно сформувавши 4 рівні адаптації: дотримання, усвідомлення, прийняття культури та зв'язку/взаємодії (Compliance, Clarification, Culture, Connection). Причому 4-й рівень адаптації (взаємодія) синергічно включає в себе попередні та може бути досягнутий лише за їх забезпечення. Тоді програми адаптації максимально позитивно впливають на ставлення до роботи, сприйняття організаційної підтримки та задоволеність працею.

Організаційну соціалізацію розглядають через призму тих зусиль, що докладаються працівником, його зануреності у трудовий процес, відданості організації, лояльності й залученості, результати якої мають бути орієнтовані на позитивні аспекти організаційної поведінки, більшої гнучкості та адаптивності до змін і формування добробуту працівників [10, 56]. За результатами дослідження Aberdeen Group ключовими драйверами для адаптації є швидкіше досягнення продуктивності нових

працівників (68% з 230 опитаних), краща залученість персоналу (67%), краще утримання персоналу (51%) та краща асиміляція новоприйнятих працівників [11, 5].

Відповідальність за ефективну виробничу адаптацію покладається на керівників підрозділів, за потреби залучають наставників, технологів, юристів, ін. фахівців. Активну роль у її прискоренні мають і громадські організації підприємства [1, 8].

Узагальнюючи існуючі підходи [2; 4; 6] та результати власного дослідження й досвід, виокремимо основні чинники успішної адаптації персоналу:

- престижність, стабільність підприємства на ринку, привабливість як роботодаця;
- конкурентність і прозорість компенсаційної політики;
- умови праці, оснащення та організація робочих місць;
- рівень організації усіх процесів управління персоналом та процедур адаптації, їх об'єктивність, прозорість, чіткість, справедливості тощо (наприклад, об'єктивність оцінювання при доборі персоналу й у процесі діяльності);
- якість документів, що регламентують права, завдання, обов'язки, відповідальність працівників: інструкцій, положень, регламентів тощо;
- рівень розвитку та формалізації корпоративної культури підприємства;
- соціально-психологічний клімат у колективі, налагодження комунікацій, організація командної роботи;
- індивідуальні характеристики новоприйнятих працівників: рівень знань, умінь, навиків, мотивація, особистісні якості, адаптивність, задоволеність професією та ін.

Сучасні процедури та практики адаптації мають передбачати [1; 2; 4; 6; 7; 8]:

- планування посадових обов'язків чи виробничих завдань;
- оцінювання рівня підготовки, компетенцій і результатів праці нового працівника з метою розроблення найрезультативнішої програми адаптації. Під час неї визначається, які знання та досвід працівник має в аналогічній сфері, прогнозується термін адаптації працівника, окреслюються основні її проблеми;
- орієнтація для практичного ознайомлення нового працівника з обов'язками, умовами праці та вимогами, які до нього висуваються з боку організації; адаптаційна програма має надати зрозумілу інформацію про очікування від роботи, опис обов'язків, управління ефективністю компанії та процес оцінювання; тут важливим також буде елементарне ознайомлення з умовами роботи, інфраструктурою, приміщеннями, робочим простором, офісним обладнанням тощо;
- прикріплення новоприйнятих працівників до наставників, організація спеціального адаптаційного навчання, що сприятиме скороченню часу й підвищенню якості адаптації. Сучасні організації застосовують семінари та welcome-тренінги для внутрішнього навчання в компанії, спрямовані на адаптацію нових співробітників. Welcome-тренінг має на меті в максимально короткі терміни допомогти співробітникові адаптуватися, познайомитися з іншими, знизити початкові страхи й напруженість перед роботою в новій компанії, познайомити новачків з корпоративною культурою, правилами і цінностями компанії;
- корпоративний PR та ефективна комунікація для організованого отримання необхідної інформації на всіх етапах. Інформацію про підприємство майбутні працівники отримують ще до вступу на роботу, під час професійного добору, прийняття рішення про прийом оферу тощо. Це висуває додаткові високі вимоги щодо змісту, обсягів і форми подавання такої інформації. У цьому допоможе програма корпоративного PR та організаційна культура підприємства. Для новачків це особливо важливо, оскільки в очах нового фахівця організація повинна постати надійним роботодавцем, де цінний кожен співробітник. Надання новачкам широких можливостей для взаємодії та спілкування з інсайдерами до та після найму є основним компонентом

будь-якої успішної програми соціалізації. Фахівці з адаптації мають враховувати очікуваний прибуток від інвестицій соціальної, змістовної та контекстної тактики соціалізації, перш ніж робити повний акцент на соціальній тактиці [12, 441];

- побудова взаємодії безпосереднього керівника і новоприйнятого працівника. Завдання менеджерів з персоналу полягає в тому, щоб проконтролювати, наскільки успішно керівник і співробітник взаємодіють, комунікують. Важливою є підтримання нового співробітника керівником у перші дні й тижні роботи, оскільки вони є найбільш стресовими, а увага й турбота з боку керівника допоможуть новачкові швидше відчувати себе своїм, значущим, цінним співробітником в організації;

- дієва адаптація – новий співробітник пристосовується до свого місця, статусу в організації, що значною мірою зумовлюється його введенням у міжособові відносини в колективі. Важливо під час цього етапу дати можливість новому співробітникові проявити свою компетентність, допомагати йому визначати недоліки, проводити оцінювання результативності. Керівники, спеціалісти служб персоналу та колеги під час цього етапу проявляють лояльність до нового працівника, максимально демонструють підтримку, проводять командоутворюючі заходи, залучають його до громадської роботи та неформальних заходів тощо;

- позитивне підкріплення досягнутого працівником результату, поступове ускладнення завдань для плавного входження працівника в робочий процес;

- функціонування – завершує адаптацію нового працівника, він характеризується поступовим подоланням виробничих та міжособистісних проблем, переходом до стабільного результативного виконання обов'язків.

При цьому доцільно усі заходи проводити комплексно, інтегрувати адаптацію у процес професійного добору, наймання та процеси управління талантами в компанії. Враховувати специфіку різних напрямів діяльності, підрозділів, рівнів персоналу для розроблення програм адаптації. Автоматизувати процеси та використовувати цифрові технології для концентрації потрібної інформації для новоприйнятих працівників відповідно до їх посади та рівня відповідальності, скласти адаптаційні «дорожні карти» або буклети для новачків. Забезпечувати ефективний комунікативний процес, взаємодію відділу управління персоналом, нового працівника, його безпосереднього керівника та колег. Вимірювати показники продуктивності тощо.

Загалом, навчання є ключовим компонентом кожного рівня соціалізації на робочому місці. Потрібно проактивно вчитися, розвиватися та застосовувати відповідні міжособистісні й технічні компетенції та навички, щоб позитивно впливати на важливі найближчі (наприклад, набуття навичок, соціальна інтеграція, особистісна організація) та віддалені (вищі мораль, ефективність групи, продуктивність) результати [13, 309].

Практикуючі HRD мають знайти дієві шляхи для покращення навчання та розвитку, якщо організація хоче реально стати відкритішою та готовою до змін. HRD можуть розробити та впровадити індивідуальні, групові й організаційні заходи щодо соціалізації, сподіваючись, що якнайближчі, так і віддалені результати будуть позитивно зростати. На організаційному рівні такі навчальні фактори, як орієнтація, навчання та наставницькі програми можуть бути розроблені та впроваджені з метою підвищення нової компетентності та найвищої ймовірності успішної адаптації. HR можуть сприяти процесам соціального навчання, які покращують розвиток групи, згуртованість та командну роботу завдяки навчальній діяльності. Індивідуальні зусилля щодо соціалізації

можуть бути пов'язані також із наданням допомоги працівникам у розробленні проактивних стратегій навчання та поведінки [13, 322].

Добра організація та ефективність процесу адаптації мають забезпечити високі кількісні та якісні показники результатів праці, високу дисципліну й задоволеність працею, іншими елементами трудової діяльності в компанії, формування соціального статусу працівника в колективі. Добре організована виробнича адаптація має завершуватися протягом випробувального терміну, що встановлений трудовим договором, у складних ситуаціях вона може тривати кілька місяців, а то й 1–1,5 року.

Процес адаптації можна вважати закінченим, якщо: робота не викликає у співробітника почуття напруги, страху, невпевненості, стала звичною для нього; він опанував необхідний обсяг знань і навичок; поведінка новачка відповідає вимогам його посади й керівника; його професійні показники влаштовують безпосереднього керівника (відповідають встановленим нормативам); працівник бажає вдосконалюватися в професії, з якою він пов'язує своє майбутнє; трудовий внесок і його оцінювання з боку організації викликають у співробітника почуття задоволення; досягнення у професійній діяльності він пов'язує з життєвим успіхом.

Неефективна адаптація може потягнути за собою як пасивність, байдужість, неадекватну поведінку працівника, невиконання ним норм праці, так і звільнення упродовж першого року роботи. Адже саме погано організований чи некерований процес адаптації є однією з основних причин звільнення нового співробітника в перші місяці роботи. Для компанії це означає, що HR-ам і рекрутерам потрібно заново повторювати процес найму, який може коштувати компанії від 1 до 4 окладів співробітника, котрий звільнився. До того ж, це може негативно позначатися на репутації компанії, адже працівники, які йдуть, можуть поширювати інформацію про роботодавця серед друзів, колег тощо.

Ми узагальнили основні помилки при онбордінгу, яких все ще припускають компанії в організації процедур адаптації персоналу:

- некоректний супровід і контроль адаптаційного процесу. На нашу думку, обов'язки при онбордінгу важливо розділяти, тому що HR або керівник не може контролювати все. Завдання HR – окреслити формат процесу адаптації й стежити за його виконанням. Безпосередній керівник визначає наставника для новачка, його обов'язки, робоче місце, формує адаптаційний лист і відповідає за випробувальний термін. Наставник знайомить співробітника з робочим процесом, колективом і дає зворотний зв'язок про результати;

- адаптація не тотожна випробувальному терміну. Процес адаптації триваліший, ніж випробувальний термін залежно від кваліфікації працівника він може тривати від 8 до 26 тижнів. Випробувальний термін – це оцінювання професійних якостей стажера і триває він максимум 3 місяці. Часто ці два процеси ототожнюють і закінчують адаптаційний період разом з випробувальним терміном, що є помилкою. Навіть якщо співробітник вже повноцінно виконує свої професійні завдання, це не означає, що він повністю адаптувався;

- надлишок інформації й перевантаження обов'язками в перші ж тижні роботи. Багато керівників відразу перевіряють новачка «на міцність», забуваючи, що інші співробітники відділу мають досвід і освоїлися в компанії. Новий же співробітник перебуває у стресі та одночасно має швидко вчитися й виправдовувати очікування.

■ відсутність забезпечення двосторонньої адаптації нового працівника до колективу та колективу до новачка, внаслідок чого можуть виникати претензії й недовомки, захисні реакції наявних працівників, пов'язані з бажанням убезпечити свою компетентність. Ефективним заходом тут може бути робота менеджера з персоналу з організації взаємодії й комунікацій нового працівника з колективом, залучення колег до програми тренінгів, інструктажів, бесід, що будуть застосовані до новачка.

Українські компанії все ще припускаються зазначених та інших помилок в адаптації персоналу. Як показало проведене соціологічне дослідження серед працівників різних підприємств України, у 12% респондентів період адаптації тривав понад шість місяців. Такий показник не можна вважати позитивним, адже у інших 52% респондентів тривалість адаптації становила 1 місяць. Такі показники спричинені тим, що у 56% опитуваних компанія використовувала встановлені процедури введення на посаду та адаптації нових працівників. У 24% опитуваних компаній не підтримувала новачків. У результаті дослідження виявлено, що у 12% опитуваних на роботі не здійснювалося жодних адаптаційних заходів. Тобто у 12 організацій зі 100 не проводиться політика адаптації нових співробітників з тих чи інших причин.

Серед поширених методів адаптації респонденти відзначили наявність наставника – 46,9% та welcome-тренінг – 34%, а 6% респондентів отримували розсилку з інформацією на робочу пошту, 5% мали буклети з усією необхідною інформацією. Лише 2% респондентів вказали, що в їхній компанії здійснюються командоутворюючі заходи. Навіть незважаючи на те, що у половині опитаних був наставник, 20% зазначили, що мали потребу у підтримці колег по роботі більше 3 місяців, а 4% справляються з роботою, не вдаючись до допомоги колег, лише на 2 бали із 5. За результатами нашого дослідження 36% респондентів була повністю надана підтримка з боку керівника; а 24% – частково, але недостатньо. Водночас 92% опитуваних була надана допомога колег. Отже бачимо, що колеги дуже часто беруть на себе роль, відведену керівникам та/чи наставникам.

Водночас, оцінюючи результати адаптації працівників, ми отримали дані, що у 76% респондентів стиль спілкування на роботі – дружній, лише в 4% – напружений. До того ж у 84% опитуваних почуття комфорту в компанії складає 5 балів із 5, а решта 16% – на 4 із 5. Тобто ми отримали досить високий показник оцінювання соціально-психологічного комфорту та задоволеності працею і робочим середовищем. Можемо припустити, що підтримка колег у ролі наставника/менеджера з персоналу/керівника і у цілому сприятливе робоче середовище допомогли адаптуватися, або ж самі респонденти докладали зусиль щодо освоєння й виявилися надзвичайно конкурентоспроможними та легко влилися в колектив. Водночас невідомо яка кількість працівників не пройшла успішно адаптаційний період та прийняла рішення про звільнення і вже не працює в досліджуваних компаніях.

Висновки. Організаційна соціалізація й забезпечення психологічного комфорту співробітника, доброзичлива атмосфера, достатня кількість часу на адаптацію й правильне навчання – необхідні умови ефективного онбордінгу. Усі заходи з адаптації та організаційної соціалізації мають проводитися комплексно й бути інтегрованими в інші процеси управління персоналом, враховувати специфіку, забезпечувати ефективний комунікативний процес, взаємодію відділу управління персоналом, нового працівника, його безпосереднього керівника та колег. Вибудовування структурованого процесу адаптації працівників має бути одним із пріоритетних напрямів менеджменту персоналу,

спрямованим на забезпечення високої продуктивності праці й залученості новоприйнятих працівників, підтримання репутації компанії як роботодавця.

Conclusions. Organizational socialization and psychological comfort of the employee, friendly atmosphere, sufficient time for adaptation and proper training are necessary conditions for effective onboarding. All onboarding and organizational procedures should be integrated into all HR processes and activities, take into account the specifics, ensure an effective communication process, the interaction of HR department, new employee, his/her direct supervisor and colleagues. Construction of employee onboarding framework should be one of the priority areas of personnel management aimed at ensuring high productivity and new employees engagement, maintaining the company's reputation as an employer.

Список використаної літератури

1. Праця і соціально-трудові відносини: словник-довідник / за ред. В. М. Данюка. Київ: КНЕУ, 2018. 451 с.
2. Цимбалюк С. О. Бренд роботодавця: методологія дослідження та практика: монографія. Київ: КНЕУ, 2018. 227 с.
3. Дмитренко Г. А. Формування культури цільового управління трудовим потенціалом сучасних організацій. Науковий вісник УМО. Серія: Економіка та управління. 2016. Випуск 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvumo_2016_1_5.
4. Любомудрова Н. П., Смолінська Н. В., Грибик І. І. Роль організаційної культури в забезпеченні ефективної трудової адаптації персоналу підприємства. Проблеми економіки та управління. 2009. № 640. С. 327–333. URL: http://vlp.com.ua/files/47_3.pdf.
5. Придятько Е. М. Обґрунтування сутності та виокремлення етапів процесу формування персоналу промислового підприємства Соціально-трудові відносини: теорія та практика. 2018. № 1. С. 410–419. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/24796/Pridatko.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
6. Конотопцева Ю. Адаптація персоналу державної служби. Демократичне врядування. 2014. Вип. 14. С. 100–107.
7. Joseph D. and Sridevi S. Effective Onboarding As A Talent Management Tool For Employee Retention. International Journal in Management and Social Science. 2015. Vol. 03. Issue-07. P. 175–186.
8. Lynch K. and Buckner-Hayden G. Reducing the new employee learning curve to improve productivity. Journal of Healthcare Risk Management. 2010. Volume 29. Number 3. P. 22–28. <https://doi.org/10.1002/jhrm.20020>
9. Meyer A. M. and Bartels L. K. The Impact of Onboarding Levels on Perceived Utility, Organizational Commitment, Organizational Support, and Job Satisfaction. Journal of Organizational Psychology. 2017. Vol. 17 (5). P. 10–27.
10. Calderon-Mafud J. L., and Pando-Moreno M. Role of Authentic Leadership in Organizational Socialization and Work Engagement among Workers. Psychology. 2018. 9. P. 46–62. URL: <https://doi.org/10.4236/psych.2018.91004> (accessed: 25.04.2020). <https://doi.org/10.4236/psych.2018.91004>
11. Laurano M. Onboarding 2013. A New Look at New Hires. Aberdeen Group. URL: http://www.hreonline.com/pdfs/10022007Extra_AberdeenReport.pdf (accessed: 25.04.2020).
12. Saks A. M., Uggerslev K. L., & Fassina N. E. Socialization tactics and newcomer adjustment: A meta-analytic review and test of a model. Journal of Vocational Behavior. 2007. No. 70. P. 413–446. URL: <http://bernard.bianca.pivot.free.fr/Articles/Socialisation%20Organisationnelle/Saks%20%282007%29.pdf> (accessed: 25.04.2020). <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2006.12.004>
13. Reio Th. G. Jr. and Sutton F. C. Employer Assessment of Work-Related Competencies and Workplace Adaptation. Human Resource Development Quarterly. 2006. Vol. 17. No. 3. P. 305–324. <https://doi.org/10.1002/hrdq.1176>

References

1. Danyuk V. M. ed. Pratsya i sotsial'no-trudovi vidnosyny: slovnyk-dovidnyk. Kyiv: KNEU, 2018. 451 p. [In Ukrainian].
2. Tsymbalyuk S. O. Brend robotodavtsya: metodolohiya doslidzhennya ta praktyka: monohrafiya. Kyiv: KNEU, 2018. P. 227. [In Ukrainian].

3. Dmytrenko H. A. Formuvannya kul'tury tsil'ovoho upravlinnya trudovym potentsialom suchasnykh orhanizatsiy. Naukovyy visnyk UMO. Seriya: Ekonomika ta upravlinnya. 2016. Vol. 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvumo_2016_1_5. [In Ukrainian].
4. Lyubomudrova N. P., Smolins'ka N. V., Hrybyk I. I. Rol' orhanizatsiynoyi kul'tury v zabezpechenni efektyvnoyi trudovoyi adaptatsiyi personalu pidpryyemstva. Problemy ekonomiky ta upravlinnya. 2009. No. 640. P. 327–333. URL: http://vlp.com.ua/files/47_3.pdf (accessed: 25.04.2020). [In Ukrainian].
5. Prydat'ko E. M. Obgruntuvannya sutnosti ta vyokremlennya etapiv protsesu formuvannya personalu promyslovoho pidpryyemstva Sotsial'no-trudovi vidnosyny: teoriya ta praktyka. 2018. No. 1. P. 410–419. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/24796/Pridatko.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (accessed: 25.04.2020).
6. Konotoptseva YU. Adaptatsiya personalu derzhavnoyi sluzhby. Demokratychne vryaduvannya. 2014. Vyp. 14. P. 100–107.
7. Joseph D. and Sridevi S. Effective Onboarding As A Talent Management Tool For Employee Retention. International Journal in Management and Social Science. 2015. Vol. 03 Issue-07. P. 175–186.
8. Lynch K. and Buckner-Hayden G. Reducing the new employee learning curve to improve productivity. Journal of Healthcare Risk Management. 2010. Volume 29. Number 3. P. 22–28. <https://doi.org/10.1002/jhrm.20020>
9. Meyer A. M. and Bartels L. K. The Impact of Onboarding Levels on Perceived Utility, Organizational Commitment, Organizational Support, and Job Satisfaction. Journal of Organizational Psychology. 2017. Vol. 17 (5). P. 10–27.
10. Calderon-Mafud J. L., and Pando-Moreno M. Role of Authentic Leadership in Organizational Socialization and Work Engagement among Workers. Psychology. 2018. 9. P. 46–62. URL: <https://doi.org/10.4236/psych.2018.91004> (accessed: 25.04.2020). <https://doi.org/10.4236/psych.2018.91004>
11. Laurano M. Onboarding 2013. A New Look at New Hires. Aberdeen Group. URL: http://www.hreonline.com/pdfs/10022007Extra_AberdeenReport.pdf (accessed: 25.04.2020).
12. Saks A. M., Uggerslev K. L., & Fassina N. E. Socialization tactics and newcomer adjustment: A meta-analytic review and test of a model. Journal of Vocational Behavior. 2007. No. 70. P. 413–446. URL: <http://bernard.bianca.pivot.free.fr/Articles/Socialisation%20Organisationnelle/Saks%20%282007%29.pdf> (accessed: 25.04.2020). <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2006.12.004>
13. Reio Th. G. Jr. and Sutton F. C. Employer Assessment of Work-Related Competencies and Workplace Adaptation. Human Resource Development Quarterly. 2006. Vol. 17. No. 3. P. 305–324. <https://doi.org/10.1002/hrdq.1176>



УДК 005.95/96:004

ДІДЖІТАЛІЗАЦІЯ HR-ПРОЦЕСІВ У СУЧАСНИХ РЕАЛІЯХ

**Наталія Данилевич; Світлана Рудакова; Людмила Щетініна;
Ярослав Касяненко**

ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», Київ, Україна

Резюме. Проаналізовано тенденції процесу діджиталізації служби управління персоналом, вивчення їх головних можливостей та ризиків, оскільки є необхідність вивчення ризиків та можливостей впровадження різних інструментів діджиталізації в діяльність HR-служби. За результатами проведеного опитування головними перевагами на думку респондентів є: скорочення витрат часу на типові кадрові процедури, забезпечення прозорості кадрових процесів, спрощення взаємодії співробітників, інтеграція з різними інформаційними системами та веб-ресурсами, розвиток HR-бренду компанії, економія коштів завдяки автоматизації, відстеження процесів адаптації, розвиток та професійне зростання співробітників, деталізованість і точність даних. HR-процеси нині автоматизуються за допомогою різноманітних цифрових рішень. У дослідженні визначено різні програми та системи, починаючи з програми для проведення відеоконференцій «Zoom» і закінчуючи HRM-системами, такими, як «SAP HCM» та «Oracle HCM». Вони є привабливими завдяки їх простоті, можливості інтеграції з іншими системами та через невисоку ціну. Але не можна визначити універсальні діджитал-технології та інструменти для всіх організацій. Для кожної окремої організації можуть застосовуватися тільки ті, які корисні в умовах її розвитку та існування. Необхідно поєднувати різні підходи й методи. Це дозволить організації оптимізувати HR-процеси. Водночас, діджиталізація вимагає грошових витрат і часу. Кожен HR повинен перш за все визначити свою роль, яка допоможе керівництву та працівникам швидко трансформуватися й адаптуватися до цифрового способу мислення. Саме від HR-служби залежить продуктивність праці колективу і як наслідок – компанії в цілому. Сучасний HR за допомогою різноманітних цифрових рішень створює для працівників середовище для ефективної та продуктивної праці. Досвід проведення провідними компаніями діджиталізації HR-функцій доводить свою ефективність. Однак імплементація різних її методів і підходів, а також оцінювання їх ефективності потребує подальшого дослідження.

Ключові слова: автоматизація, діджиталізація, цифровізація, HR-служба, цифрові технології.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.147

Отримано 17.04.2020

UDC 005.95/96:004

HR-PROCESSES DIGITIZATION IN PRESENT-DAY DEVELOPMENTS

**Nataliia Danylevych; Svetlana Rudakova; Lyudmila Shchetinina;
Yaroslav Kasianenko**

*SHEI «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman»,
Kyiv, Ukraine*

Summary. The objective of the paper is to analyze the trends of digitization process of personnel management service, to investigate their main capabilities and risks since it is necessary to examine the risks and opportunities for the implementation of different digitization tools in HR-service activity. The results of the conducted poll show that the main advantages of digitization are: the reduction of time spent on standard personnel management procedures, ensuring transparency of personnel management processes, simplifying the employees interaction, integration with various information systems and web-resources, development of the

company HR-brand, cost savings due to automation, adaptation processes tracking, development and professional growth of employees, data specification and accuracy. At present HR-processes are automated due to various digital solutions. In our investigation, various programs and systems, starting from the video conferencing program «Zoom» up to HRM systems such as «SAP HCM» and «Oracle HCM» are analyzed. They are attractive owing to their simplicity, ability to integrate with other systems and because of their low cost. However it is not possible to define universal digital technologies and tools for all organizations. For each individual organization, only those digital technologies which are useful in its development and existence conditions can be applied. It is necessary to combine different approaches and methods, making it possible for the organization to optimize HR-processes. At the same time, digitization requires both money and time. At present every HR should first and foremost define the role that will help executives and employees to transform and adapt quickly to the digital way of thinking. It is HR-service that determines the productivity of the team and, as a result, of the company as a whole. By means of various digital solutions, modern HR creates the environment for employees where they work efficiently and productively. The leading companies experience in HR functions digitization proves its effectiveness. However, the implementation of its various methods and approaches, as well as the evaluation of their effectiveness, requires further investigations.

Key words: automation, digitization, HR-service, digital technologies.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.147

Received 17.04.2020

Постановка проблеми. Нині ринок праці динамічно розвивається, кидаючи бізнесу і HR-службі нові виклики. Якщо раніше виробництво не могло обійтися без людської праці, то зараз багато процесів автоматизовано. Саме ці зміни ставлять перед HR-службами нові завдання та мотивують до несподіваних рішень і змушують працювати в умовах постійних ризиків та соціальних потрясінь.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження й аналіз діджиталізації сфери управління персоналом є актуальними. Даній темі присвячено роботи таких вчених: В. Василівої [1], В. Жуковської [3], В. Куйбіди [5], Н. Нагибіної [8] та інших. Варто також зазначити, що еволюція управління персоналом спричинена впливом цифрових технологій все більше прискорюється. Це вимагає глибокого дослідження, оцінювання та визначення тенденцій діджиталізації HR-сфери.

Метою дослідження є аналіз тенденцій діджиталізації та цифровізації управління персоналом, вивчення їх головних можливостей та ризиків.

Постановка завдання. Для досягнення поставленої мети визначено такі наукові завдання: провести аналіз процесів діджиталізації HR-служби, дослідити досвід вітчизняних та зарубіжних компаній у цьому процесі, надати рекомендації щодо використання діджитал-технологій HR-процесів. Зокрема, є необхідність вивчення ризиків та можливостей упровадження різних інструментів діджиталізації в діяльність HR-служби.

Виклад основного матеріалу. В епоху 4.0 індустріальної революції саме технології надають будь-якій компанії можливість змінити власну бізнес-модель так, аби диференціюватися від усього світового ринку.

В Україні цифрова економіка почала розвиватися нещодавно, тому більшість компаній ще не готові впровадити нові системи. Але цифрова трансформація стає природним етапом розвитку управління HR-процесами. Треба зауважити, що діджиталізація HR-процесів істотно полегшує роботу служби управління персоналом, робить взаємодію з колегами, керівництвом і претендентами на посаду максимально ефективною та комфортною. У перспективі впровадження цифрових технологій у цю сферу – це вигідна інвестиція в розвиток бізнесу й підвищення продуктивності праці усіх відділів.

Можна вважати початком цифрової трансформації анонсований на Всесвітньому Економічному Форумі у Давосі (WEF), входження світу в 4.0 індустріальну революцію, де Клаус Швааб, засновник Форуму, сформулював певні тези про те, що 4th Industrial Revolution вже є реальністю [7].

Наше століття часто називають «століттям людських ресурсів», оскільки для розвитку бізнесу слід не тільки його автоматизувати, а й організувати підтримку цього процесу людськими ресурсами. Тож основою розумного підприємства є управлінські рішення для підвищення ефективності як того, що створює його інноваційність (наприклад, технології), так і тих, хто ці передові рішення використовує (керівники, персонал) [12].

Найближче майбутнє управління персоналом характеризується внутрішніми змінами, в яких основна увага буде приділена технології, а саме можливостям її використання для пошуку, залучення, об'єднання працівників і програмного забезпечення їх діяльності [4].

Нині важко уявити діяльність будь-якого підприємства без щоденного використання систем програмного забезпечення. Функціональні можливості інформаційної системи визначаються, з одного боку, загальними вимогами до певної системи та процесів управління, а, з іншого, – вимогами, що відображають специфіку певного підприємства. Необхідно автоматизувати не функції управління персоналом взагалі, а саме ті з них, які важливі на поточний момент і будуть потрібні найближчим часом. Надлишкові функції системи потребують використання додаткових ресурсів. Зазвичай, у першу чергу автоматизуються функції, що відповідають основним і найтрудомісткішим бізнес-процесам, наприклад, в управлінні персоналом – це: прийом на роботу, переведення, звільнення, оформлення відпусток тощо [10].

Дослідження свідчать про наявність значного розриву між тими компаніями, що активно впроваджують зміни, впевнено використовують нові ресурси й технології для удосконалення HR-процесів і такими, що займають позицію вичікування [6].

Діджіталізація HR-служби – це використання соціальних мереж, мобільних додатків, хмарних технологій, доповненої реальності. Це є новою платформою як для покращення роботи працівників, так і підвищення ефективності пошуку кандидатів на вакантну посаду. В той час, як розробники цифрових рішень забезпечують технічну складову HR-процесів, керівництву компаній та HR-департаменту необхідно будувати власні інтегровані стратегії та впроваджувати програми цифрового управління персоналом.

Ми провели соціологічне дослідження, в якому брало участь 124 працівники: 91,3% працює в сфері HR, 4,2% – працівники освітньої сфери, решта – студенти.

На основі дослідження ми визначили, що на даний момент 91,3% працівників у сфері управління персоналом вважають, що автоматизація критично необхідна, 8,7% утрималися від відповіді. Тобто сфері управління персоналом не уникнути автоматизації, оскільки завдяки цьому процесу продуктивність компаній зростає в рази.

Не зважаючи на всі страхи та ризики, компанії змушені розвивати й автоматизувати свої HR-процеси. На основі проведеного аналізу ми визначили, що 34,78% респондентів вважають, що українські компанії готові до впровадження автоматизації HR-процесів, 45,65% – не готові, 10,87% відповіли, що не знають, актуально це чи ні. Решта надала власні коментарі, де в основному зазначено, що лише великі національні та міжнародні компанії готові до автоматизації, а середні та малі ще не готові.

Компанії, які тільки починають використовувати цифрові технології в своїй діяльності, в першу чергу, лякаються їх знеособленості, а вже потім – складності й високої вартості.

Водночас, респонденти (рисунок 1), які вже встигли оцінити зручність цих інструментів, головними перевагами вважають скорочення витрат часу на типові кадрові процедури – 93,48% опитаних, забезпечення прозорості кадрових процесів – 39,13%, спрощення взаємодії співробітників – 47,83%, інтеграцію з різними інформаційними

системами та веб-ресурсами – 41,30%, розвиток HR-бренду компанії – 17,39%, економію коштів завдяки автоматизації – 50%, відстеження процесів адаптації, розвитку та професійного зростання співробітників – 54,35%, деталізованість і точність даних – 63,04%, підвищення іміджу – 17,39%.

Дуже влучно на конференції People Management 7 «Атланти для талантів» Рената Чучман, старший віце-президент і Global HR Business Partner компанії «SoftServe», сказала про цифровізацію HR-процесів: «Цифрова реальність – у ній можна жити, а не виживати» [9]. Справді, наразі кожна компанія розуміє, що без навчання та розвитку неможливо бути успішним.



Рисунок 1. Результати відповідей на запитання: «Які, на вашу думку, основні переваги автоматизації HR-процесів?»

Figure 1. Answers to the question: «In your opinion, what are the main advantages of HR processes automation?»

На основі проведеного дослідження можемо сказати, що ринок праці не стоїть на місці, розвивається стрімкими темпами, а набір інструментів адаптації компанії до змін є досить широкий. Нині в арсеналі HR-а є надзвичайно велика кількість технологічних рішень, завдяки яким можна вирішувати різноманітні завдання: підбір, адаптацію, мотивацію, розвиток, навчання, комунікацію персоналу, оплату його праці, аналітику та багато іншого. За допомогою власного дослідження, ми дізналися про головні програмні рішення, якими користуються респонденти, або які використовуються в компанії.

Наведені результати (рисунок 2) показують, що лише 10,87% респондентів не використовують жодних інструментів у своїй роботі. Тобто можна сказати, що розуміння неминучості змін є, однак потрібні подальші кроки для адаптації та розвитку управління персоналом до сучасних реалій.

Як бачимо на рисунку 2, переважають HRM-системи, соціальні мережі, та джоб-сайти, оскільки це ті ресурси, без яких наразі неможливо уявити роботу HR-служби. Джоб-портали до цього часу є основним джерелом пошуку роботи для більшості

професіоналів і розміщення вакансій. Фактично всі закордонні джоб-сайти основним джерелом свого доходу вважають публікацію вакансій (по суті вони є зручними джоб-бордами онлайн). Продаж доступу до баз даних кандидатів не є їх значущим продуктом, тому що активний розвиток професійних соціальних мереж не дає їм можливість створити конкурентоспроможний продукт з власної бази резюме. До успішних професійних мереж крім LinkedIn належать Viadeo.com (у першу чергу в франкомовних країнах) і Xing.com (у країнах з переважанням німецької мови – Німеччина, Австрія, Швейцарія). За допомогою соціальних мереж можна не лише шукати персонал та розміщувати вакансії, а й оцінювати кандидатів. Наприклад, простий перегляд сторінки людини може надати базову інформацію про неї: вік, освіту, хобі, фото, спираючися на які рекрутер може визначити підходить даний претендент на посаду, чи співпадають його цінності та стиль життя з цінностями компанії.



Рисунок 2. Результати відповідей на запитання: «Які HR digital-інструменти використовує ваша компанія?»

Figure 2. Answers to the question: «What HR digital tools does your company use?»

У свою чергу, HRM-системи спрямовані на звільнення фахівців з управління персоналу від щоденних монотонних і трудомістких завдань, зробивши їх життя простішим та яскравішим. Кожне рішення має свою специфіку й відрізняється одне від одного, однак їх усіх об'єднує автоматизація HR-процесів. Наразі навіть найпростіші системи дають змогу вести бази кандидатів і співробітників, облік відпусток, лікарняних та інших видів відсутності, проводити адаптацію нових працівників за допомогою різноманітних інтегрованих додатків, створювати індивідуальні плани розвитку для співробітників, розміщувати вакансії на різних джоб-порталах, проводити аналітику й оцінювати ефективність працівників.

Отже, HR-процеси нині автоматизуються за допомогою різноманітних цифрових рішень. У нашому дослідженні (рисунок 3) були досліджені різні програми та системи, починаючи з програми для проведення відеоконференцій «Zoom» і закінчуючи HRM-системами, такими, як «SAP HCM» та «Oracle HCM». Провівши дослідження, ми

виявили, що 62,3% опитаних використовують кілька систем. Для обліку, адміністрування та розрахунку з персоналом значна кількість респондентів використовують програму «1С» як потужний інструмент для реалізації кадрової політики підприємства, а як CRM-систему використовують «Bitrix 24» – це набір з п'яти інструментів, який допомагає керівникові вибудувати в своєму колективі ефективну роботу, проводити ділове спілкування між співробітниками, здійснювати облік і контроль робочого часу, вести корпоративний чат, автоматизувати бізнес-процеси. Набуває свого поширення програмне забезпечення «Hurma». У ньому здійснюються усі процеси рекрутингу, HR та OKR в одній системі, а саме: робота з вакансіями та кандидатами; планування дзвінків по телефону та Skype, інтерв'ю та тестові завдання; керування тестовим періодом та його оцінювання; процес оцінювання; отримання зручних повідомлень про важливі події в житті компанії; управління цілями і ключовими результатами (OKR). Це ті програми, які нині використовуються найчастіше. Вони є привабливими завдяки їх простоті, можливості інтеграції з іншими системами та через невисоку ціну. 9,3% респондентів вказали, що використовують програми, які були розроблені для внутрішнього користування власними ІТ-спеціалістами.

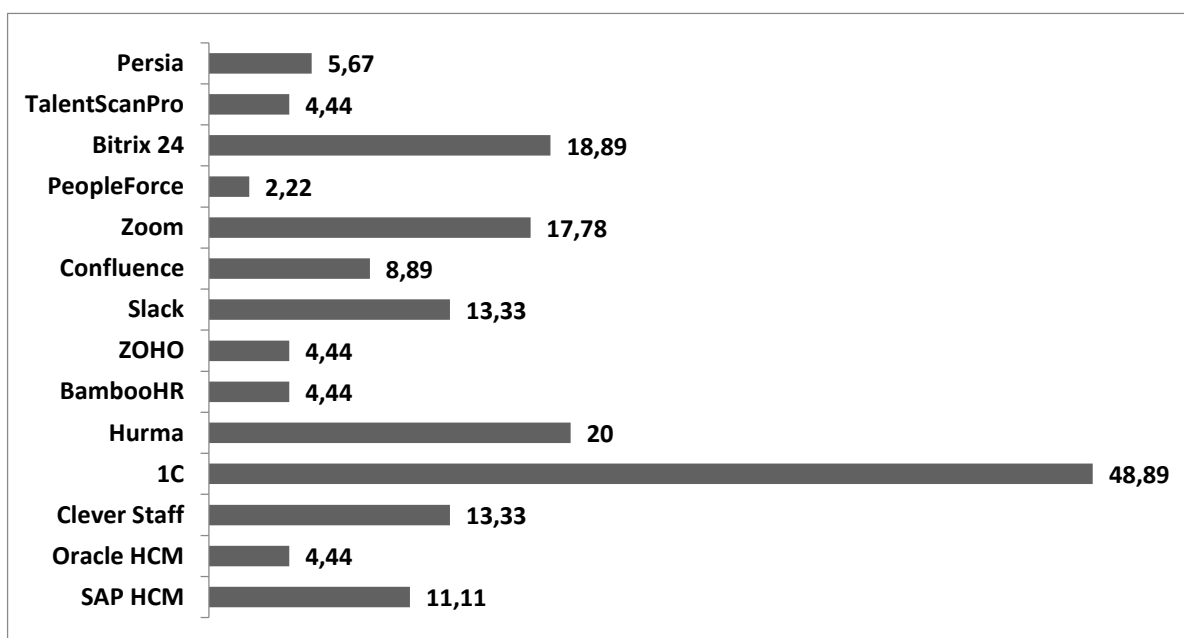


Рисунок 3. Результати відповідей на запитання:
«Якими програмними продуктами користується ваша компанія?»

Figure 3. Answers to the question: «What software products does your company use?»

Проведене авторами опитування дозволило проаналізувати цілі автоматизації HR-процесів у компанії. Для 42% респондентів важливими були функціональні можливості рішень, 28% зазначило, що вони приймали рішення на основі простоти й легкості впровадження, для 15,5% першочерговим показником була ціна, 7,5% вважають, що саме надійність є одним із найважливіших критеріїв, 7% респондентів віддали перевагу цілодобовій підтримці.

Одним із найважливіших питань, яке стосується кожного HR: «Чи зможуть технології замінити роль HR-служби в компанії?» Проведене дослідження показує, що 62,55% респондентів вважають, що автоматизація та діджиталізація не зможе замінити

HR-фахівців у компанії, 23,91% – що можуть, 4,35% – вагаються при відповіді на це питання, а решта пророкує, що наступні 20–30 років професії HR-а нічого не загрожує. Нині лідером цифровізації в HR є напрям рекрутменту, а саме процеси пошуку, відбору та найму кандидатів, далі – навчання і розвиток співробітників. За допомогою цифровізації процесу рекрутингу полегшується повне ведення бази кандидатів і проведення кандидатів через всі етапи найму. Провідні програми мають можливість опрацьовувати резюме практично з будь-яких джерел (текстові файли у форматі .docx, .odt, .rtf, .csv, .txt та ін.), що істотно заощаджує час рекрутера. Трішки відстає, але знаходиться в зоні активного зростання такий цифровий напрям як HR-аналітика – надання керівництву та співробітникам організації інформації про власні операції, яка може допомогти в ефективному управлінні компанією. Крім того, вона надає моделі для прогнозування різних способів, якими організація може отримати оптимальну віддачу від інвестицій (ROI) у свій людський капітал. Існують інструменти, які можна використовувати для автоматичного опрацювання та завантаження інформації в процесі HR-аналітики. Це, наприклад, використання IBM Websphere Data Stage і Cognos Data Manager або Microsoft SQL Server Integration Services є одними з найпопулярніших опцій. Хоча співробітники без технічної освіти можуть використовувати ці платформи, але корисно залучити IT-відділ до допомоги. Стають актуальними системи гейміфікації, тобто ненав'язливого, без будь-яких гасел стимулювання бажаної поведінки співробітників через гру. Цей процес реалізується особливо в молодих компаніях та стартапах за допомогою ігрових методик, реалізованих на програмних продуктах та веб-додатках. Розрізняють зовнішню та внутрішню гейміфікацію. Перша спрямована на залучення споживачів та потенційних клієнтів і в результаті – підвищення впізнання бренду та зростання доходів компанії. Друга спрямована на підвищення ефективності роботи компанії, мотивування та підвищення лояльності працівників. За цією класифікацією гейміфікація в HR-менеджменті потрапляє у групу внутрішньої гейміфікації. Проте у випадках застосування ігротехнік у HR-функціях виокремити вплив останніх на окрему спеціальну функцію управління людськими ресурсами організації досить важко, оскільки вплив є багатовекторним. Проте саме рекрутмент нині має для бізнесу найбільше значення серед усіх HR-інструментів [11, 13]. Розглянемо кілька прикладів використання діджитал-технології HR-процесів у роботі вітчизняних та міжнародних компаній (таблиця 1).

Таблиця 1. Використання діджитал-технології HR-процесів вітчизняними та міжнародними компаніями

Table 1. The use of digital technology of HR processes by national and international companies

Назва компанії	Назва технології	Характеристика результату
1	2	3
Salateira	Співбесіда за 90 секунд за допомогою Job Bot у Telegram, Viber чи Facebook	Компанія піклується про їхній особистий час та допомагає перемогти страх проходження першої співбесіди із менеджером з персоналу. Має вигоди й для самої компанії: збільшення зовнішнього кадрового резерву за 2,5 місяця на 2767 осіб та зниження вартості залучення одного кандидата у 2 рази

1	2	3
SoftServe	Фідбек опитування. Кожна сесія – це окремий раунд, після якого підбиваються підсумки і виставляються оцінки. Через 4 місяці відбувається наступний раунд – нова сесія опитування й нові оцінки. У перерві між раундами відбувається активна комунікація щодо статусу та планів впровадження інновацій	Працівники завжди у курсі того, що відбувається в діяльності компанії і можуть поставити свої запитання та залишити коментарі. Дозволило збільшити кількість лояльних до компанії працівників (promoters) та зменшити кількість тих, хто був незадоволений певними аспектами роботи (detractors)
Датагруп	Єдиний простір для обміну ідеями, взаємодії та активної самореалізації співробітників – DataLab – портал системи дистанційного навчання. Мета DataLab – не змушувати навчатися, а формувати у співробітників осмислену потребу в саморозвитку	Співробітники компанії отримали можливість самостійно впливати на матеріали, за якими вони навчаються, задавати теми для обговорень, формувати ком'юніті, яке їм необхідно
ПриватБанк	Онлайн-платформа для практики, що забезпечує високу якість підготовки практикантів та задовольняє потреби студентів вишів і банку	Складається з 10 модулів теорії і 5 практичних завдань. За успішного проходження дозволяє отримати іменний сертифікат зі спеціалізацією й набраними балами. Така онлайн-практика забезпечує компанії безперервний потік мотивованих кандидатів, за допомогою яких закривається більше третини зовнішніх вакансій
Deloitte	Чат-бот D.TalCa (Deloitte Talent Candidate), який підбирає та пропонує вакансію, що найбільш підходить кандидату. Використання онлайн-ігр для інтенсифікації інноваційного процесу	Проводить первинне інтерв'ю навіть вночі, рекомендує пошукачам вакансії в «Deloitte», знайомить з компанією, її історією та подіями. Використання в навчанні багатокористувацьких онлайн-рольових ігр дозволило підвищити залученість персоналу в програми навчання. Інтелектуальна гра привертає увагу працівників та дозволяє їм обговорити деталі нового процесу й дослідити нові варіанти й можливості

*Побудовано авторами [2, 11, 14].

Але не можна визначити універсальні діджитал-технології та інструменти для всіх організацій. Для кожної окремої організації можуть застосовуватися тільки ті, які корисні в умовах її розвитку та існування. Необхідно поєднувати різні підходи й методи. Це дозволить організації оптимізувати HR-процеси підбору персоналу, підвищити ефективність і конкурентоспроможність компанії.

Варто також акцентувати увагу на можливостях, які надає діджиталізація та цифрова трансформація HR-служби:

- застосування інтегрованих мобільних додатків й автоматизація HR-процесів;
- застосування VR-технологій;
- цифрова інтеграція з хмарними системами;
- HR-аналітика та Big Data;
- штучний інтелект.

Завдяки спільній цифровій платформі працівники можуть відстежувати та управляти інформацією в режимі реального часу. Ця ж інформація доступна менеджерам, які завжди можуть отримати до неї доступ, просто скориставшись

смартфоном. Робочі процеси стають прозорішими і зрозумілішими. Співробітники можуть відслідковувати свої успіхи та підходити до побудови своєї кар'єри стратегічно. Ці можливості є невід'ємними чинниками «розумного» підприємства. HR-служба створює стратегію й консультує щодо того, як правильно скористатися цими перевагами. Водночас діджиталізація вимагає грошових витрат і часу. Тому, на нашу думку, найголовніше – це прийняти рішення впроваджувати цифрові технології, готовність змінювати свої звичні процеси та прийняти на себе ризики. У будь-якому випадку, цифровізація поширюється в усіх сферах суспільного життя й ігнорувати ці процеси неможливо. Важливими стають особистісні якості самого HR-а, який повинен визначити своє місце і роль у процесі діджиталізації HR-сфери.

Висновки. Кожен HR повинен перш за все визначити свою роль, яка допоможе керівництву та працівникам швидко трансформуватися й адаптуватися до цифрового способу мислення. Обов'язково необхідно удосконалити та модернізувати традиційну систему HR-рішень, а краще замінити її на інтегровану хмарну платформу, що створить надійну цифрову інфраструктуру підприємства. На нашу думку, саме від HR-служби залежить продуктивність праці колективу, й як наслідок – компанії в цілому. Сучасний HR за допомогою різноманітних цифрових рішень створює для працівників середовище ефективної та продуктивної праці. Досвід проведення провідними компаніями діджиталізації HR-функцій показує свою ефективність. Однак імплементація різних її методів і підходів, а також оцінювання їх ефективності потребує подальшого дослідження.

Conclusions. At present every HR should first and foremost define the role that will help executives and employees to transform and adapt quickly to the digital way of thinking. It is necessary to improve and upgrade traditional HR-solution system, or even better to replace it with the integrated cloud platform creating reliable digital enterprise infrastructure. In our opinion, it is HR-service that determines the productivity of the team and, as a result, of the company as a whole. By means of various digital solutions, modern HR creates the environment for employees where they work efficiently and productively. The leading companies experience in HR functions digitization proves its effectiveness. However, the implementation of its various methods and approaches, as well as the evaluation of their effectiveness, requires further investigations.

Список використаної літератури

1. Василів Б. В. Інформаційні системи менеджменту персоналу: навч. посіб. Рівне: НУВГП, 2014. 148 с.
2. До «Делойт» в Україні працює бот-рекрутер. URL: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/press-room/press-release/2018/chatbot-dtalca-at-deloitte-ukraine.html>.
3. Жуковська В. М. Цифрові технології в управлінні персоналом: сутність, тенденції, розвиток. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2017. № 2. С. 13–17.
4. Кравчук О. І. Цифрова компетентність менеджера з персоналу. Соціально-трудові відносини: теорія та практика. 2018. № 1. С. 172–191.
5. Куйбіда В. С., Петров О. М., Федюлова Л. І., Андрощук Г. О. Цифрові компетенції як умова формування якості людського капіталу: аналіз. зап. Київ: НАДУ. 2019. 28 с.
6. Майбутнє HR. Що відрізняє пасивного спостерігача від активного учасника? URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/2019/04/ru-ru-future-of-hr-2019.pdf>.
7. Meta-Digital Accounting in the Context of Cloud Computing/Alexandru Tugui. Encyclopedia of Information Science and Technology. Third Edition. 2015.
8. Нагибина Н. І., Щукина А. А. HR-digital: цифровые технологии в управлении человеческими ресурсами. Наукоедение. 2017. Т. 9. 17 с. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/24EVN117.pdf>.
9. Підсумки бізнес-конференції People Management 7: Атланти для талантів. URL: <https://kagroup.ua/%D0%B8%D1%82%D0%BE%D0%B3%D0%B8-%D0%B1%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%86%D0%B8%D0%B8-people-management-7-%D0%B0%D1%82%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D1%82%D1%8B.html>.

10. Рудакова С. Г., Щетініна Л. В., Марчук С. В. Кадрове адміністрування: сучасні тенденції та досвід України у використанні програмного забезпечення. *Бізнес Інформ*. 2016. № 3. С. 250–254.
11. Середа Г. В. Гейміфікація в менеджменті персоналу: зарубіжний та український досвід. *Економіка і організація управління*. 2017. Вип. 4. С. 216–223. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eiou_2017_4_22.
12. Фактор успіху: як HR може сприяти формуванню розумного підприємства. URL: <https://prohr.rabota.ua/faktor-uspihu-yak-hr-mozhe-spriyati-formuvannyu-rozumnogo-pidpriyemstva/>.
13. Цифровий HR: революція на підході. URL: <https://www.computerworld.ru/articles/Tsifrovoy-HR-revolutsiyana-podhode>.
14. Чому ваша компанія має діджиталізуватися і 4 приклади того, як це робити. URL: https://kiev.hh.ua/article/25430?utm_source=telegram&utm_medium=post&utm_campaign=recrutoria.

References

1. Vasiliv B. V. Informacijni sistemu menedzhmentu personalu. Personnel management information system: navch. posib. Rivne: NUVGP. 148 p. [In Ukrainian].
2. Do “Deloijt” v Ukraini pracevlashtuvavsja bot-rekruter. A bot recruiter has been employed in Deloitte in Ukraine. URL: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/press-room/press-release/2018/chatbot-dtalca-at-deloitte-ukraine.html>.
3. Zhukovs'ka V. M. Cyfrovі tehnolohiji v upravlinni personalom: sutnist', tendenciji, rozvytok. Digital technologies of hr management: satisfaction, trends, development. *Naukovyj visnyk Mizhnarodnogo gumanitarnogo universytetu. International Humanitarian University Herald. Economics and Management*. 2017. Vol. 2. No. 27. P. 13–17. [In Ukrainian].
4. Kravchuk O. I. Cyfrova kompetentnist' menedzhera z personalu. HR-manager digital competency. *Social'no-trudovi vidnosyny: teorija ta praktyka. Social and labour relations: treory and practice*. 2018. Vol. 1. No. 15. P. 172–191. [In Ukrainian].
5. Kujbida V. S., Petroje O. M., Fedulova L. I., Androshhuk G. O. Cyfrovі kompetenciji jak umova formuvannja yakosti ljuds'koho kapitalu: analit. zap. Digital competence as a condition for the formation of human capital quality: analytical query. Kyiv: NADU, 2019. 28 p. [In Ukrainian].
6. Majbutnje HR. Shho vidriznjaje pasyvnoho sposterigacha vid aktyvnogo uchashnyka? The future of HR. What distinguishes a passive observer from an active participant? URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/2019/04/ru-ru-future-of-hr-2019.pdf>.
7. Meta-Digital Accounting in the Context of Cloud Computing/Alexandru Tugui. *Encyclopedia of Information Science and Technology*. Third Edition. 2015.
8. Nagibina N. I., Shchukina A. A. HR-Digital: tsifrovyje tehnologii v upravlenii chelovecheskimi resursami. HR-Digital: digital technologies in human resource management. *Internet-zhurnal “Naukovedenie”*. Internet journal “Science studies”, 2017. Vol. 9. No. 1. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/24EVN117.pdf>. [In Russian].
9. Pidsumky biznes-konferenciji People Management 7: Atlanty dlja talantiv. Business Conference People Management 7 Results: Atlantes for Talent. URL: <https://kagroup.ua/%D0%B8%D1%82%D0%BE%D0%B3%D0%B8-%D0%B1%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%86%D0%B8%D0%B8-people-management-7-%D0%B0%D1%82%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D1%82%D1%8B.html>.
10. Rudakova S. G., Shchetinina L. V., Marchuk S. V. Kadrove administruvannja: suchasni tendenciji ta dosvid Ukrainy u vykorystanni programnogo zabezpechennja. *HR Administration: Current Trends and the Experience of Ukraine in the Software Use. Biznes Inform. Business-inform*. 2016. No. 3. P. 250–254. [In Ukrainian].
11. Sereda G. V. Gejmifikacija v menedzhmenti personalu: zarubizhnyj ta ukrai'ns'kyj dosvid. The gamification in personnel management: foreign and Ukrainian experience. *Ekonomika i organizacija upravlinnja. Economics and organization of managment*. 2017. Vol. 4. P. 216–223. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eiou_2017_4_22. [In Ukrainian].
12. Faktor uspihu: jak HR mozhe spryjaty formuvannju rozumnogo pidpriyemstva. Success Factor: How HR can help shape a smart business. URL: <https://prohr.rabota.ua/faktor-uspihu-yak-hr-mozhe-spriyati-formuvannyu-rozumnogo-pidpriyemstva/>.
13. Cyfrovyj HR: revoljucija na pidhodi. Digital HR: Revolution is near. URL: <https://www.computerworld.ru/articles/Tsifrovoy-HR-revolutsiyana-podhode>.
14. Chomu vasha kompanija maje didzhyalizuvats' i 4 pryklady togo, jak ce robyty. Why your business needs to be digitized and 4 examples of how to do it. URL: https://kiev.hh.ua/article/25430?utm_source=telegram&utm_medium=post&utm_campaign=recrutoria.

УДК 658.58

РОЗРОБЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ У СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ

Марина Єщенко; Вікторія Михайличенко

*Донбаська національна академія будівництва і архітектури,
Краматорськ, Україна*

Резюме. Розкрито сутність розроблення стратегії на підприємстві. Вивчено тактику управління підприємством у сучасних ринкових умовах. Досліджено роль стратегії в управлінні перспективним розвитком підприємства. Тому що, діючи в умовах нестабільного середовища ринкової економіки, підприємства України можуть досягти успіху в бізнесі тільки тоді, коли їм вдасться передбачати зміни і відповідно вживати запобіжні адаптивні заходи щодо них. Розглянуто питання забезпечення стабільної ефективної діяльності підприємств у довготривалому періоді в умовах постійного ускладнення і нестабільності зовнішнього середовища. Проведено пошук нових підходів до управління вітчизняним підприємством як суб'єктом господарювання. Вивчено тактику підприємства як засіб, який забезпечує реалізацію наміченої стратегії. Тактика визначає конкретні короткотермінові завдання, які забезпечують постійне наближення до поставленої мети. Вона розробляється і впроваджується керівництвом і працівниками у низових ланках. Тактика розробляється на основі стратегії, але, в свою чергу, в процесі її реалізації здійснюється уточнення стратегії. Взаємозв'язок між стратегією і тактикою є складним. У кожному підприємстві на різних рівнях управління використовуються свої особливі стратегії, всі вони побудовані за ієрархічним принципом: від корпоративної (загальної) до функціональної. Розглянуто процес вибору та формування стратегії як останній етап у процесі розроблення загальної стратегії підприємства: деякі компанії вважають доцільним копіювання стратегії іншого успішного підприємства, але будь-яка стратегія є складним та комплексним елементом системи менеджменту і скопіювати її повністю неможливо й це не буде ефективним управлінським рішенням. На основі дослідження проаналізовано основні складові тактики управління підприємством: заплановані дії і заходи з реалізації стратегії; методи, прийоми, підходи, стилі реалізації стратегії і проведення змін; дії й заходи у відповідь на зміну умов діяльності підприємства; методи управління стратегічними змінами. Запропоновано рекомендації щодо розроблення стратегій управління підприємством у сучасних умовах, а також схематичний зв'язок між стратегією й тактикою управління підприємством.

Ключові слова: менеджмент, перспектива, розвиток, розроблення стратегії, стратегія, тактика.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.157

Отримано 21.04.2020

UDC 658.58

DEVELOPMENT OF ENTERPRISE MANAGEMENT STRATEGIES AND TACTICS IN MODERN UKRAINE

Maryna Yeshchenko; Viktoria Mykhailichenko

*Donbas National Academy of Civil Engineering and Architecture,
Kramatorsk, Ukraine*

Summary. The essence of the enterprise strategy development is revealed in this paper. Tactics of enterprise management under modern market conditions is considered. The role of strategy in the management perspective enterprise development is investigated, since operating under unstable environment conditions of

market economy, the Ukrainian enterprises can run their business successfully if they succeed in forecasting the changes and thus in accepting preventive adaptive measures related to them. The problem of providing the stable effective enterprises activity in long-term period under the conditions of constant environment complication instability is considered. The search of new approaches to the management of national enterprise as business entity is performed. The enterprise tactics as the mean providing planned strategy realization is investigated. Tactics determines certain short-term tasks which provide constant approaching to the target goal. It is developed and implemented by administration and first-line workers. Tactics is developed on the basis of strategy, and therefore, the strategy clarification is carried out during the process of its realization. Interrelation between strategy and tactics is difficult. Special strategies are used at every enterprise on different management levels, all of them are built according to hierarchical principle: from corporate (general) to functional. The process of choosing and formulating the strategy is identified as the last step in the process of developing the overall enterprise strategy: some companies consider it appropriate to copy the strategy of another successful enterprise, but any strategy is compound and complex element of the management system and it cannot be copied completely and be effective management solution. Basic components of the enterprise management tactics such as: planned actions and measures concerning strategy implementation; methods, techniques, approaches, styles of strategy and changes implementation; actions and measures as the response to the change of enterprise operational conditions; methods of strategic changes management are analyzed on the basis of investigation. Recommendations concerning the development of enterprise management strategies under modern conditions, as well as schematic connection between the enterprise management strategy and tactics are proposed in this paper.

Key words: strategy, prospect, management, strategy development, tactics.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.157

Received 21.04.2020

Постановка проблеми. Для ефективного функціонування в сучасних умовах ринкової економіки підприємствам потрібно визначити напрям подальшого розвитку, який стане запорукою їхньої успішної діяльності. В таких умовах підприємства формують цілі, пов'язані з вибором і закріпленням певної частини ринку (ринкової ніші), формуванням та підтриманням конкурентоспроможного статусу.

Для вирішення даних проблем існує розроблення обґрунтованої стратегії подальшого розвитку підприємства, яка визначає напрямок його поведінки на ринку з урахуванням змін зовнішнього середовища, дозволяє сформулювати глобальну мету існування компанії та визначити ресурси, які необхідно залучити для досягнення цілей. За відсутності стратегічного плану керівникові буде важко реагувати на стрімкі зміни зовнішнього середовища та приймати правильні управлінські рішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням вивчення стратегії й тактики управління підприємством було присвячено багато наукових праць не лише вітчизняних, але й зарубіжних науковців, а саме: І. Ансофова, В. Білошапка, В. Василенка, В. Винокурова, А. Градова, К. Дрела, Г. Клейнера, В. Маркова, А. Наливайка, Н. Подольчака, С. Тараненка, А. Томпсона. Також вагомий внесок у розвиток стратегічного управління зробили такі вчені: Д. Аакер, Х. Віссем, У. Кінг, Д. Кліланд, Г. Мінцберг, А. Дж. Стрікланд, О. Віханський, П. Забелін, М. Круглов, В. Сфремов, В. Герасимчук, В. Пономаренко, О. Пушкар, О. Тридід, М. Туленков, З. Шершньов, В. Щелкунов та інші.

Метою дослідження є вивчення теоретичних аспектів розроблення стратегії і тактики управління підприємством та визначення рекомендацій щодо розроблення стратегій у сучасних ринкових умовах.

Постановка завдання. Для досягнення поставленої мети визначено такі наукові завдання: розкрити сутність стратегічного управління, визначити особливу його роль у керівництві підприємством.

Для вирішення поставлених завдань було використано такі методи: аналіз, синтез, узагальнення.

Виклад основного матеріалу. Стратегія визначає загальний напрямок і спосіб використання засобів для досягнення поставленої мети. Стратегія – це багатоплановий управлінський процес, який допомагає формувати та виконувати перспективні цілі

підприємства й дозволяє ефективно взаємодіяти з зовнішнім середовищем [1]. Розроблення стратегій підприємств – це досить складний і тривалий процес, враховуючи постійне переоцінювання й періодичну перевірку вибраних цілей, аналізуючи при цьому стан середовища діяльності самого підприємства.

Мета стратегічного управління – створення такої динамічної системи управління, яка в умовах нестабільності й швидких змін середовища за допомогою розроблення й упровадження ефективних стратегій забезпечила б високу конкурентоспроможність підприємства і досягнення ним довготермінових стратегічних цілей [2].

Реальна стратегія підприємства складається не тільки з запланованих дій, а ще й з реакції на певні непередбачувані обставини. Стратегію слід розглядати як симбіоз запланованих дій (проактивна стратегія) та адаптивної реакції на ситуацію (реактивна стратегія) [3].

Стратегія – це не тільки продуманий абстрактний план, вона повинна коригуватися за рахунок додавання одних параметрів і відмови від інших у відповідь на ринкові зміни. Саме тому не потрібно планувати кожен крок, набагато краще створити загальний план і при потребі коригувати його.

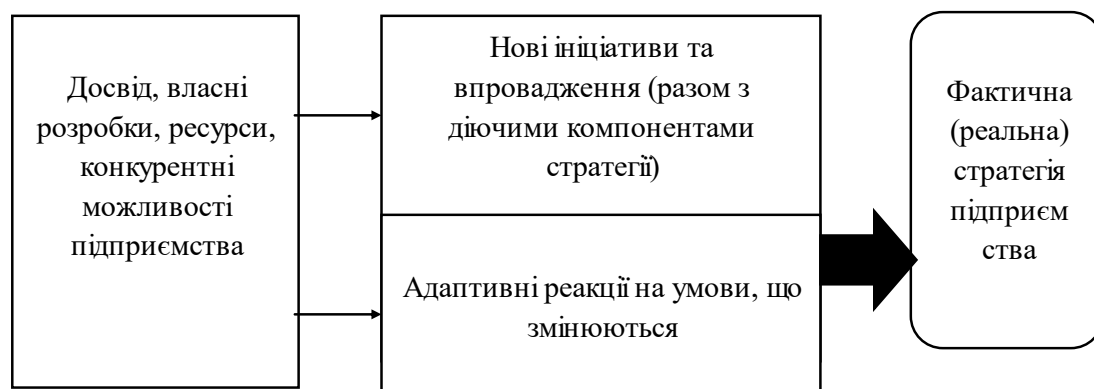


Рисунок 1. Склад реальної стратегії підприємства

Figure 1. The structure of real enterprise strategy

Співвідношення запланованої та реактивної частин стратегії залежить від умов зовнішнього середовища, стабільності ситуації на ринку та у країні в цілому. Чим більша ступінь нестабільності зовнішнього середовища, тим більшою буде частина реактивної (змінюваної) стратегії [3].

Уміння швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища та коригувати стратегію залежить від майстерності менеджера-керівника. Можна сказати, що ефективність управління підприємством залежить від менеджерів, які розробляють стратегії підприємства та втілюють їх у життя.

Вибір та формування стратегії – це останній етап у процесі розроблення загальної стратегії підприємства. Деякі компанії вважають доцільним копіювання стратегії іншого успішного підприємства, але будь-яка стратегія є складним та комплексним елементом системи менеджменту і скопіювати її повністю неможливо й це не буде ефективним управлінським рішенням.

Саме стратегічне управління є найважливішим засобом забезпечення успішного виживання підприємства в агресивному динамічному конкурентному середовищі, засобом його адаптації до змін у ньому. Відсутність орієнтирів, місії й цільової спрямованості розвитку підприємства, можливості розпізнавання впливу його

зовнішнього оточення й адекватної реакції на нього, а також здатності адаптуватися чи навіть активно впливати на це середовище, на жаль, робить більшість українських підприємств безпомічними нині й безперспективними у майбутньому. У випадку застосування стратегічного управління на підприємстві в кожен момент буде фіксуватися інформація про те, що підприємство повинно робити в даний час, щоб досягти бажаної мети у майбутньому, виходячи при цьому з того, що оточення й умови функціонування підприємства будуть змінюватися. При цьому слід мати на увазі, що вибір стратегії та її виконання є основними частинами стратегічного управління. А продумана стратегія дасть змогу вирішити питання узгодженості виробничих і відтворювальних процесів, скоординувати діяльність різних підсистем і тим самим підвищити потенціал підприємства та його адаптивні можливості. Застосування стратегічного підходу до діяльності підприємства сприятиме створенню системи, в якій конкретні управлінські рішення забезпечують збалансований розвиток усіх компонентів діяльності підприємства відповідно до умов зовнішнього середовища.

Кожна організація має свої особливі риси, які треба врахувати при формуванні стратегії й тільки при врахуванні цих особливостей підприємство може бути конкурентоспроможним на ринку.

Процес вибору стратегії включає три етапи: розроблення стратегічних альтернатив (створення найбільшої кількості альтернативних стратегій розвитку підприємства), їх оцінювання (проводиться з метою оцінювання розроблених конкретних стратегічних варіантів, їх придатності для конкретного підприємства) та вибір найефективнішої стратегії серед запропонованих варіантів [4].

Далі розглянемо сутність тактичного управління підприємством у сучасних умовах та її взаємозв'язок із стратегічним управлінням.

Існує два основних підходи до визначення сутності тактики. Найчастіше під тактикою розуміють поточні плани з реалізації стратегії, короткотермінові стратегії, дії з реалізації стратегій. З іншого боку, тактикою також є сукупність засобів, прийомів і методів досягнення цілей у конкретних умовах, тобто те, як реалізуються стратегії, за допомогою яких методів вони здійснюються. Обидва ці аспекти є важливими й невід'ємними елементами розгляду тактики [5].

Тактика визначає конкретні короткотермінові завдання, які забезпечують постійне наближення до поставленої мети. Схематично зв'язок між стратегією і тактикою зображено на рисунку 2.

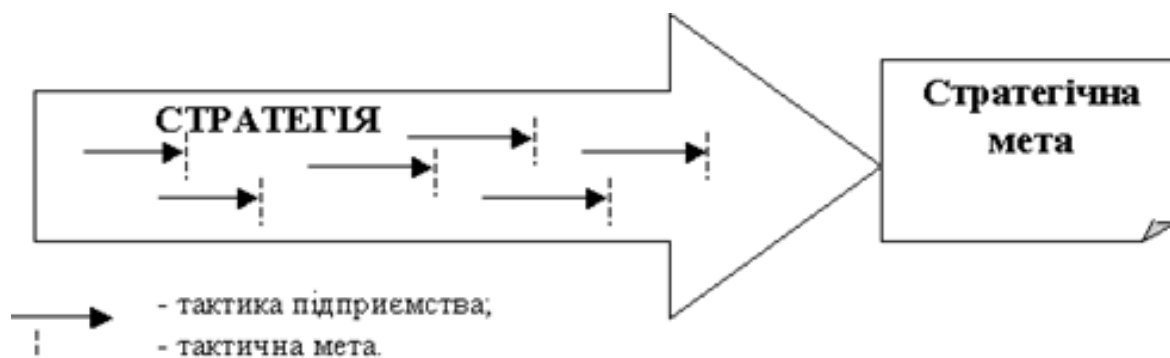


Рисунок 2. Взаємозв'язок стратегії і тактики підприємства

Figure 2. The relationship between enterprise strategy and tactics

Основні складові тактики управління підприємством:

- заплановані дії та заходи з реалізації стратегії;
- методи, прийоми, підходи, стилі реалізації стратегії й проведення змін;
- дії і заходи у відповідь на зміну умов діяльності підприємства;
- методи управління стратегічними змінами [6].

Висновки. Стратегія – це багатоплановий управлінський процес, який допомагає формувати та виконувати перспективні цілі підприємства й дозволяє ефективно взаємодіяти із зовнішнім середовищем. Підприємство, організовуючи виробничу діяльність, визначає свою стратегію (стратегічні цілі, завдання) й тактику. Стратегічні завдання підприємства повинні визначати напрями його діяльності на перспективу: вдосконалення своєї продукції; забезпечення результативності у технології; зниження собівартості; підвищення якості; досягнення ефективності при низьких витратах виробництва; забезпечення достатньої рентабельності; визначення конкретних параметрів досягнення результату. Стратегія підприємства передбачає створення комплексної системи заходів, спрямованих на досягнення перспективних параметрів ефективності, реалізацію головної мети підприємства.

Тактика підприємства – засіб, який забезпечує реалізацію наміченої стратегії. Тактика визначає конкретні короткотермінові завдання, які забезпечують постійне наближення до поставленої мети. Вона розробляється і впроваджується керівництвом і працюючими у низових ланках. Тактика розробляється на основі стратегії, але в свою чергу, в процесі її реалізації здійснюється уточнення стратегії. Взаємозв'язок між стратегією і тактикою є складним. У кожному підприємстві на різних рівнях управління використовуються свої особливі стратегії, всі вони побудовані за ієрархічним принципом: від корпоративної (загальної) до функціональної.

Conclusions. Strategy is multidimensional administrative process promoting the formulation and execution of the enterprise perspective goals and making it possible to co-operate effectively with the environment. The enterprise while organizing productive activity, determines its strategy (strategic aims, tasks) and tactics. The strategic enterprise tasks should define the directions of its activity for long term: improvement of its products; support of technology effectiveness; decrease of cost value; quality improvement; achievement of efficiency with low production expenses; support of sufficient profitability; determination of certain parameters of the result achievement. The enterprise strategy anticipates the development of complex measures system, aimed at the achievement of advanced efficiency parameters, implementation of the enterprise main goal.

Enterprise tactics is the mean providing outlined strategy implementation. Tactics determines certain short-term tasks which provide constant approaching to the target goal. It is developed and implemented by administration and first-line workers. Tactics is developed on the basis of strategy, and therefore, the strategy clarification is carried out during the process of its realization. Interrelation between strategy and tactics is difficult. Special strategies are used at every enterprise on different management levels, all of them are built according to hierarchical principle: from corporate (general) to functional.

Список використаної літератури

1. Подольчак Н. Ю. Стратегічний менеджмент. Львів: Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2006. 224 с.
2. Василенко В. О. Стратегічне управління: навчальний посібник. Київ: ЦУЛ, 2003. 396 с.

3. Стратегічне управління підприємством. URL: https://pidruchniki.com/13500826/menedzhment/strategichne_upravlinnya_pidpriyemstvom (дата звернення: 08.04.2020).
4. Стратегічне управління – сучасний варіант реалізації цільового підходу. URL: <https://buklib.net/books/24968/> (дата звернення: 08.04.2020).
5. Переваги стратегічного підходу до управління. URL: <https://studfile.net/preview/5705900/page:2/> (дата звернення: 09.04.2020).
6. Тактика підприємства: сутність, особливості і взаємозв'язок зі стратегією. URL: http://www.rusnauka.com/30_NIEK_2009/Economics/54111.doc.htm (дата звернення: 09.04.2020).

References

1. Podol'chak N. Yu. Stratehichnyy menedzhment. L'viv: Vyd-vo Natsional'noho universytetu "L'vivs'ka politehnika", 2006. 224 p.
2. Vasylenko V. O. Stratehichne upravlinnya: navchal'nyy posibnyk. Kyiv: TsUL, 2003. 396 p.
3. Stratehichne upravlinnya pidpriyemstvom. URL: https://pidruchniki.com/13500826/menedzhment/strategichne_upravlinnya_pidpriyemstvom (accessed: 08.04.2020).
4. Stratehichne upravlinnya – suchasnyy variant realizatsiyi tsil'ovoho pidkhodu. URL: <https://buklib.net/books/24968/> (accessed: 08.04.2020).
5. Perevahy stratehichnoho pidkhodu do upravlinnya. URL: <https://studfile.net/preview/5705900/page:2/> (accessed: 09.04.2020).
6. Taktyka pidpriyemstva: sutnist', osoblyvosti i vzayemozv'yazok zi stratehiyeyu. URL: http://www.rusnauka.com/30_NIEK_2009/Economics/54111.doc.htm (accessed: 09.04.2020).

УДК 330.1

ВИЗНАЧЕННЯ «ІННОВАЦІЙНОЇ ПОСЛУГИ» В КОНТЕКСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Олесь Кульчицький

Державний університет інфраструктури та технологій, Київ, Україна

Резюме. Проаналізовано різні підходи до визначення терміна «інноваційна послуга» та запропоновано авторське визначення цього терміна. Нині існують різні підходи до визначення «інноваційних послуг» у літературі та джерелах інформації. Ділове й наукове середовище відчуває термінологічні труднощі в чіткому розумінні та використанні терміна «інноваційна послуга», особливо в контексті використання цифрових технологій та цифровізації бізнесу. На основі вивчення поняття послуги, розроблення нових послуг, інновацій у послугах запропоновано вдосконалене визначення терміна «інноваційна послуга». Виокремлено основні визначення та характеристики послуги; концепція послуги; розглянуто подібні та відмінні характеристики між розробленням нових послуг та розробленням нового продукту; підходи до визначення терміна інноваційної послуги; проаналізовано аспекти інновацій у послугах, особливості й характеристики інноваційних послуг; виокремлено компоненти інноваційної послуги. Розглянуто концепцію інноваційної послуги в контексті цифрових технологій та цифрової трансформації. Наявні визначення терміна «інноваційна послуга» в основному базуються на суті «нової послуги», припускаючи, що кожна компанія певною мірою є інноваційною та розвиває інноваційні послуги. Однак трактувати інноваційні послуги лише як нову послугу проблематично, оскільки «новизна» є відносною концепцією. Наявні визначення поняття «інноваційна послуга» також забезпечують технологічну перспективу інновацій, яка визначається розвитком нової технології, що може сприяти розвитку багатьох різноманітних пропозицій. Наголошено на основних особливостях інноваційної послуги, таких, як продукт, процес та організація. Передбачено, що інновація, яка є технологічною та суттєво відрізняється від наявної, повинна мати економічні наслідки для компанії. Запропоновано вдосконалене визначення терміна: інноваційна послуга – це створення та впровадження за спільною участю зацікавлених сторін нових пропозицій цінності, які раніше не були доступні споживачам із застосуванням цифрових технологій.

Ключові слова: концепція послуги, інноваційна послуга, цифрові технології, цифрова послуга.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.163

Отримано 04.05.2020

UDC 330.1

DEFINITION OF «INNOVATIVE SERVICE» IN THE CONTEXT OF DIGITAL TECHNOLOGIES IMPLEMENTATION

Oles Kulchytskyi

State University of Infrastructure and Technology, Kiev, Ukraine

Summary. The purpose of the article is to analyze different approaches to the definition of the term «innovative service» and propose the author's own definition of this term. At present, there are different approaches in literature and information sources defining the «innovative service». Business and scientific environment is experiencing terminological difficulties in clear understanding and using the term «innovative service» especially in the context of digital technologies use and business digitization. Based on the study of definitions and terms of service, development of new services, innovations in services, an improved definition of the term innovative service is proposed. The main definitions and characteristics of the service are distinguished; service concept; similar and different characteristics between new service design and new product design are

considered; approaches to defining the term of innovative service; aspects of innovation in services are analyzed and the features and characteristics of innovative services; the components of the innovative service are distinguished. The concept of innovative service in the context of digital technologies and digital transformation is considered. Existing definitions of the term «innovative service» are broadly based on the essence of the «new service», assuming that each company is, to some extent, innovative and develops service innovation. However, treating service innovations only as a new service is problematic because «novelty» is a relative concept. On the other hand, existing definitions of «innovation service» also provide a technological perspective on innovation, as determined by the development of new technology, which can contribute to the development of many different offerings. Key features of the innovative service such as product, process, and organization are emphasized and it is expected that innovation, which is technological and sufficiently different from existing one, should have economic consequences for the company. The improved definition of the term is proposed: Innovative service – is the creation and implementation of new value propositions with the participation of stakeholders that were not previously available to consumers using digital technologies.

Key words: service concept, innovative service, digital technology, digital service.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.163

Received 04.05.2020

Постановка проблеми. Академічні дослідження показують все більший акцент на інноваційних послугах завдяки збільшенню кількості публікацій та інтересу з різних наукових дисциплін. Однак концепція інновацій у сфері послуг є широкою та слабо визначеною й потребує подальшого дослідження та розвитку. Визначення інновацій у сфері послуг є особливо проблематичним, оскільки не існує єдиного розуміння, яке б відповідало його змісту.

Теорія розроблення інноваційних послуг досі є новою, що пояснює доволі невиразні та різні визначення основних понять. Наприклад, цю невиразність можемо спостерігати у взаємозамінному використанні понять послуг та інноваційних послуг. Крім того, термін «інноваційна послуга» використовується для визначення нової послуги, тобто винаходу, який не був успішно представлений на ринку. Існують контрастні погляди щодо того, якою має бути інновація та як оцінити цінність інновації. Досліджуючи, як різні визначення інноваційних послуг розв'язують ці проблеми, можна проаналізувати невиразність концепції інноваційних послуг.

Наявні визначення «інноваційної послуги» містять як унікальні, так і спільні характеристики, що розвивалися в рамках різних дисциплін, а саме: управління послугами, маркетинг, бізнес тощо. Концепція «інноваційна послуга» розвивається через призму чотирьох питань: процес чи результат, винахід чи інновація, новий для кого, обмін цінністю чи використання цінності.

Сучасними трендами є застосування інновацій у цифрових послугах, що потребує досліджень щодо існуючих визначень терміна «інноваційна послуга», які нині відрізняються.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концепція «інноваційної послуги» пройшла шлях розвитку від розширення розуміння концепції послуги [1, 7, 9] та видів інновацій і їх управління [18], появи інновацій у послугах [11], характерних особливостей інновацій у послугах [10], дослідження ціннісної пропозиції в інноваційних послугах [16], креативність інновацій у послугах [15], залучення користувачів до розроблення інноваційних послуг [2, 3, 4, 20], моделей і стратегії розроблення інноваційних послуг [22, 23], використання розумних цифрових технологій в інноваційних послугах [26].

На даний час в літературі та інформаційних джерелах існують різні підходи до визначення «інноваційних послуг». Бізнес та наукове середовище зазнає термінологічних труднощів у чіткому розумінні та використанні терміна «інноваційна послуга», особливо в контексті застосування цифрових технологій та цифровізації бізнесу.

Мета статті. Дослідити різні підходи до визначення терміна «інноваційна послуга» та запропонувати авторське визначення даного терміна.

Викладення основного матеріалу. Послуги швидко обганяють виробництво та формують панівну частину світової економіки. Інновації у сфері послуг все частіше розглядаються як вектор стійкого зростання та конкурентних переваг на рівні фірми, галузі та економіки. Одним із ключових питань менеджменту послуг є визначення поняття «послуги».

Поняття «послуга» нараховує десятки трактувань. Найбільший огляд наявних підходів щодо визначення цього поняття представлено у підручнику Моргулець О. Б., таблиця 1 [1].

Таблиця 1. Основні підходи до визначення сутності послуг [1]

Table 1. Main approaches to defining the services nature [1]

Автор	Підхід
Р. Малері	Послуги – це нематеріальні активи, що виробляються з метою збуту. Нематеріальні активи (або невідчутна цінність) – це цінність, яка не є фізичним об’єктом, але має вартість – грошову оцінку
К. Гренроос	Послуга – процес, що складається з серії невідчутних дій, які за необхідності виникають між споживачем і обслуговуючим персоналом, фізичними ресурсами, системою підприємства – постачальником послуг
К. Маркс	Послугу необхідно розуміти як особливу споживчу вартість, отриману певною працею так як і будь-який інший товар; але особливість споживчої вартості послуги полягає в тому, що праця визначає послуги не як річ, а як діяльність
Т. Хилл	Послуги – це зміна стану особи або товару, що належить певній економічній одиниці, яка виникає в результаті діяльності іншої економічної одиниці з попередньої згоди першої. Іншими словами, це сукупність робіт, що виконуються для задоволення потреб клієнта і мають певну вартість
Лавлок К.	Послуга – це вид економічної діяльності, яка створює цінність і забезпечує визначення переваг для споживача в конкретний час і в конкретному місці в результаті відчутних або невідчутних дій, направлених на отримання послуги чи товару
Нормани Р.	Послуга – це користь, запропонована клієнту організацією сфери послуг
Котлер Ф.	Під послугою необхідно розуміти будь-який захід або вигоду, яку одна сторона може запропонувати іншій і які в основному невідчутні й не призводять до оволодіння будь-чим. Виробництво послуг може бути, а може й не бути пов’язане з товаром у його матеріальному вигляді
Іванов М. М.	Під послугою розуміється діяльність, направлена на задоволення потреби через надання (виробництво) відповідно до цієї потреби благ
Мягков П. А.	Послугою можна вважати діяльність, результати якої не мають матеріального вираження, реалізуються й споживаються в процесі здійснення цієї діяльності

Типова послуга може характеризуватися трьома різними вимірами (рисунки 1). Перший – це структурний вимір, структура визначає здатність та готовність надати відповідну послугу. Другий вимір – це процес, послуга виконується із зовнішніми чинниками, інтегрованими в процес. Третій вимір послуги має певні суттєві та несуттєві наслідки для зовнішніх факторів. Вищезазначені характеристики необхідно враховувати під час фази розвитку послуги.

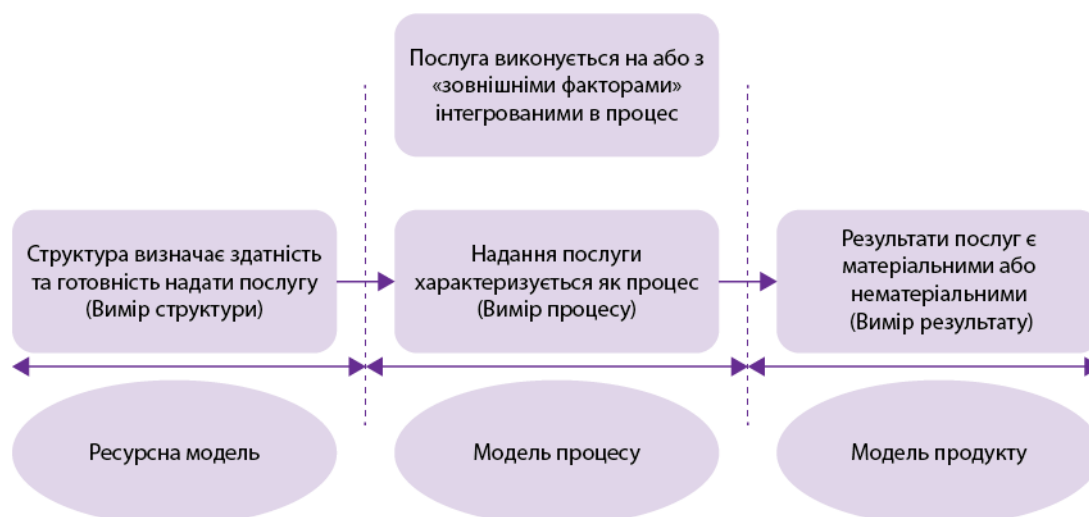


Рисунок 1. Концепція послуги

Figure 1. Service concept

Послуги, на відміну від товарів, виробляються і споживаються в основному одночасно, внаслідок чого виникає цілий ряд особливостей їх виробництва та управління. Головними особливостями послуг як спеціального виду товару є їх невідчутність, невіддільність виробництва і споживання, нездатність до зберігання й високий ступінь невизначеності або мінливості.

Відмінності у ступені інтеграції клієнтів та різноманітності варіантів послуг призводять до неоднорідного діапазону видів послуг (рисунок 2). Можна виділити чотири різних типи послуг:

- послуги, орієнтовані на процеси: інтеграція зовнішнього чинника, а також різноманітності є низькими. Тому застосовується високостандартизований процес надання послуги;
- послуги, орієнтовані на клієнтів: через незначну різноманітність та високу інтенсивність контактів запропоновано чітко визначені стандартизовані послуги, на які клієнти можуть впливати лише певною мірою;
- послуги, орієнтовані на гнучкість: що стосується великої різноманітності, акцент робиться на систематичний та ефективний спосіб створення варіантів (тобто модуляція);
- послуги орієнтовані на знання: визначаються високою інтенсивністю контактів та значною різноманітністю. У зв'язку з цим фактом стандартизація є складною, оскільки необхідна значна кількість налаштувань.

Сучасне розуміння інновацій у сфері послуг розвивалося через різні дисципліни, такі, як маркетинг послуг, управління послугами та управління операціями. Різноманітні фокуси цих дисциплін призвели до різних аспектів інноваційних послуг, включаючи залучення та співпрацю користувачів, стилі інновацій, орієнтовані на технології та сервіси, поєднання інноваційних послуг у виробництві, інноваційне обслуговування та логіка дизайну сервісних послуг.

Інноваційні послуги створюють нові можливості для отримання стратегічної переваги. Варіанти інновацій є скрізь, проте проблемою є розглянути ці варіанти та розробити їх. Стратегічні перспективи вимагають зміщення фокусу в управлінні від

традиційної «орієнтації на витрати» до «орієнтації на час», придатної для швидких змін середовища.

Інноваційні послуги використовуються для позначення багатьох речей: *інновації у сфері послуг і обслуговування продукції* (нові або вдосконалені послуги), *інновації в процесах обслуговування* (нові або вдосконалені способи проектування і виробництва послуг), *інновації в сервісних фірмах, організаціях та галузях* (організаційні інновації, а також інновації в сервісних продуктах і процесах та управління інноваційними процесами в межах організацій обслуговування).

Чотири ключові аспекти інноваційних послуг: концепція сервісу, клієнтський інтерфейс, система надання послуг і технологічні параметри – дають корисну рамкову роботу для класифікації різних видів інноваційних послуг.

Інновації в послугах можуть бути класифіковані на основі типу інноваційних послуг – фізичні послуги, людські послуги та інформаційні послуги.

Інновації в послугах часто диференціюються залежно від того, чи відбуваються зміни в тому, що пропонується, тобто інновації в продукті, або як ці пропозиції виробляються та надаються, тобто процес інновацій. Крім того, тип інноваційних послуг також відрізняється залежно від рівня їхньої новизни або ступеня зміни, починаючи від основних інноваційних послуг для радикально нових ринків і закінчуючи відносно незначними нововведеннями.

Важливим аспектом інноваційних послуг є те, що вони мають потенціал для створення нових бізнес-моделей, які можуть зробити революцію в галузевому секторі й це також може стати основою для класифікації різних видів інновацій у сфері послуг.

Інновації в послугах забезпечуються шляхом розвитку нових послуг, який охоплює етапи від генерації ідеї до запуску на ринок нових пропозицій послуг. Розробляючи нову послугу, потрібно звертати увагу не лише на розроблення основних функцій та атрибутів сервісу, а й на процеси надання послуг, які збільшують цінність для своїх споживачів.

Для розуміння концепції «інноваційної послуги» необхідно виокремити подібні та відмінні характеристики між розробленням нових послуг та розробленням нових товарів. Нині моделі розвитку нових послуг («New Service Design») в основному походять від нових моделей розроблення товарів («New Product Design»), призначених для виробничого сектора.

До подібних характеристик інновацій у послугах і товарах можемо віднести однакову важливу участь клієнтів у розробленні, формальний процес розвитку, важливість стратегії та багатофункціональних команд, високий рівень людських ресурсів та використання інформаційних технологій.

Щодо характерних відмінностей, інновації у послугах є концептуально складнішими, ніж у продуктових інноваціях. Формальний процес у розвитку нових послуг є менш важливим, ніж у виробництві товарів. Послуги не можна захищати за допомогою патентів. Інновації у послугах займають менше часу, ніж інновації у товарах. Тестування інновації є складнішим для послуг. Рівні дослідження є нижчі в послугах, ніж у виробництві. Виробники, як правило, шукають нові технології через їх внутрішній відділ досліджень, в той час, як у підприємствах, що надають послуги, нова технологія частіше надходить через клієнта і постачальника або зовнішню інтелектуальну власність. Виробники прагнуть зосередитися на технологічних питаннях і розробках, в той час, як послуги акцентують на навичках робочої сили. Внутрішні розроблення є менш важливими у розробленні нових послуг, ніж у розробленні нових товарів. Інноваційні послуги більш інкрементні, ніж інновації в товарах. Готовність змінити наявні процедури є важливішими для розроблення нових послуг ніж для розробки нових товарів.

В той час, як надаються послуги, виникають можливості для співпраці, що надає працівникам можливість вчитися, впроваджувати інновації та співпрацювати з клієнтами. Інтерфейс клієнта й технологічні параметри визнані важливими факторами для розроблення та доставлення послуг. Синергія між усіма цими елементами має вирішальне значення для розроблення успішних інноваційних послуг.

Існують різні підходи до визначення інноваційних послуг, таблиця 2.

Таблиця 2. Визначення терміна «інноваційна послуга»

Table 2. Definition of the term «Innovative service»

Автор/Автори	Визначення терміна
Toivonen and Tuominen (2009)	Нова послуга або оновлення наявної послуги, яка реалізується на практиці та дає користь організації, що її розробила. Вигода, як правило, впливає із доданої вартості, яку послуга надає клієнтам. Крім того, щоб бути нововведенням, оновлення повинно бути новим не тільки для свого розробника, але й у ширшому контексті, воно повинно включати якийсь елемент, який можна повторити в нових ситуаціях, тобто він повинен мати певні сумарні особливості
Орданіні і Парасураман (2010)	Пропозиція, яка раніше не була доступна клієнтам, або доповнення до поточного набору послуг, зміна процесу надання послуг, що вимагає змін у наборах компетенцій, що застосовуються постачальниками послуг та / або замовниками
Сантамарія, Хесус Ніето і Майлз (2012)	На ринок були введені нові послуги або наявні послуги були суттєво покращені, були внесені важливі зміни в їх основні характеристики, нематеріальні компоненти чи бажані цілі
Чо, Парк та Кім (2012)	Впровадження нових чи значних удосконалених послуг та продуктів
Giannopoulou та ін. (2014)	Тип інноваційного продукту, що передбачає впровадження нової послуги або значного вдосконалення послуги щодо її характеристик чи призначення
Скален та ін. (2014)	Створення нових пропозицій цінності шляхом розроблення наявних або створення нових практик та/або ресурсів, або шляхом інтеграції практик і ресурсів по-новому
Куо, Куо та Хо (2014)	Новий спосіб ділового мислення реформувати відносно консервативні та ефективні оперативні процедури та процеси, які можуть перетворити організації на краще задоволення потреб своїх ринків
Оке (2007)	Нові розроблення в діяльності, що проводиться з постачання основних продуктів послуг з різних причин, наприклад, зробити ці основні продукти послуг привабливішими для споживачів
Ченг і Крумвіде (2010)	Принципові зміни в послугах, що являють собою революційні зміни в технології або послугах
Лін, Чен і Чу (2010)	Залучення виробників до різних інноваційних заходів для підвищення задоволеності клієнтів, включаючи послуги після продажу, гарантійну політику, процедури обслуговування та системи розміщення замовлень
Лов, Ропер, Хювіт-Дандас (2010)	Нова чи значно покращена послуга
Салунке, Віравардена і Маккол-Кенеді (2011)	Ступінь інтегрування нових знань компанією в пропозиції послуг, що прямо чи опосередковано призводить до цінності для компанії та її клієнтів
Енз (2012)	Упровадження нових ідей, орієнтованих на послуги, що надають нові способи надання переваг, нові концепції послуг або нові бізнес-моделі послуг за допомогою постійного вдосконалення операцій, технології, інвестицій у результативність праці працівників або управління досвідом роботи з клієнтами
Джіан і Ванг (2013)	Нематеріальна діяльність підприємств формується в процесі надання послуг, використовуючи різноманітні інноваційні способи задоволення потреб клієнтів та збереження конкурентних переваг
Бреніг та ін. (2014)	Новий досвід обслуговування або сервісне вирішення, що складається з одного або кількох наступних вимірів: нова концепція послуги, нова взаємодія з клієнтами, нова система цінностей/ділових партнерів, новий режим доходу або нова організаційна чи технологічна система надання послуг

Джерело: Складено на основі.

Як показує аналіз таблиці 2, в наявних визначеннях «інноваційна послуга» розглядається як інновації у сфері послуг, як «нові послуги». Однак розглядати інновації у послугах лише як нову послугу є проблемним, оскільки «новизна» є відносною концепцією. Більший акцент на новизні дозволяє припустити, що радикальна інноваційна послуга і новизна може означати нове для компанії, нове для ринку або нове для світу. Концепція інноваційної послуги повинна виходити за рамки нової послуги й містити реальний сенс за характерним «новим». Підкреслюючи новизну, дослідники та менеджери можуть визначити, які організаційні структури необхідні для розроблення радикальних інноваційних послуг.

В існуючих визначеннях «інноваційної послуги» передбачається технологічний погляд на інновації, що визначається розвитком нової технології, яка може сприяти розвитку значних пропозицій. Увага зосереджується на інноваціях як на новому для світу результаті, що створює цінність для компанії. Визначення інновацій сигналізують про внутрішню перспективу щодо інновацій, підкреслюючи ключові характеристики, такі, як продукт, процес та організація, і висловлюють припущення, що інновація, яка є технологічною та суттєво відрізняється від існуючої до нової, повинна мати економічні наслідки для компанії.

Іншими основними характеристиками, виявленими в аналізі визначень «інноваційної послуги», є: замовник, пропозиція, швидкість, продукт, процес та цінність. Інноваційна послуга містить ціннісну пропозицію як платформу для ціннісного узгодження в контексті замовника, і те, що продукт, і процес можуть бути частиною ціннісної пропозиції, запропонованої клієнтам як новація послуг. Інноваційні послуги створені з урахуванням певної ціннісної пропозиції для користувача.

Суттєвим недоліком існуючих визначень терміна «інноваційна послуга» є відсутність розгляду цифрових технологій для створення інноваційних послуг.

За остані роки відбувся значний перехід не тільки від продуктової економіки до економіки на основі послуг, а й економіки, що використовує цифрові послуги. Це відбувається внаслідок широкої доступності комп'ютерів та широко розповсюдженого Інтернету, які разом створюють цифрову інфраструктуру, здатну надавати цифрові послуги новими та різними способами.

Цифрові технології дозволяють застосовувати нові способи взаємодії з клієнтами та пропонують приєднати ресурси з різних платформ до складних скоординованих сервісних систем для підвищення загальної кількості пропозицій. Цифрові технології пропонують нові способи для виробничих й орієнтованих на виробництво компаній «досягти альтернативних продуктів» та пропонувати «цінність у використанні». Інноваційні послуги відбуваються, якщо цифрові технології поєднуються з наявними продуктами та практиками компаній для досягнення нової мети та встановлення нових практик.

Існує кілька підходів до визначення цифрова та електронна послуги (таблиця 3).

Таблиця 3. Визначення термінів «цифрова та електронна послуга»

Table 3. Definition of terms «digital and electronic service»

Поняття	Визначення терміна
1	2
Електронна послуга	Послуга, яка використовує інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ). Три основні компоненти електронних послуг – постачальник послуг, приймач послуг та канали надання послуг (тобто технологія)
Електронна послуга	Послуга, яка виробляється, надається або споживається за допомогою використання ІКТ-мереж, таких, як Інтернет-системи та мобільні рішення

1	2
Цифрова послуга	Електронне надання інформації, включаючи дані та вміст, на різних платформах та пристроях, таких, як Інтернет або мобільний телефон
Державна цифрова послуга	Надання послуг у рамках уряду, а також між урядом і громадськістю, з використанням інформаційних і комунікаційних технологій
Цифрова послуга	Послуга, яка може надаватися через інформаційну інфраструктуру, наприклад Інтернет, включаючи надання цифрової інформації та транзакційних послуг через різні платформи, пристрої та механізми надання (наприклад, веб-сайти, мобільні додатки та соціальні медіа)
Цифрова послуга	Публічна послуга, що надається в електронному вигляді через Інтернет, яка пропонує простий та доступний спосіб для громадян взаємодіяти з громадським сектором
Цифрова послуга	Це повністю автоматизована система, яка контролюється замовником послуги
Цифрова послуга	Послуга, яка отримується та/або організовується за допомогою цифрової транзакції (інформація, програмні модулі або товари широкого вжитку) через Інтернет-протокол
Цифрова послуга	Діяльність або вигода, яку одна сторона може надати іншій, тобто надається за допомогою цифрової транзакції

Джерело: Складено на основі.

Як показує аналіз таблиці 3, наявні визначення цифрової послуги поєднуються такими спільними технічними характеристикам як: компоненти електронних послуг; організація цифрової транзакції; автоматизована система; інформаційна інфраструктура ІКТ-мереж, включаючи веб-сайти Інтернет-системи, мобільні додатки та соціальні медіа тощо.

Суттєвим недоліком існуючих визначень термінів цифрова та електронна послуга є відсутність врахування спільної участі зацікавлених сторін для створення нових пропозицій цінності для споживачів.

Опираючись на аналіз таблиць 2 та 3, запропоновано уточнене визначення терміна: *«Інноваційна послуга – це створення та впровадження за спільною участю зацікавлених сторін нових пропозицій цінності, які раніше не були доступні споживачам, із застосуванням цифрових технологій».*

Висновки. Сучасне розуміння інновацій у сфері послуг розвивалося через різні дисципліни, що призвело до різних аспектів інноваційних послуг, сутність і визначення яких різні автори розвивають по-різному, із певними характерними ознаками.

Інновації у послугах тісно пов'язані з інноваціями у товарах, а більшість моделей розвитку нових послуг в основному походять від нових моделей розроблення товарів. Однак існують характеристики, що є відмінними в розробленні нових послуг і нових товарів. Це пов'язано і з особливостями послуг, таких, як невідчутність, невіддільність виробництва і споживання, нездатність до зберігання й високий ступінь невизначеності або мінливості. Ключовими елементами інноваційних послуг, є роль користувача та процес надання послуги, що разом формує досвід користувача. Встановлено, що наявні визначення «інноваційної послуги» загальноно опираються на перспективі новизни послуги, нових технологій, створення цінності для замовника, зміни процесів. Але кожне окреме визначення не враховує характерних ознак інших визначень. Наявні визначення терміна «інноваційної послуги» не відображають використання цифрових технологій. На основі аналізу наявних визначень терміна «інноваційна послуга» запропоновано уточнене визначення цього терміна. Перспективними напрямками подальших досліджень є розроблення теоретичних та практичних положень щодо розроблення організаційно-економічного механізму управління розробленням інноваційних послуг.

Conclusions and directions for further research. The modern understanding of service innovation is developed due to different disciplines, resulting in different aspects of innovative service, the nature and definition of which is develop by different authors in various ways with specific characteristics. Innovations in services are closely related with innovations in goods, and most new service design models are derived mostly from new product design models. However, there are characteristics that are different in designing new services and developing new products. This is particularly due to the features of services such as insensitivity, inseparability of production and consumption, inability to store and a high degree of uncertainty or variability. The key elements of innovative services are the role of the user and the process of service support forming the user experience. It is established that the existing definitions of «innovative service» are generally based on the perspective of service novelty, new technologies, value creation for the customer, change of processes, but each individual definition does not take into account the characteristic features of other definitions. Existing definitions of the term «innovative services» do not reflect the use of digital technologies. Based on the analysis of existing definitions of the term «innovative service», more precise definition of this term is proposed. The promising directions for further investigations are the development of theoretical and practical statements concerning the development of organizational and economic mechanism for innovative services design management.

Список використаної літератури

1. Моргулець О. Б. Менеджмент у сфері послуг: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури. 2012. 384 с.
2. Service Design, Visualization and Testing. URL: https://www.researchgate.net/publication/317748641_Service_Design_Visualization_and_Testing. [In English].
3. Torney M., Kuntzky K., Herrmann C. Service Development and Implementation – A Review of the State of the Art. Proceedings of the 1st CIRP Industrial Product-Service Systems (IPS2) Conference, Cranfield University. 2009. 24 p.
4. Agarwal R., Selen W., Roos G., Green R. The Handbook of Service Innovation. Springer: 2015, 858 p. <https://doi.org/10.1007/978-1-4471-6590-3>
5. Service innovation. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Service_innovation. [In English].
6. Den Hertog P. Knowledge-intensive business services as co-producers of innovation. International Journal of Innovation Management. 2000. Vol. 4. № 4. P. 491–504. <https://doi.org/10.1142/S136391960000024X>
7. Miles I. Services in the new industrial economy. Futures. 1993. Vol. 25. № 6. P. 653–672. [https://doi.org/10.1016/0016-3287\(93\)90106-4](https://doi.org/10.1016/0016-3287(93)90106-4)
8. Francis D., Bessant J. Targeting innovation and implications for capability development. Technovation. 2005. Vol. 25. № 3. P. 171–183. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2004.03.004>
9. Goldstein S. M., Johnston R., Duffy J., Rao J. The service concept: the missing link in service design research? Journal of Operations Management. 2002. Vol. 20. № 2. P. 121–134. [https://doi.org/10.1016/S0272-6963\(01\)00090-0](https://doi.org/10.1016/S0272-6963(01)00090-0)
10. Droegge H., Hilderbrand D., Miguel A., Forcada H. Innovation in services: present findings, and future pathways. Journal of Service Management. 2009. Vol. 20. № 2. P. 131–155. <https://doi.org/10.1108/09564230910952744>
11. Agarwal R., Selen W. Multi-dimensional nature of service innovation-operationalisation of the elevated service offerings construct in collaborative service organisations. International Journal of Production Management. 2011. Vol. 31. № 11. P. 1164–1192. <https://doi.org/10.1108/01443571111178484>
12. Toivonen M., Tuominen T. Emergence of innovations in services. The Service Industries Journal. 2009. Vol. 29. № 7. P. 887–902. <https://doi.org/10.1080/02642060902749492>
13. Ordanini A., Parasuraman A. Service innovation viewed through a service-dominant logic lens: A conceptual framework and empirical analysis. Journal of Service Research. 2010. Vol. 14. № 1. P. 3–23. <https://doi.org/10.1177/1094670510385332>
14. Santamaría L., Jesús Nieto M., Miles I. Service innovation in manufacturing firms: Evidence from Spain. Technovation. 2012. Vol. 32. № 2. P. 144–155. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2011.08.006>
15. Cho I., Park H., Kim J. K. The moderating effect of innovation protection mechanisms on the competitiveness of service firms. Service Business. 2012. Vol. 6. № 3. P. 369–386. <https://doi.org/10.1007/s11628-012-0140-3>
16. Giannopoulou E., Gryszkiewicz L., Barlatier J. P. Creativity for service innovation: A practice-based perspective. Managing Service Quality: An International Journal. 2014. Vol. 24. № 1. P. 23–44. <https://doi.org/10.1108/MSQ-03-2013-0044>
17. Skålén P., Gummerus J., Koskull C., Magnusson P. R. Exploring value propositions and service innovation: A service-dominant logic study. Journal of the Academy of Marketing Science. 2014. P. 1–22. <https://doi.org/10.1007/s11747-013-0365-2>

18. Kuo Y. K., Kuo T. H., Ho L. A. Enabling innovative ability: Knowledge sharing as a mediator. *Industrial Management & Data Systems*. 2014. Vol. 114. № 5. P. 696–710. <https://doi.org/10.1108/IMDS-10-2013-0434>
19. Oke A. Innovation types and innovation management practices in service companies. *International Journal of Operations & Production Management*. 2007. Vol. 27. № 6. P. 564–587. <https://doi.org/10.1108/01443570710750268>
20. Cheng C. C., Krumwiede D. The effects of market orientation on new service performance: The mediating role of innovation. *International Journal of Services, Technology and Management*. 2010. Vol. 16. № 1. P. 49–73. <https://doi.org/10.1504/IJSTM.2011.041977>
21. Lin R. J., Chen R. H., Chiu K. S. Customer relationship management and innovation capability: An empirical study. *Industrial Management & Data Systems*. 2010. Vol. 110. № 1. P. 111–133. <https://doi.org/10.1108/02635571011008434>
22. Love J. H., Roper S., Hewitt-Dundas N. Service innovation, embeddedness and business performance: Evidence from Northern Ireland. *Regional Studies*. 2010. Vol. 44. № 8. P. 983–1004. <https://doi.org/10.1080/00343400903401568>
23. Salunke S., Weerawardena J., McColl-Kennedy J. R. Towards a model of dynamic capabilities in innovation-based competitive strategy: Insights from project-oriented service firms. *Industrial Marketing Management*. 2011. Vol. 40. № 8. P. 1251–1263. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2011.10.009>
24. Enz C. A. Strategies for the implementation of service innovations. *Cornell Hospitality Quarterly*. 2012. Vol. 53. № 3. P. 187–195. <https://doi.org/10.1177/1938965512448176>
25. Jian Z., Wang C. The impacts of network competence, knowledge sharing on service innovation performance: Moderating role of relationship quality. *Journal of Industrial Engineering and Management*. 2013. Vol. 6. № 1. <https://doi.org/10.3926/jiem.659>
26. Joachim Breunig K., Helge A. T., Maria Hydle K. Incentives and performance measures for open innovation practices. *Measuring Business Excellence*. 2014. Vol. 18. № 1. P. 45–54. <https://doi.org/10.1108/MBE-10-2013-0049>
27. Weiss P., Bulander R. Digital Service Innovation and Smart Technologies: Developing Digital Strategies based on Industry 4.0 and Product Service Systems for the Renewal Energy Sector. 26th RESER Conference Proceedings. P. 274–291.
28. E-services. URL: <https://en.wikipedia.org/wiki/E-services>. [In English].
29. Scupola A. E-Services: Definition, Characteristics and Taxonomy. *Journal of Electronic Commerce in Organizations*. Vol. 6. № 2.
30. What Is Digital Service Delivery? URL: <https://www.kaizenko.com/what-is-digital-service-delivery/>. [In English].
31. What Is Digital Government Service? URL: <https://granicus.com/dictionary/digital-government-services/>. [In English].
32. Digital services. URL: https://itlaw.wikia.org/wiki/Digital_services. [In English].
33. Delivering public services in a connected world. URL: https://www.cisco.com/assets/global/UK/public_sector/new/pdfs/DigitalPublicServicesWebSinglePageV1.pdf. [In English].
34. Business Services vs IT Services vs Digital Services. URL: <http://esmarchitecture.com/key-concepts/business-it-digital-services.html>. [In English].
35. Williams K., Rossi M., Chatterjee S. Design of emerging digital services: A taxonomy. *European Journal of Information Systems*. Vol. 17. № 5. P. 505–517. <https://doi.org/10.1057/ejis.2008.38>

References

1. Morgulets O. B. Menedzment u sferi poslug: navcz. posib. K.: Centr uchbovoyi literatury. 2012. 384 p.
2. Service Design, Visualization and Testing. URL: https://www.researchgate.net/publication/317748641_Service_Design_Visualization_and_Testing. [In English].
3. Torney M., Kuntzky K., Herrmann C. Service Development and Implementation – A Review of the State of the Art. Proceedings of the 1st CIRP Industrial Product-Service Systems (IPS2) Conference, Cranfield University. 2009. 24 p.
4. Agarwal R., Selen W., Roos G., Green R. The Handbook of Service Innovation. Springer: 2015, 858 p. <https://doi.org/10.1007/978-1-4471-6590-3>
5. Service innovation. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Service_innovation. [In English].
6. Den Hertog P. Knowledge-intensive business services as co-producers of innovation. *International Journal of Innovation Management*. 2000. Vol. 4. № 4. P. 491–504. <https://doi.org/10.1142/S136391960000024X>
7. Miles I. Services in the new industrial economy. *Futures*. 1993. Vol. 25. № 6. P. 653–672. [https://doi.org/10.1016/0016-3287\(93\)90106-4](https://doi.org/10.1016/0016-3287(93)90106-4)
8. Francis D., Bessant J. Targeting innovation and implications for capability development. *Technovation*. 2005. Vol. 25. № 3. P. 171–183. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2004.03.004>
9. Goldstein S. M., Johnston R., Duffy J., Rao J. The service concept: the missing link in service design research? *Journal of Operations Management*. 2002. Vol. 20. № 2. P. 121–134. [https://doi.org/10.1016/S0272-6963\(01\)00090-0](https://doi.org/10.1016/S0272-6963(01)00090-0)

10. Droege H., Hilderbrand D., Miguel A., Forcada H. Innovation in services: present findings, and future pathways. *Journal of Service Management*. 2009. Vol. 20. № 2. P. 131–155. <https://doi.org/10.1108/09564230910952744>
11. Agarwal R., Selen W. Multi-dimensional nature of service innovation-operationalisation of the elevated service offerings construct in collaborative service organisations. *International Journal of Production Management*. 2011. Vol. 31. № 11. P. 1164–1192. <https://doi.org/10.1108/01443571111178484>
12. Toivonen M., Tuominen T. Emergence of innovations in services. *The Service Industries Journal*. 2009. Vol. 29. № 7. P. 887–902. <https://doi.org/10.1080/02642060902749492>
13. Ordanini A., Parasuraman A. Service innovation viewed through a service-dominant logic lens: A conceptual framework and empirical analysis. *Journal of Service Research*. 2010. Vol. 14. № 1. P. 3–23. <https://doi.org/10.1177/1094670510385332>
14. Santamaría L., Jesús Nieto M., Miles I. Service innovation in manufacturing firms: Evidence from Spain. *Technovation*. 2012. Vol. 32. № 2. P. 144–155. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2011.08.006>
15. Cho I., Park H., Kim J. K. The moderating effect of innovation protection mechanisms on the competitiveness of service firms. *Service Business*. 2012. Vol. 6. № 3. P. 369–386. <https://doi.org/10.1007/s11628-012-0140-3>
16. Giannopoulou E., Gryszkiewicz L., Barlatier J. P. Creativity for service innovation: A practice-based perspective. *Managing Service Quality: An International Journal*. 2014. Vol. 24. № 1. P. 23–44. <https://doi.org/10.1108/MSQ-03-2013-0044>
17. Skålén P., Gummerus J., Koskull C., Magnusson P. R. Exploring value propositions and service innovation: A service-dominant logic study. *Journal of the Academy of Marketing Science*. 2014. P. 1–22. <https://doi.org/10.1007/s11747-013-0365-2>
18. Kuo Y. K., Kuo T. H., Ho L. A. Enabling innovative ability: Knowledge sharing as a mediator. *Industrial Management & Data Systems*. 2014. Vol. 114. № 5. P. 696–710. <https://doi.org/10.1108/IMDS-10-2013-0434>
19. Oke A. Innovation types and innovation management practices in service companies. *International Journal of Operations & Production Management*. 2007. Vol. 27. № 6. P. 564–587. <https://doi.org/10.1108/01443570710750268>
20. Cheng C. C., Krumwiede D. The effects of market orientation on new service performance: The mediating role of innovation. *International Journal of Services, Technology and Management*. 2010. Vol. 16. № 1. P. 49–73. <https://doi.org/10.1504/IJSTM.2011.041977>
21. Lin R. J., Chen R. H., Chiu K. S. Customer relationship management and innovation capability: An empirical study. *Industrial Management & Data Systems*. 2010. Vol. 110. № 1. P. 111–133. <https://doi.org/10.1108/02635571011008434>
22. Love J. H., Roper S., Hewitt-Dundas N. Service innovation, embeddedness and business performance: Evidence from Northern Ireland. *Regional Studies*. 2010. Vol. 44. № 8. P. 983–1004. <https://doi.org/10.1080/00343400903401568>
23. Salunke S., Weerawardena J., McColl-Kennedy J. R. Towards a model of dynamic capabilities in innovation-based competitive strategy: Insights from project-oriented service firms. *Industrial Marketing Management*. 2011. Vol. 40. № 8. P. 1251–1263. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2011.10.009>
24. Enz C. A. Strategies for the implementation of service innovations. *Cornell Hospitality Quarterly*. 2012. Vol. 53. № 3. P. 187–195. <https://doi.org/10.1177/1938965512448176>
25. Jian Z., Wang C. The impacts of network competence, knowledge sharing on service innovation performance: Moderating role of relationship quality. *Journal of Industrial Engineering and Management*. 2013. Vol. 6. № 1. <https://doi.org/10.3926/jiem.659>
26. Joachim Breunig K., Helge A. T., Maria Hyde K. Incentives and performance measures for open innovation practices. *Measuring Business Excellence*. 2014. Vol. 18. № 1. P. 45–54. <https://doi.org/10.1108/MBE-10-2013-0049>
27. Weiss P., Bulander R. Digital Service Innovation and Smart Technologies: Developing Digital Strategies based on Industry 4.0 and Product Service Systems for the Renewal Energy Sector. 26th RESER Conference Proceedings. P. 274–291.
28. E-services. URL: <https://en.wikipedia.org/wiki/E-services>. [In English].
29. Scupola A. E-Services: Definition, Characteristics and Taxonomy. *Journal of Electronic Commerce in Organizations*. Vol. 6. № 2.
30. What Is Digital Service Delivery? URL: <https://www.kaizenko.com/what-is-digital-service-delivery/>. [In English].
31. What Is Digital Government Service? URL: <https://granicus.com/dictionary/digital-government-services/>. [In English].
32. Digital services. URL: https://itlaw.wikia.org/wiki/Digital_services. [In English].
33. Delivering public services in a connected world. URL: https://www.cisco.com/assets/global/UK/public_sector/new/pdfs/DigitalPublicServicesWebSinglePageV1.pdf. [In English].
34. Business Services vs IT Services vs Digital Services. URL: <http://esmarichitecture.com/key-concepts/business-it-digital-services.html>. [In English].
35. Williams K., Rossi M., Chatterjee S. Design of emerging digital services: A taxonomy. *European Journal of Information Systems*. Vol. 17. № 5. P. 505–517. <https://doi.org/10.1057/ejis.2008.38>

УДК 005.336.4

ВИЗНАЧЕННЯ НАЙВАЖЛИВІШИХ ЗАКОНОМІРНОСТЕЙ СТАБІЛЬНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Галина Нагорняк; Людмила Малюта; Лілія Мельник

*Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя,
Тернопіль, Україна*

Резюме. Визначено найважливіші закономірності стабільного розвитку підприємств готельно-ресторанного господарства, що зумовлено необхідністю підвищення рівня конкурентоспроможності українських підприємств і вітчизняного готельно-ресторанного сектора на основі принципів і методів управління якістю надаваних послуг та виготовленої продукції. Вирішено проблеми визначення найважливіших закономірностей стабільного розвитку підприємств готельно-ресторанного господарства за рахунок підвищення ефективності його використання та створення умов для подальшого розвитку. Проаналізовано особливості розвитку сучасного готельно-ресторанного господарства. Визначено основні індикатори стабільного розвитку різноманітних підприємств готельно-ресторанного господарства. Послідовно вирішено завдання дослідження: виявлено специфіку діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу з метою подальшого управління ними; здійснено оцінювання основних індикаторів розвитку на різноманітних підприємствах готельно-ресторанного господарства. Запропоновано вирішення проблем забезпечення належного рівня конкурентоспроможності ринку готельно-ресторанних послуг, що ґрунтується на основі покращення якості діяльності готельних та ресторанних підприємств із використанням ефективних методів управління якістю. Обґрунтовано, що удосконалення механізму управління персоналом у вітчизняних готелях має бути спрямоване на усунення бюрократичних бар'єрів управління, активізацію творчого, організаторського, професійного, інтелектуального та людського потенціалу персоналу, збільшення його відповідальності за кінцевий результат. Досліджено розвиток управління якістю підприємств готельно-ресторанного господарства на основі застосування ефективних методів управління якістю. Виявлено вагомі тактичні фактори, що впливають на конкурентоспроможність підприємств готельно-ресторанного бізнесу: фактори загальної діяльності підприємства, фактори послуг готельно-ресторанного підприємства, фактори рівня обслуговування клієнтів, фактори маркетингової діяльності. Сформовано рекомендації щодо визначення найважливіших закономірностей стабільного розвитку підприємств готельно-ресторанної сфери на основі ефективності управління якістю.

Ключові слова: підприємство, стабільний розвиток, готельно-ресторанне господарство, готельно-ресторанний бізнес, конкурентоспроможність, послуга, персонал, якість.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.174

Отримано 12.05.2020

UDC 005.336.4

DETERMINATION OF THE MOST IMPORTANT PATTERNS OF STABLE DEVELOPMENT OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS

Halyna Nahorniak; Lyudmyla Malyuta; Liliya Melnyk

Ternopil Ivan Puluj National Technical University, Ternopil, Ukraine

Summary. The article identifies the most important patterns of stable development of hotel and restaurant business due to the need to increase the competitiveness of Ukrainian enterprises, including the domestic hotel and restaurant sector, based on the principles and methods of quality management of services and manufactured

products. There are have been solved the problems of determining the most important patterns of stable development of hotels and restaurants by increasing the efficiency of their use and creating conditions for further development. The paper discloses the peculiarities of economy development and main indicators of stable development of various enterprises of hotel and restaurant industry. The following research tasks have been consistently solved: the specifics of the activity of hotel and restaurant business for the purpose of their further management have been revealed; the assessment of the main indicators of development at various enterprises of hotel and restaurant economy are carried out. It is suggested to solve the problems of ensuring the appropriate competitiveness level of the market of hotel and restaurant services, based on improving the quality of hotel and restaurant enterprises using effective quality management methods which also have been investigated. It is substantiated that the improvement of the mechanism of personnel management in Ukrainian hotels should be aimed at eliminating bureaucratic barriers, activation of creative, organizational, professional, intellectual and human potential of staff, increasing its responsibility for the end result. There were identified significant tactical factors influencing the competitiveness of hotel and restaurant business such as: factors of the general activity of the enterprise; factors of service of the hotels and restaurants; factors of customer service level; factors of marketing activity. In the article are formed the recommendations for determining the most important patterns of stable development of hotel and restaurant business based on the effectiveness of quality management.

Key words: enterprise, stable development, hotel and restaurant economy, hotel and restaurant business, competitiveness, service, personnel, quality.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.174

Received 12.05.2020

Постановка проблеми Нині забезпечення високої якості у діяльності підприємства готельно-ресторанної сфери відіграє роль пріоритетного фактора, який створює дійсну цінність для суспільства та людини, а також формує конкурентну перевагу в умовах посилення конкуренції при різних політичних і економічних ситуаціях як у період фінансової кризи, так і в періоди економічного зростання. Існує досить велика кількість проблем, пов'язаних з низькою конкурентоспроможністю українських підприємств, які гальмують подальший розвиток економіки України. Тому визначення найважливіших закономірностей стабільного розвитку підприємств готельно-ресторанного господарства на основі застосування ефективних методів управління якістю в довготерміновій перспективі, що застосовуються на практиці, є досить актуальним. Однак до сьогоднішнього часу теоретичних, методичних і практичних розроблень з наукового напрямку, пов'язаного із застосуванням сучасних механізмів управління якістю з метою визначення найважливіших закономірностей стабільного розвитку підприємств готельно-ресторанного господарства, ще недостатньо. Також не висвітлені в науковій літературі повною мірою питання зростання конкурентоспроможності підприємств на основі економічних критеріїв управління якістю, що ускладнює ефективне застосування методів управління якістю підприємств з метою забезпечення стабільного розвитку.

Сфера готельно-ресторанних послуг як важлива складова туристичної індустрії динамічно розбудовується як у світі, так і в Україні зокрема. Галузь із вузьконаправленої діяльності перетворюється в окремий значущий сектор економіки нашої країни. Варто відзначити, що у складі формування ВВП України зберігається його стабільний внесок як самостійного виду економічної діяльності національної економіки. Одночасно процес глобалізації у світовій економіці зумовлює зростання вимог до стабільності та підвищення конкурентоспроможності підприємств готельно-ресторанного бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження у сфері готельно-ресторанного господарства в основному орієнтовані на вивчення питань економічного становища, розвитку, визначення фінансової стійкості, розроблення стратегії, планування діяльності, виявлення найважливіших закономірностей стабільного розвитку. Питанням визначення закономірностей стабільного розвитку підприємств готельно-ресторанного господарства увага приділялася недостатньо. Економічні перетворення останніх років не лише не покращили сервіс у готельно-

ресторанному господарстві, але й у ряді випадків якість обслуговування в ньому знизилася. З'явилися ресторани та готелі високого рівня розвитку, які потребують новітніх методик та методів управління ними. Посилюється актуальність проблеми визначення найважливіших закономірностей стабільного розвитку підприємств готельно-ресторанного господарства з метою підвищення ефективності його використання та створення умов для подальшого розвитку.

Інформаційною базою слугували вітчизняні та зарубіжні публікації, в яких відображено результати теоретичних, методичних і практичних розроблень з формування, становлення та розвитку вітчизняного готельно-ресторанного господарства; закони та нормативні матеріали, що регламентують функціонування готельно-ресторанного господарства; статистичні дані; результати наукових досліджень вітчизняних вищих навчальних закладів, а також особисті дослідження авторів.

Питання аналізування та дослідження діяльності підприємств готельно-ресторанного господарства знайшли своє відображення у працях Агафонові Л. Г., Агафонові О. Є., Антонової В. А., Баскова Л. П., Бережного І. Г., Бок Зи Коу Г. Г., Васильєва С. С., Завілейського Г. Г., Менделевича А. М., Мартинова В. Р., Карсекіна В. І., Коровіна К. С., Пивоварова В. І., Пшеничного В. І., П'ятницької Г. Т. та ін.

Метою статті є дослідження та визначення найважливіших закономірностей стабільного розвитку підприємств готельно-ресторанного господарства, а також розвиток теорії управління, розроблення інструментарію та управлінських технологій, що забезпечуватимуть ефективне управління підприємствами готельно-ресторанного господарства.

Постановка завдання. Особливу цікавість для науковців складає визначення найважливіших закономірностей стабільного розвитку підприємств готельно-ресторанного господарства, що містить розроблення теоретичних і методичних основ забезпечення конкурентоспроможності підприємств на основі підвищення ефективності застосування методів управління якістю підприємств і формування практичних рекомендацій з вибору методів управління якістю, які спроможні забезпечити зростання конкурентоспроможності готельних та ресторанных підприємств на основі економічних критеріїв.

Необхідність створення цілісної системи дослідження, оцінювання та обґрунтування заходів щодо визначення найважливіших закономірностей стабільного розвитку підприємств готельно-ресторанного господарства з урахуванням особливостей управління ним визначили вибір мети й основних завдань статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах проблема стійкості розвитку економіки набуває все більшого значення. Існуюча криза досить гостро поставила перед економічною наукою питання про сутність, джерела, результати та загрози стійкої соціально-економічної еволюції з властивою цій еволюції багатогранністю та невизначеністю. У вузькому значенні під добробутом і його розвитком йдеться про два механізми змін у діяльності – суто кількісні зміни (розширене виробництво одних і тих самих благ) і якісні зміни (структурні зрушення у виробництві) відповідно [10]. Проте у сучасних умовах у зміст добробуту слід включати не лише суто виробничі характеристики, але й інші економічні, соціальні, екологічні параметри, які відображають якісні зміни в еволюційних економічних системах і не завжди супроводжуються значним зростанням виробництва. При цьому змінюється якість факторів виробництва й технології їх використання. Що стосується сенсу стійкості якісного зростання добробуту, то його доцільно розуміти не лише у формальному (зміна параметрів джерел та індикаторів результатів у заданих межах уздовж заздалегідь

відомих траєкторій), але й у системному аспекті (взаємозумовлена еволюція відтворювальних підсистем).

Основною рисою еволюційного розвитку економіки, яка характеризується розширенням відтворенням ресурсів і благ, є властивість системної цілісності як сили взаємозв'язку між суб'єктами, що дає «позитивну неадитивність» (синергію) їх колективних зусиль у ході обміну один з одним і зовнішнім середовищем економіки ресурсів [7, с. 62]. Для свого сталого розвитку, крім тактичного зворотного зв'язку окремих підсистем, цілісна економіка повинна передбачати існування резервних і стратегічних функцій. Економіка повинна виступати у ролі «свідомого» комплексного суб'єкта розвитку, який має свою «довготермінову мету» – розширене відтворення цілісної економіки. Роль такого суб'єкта має полягати у стратегічному ціленаправленні та регулюючих впливах (пошук, оцінювання, вибір пріоритетних альтернатив розвитку) на основі сприяння активних і тимчасово ігнорованих відтворювальних підсистем [2, с. 59]. Таким чином, якісне зростання добробуту не може бути стійким без урахування ролі держави в джерелах та результатах зростання. З огляду на вищесказане щодо закономірностей економічного зростання та характеру цілісної економіки, джерела стійкого якісного зростання можна розмежувати на екстенсивні (збільшення обсягу факторів виробництва) та інтенсивні умови відтворення (зростання продуктивності факторів у зв'язку зі зміною їх якості й технології використання).

Перехід України до трансформаційної економіки супроводжується змінами в діяльності всіх господарюючих суб'єктів споживчого ринку, у тому числі в готельно-ресторанному господарстві, зміцненням фінансової самостійності підприємств, вдосконаленням методів господарювання. Діяльність підприємств готельно-ресторанного господарства сприяє вирішенню як економічних, так і соціальних завдань щодо задоволення потреб населення в організації позадомашнього харчування, проживання та дозвілля. Трансформаційні перетворення в економіці України створили умови для розвитку конкуренції у сфері готельно-ресторанного господарства, зміни структури та характеру послуг, пропонованих населенню, підвищили роль підприємств готельно-ресторанного господарства в розвитку економіки країни та задоволенні індивідуальних потреб людини, зумовили підвищення якості життя населення, його добробуту.

Сучасний ринок готельно-ресторанного господарства нарощує оберти. Про це свідчать як статистичні дані, так і поява нових підприємств готельно-ресторанного господарства. Починаючи з 1999 року, для обігу підприємств готельно-ресторанного господарства характерними є безперервне зростання обсягу продукції та послуг, а також високі темпи розвитку. У 1990 році велика частина підприємств готельно-ресторанного господарства (громадського харчування та готельних закладів) належала державі, 94,5% продукції вироблялося на державних підприємствах. Проте за останні двадцять років це співвідношення зазнало значних змін. Обіг готельно-ресторанного господарства у державному секторі складає трохи більше 6%. Нині основна маса продукції готельно-ресторанного господарства виробляється й реалізується на підприємствах приватної форми власності [4, с. 28]. Це свідчить як про позитивні, так і негативні явища.

Упродовж останніх десяти років змінилася частка товарообігу підприємств галузі залежно від форм власності. Різне скорочення частки державної форми власності в обігу готельно-ресторанного господарства відбулося в основному за рахунок підприємств соціального призначення (гуртожитків, їдалень при дошкільних і навчальних закладах, промислових підприємствах тощо). Для обігу підприємств готельно-ресторанного господарства характерні безперервне збільшення обсягу продукції та послуг, високі темпи зростання. Що стосується чисельності працівників, зайнятих на підприємствах готельно-ресторанного господарства, то останніми роками спостерігається тенденція

зростання зайнятих на малих підприємствах, тому що держава активно підтримує розвиток малого підприємництва, що також підтверджує різке збільшення обсягу інвестицій в основний капітал саме малих підприємств. Не зважаючи на коригування видів і назв підприємств, нині в основному збереглася професійна спрямованість готельно-ресторанного господарства. Збільшення у значній частині відбувається за рахунок системи швидкого обслуговування населення.

Розвитку галузі готельно-ресторанного господарства сприяє збільшення платоспроможного попиту населення, який визначається зростанням грошових доходів та іншими індикаторами рівня добробуту населення, а також демографічною ситуацією в країні. Це зростання супроводжується збільшенням попиту на продукцію готельно-ресторанного господарства, що реалізується шляхом зростання обігу готельного та ресторанного господарств. Підвищення попиту також пов'язане зі зростанням величини прожиткового мінімуму, що пояснюється впливом інфляційних процесів. Позитивним фактором є зростання працездатного населення, яке в основному і є споживачем продукції підприємств готельно-ресторанного господарства. Останніми роками у галузі готельно-ресторанного господарства відбуваються помітні зміни: у порівнянні з початком 1990-х рр. мережа підприємств збільшилася, підвищилися показники забезпеченості, покращилися якість й організація обслуговування. Зі зростанням добробуту зростає ділова активність, прискорюється темп життя, змінюється менталітет українців з орієнтацією на західний діловий спосіб життя. Виникає необхідність економнішого використання робочого часу – все це зумовлює активний розвиток мережі готельно-ресторанного господарства [1, с. 27].

Мережа підприємств готельно-ресторанного господарства продовжує розвиватися. На сьогодні вона представлена різноманітними типами підприємств – це ресторани, бари, кафе, піцерії, кав'ярні, їдальні, закусочні, підприємства виїзного обслуговування, підприємства швидкого обслуговування, готелі, хостели та інші засоби тимчасового проживання, що зумовлено різноманітністю надаваних населенню послуг.

Тенденції розвитку мережі готельно-ресторанного господарства такі:

- розвиток загальнодоступної мережі організацій готельно-ресторанного господарства, включаючи мережу підприємств швидкого харчування та хостелів, орієнтованих на різні верстви населення й розташованих у місцях масового відпочинку населення, паркових зонах, уздовж автомагістралей, на вокзалах;
- відновлення мережі підприємств, що забезпечують харчуванням та тимчасовим місцем проживання учнів і студентів;
- створення мережі підприємств готельно-ресторанного господарства, що належать підприємствам торгівлі, з метою збільшення обсягу товарообігу та доходів суб'єктів ринку. Особливо це стосується підприємств швидкого харчування при торгово-розважальних комплексах, а також відділів кулінарії;
- розвиток підприємств з національною кухнею, фірмової мережі підприємств, а також додаткових форм обслуговування – кейтеринг, доставка продукції додому [3, с. 72].

Перераховані тенденції зумовлюють появу нових видів організацій готельно-ресторанного господарства, зростання конкуренції між ними, поглинання неконкурентоспроможних.

Основними галузевими проблемами, що стримують розвиток готельно-ресторанного ринку в Україні, є нижча рентабельність готельно-ресторанного бізнесу в порівнянні з іншими видами бізнесу (наприклад, будівництвом і торгівлею); висока вартість оренди або купівлі приміщень, придатних для готельно-ресторанного бізнесу, яка постійно зростає; дефіцит доступного кредитування; девальвація гривні; високі тарифи на комунальні послуги; значне зменшення кількості компаній-імпортерів

продуктів харчування, відсутність конкуренції на ринку імпортованих продуктів, що призводить до постійного подорожчання сировини; підвищений рівень ризику через необхідність постійно підтримувати рівень конкурентоспроможності; дуже низький рівень доходів населення; низькі культурні межі, відсутність традиції харчування та проживання не вдома. Розвиток готельно-ресторанного господарства стримують такі чинники: недосконалість системи оподаткування, недостатній платоспроможний попит населення, брак виробничих і складських приміщень, нестача у господарюючих суб'єктів власних обігових коштів.

Сектор ресторанного господарства необхідно розглядати як сферу послуг, де більше половини цінності пропонованого продукту повинні забезпечувати сервісні елементи обслуговування. Традиційно вважається, що в ресторані вартість продуктів харчування становить 20–30% від суми, зазначеної у рахунку, а решта припадає на закупівлю продуктів, приготування страв, сервірування столу та додаткові витрати (паркування, гардероб, туалет й інтер'єр ресторану тощо). Цей факт дуже важливо враховувати при виведенні на ринок нового закладу.

Удосконалення механізму управління персоналом у вітчизняних готелях має бути спрямоване на усунення бюрократичних бар'єрів управління, активізацію творчого, організаторського, професійного, інтелектуального та людського потенціалу персоналу, збільшення його відповідальності за кінцевий результат. Керівник повинен вміти мотивувати свій персонал, тому що для ефективної роботи працівника у команді необхідно, щоб він був зацікавлений у ній морально та матеріально. До матеріальної мотивації відносяться: стимулюючі надбавки та доплати, компенсаційні доплати (з урахуванням інфляції та зростання якості життя), доплати за умови праці (доплати за роботу у нічний час, за роботу у вихідні та святкові дні, за роботу у понаднормативний час). До моральної мотивації відносяться: розроблення системи заходів, що дозволять залучити працівників у процес планування діяльності підприємства, постановки цілей і завдань, прийняття рішень; систему грошових винагород доповнити непрямыми заходами заохочення працівника, а саме – надавати більше самостійності, приділення працівникам уваги керівництва у вигляді оголошення особистої подяки, видання наказів про заохочення тощо; у випадку виникнення конфліктів на підприємстві з'ясування їх причини, розв'язання. При цьому необхідно приділяти увагу точкам зору обох його сторін [8].

Усі фактори, що впливають на стабільний розвиток підприємств готельно-ресторанного господарства, можна поділити на чотири умовні групи. Дослідження конкуренції у готельно-ресторанному бізнесі виявляє наступні основні тактичні фактори, що впливають на конкурентоспроможність підприємств готельно-ресторанного бізнесу: фактори загальної діяльності підприємства; фактори послуги готельно-ресторанного підприємства; фактори рівня обслуговування клієнтів; фактори маркетингової діяльності. Характер впливу та значущість зазначених факторів на рівень конкурентоспроможності готельно-ресторанного підприємства є різним.

Фактори першої групи включають загальні різні за складом характеристики готельно-ресторанного підприємства. Так характеристика – репутація (імідж) підприємства має високу значущість. Репутація готельно-ресторанного підприємства формується у результаті оцінювання самими клієнтами рівня якості обслуговування. Доведено: що якщо клієнта обслужили відмінно, то він сповістить про це наступним п'ятком, а якщо ж клієнт отримав негативний досвід, то розповість про це десятьом.

Імідж формує структуру клієнтської бази. Для представників шоу-бізнесу, солідних бізнесменів, політиків, акторів й публічних персон дуже важливим є імідж, тому що це в певному сенсі є характеристикою репутації самої людини. Коли характер конкуренції тяжіє до використання переваг, що формуються за рахунок іміджу підприємства, то це є стимулом до первісного вибору послуги даного готельно-ресторанного підприємства й основним мотивом до переваги перед конкурентами. Імідж є важливою вихідною характеристикою діяльності підприємства готельно-ресторанної сфери. Особливістю іміджу є його порівняльний характер. Він не несе абсолютної інформації, яка однозначно сприймається споживачем, але вимагає порівняння з іншим об'єктом. Водночас, імідж є досить стійким. Імідж підприємства включає кілька складових:

- якість, асортимент, ціну, гарантії, соціальну престижність послуг підприємства;
- зручність місця розташування підприємства;
- соціальний статус його клієнтури;
- привабливість реклами та різноманітність методів стимулювання збуту;
- способи організації процесу надання послуг й оформлення підприємства;
- участь підприємства у вирішенні соціально-значущих проблем;
- транспортні переміщення до місця проживання й огляду визначних пам'яток;
- наявність гарного вигляду з вікна;
- рівень зовнішньої інфраструктури: стоянки автомобілів, близькість необхідних установ (пошти, банку, торговельних підприємств, установ культури, розважальних комплексів тощо).

Потенціал персоналу закладу готельно-ресторанного бізнесу також є важливим чинником, що характеризує конкурентоспроможність, тому що від рівня професіоналізму та кваліфікації персоналу, його вміння грамотно працювати формується результат оцінювання самими клієнтами рівня якості обслуговування [11, с. 69].

Фактори другої групи відображають властивості послуги, надаваної підприємством. Споживачеві готельно-ресторанних послуг важлива відповідність якості надаваних послуг та виготовленої продукції та їх ціни. У цей час пріоритет усе більше здобувають якісні параметри послуги та продукції. Однак конкурентоспроможність підприємств галузі також визначається ціновою політикою, що залежить від принципів ціноутворення й уміння гнучко маневрувати цінами послуг та продукції для досягнення основних цілей підприємства. При формуванні цінової політики потрібно враховувати:

- значення цінового фактора серед інших конкурентних факторів на ринку готельно-ресторанних послуг;
- наявні методи формування цін на послуги та продукцію підприємств готельно-ресторанної сфери;
- формування ціни на нові види послуг;
- бенчмаркетинг за співвідношенням витрати (прибуток і витрати), якість серед конкуруючих підприємств.

Для готелів одним із головних факторів, що характеризують послугу, є стан номерного фонду та його структура, яка залежить від рівня класу (кількість зірок) готелю до нормативного документа згідно з системою класифікації готелів в Україні, що включають готелі й інші засоби розміщення. Дана вимога припускає чітку відповідність реалізованого класу готелів за встановленими нормами для кожного класу. Це пов'язано

з обов'язковою наявністю необхідного устаткування. Тому матеріально-технічне забезпечення готельної послуги становить фактор, який характеризує готельну послугу. Висока якість послуг готелю визначається властивістю забезпечення безпеки як самого клієнта у подорожі та проживанні, так і безпеки його багажу та майна.

Фактори третьої групи покликані виступати процесом якості обслуговування клієнтів, які найбільш очевидні для клієнта, і, на відміну від фінансового рівня, перебувають «на поверхні», тобто рівень обслуговування може оцінити сам клієнт. До складу обслуговування входять не лише основні послуги, але й супутні та додаткові, що створює комплексність обслуговування та впливає на конкурентоспроможність готельно-ресторанного підприємства у цілому. Значення етики культури обслуговування є важливим, організаційна культура вимагає вдосконалення. Необхідним елементом організаційної культури готельно-ресторанного закладу є його матеріальна частина, тобто та вартість та предмети комфортної обстановки – оформлення холів, витримане у фірмовому стилі; зручні меблі та реманент тощо. Важливим елементом організаційної культури буде фірмовий одяг з урахуванням специфіки праці виробничого та обслуговуючого персоналу. Охайний вигляд працівника викличе довіру в клієнта, розташування готельно-ресторанного підприємства також відіграє вагому роль у створенні іміджу такого підприємства.

Нині у готельно-ресторанному бізнесі практикується комплексність обслуговування. Важливим етапом циклу в обслуговуванні клієнта та сприянні підвищення завантаження номерів і торговельних приміщень у ресторанах є правильне бронювання номерів та столиків. Це сприятиме припливу фінансових коштів, що у результаті вплине на підвищення конкурентоспроможності готельно-ресторанного підприємства. Існують різні джерела, за якими готельно-ресторанні комплекси отримують запити на бронювання. Серед них – спільна робота готелів і ресторанів з туристичними агентствами, з великими компаніями, які мають безліч контактів і бронюють місця для працівників, партнерів, з холдингами, що організують презентації та виставки, семінари, форуми, додаткове навчання різного рівня, здійснюють підвищення кваліфікації та перепідготовку слухачів з інших міст. Іншим напрямком бронювання є разове – для фізичних осіб або організацій для розміщення у готельно-ресторанному закладі.

Важливим є зовнішній вигляд персоналу готельно-ресторанного підприємства, який викликає позитивні або негативні емоції. Не менш важливою є процедура зустрічі клієнта та процес організації приймання та розміщення клієнта, які суттєво впливають на рівень обслуговування. Згідно з існуючими стандартами обслуговування потрібно зустрічати, обслуговувати та проводити клієнтів за прийнятною стійкою в готелі. Для підвищення результативності потрібно створити чіткі графіки змінної роботи персоналу, плавного передавання змін, що називають «безшовний сервіс». Це все створить зручність для гостя, тому що він не залишиться без уваги та витратить мінімум часу на весь процес заїзду, який не становить його основної мети.

Якість обслуговування визначається застосовуваними стандартами. Сприйняття клієнтом якості готельно-ресторанного обслуговування шляхом формування у свідомості клієнта образу відмінностей очікуваного та фактично отриманого обслуговування з наступним перетворенням цього образу в емоційний настрій стосовно готельно-ресторанного підприємства. Високий позитивний настрій створює ступінь задоволеності та високу якість послуги. Негативний настрій формує ступінь

незадоволеності клієнта й означає низьку якість. При формуванні якості готельно-ресторанної послуги потрібно враховувати й соціальну значущість послуг. Якість послуги означає відповідність надаваних послуг очікуванням клієнтів, з одного боку, а також установленим законодавчим стандартам і нормам – з іншого. Оцінювання якості може проводитися з різних сторін: керівництвом готелю, персоналом і клієнтами. Керівництво оцінює якість послуг за встановленими стандартами та правилами, встановленими законодавчо, та згідно з ринковими вимогами. Працівники працюють згідно з посадовими інструкціями. Клієнти опираються на власні поняття, досвід, відчуття та враження.

Оцінювання якості проводиться за такими напрямками:

- наявність властивостей, здатних задовольнити потреби клієнта (чим більше корисних властивостей має конкретна послуга, тем вище оцінюється її якість);
- процес надання послуги (чи задовольняє клієнта);
- відсутність недоліків в обслуговуванні.

Аналізування якості готельних послуг допомагає готелю виявити наявні недоліки своїх послуг, визначити їхні слабкі та сильні сторони, намітити основні напрямки роботи з поліпшення їх якості, обрати відповідну стратегію. Сталість якості послуг – одна із запорук успіху та процвітання підприємства. Якщо гість отримав під час свого проживання у готельно-ресторанному закладі ряд послуг, то він повинен бути впевнений, що в наступний свій приїзд якість послуг буде на тому ж рівні.

Четверта група факторів визначається маркетинговою діяльністю готельно-ресторанного підприємства як важливою основою бізнесу на ринковому просторі. Вміло організована маркетингова політика важлива для успішної діяльності в умовах конкуренції. Маркетинг відповідає на найважливіше питання – яку цінність підприємство приносить споживачам, які вимоги задовольняє. Головне завдання маркетингу – визначення цільової орієнтації споживача та постановка завдання для реалізації послуг. На жаль, багато керівників не дооцінюють роль маркетингової діяльності у підвищенні конкурентоспроможності підприємства. Керівникам потрібно зрозуміти, що важливо досліджувати не лише ринкову кон'юнктуру, але й уміти передбачити, як буде розбудовуватися ринок у майбутньому, тобто планувати як короткотерміново, так і середньо та довготерміново. Основними фінансово-економічними результатами діяльності маркетингу є: розширення ринкової частки; зростання віддачі діяльності працівників, об'єднаних у досягненні поставлених цілей; збільшення обсягу реалізації послуг і підвищення рентабельності діяльності; підвищення віддачі основного капіталу; прискорення обіговості коштів; підвищення репутації підприємства готельно-ресторанної сфери за рахунок якіснішого обслуговування клієнтів. Поліпшуючи фінансово-економічні показники діяльності, маркетинг сприяє вирішенню завдань стабільного розвитку підприємства.

Висновки. Одним із головних факторів стабільного розвитку готельно-ресторанних підприємства є забезпечення високого рівня конкурентоспроможності пропонованих послуг. Обслуговування, що є невід'ємною частиною процесу надання послуг, суттєво впливає на їхню якість і підвищує привабливість для клієнта. Послуга буде конкурентною, якщо забезпечене наступне: прийнятна для клієнта ціна; висока якість послуги; висока якість обслуговування клієнта; раціональне використання ресурсів підприємства. Остання умова необхідна не клієнтові, а самому підприємству, тому що це впливає на ефективність його діяльності й дозволяє формувати прийнятно

невисокі ціни на ринку. Конкурентоспроможність послуги розглядається, як ступінь привабливості для клієнта після задоволення цілого комплексу вимог. Логічна схема, що відображає привабливі фактори послуги для клієнта, полягає у вигляді ланцюжка: «ціна» – «якість» – «рівень організації обслуговування» – «репутація підприємства». Формулювання довготермінових цілей готельно-ресторанного підприємства та шляхів їх досягнення повинні виходити із закономірностей протікання його ділового циклу, який починається з маркетингу та завершується фінансовими результатами діяльності, тобто отриманням прибутку (нульовим результатом, збитками за неякісної маркетингової діяльності). Крім того, готельно-ресторанне підприємство розбудовується й на основі життєвого циклу господарської одиниці, яка в умовах конкуренції проходить стадії впровадження, зростання, зрілості, занепаду та краху. Щоб підвищити або зберегти свою конкурентоспроможність і продовжити діяльність на невизначений час, підприємства повинні вживати діючих заходів нейтралізації матеріального та морального старіння. Тобто необхідний періодичний перегляд місії та цілей підприємства, модернізація або повна реорганізація структури управління підприємством, підтримка на конкурентному рівні матеріально-технічної бази, проведення активної роботи в галузі мотивації персоналу, що стимулюватиме його ініціативу та заповзятливість.

Conclusions. Thus, it can be argued that one of the main factors of stable development of hotel and restaurant business is to ensure a high level of competitiveness of the services offered. Service, which is an integral part of the service delivery process, significantly affects their quality and increases customer attractiveness. The service will be competitive if the following is provided: reasonable price for the client; high quality of service; high quality of customer service; rational use of enterprise resources. The latter condition is necessary not for the client, but for the enterprise itself, because it directly affects the efficiency of its activities and allows to form reasonably low prices in the market. The competitiveness of the service is considered as the degree of attractiveness for the client to meet a range of requirements. The logical scheme, which reflects the attractive factors of service for the client, is in the form of a chain: «price» – «quality» – «level of service organization» – «reputation of the enterprise». The formulation of long-term goals of the hotels and restaurants and ways to achieve them should be based on the laws of its business cycle, which begins with marketing and ends with financial results, i.e. profit (zero result, losses from poor marketing activities). In addition, hotels and restaurants are being developed on the basis of the life cycle of the business unit, which in conditions of competition is undergoing stages of implementation, growth, maturity, decline and collapse. To increase or maintain their competitiveness and thus continue their activities indefinitely, companies must take effective measures to neutralize material and moral aging, ie the necessary periodic review of the mission and objectives of the company, modernization or complete reorganization of the enterprise management structure, competitive support of technical base, active work in the field of staff motivation, which will stimulate his initiative and initiative.

Список використаної літератури

1. Агафонова Л. Г., Агафонова О. Є. Туризм, готельний та ресторанный бізнес: ціноутворення, конкуренція, державне регулювання: навч. посіб. К.: Знання, 2017. 358 с.
2. Акопій В. В. Організація і технологія надання послуг. К.: «Академія», 2006. 312 с.
3. Архіпов В. В. Організація ресторанного господарства: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2016. 280 с.

4. Асмолова І. М. Аналіз і виявлення шляхів удосконалення ресурсного потенціалу приватних готелів. Зб. наук. пр. нац. ун-ту держ. податкової служби України. 2011. № 1. С. 27–34.
5. Богушева В. И. Бары и рестораны. Искусство обслуживания: сер. «Учебники и учебные пособия». Ростов-н/д: Феникс, 2015. 352 с.
6. Браймер Р. Основы управления в индустрии гостеприимства / пер. с англ. Р. Браймер. М.: Аспект Пресс, 2017. 325 с.
7. Власова Н. О. Економіка готельно-ресторанного господарства. Х.: Світ книги, 2016. 389 с.
8. Булгакова А. К. Сучасні методи управління персоналом на підприємствах готельно-ресторанного господарства. URL: <http://www.nbuv.gov.ua>.
9. Виноградская А. С. Развитие туристического бизнеса в Украине. Бизнес-информ. 2016. № 9–10. С. 122–127.
10. Лутай Л. А. Дисциплінарні відносини: стратегія розвитку та механізм забезпечення: моногр. Донецьк: Донецький нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського МОН України, 2007. 377 с.
11. Лутай Л. А., Козицька Г. В., Шпандарук В. О. Управління персоналом підприємства в умовах реструктуризації: моногр. Донецьк: Донецький нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського МОН України, 2011. 372 с.

References

1. Ahafonova L. H., Ahafonova O. YE. Turyzm, hotelnyy ta restoranny biznes: tsinoutvorenniya, konkurentsia, derzhavne rehulyuvannya: navch. posib. K.: Znannya, 2017. 358 p.
2. Akopiy V. V. Orhanizatsiya i tekhnolohiya nadannya posluh. K.: "Akademiya", 2006. 312 p.
3. Arkhipov V. V. Orhanizatsiya restorannoho hospodarstva: navch. posib. K.: Tsentr uchbovoyi literatury, 2016. 280 p.
4. Asmolova I. M. Analiz i vyyavlennya shlyakhiv udoskonalennya resursnoho potentsialu pryvatnykh hoteliv. Zb. nauk. pr. nats. un-tu derzh. podatkovoyi sluzhby Ukrainy. 2011. № 1. P. 27–34.
5. Bohusheva V. Y. Bary y restorany. Yskusstvo obsluzhyvaniya: ser. "Uchebnyky y uchebnye posobyia". Rostov-n/d: Fenyks, 2015. 352 p.
6. Braymer R. Osnovy upravleniya v yndustryi hostepriymstva / per. s anhl. R. Braymer. M.: Aspekt Press, 2017. 325 p.
7. Vlasova N. O. Ekonomika hotelno-restorannoho hospodarstva. KH.: Svit knyhy, 2016. 389 p.
8. Bulhakova A. K. Suchasni metody upravlinnya personalom na pidpryyemstvakh hotelno-restorannoho hospodarstva. URL: <http://www.nbuv.gov.ua>.
9. Vynohradska A. S. Razvytye turystycheskoho byznesa v Ukraine Byznes-ynform. 2016. № 9–10. P. 122–127.
10. Lutay L. A. Dystsyplinarni vidnosyny: stratehiya rozvytku ta mekhanizm zabezpechennya: monohr. Donetsk: Donetskyi nats. un-t ekonomiky i torhivli im. M. Tugan-Baranovskoho MON Ukrainy, 2007. 377 p.
11. Lutay L. A., Kozyska H. V., Shpandaruk V. O. Upravlinnya personalom pidpryyemstva v umovakh restrukluryzatsiyi: monohr. Donets'k: Donets'kyi nats. un-t ekonomiky i torhivli im. M. Tugan-Baranovskoho MON Ukrainy, 2011. 372 p.

УДК 378.001.9

ОГЛЯД ПІДХОДІВ ДО ПОНЯТТЯ «КОМПЕТЕНЦІЯ» В ОСВІТНЬОМУ ПРОЦЕСІ

Ірина Сновидович

Львівський національний університет імені Івана Франка, Львів, Україна

Резюме. Розглянуто й проаналізовано поняття «компетенція» на основі напрацювань українських та зарубіжних науковців. Обґрунтовано й описано визначення і встановлено основні ознаки та чинники, які об'єднують термін «компетенція», а також запропоновано власне визначення. Сформовано перелік ключових компетенцій для молодих фахівців відповідно до потреб і рекомендацій працедавців та вимог сучасного ринку праці. Також, вивчаючи та аналізуючи рекомендації Рамкової програми Європейського Союзу щодо оновлених ключових компетентностей, сформовано перелік важливих компетенцій, які необхідні молодим фахівцям для їх подальшої професійної реалізації. Адже входження України в Європейське освітнє середовище, інтеграція національної системи освіти у світову та орієнтація на європейські й світові стандарти зумовили впровадження до змісту сучасної освіти нових форм та видів навчання, які мають бути наповнені теоретичними та практичними засобами, суть яких розкривається через набуття студентами необхідних компетенцій. Сформовано перелік важливих компетенцій, необхідних молодим фахівцям для їх подальшої професійної реалізації. Крім цього, на основі вивчення вимог працедавців щодо майбутніх працівників наголошено, що дуже важливим для них є не так досвід роботи, як м'які навички або компетентності, так звані *softskills*, які допомагають успішно співпрацювати та комунікувати й досягати поставленої мети чи завдання. На основі рекомендацій Львівського обласного центру зайнятості сформовано перелік найнеобхідніших та затребуваних навичок, якими повинні володіти випускники закладів вищої освіти для того, щоб бути успішно працевлаштованим. Отже, реагуючи на потреби сучасного ринку праці, який нині активно змінюється, основними напрямками освіти стосовно компетентностей, що мають бути закладені у нові освітні програми, мають бути вміння пристосовуватися до швидких змін та викликів, уміння визначати цілі, управлінські компетенції, критично мислити й опрацьовувати інформацію, лідерство, ефективна комунікація, командна робота, спрямована на успішний результат.

Ключові слова: компетенції, навички, ключові компетенції, ключові ознаки, молодий фахівець.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.185

Отримано 12.04.2020

UDC 378.001.9

THE OVERVIEW OF APPROACHES TO «COMPETENCE» NOTION IN THE EDUCATIONAL PROCESS

Iryna Snovydyovych

Ivan Franko National University of Lviv, Lviv, Ukraine

Summary. Analysis of «competence» notion is carried out in this paper taking into consideration the works of both Ukrainian and foreign scholars. The definition is substantiated, the main characteristics as well as the factors combining the term «competence» are determined and our own definition is proposed. The list of key competences for young specialists is developed according to the employers' needs and recommendations and modern labor market requirements. Additionally, the list of important competences young specialists need for their further professional realization is made up by examining and analyzing the recommendations of the European Union Framework Program for updated key competences. Hence, Ukraine entry to the European educational environment, integration of the national education system into the world one and orientation to European and world standards resulted in the introduction the new forms and types of learning into the content of modern

education. These forms should be supplied with theoretical and practical means, the essence of which is revealed by required students' competences acquisition. The list of important competences needed by young specialists for their further professional fulfilment is developed. Besides, on the basis of employers' requirements for future employees analysis it is emphasized that not only work experience but also soft skills or competencies promoting their successful collaboration and communication and achievement of their goals are very important. Based on the recommendations of Lviv Regional Employment Center, the list of the most important and required skills which graduates of higher education institutions should possess in order to be successfully employed is drawn up. Thus, responding to the needs of rapidly changing current labour market, the main areas of education in terms of competences included into new educational programs should be the ability to adapt to rapid changes and challenges, the ability to set goals, the ability to think critically and process information, management competencies, leadership, effective communication, teamwork aimed at successful results.

Key words: competences, skills, key competences, key characteristics, young specialist.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.185

Received 12.04.2020

Постановка проблеми. Сучасні зміни, які відбуваються в освітньому та соціально-культурному житті суспільства, цифрові перетворення, виклики та надшвидкі зміни в науково-технічній революції, інформатизованість відносин накладають свої відбитки й вимоги до освіти, викликають необхідність реформування, перегляду й оновлення змісту і завдань освіти, «переорієнтацію» її відповідно до сучасних вимог і потреб суспільства та ринку. Активне й таке необхідне входження України в Європейське освітнє середовище, інтеграція національної системи освіти у світову та орієнтація на європейські й світові стандарти, впровадження принципів дуальної освіти та співпраці з бізнесом, подальша студентоорієнтованість і багато інших викликів сприяє впровадженню та імплементації до змісту сучасної освіти компетентнісного підходу, основи суть якого розкривається через поняття «компетенція». Остаточного, цілісного та спільного бачення серед науковців щодо трактування цих понять нині немає, відсутні й загальноприйняті тлумачення цього терміна.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Роблячи аналіз останніх досліджень та публікацій, а також проблематики і завдань компетентнісного підходу, знаходимо такі дослідження у працях Байденка В. І., Бермуса А., Бібик Н. М., Зимньої А. Г., Краєвського В. В., Козирьова В. А., Кузьміної Н. В., Лейко С. В., Локшина О. І., Маркової А. К., Овчарука О. В., Пометуна О. І., Савченко О. Я., Уайта Р., Хуторського А. В. та інших. Теоретичному аналізу поняття «компетенція» присвячені роботи Головань М. С., Грішнова О. А., Дарміць Р. З., Калініна В. О., Кучай О. В., Нагорної Н. В., Лозовецької В. Т., Перевознюк Н. М., Плохій В. С., Руденко Г. Г. та інших.

Проте, не зважаючи на чимале опрацювання та обґрунтованість цієї проблеми, серед науковців досі триває дискусія, що стосується самого змісту й основи поняття «компетенція», визначення основних компонентів. Тому тема дослідження є актуальною та затребуваною.

Мета статті – дослідження науково-методичних підходів щодо трактування терміна «компетенція» в освітньому процесі.

Постановка завдання. Проаналізувати й дослідити основні тлумачення поняття «компетенція». Визначити основні ознаки та чинники, що їх об'єднують, сформулювати цілісне визначення досліджуваного терміна. З'ясувати, які навички молодих фахівців є затребуваними серед працедавців, проранжувати їх за важливістю, а також на основі рекомендацій Представництва ЄС сформулювати перелік важливих компетенцій, необхідних молодим фахівцям для їх подальшої професійної реалізації. Надалі таке дослідження може стати підставою для покращення організаційних форм і змісту навчання, а також орієнтиром для адаптації до потреб ринку праці.

Виклад основного матеріалу. Щоб краще та чіткіше зорієнтуватися в термінології й визначенні досліджуваних понять, розглянемо основні наукові тлумачення поняття «компетенція».

У таблиці 1 наведено трактування терміна «компетенція» відповідно до ключових ознак.

Таблиця 1. Трактування поняття «компетенція»

Table 1. Interpretation of «competence» notion

Ознака	Визначення	Автор
Досвід, коло питань, повноважень	Коло повноважень якого-небудь органу, посадової особи; коло питань у яких конкретна особа має знання, досвід	«Новий тлумачний словник української мови»
	Коло питань, у яких хто-небудь добре обізнаний, коло чітких повноважень, прав	Ожегов С. І.
Норма	Це певна норма, досягнення якої може свідчити про можливість правильного вирішення якого-небудь завдання	Головань М. С.
Здатність	Загальна здатність, яка ґрунтується на знаннях, досвіді, цінностях, нахилах, набутих завдяки навчанню	Шишов С. Е., Кальней В. А.
	Здатність і готовність застосовувати знання й уміння при розв'язанні професійних завдань у різноманітних областях – як у конкретній області знань, так і в областях, слабо прив'язаних до конкретних об'єктів. Тобто це здатність та готовність проявляти гнучкість у мінливих умовах ринку праці	Галяміна І. Г.
	Здатність робити щось добре, ефективно в широкому форматі контекстів з високим ступенем саморегуляції, саморефлексії, самооцінки, зі швидкою, гнучкою й адаптивною реакцією на динаміку обставин і середовища; відповідність кваліфікаційним характеристикам з урахуванням вимог локальних і регіональних потреб ринків праці; здатність виконувати особливі види діяльності й робіт залежно від поставлених завдань, проблемних ситуацій та ін.	Байденко В.І.
Сукупність якостей особистості	Сукупність взаємозалежних якостей особистості (знання, уміння, навички, способи діяльності), поставлених до певного кола предметів і процесів та необхідних для якісної, продуктивної діяльності щодо них	Кучай О. В.
	Включає сукупність взаємопов'язаних якостей особи (знань, умінь, способів діяльності, досвіду) і є відчуженою, наперед заданою соціальною вимогою (нормою) до освітньої підготовки учня, необхідної для його якісної продуктивної діяльності в певній сфері	Хуторський А. В.
Готовність	Інтегративне поняття, що містить такі аспекти: готовність до цілепокликання; готовність до оцінювання, готовність до дії, готовність до рефлексії	Пометун О. І.
Система знань	Відкрита система процедурних, ціннісно-смыслових і декларативних знань, що включає взаємодіючі між собою компоненти (епістеміологічні – пов'язані з пізнанням, особистісні, соціальні), які активізуються (актуалізуються) і збагачуються в діяльності в міру виникнення реальних життєво важливих проблем, з якими стикається носій компетенції	Фролов Ю. В., Махотін Д. А.
Ресурси	Готовність суб'єкта ефективно організувати внутрішні й зовнішні ресурси для постановки й досягнення мети. Під внутрішніми ресурсами йдеться про знання, вміння, навички, надпредметні вміння, компетентності (способи діяльності), психологічні особливості, цінності та ін.	Селевко Г.
Діяльність	Вимога до знань, умінь, навичок, якими повинна володіти особистість, для успішної діяльності в межах тієї сфери, де ця діяльність буде здійснюватися	Лейко С. В.

Джерело: розроблено автором на основі [1–4, 6–10, 14].

Якщо детально проаналізувати визначення терміна «компетенція», то можна виокремити основні ключові ознаки. Серед них доцільно виділити ті, які використовують дослідники, аби описати зміст дефініції «компетенція»:

1. «Досвід», «коло питань, повноважень» у певному напрямку діяльності в яких має бути обізнана особа і яких має набути.

2. «Норма», як досягнення, які особа отримує у процесі своєї діяльності, певний рівень здобутків.

3. «Здатність» застосовувати свої вміння та навички.

4. «Сукупність якостей», якими має володіти компетентна особа.

5. «Готовність» до професійної «діяльності» та виконання завдань.

6. Набута «система знань» та вміння їх застосовувати.

7. Внутрішні та зовнішні «ресурси» та вміння ефективно їх використовувати.

Отже, компетенцію можна подати як систему знань і спектр питань, у яких має бути обізнана особа, котра б була готова отримати та вміло використовувати ресурси, здатною на досягнення якісних результатів у своїй професійній діяльності.

Загальним для переважної більшості означень компетенції є розуміння її як властивості або якості особистості, потенційної здатності особи справлятися з різноманітними завданнями, як сукупність знань, умінь, навичок і способів діяльності особи, які взаємозв'язані між собою, необхідних для здійснення якісної продуктивної діяльності. При цьому спостерігається взаємодія когнітивних і ефективних навичок, наявність мотивації і відповідних ціннісних настанов [2, с. 6].

У Представництві Європейського Союзу наголошують, що українська освіта повинна працювати над формуванням ключових компетенцій для молодих фахівців, навичок, оскільки це – сучасні вимоги ринку праці та виклики нової «Четвертої промислової революції», яку зараз активно обговорюють у всіх інформаційних проєктах.

Перелік важливих компетенцій, необхідних молодим фахівцям для їх подальшої професійної реалізації, наведено у таблиці 2.

Таблиця 2. Перелік компетенцій молодих фахівців у сучасних умовах

Table 2. The list of competencies for young specialists under modern conditions

1	Уміння навчатися протягом життя	Надзвичайно важливо не зупинятися у навчанні, а особливо у самонавчанні. Молодий фахівець повинен розвивати у собі здатність до пошуку та засвоєння нових знань, умінь і навичок
2	Підприємливість	Уміння генерувати нові ідеї й ініціативи та сміло реалізовувати їх у житті. Здатність до підприємницького ризику
3	Уміння визначати цілі	Обґрунтовано та критично проаналізувати свої побажання й цілі та способи їх досягнення. Побудова траєкторії досягнення цілі
4	Управлінські компетенції	Правильне й ефективне застосування набутих умінь, знань та досвіду для ухвалення дієвих рішень
5	Екологічна грамотність	Уміння розумно та раціонально користуватися природними ресурсами. Турбота про навколишнє середовище. Здоровий спосіб життя
6	Критичне мислення	Свідоме осмислення та аналіз інформації з метою розв'язання проблеми й виведення правильного судження та усвідомлення
7	Навички ефективної комунікації	Уміння комунікувати та спілкуватися так, щоб оповідача почули та зрозуміли
8	Тайм-менеджмент	Уміння грамотно та ефективно керувати своїм часом і часом колег
9	Лідерство	Уміння вести за собою, об'єднувати й розвивати команду і водночас розвивати себе
10	Цифрові компетенції	Необхідні навички для безпечного й ефективного використання цифрових технологій (веб-розробка, графічний дизайн, цифрова діагностика)

11	Гнучкість та адаптивність	Уміння швидко реагувати на потреби ринку й водночас не втрачати себе
12	Фінансова грамотність	Уміння ефективно та без ризиків управляти своїми фінансами
13	Емоційна компетентність	Здатність відчувати й усвідомлювати свої емоції та емоції людей, що оточують

Джерело: розроблено автором.

Вивчаючи та аналізуючи вимоги працедавців щодо майбутніх працівників, можна зазначити, що дуже важливим для них є не так досвід роботи, як м'які навички або компетентності, так звані *softskills*. *Softskills* – це складений термін, що об'єднує безліч варіантів поведінки, які допомагають людям у роботі, зокрема командній, а також успішно співпрацювати й комунікувати й досягати поставленої мети чи завдання. Для кожної великої та успішної компанії важливим є не лише річний прибуток чи рейтинг, а також атмосфера в колективі, злагодженість та спільне бачення результату. Працівники, які володіють «гнучкими» навичками, об'єднують колектив і можуть не тільки давати кращі результати, ще й допомагають створювати комфортну робочу атмосферу.

Відділ кар'єрного розвитку та співпраці з бізнесом ЛНУ ім. Івана Франка для кращого інформування студентів та випускників щодо потреб ринку праці й вимог працедавців звернувся до Львівського обласного центру зайнятості з метою отримання інформації щодо переліку найзатребуваніших спеціалістів, яких зараз шукають працедавці та компетенцій, які, на думку працедавців, є важливі й відіграють вирішальну роль в ухваленні рішення щодо працевлаштування молодого фахівця.

Відповідно до отриманої інформації з Львівського обласного центру зайнятості слід зазначити, що нині у базі даних служби зайнятості Львівщини актуальними є близько 5 тис. вакансій, серед яких 600 од. – для осіб з вищою освітою. Найзатребуванішими для працедавців є фахівці з економічною освітою (бухгалтери, економісти, фінансисти), а також фахівці медичної, освітньої, транспортної та будівельної сфер. Як зазначають фахівці служби зайнятості, чим більше потенційний претендент на роботу кваліфікований та професійний, тим цікавіший він для працедавця.

Наявність необхідних професійних навичок і компетенцій («*hardskills*») є головним пріоритетом у ході прийняття на роботу. Найчастіше працедавці надають перевагу в працевлаштуванні особам, які мають такі додаткові навички: знання іноземних мов, спеціальних комп'ютерних програм, навички керування автомобілем тощо.

Однак у випадку працевлаштування на роботу випускників вищих навчальних закладів, які здебільшого не мають необхідних професійних знань і відповідного досвіду роботи, перевагою для працедавця будуть «м'які» навички претендента («*softskills*»).

Серед «м'яких» навичок найзатребуваніші нині є:

- гнучкість і вміння адаптуватися під швидко мінливі запити бізнесу;
- стратегічне мислення й підприємницький підхід до справи (бізнесу сьогодні недостатньо, щоб молодий фахівець просто виконував свою функцію, важливо розуміти, яку роль його робота відіграє для досягнення загального результату);
- здатність до навчання (особливо це стосується галузей і спеціальностей, які зазнають змін у зв'язку із упровадженням нових ІТ-рішень).

Також важливими для працедавця є комунікабельність, креативність, пунктуальність, стресостійкість, уважність, акуратність, дисциплінованість тощо. Саме тому, щоб зайняти своє місце на ринку праці, людині потрібно розвиватися не тільки в контексті своєї професії, а й виробляти особистісні якості, які можуть істотно полегшити працевлаштування кандидата.

Висновки. У сучасних умовах молодим фахівцям важливо під час навчання здобувати й засвоювати не тільки теоретичні знання, а й розвивати і практикувати під

час практичних занять, тренінгів та у процесі спілкування й комунікації свої компетенції, які є важливими індикаторами та позитивними чинниками у процесі працевлаштування. У процесі навчання та розвитку молода людина бажає отримати компетенції, які допоможуть їй у майбутньому стати успішним та ефективним працівником, який зможе постійно розвиватися, спілкуватися та успішно адаптуватися до змін на ринку праці. Сучасна освіта й інтернет-ресурси надають хороші можливості для навчання та саморозвитку. Молоді фахівці повинні ними скористатися для того, щоб розвивати свої компетенції та формувати свідому особистість, яка готова виконувати поставлені перед нею професійні завдання, адже у неї вже є добре засвоєний багаж знань і навичок.

Conclusions. In the current context, it is important for young specialist not only to acquire and absorb theoretical knowledge, but also to develop and practice their competences during the classes, training courses and communication process. These competences are important indicators and positive factors in the employment process. In the process of learning and development, a young person wishes to gain competences benefiting his/her successful and efficient future employment, ability for constant development, communication and successful adaptation to labor market changes. Modern education and online resources provide fair opportunities for learning and self-development, and young specialists should use them in order to develop their competences and form a conscious person ready to fulfill his/her professional tasks, since he/she possesses well-acquired in-depth knowledge and skills.

Список використаної літератури

1. Словник української мови: в 11 томах. 1973. Т. 4. С. 250. URL: <http://sum.in.ua/p/4/250/2> (дата звернення: 26.03.2020).
2. Головань М. С. Компетенція і компетентність: досвід теорії, теорія досвіду. Вища освіта України. 2008. № 3. С. 23–30. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/52560>.
3. Галямина И. Г. Проектирование государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования нового поколения с использованием компетентностного подхода. Россия в Болонском процессе: проблемы, задачи, перспективы: материалы к четвертому заседанию методологического семинара. Москва, 2004. С. 66. URL: <http://www.rc.edu.ru/rc/bologna/works>.
4. Wielki słownik języka polskiego. URL: https://www.wsjp.pl/index.php?id_hasla=6956&id_znaczenia=4324342&l=13&ind=0 (дата звернення: 26.03.2020).
5. Кучай О. В. Компетенція і компетентність – відображення цілісності та інтеграційної суті результату освіти. Рідна школа. 2009. № 11. С. 44–48.
6. Хуторской А. В., Хуторская Л. Н. Компетентность как дидактическое понятие: содержание, структура и модели конструирования. Книги и статьи А. В. Хуторского. URL: http://www.khutorskoy.ru/books/2008/A.V.Khutorskoy_L.N.Khutorskaya_Comp.pdf.
7. Пометун О. І. Дискусія українських педагогів навколо питань запровадження компетентнісного підходу в українській освіті. Компетентнісний підхід у сучасній освіті: світовий досвід та українські перспективи. Київ, 2004. С. 112.
8. Фролов Ю. В., Махотин Д. А. Компетентностная модель как основа оценки качества подготовки специалистов. Высшее образование сегодня. 2004. № 8. С. 34–41.
9. Селевко Г. Компетентности и их классификация. Народное образование. 2004. № 4. С. 138–143.
10. Лейко С. В. Поняття «компетенція» та «компетентність»: теоретичний аналіз. Педагогічний процес: теорія і практика. 2013. Вип. 4. С. 128–135. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pptp_2013_4_15.
11. Бібік Н. В. Компетентнісний підхід: рефлексивний аналіз. Компетентнісний підхід у сучасній освіті: світовий досвід та українські перспективи. Київ, 2004. С. 45–50.
12. Айзенбрат М. Сутність понять «компетентність» і «компетенція» в сучасній науковій парадигмі. Молодь і ринок. 2017. № 3. С. 88–92. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mir_2017_3_19.
13. П'янківська І. В. «Компетенція» та «компетентність» як провідні поняття компетентнісного підходу. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія: Психологія і педагогіка. 2010. Вип. 15. С. 202–211. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoapp_2010_15_37.
14. Юринець З. В. Самоменеджмент: підручник. Львів: СПОЛОМ, 2015. 360 с.
15. Кові Стівен Р. 7 звичок надзвичайно ефективних людей; пер. з англ. О. Любенко. 5-те вид. Харків: «КСД», 2019. 384 с.
16. Ягупов В. В., Свистун В. І. Компетентнісний підхід до підготовки фахівців у системі вищої освіти. Наукові записки НаУКМА. Серія «Педагогічні, психологічні науки та соціальна робота». Т. 71. 2007. С. 3–8. URL: <http://ekmair.ukma.edu.ua/handle/123456789/6871>.

References

1. Slovník ukrajinského jazyka: v 11 tomákh. Dictionary of the Ukrainian language: in 11 volumes. 1973. Vol. 4. 250 p. URL: <http://sum.in.ua/p/4/250/2> (accessed: 26 March 2020).
2. Gholovanj M. S. Kompetencija i kompetentnistj: dosvid teorii, teorija dosvidu. Competence and competence: experience of theory, experience theory. Higher education in Ukraine. 2008. No. 3. P. 23–30. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/52560> (accessed: 25 March 2020).
3. Galyamina I. G. Proektirovanie gosudarstvennyh obrazovatelnyh standartov v yisshego professionalnogo obrazovaniya novogo pokoleniya s ispolzovaniem kompetentnostnogo podhoda. Designing state educational standards for a new generation of higher education using a competency-based approach. Proceedings of the Russia in the Bologna process: problems, tasks, prospects. Moscow: Izdatelskiy tsentr problem kachestva podgotovki spetsialistov, 2004. 66 p.
4. Wielki słownik języka polskiego. Great dictionary of Polish. URL: https://www.wsjp.pl/index.php?id_hasla=6956&id_znaczenia=4324342&l=13&ind=0 (accessed: 26 March 2020).
5. Kuchaj O. V. Kompetencija i kompetentnistj – vidobrazhennja cilisnosti ta integhracijnoji suti rezultatu osvity. Competence and competence – a reflection of the integrity and integration essence of the result of education. Ridna shkola. 2009. No. 11. P. 44–48.
6. Hutorskoy A. V., Hutorskaya L. N. Kompetentnost kak didakticheskoe ponyatie: sodержanie, struktura i modeli konstruirovaniya. Competence as a didactic concept: content, structure and design models. Books and articles A. V. Khutorsky (unpublished). URL: http://www.khutorskoy.ru/books/2008/A.V.Khutorskoy_L.N.Khutorskaya_Compet.pdf.
7. Pometun O. I. Dyckucija ukrajincjkykh pedaghoghiv navkolo pytanj zaprovadzhenja kompetentnicnogo pidkhodu v ukrajincjkij ocviti. Discussion of Ukrainian educators around the issues of managing a competent approach in the Ukrainian outlook. Kompetentnicnyj pidkhid u suchasnij ocviti: cvitovyj docvid ta ukrajincjki perspektyvy. Kyiv, 2004. P. 112.
8. Frolov Yu. V., Mahotin D. A. Kompetentnostnaya model kak osnova otsenki kachestva podgotovki spetsialistov. Competency model as a basis for assessing the quality of training. Vyisshee obrazovanie segodnya. 2004. No. 8. P. 34–41.
9. Selevko G. Kompetentnosti i ih klassifikatsiya. Competencies and their classification. Narodnoe obrazovanie. 2004. No. 4. P. 138–143.
10. Lejko S. V. Ponjattja “kompetencija” ta “kompetentnistj”: teoretychnyj analiz. The concept of “competence” and “competence”: a theoretical analysis. Pedaghoghichnyj proces: teorija i praktyka. 2013. Vol. 4. P. 128–135. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pptp_2013_4_15 (accessed: 27 March 2020).
11. Bibik N. V. Kompetentnisnyj pidkhid: refleksyvnij analiz. Competency approach: reflexive analysis. Kompetentnisnyj pidkhid u suchasnij osviti: svitovyj dosvid ta ukrajinsjki perspektyvy. Kyiv, 2004. P. 45–50.
12. Ajzenbrat M. Sutnistj ponjatj “kompetentnistj” i “kompetencija” v suchasnij naukovej paradyghmi. The essence of the concepts of “competence” and “competence” in the modern scientific paradigm. Molodj i rynok. 2017. No. 3. P. 88–92. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mir_2017_3_19 (accessed: 27 March 2020).
13. P'jankovs'jka I. V. “Kompetencija” ta “kompetentnistj” jak providni ponjattja kompetentisnogho pidkhodu. “Competence” and “competence” as the leading concepts of a competence approach. Naukovi zapysky Nacional'nogho universytetu “Ostroz'jka akademija”. Serija: Psykhologhija i pedaghoghika. 2010. Vol. 15. P. 202–211. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoapp_2010_15_37 (accessed: 27 March 2020).
14. Juryneć Z. V. Samomenedzhment: pidruchnyk. Self-management: a textbook. Lviv: SPOLOM, 2015. [In Ukrainian].
15. Stephen R. Covey. 7 zvychoh nadzvychajno efektyvnykh ljudej. The 7 habits of highly effective people; transl. from english O. Ljubenko. Kharkiv: “KSD”, 2019. [In Ukrainian].
16. Jaghupov V. V., Svystun V. I. Kompetentnisnyj pidkhid do pidghotovky fakhivciv u systemi vyshhoji osvity. Competent Approach to Training in Higher Education. Naukovi zapysky NaUKMA. Serija “Pedaghoghichni, psykhologhichni nauky ta social'na robota”. 2007. Vol. 71. P. 3–8. URL: <http://ekmair.ukma.edu.ua/handle/123456789/6871> (accessed: 28 March 2020).

PUBLIC ADMINISTRATION

ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

УДК 614.2

РИНОК ПРИВАТНОЇ МЕДИЦИНИ УКРАЇНИ: ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ

Ірина Леган¹; Олена Крикун²

¹Державний університет «Житомирська політехніка», Житомир, Україна

²Міжрегіональна академія управління персоналом, Київ, Україна

Резюме. Підвищення соціальних стандартів та неможливість держави самотійно забезпечувати належний рівень охорони здоров'я, постійний попит на медичні послуги та важливість здоров'я як основної цінності людини, по-перше, зумовлює становлення та розвиток ринку приватної медицини, по-друге, формує завдання перед системою публічного управління та адміністрування щодо необхідності регулювання даної сфери та забезпечення дотримання права на здоров'я населення. Досліджено сутність та значення ринку приватної медицини. Висвітлено особливості системи охорони здоров'я як вкрай важливого сектора соціально-економічного життя із точки зору забезпечення соціально-економічної й політичної стабільності держави. Охарактеризовано ряд стримуючих та каталізуючих факторів, що впливають на функціонування ринку приватної медицини України. Охарактеризовано приватні медичні заклади та пропоновані ними послуги. Визначено вагомі переваги приватних медичних закладів України. Констатовано, що переважна більшість закладів приватної медицини зосереджена у найбільш платоспроможних регіонах України. Проведено характеристику приватних медичних закладів через призму очевидних лідерів галузі. Виділено топ-5 приватних медичних закладів України та обсяги їх доходу. Доведено, що вартість лікування у приватних медичних закладах значною мірою залежить не від якості пропонованих послуг, а від «статусності» закладу. Проаналізовано ключові засади європейської політики «Здоров'я-2020» з точки зору використання науково обґрунтованих стратегій з метою отримання позитивних результатів. Визначено, що за державної підтримки розвитку ринку приватної медицини та мінімізації перешкод розвитку галузі, певні кошти «вийдуть з тіні» й держава у вигляді податків зможе отримати додаткові фінансові ресурси, що створить сприятливі умови для фінансування системи охорони здоров'я в цілому. Доведено, що оскільки приватна система охорони здоров'я бере участь у реалізації не тільки приватних, а й публічних інтересів, то виникає необхідність державного контролю реалізації цих інтересів. Проведено огляд основних цілей державного регулювання ринку приватної медицини України. Виявлено, що зміни в стратегії державного управління приватними медичними закладами є необхідною передумовою розвитку кардинально нового потенційно здорового суспільства.

Ключові слова: приватна медицина, медичні заклади, медичні послуги, приватні медичні заклади, система охорони здоров'я, ринок приватної медицини, ринок приватних медичних послуг.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.192

Отримано 04.05.2020

UDC 614.2

PRIVATE MEDICINE MARKET OF UKRAINE: FEATURES OF REGULATION AND DIRECTIONS OF DEVELOPMENT

Iryna Legan¹; Olena Krykun²

¹Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr, Ukraine

²Interregional Academy of Personnel Management, Kyiv, Ukraine

Summary. Raising social standards and inability of the state to provide independently the proper level of health care, the constant demand for medical services and health importance as a basic human value determines, firstly, the formation and development of the private medicine market, and secondly, forms the task for the system of public administration and management concerning the need to regulate this area and ensure compliance with the right for public health. The essence and significance of the private medicine market are investigated in this paper. The peculiarities of health care system as an extremely important sector of socio-economic life in terms of ensuring the socio-economic and political stability of the state are highlighted. A number of restraining and catalyzing factors influencing the functioning of private medicine market in Ukraine is characterized. Private medical institutions and their services are described. Significant advantages of private medical institutions in Ukraine are determined. It is stated that the vast majority of private medical institutions are concentrated in the most solvent regions of Ukraine. Private medical institutions are characterized through the prism of obvious industry leaders, as well as top 5 of private medical institutions in Ukraine and the volume of their income. It is proved that the treatment cost in private medical institutions depends to a large extent not on the quality of offered services, but on the institution «status». The key principles of the European «Health 2020» policy in terms of using scientifically substantiated strategies in order to obtain positive results are analyzed. It is defined that due to the state support of private medicine market and minimization of obstacles for industry development, certain funds will «come out of the shadows» and the state will be able to receive additional financial resources creating favorable conditions for health care system financing. It is proved that there is the need for state control over these interests implementation since private health care system participates not only in private but also public politics. The main objectives of state regulation in private medicine market in Ukraine are reviewed. It is defined that changes in the strategy of public administration of private medical institutions are prerequisites for the development of radically new potentially healthy society.

Key words: private medicine, medical institutions, medical services, private medical institutions, health care system, private medicine market, private medical services market.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.192

Received 04.05.2020

Постановка проблеми. Система охорони здоров'я є вкрай важливим сектором соціально-економічного життя з точки зору задоволення життєво важливих потреб і забезпечення соціально-економічної та політичної стабільності держави та суспільства в цілому. Державні рішення в даній сфері породжують мультиплікативний ефект. При цьому помилкові рішення можуть призвести до непоправних негативних наслідків та порушити стійкість соціально-економічного розвитку держави. З огляду на наявність існуючих особливостей функціонування та розвитку ринку приватних медичних послуг, дана проблематика є актуальною та вимагає подальших наукових досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Істотний внесок у дослідження проблем здоров'я населення як складової людського капіталу було зроблено такими вітчизняними вченими: О. Грішнєвою, В. Євсєєвим, І. Курило, Н. Левчук, Е. Лібановою, О. Макаровою, С. Пирожковим, Н. Рингач, А. Сердюк, В. Стешенко, В. Таралло та ін. Питанням комплексного дослідження здоров'я як окремого фактора економічного зростання присвячені праці таких науковців, як В. Геєць, І. Лук'яненко, І. Манцуров, В. Онікієнко, О. Осауленко, М. Скрипниченко, А. Філіпенко та ін.

Метою дослідження є визначення ролі та особливостей розвитку ринку приватної медицини України.

Постановка завдання. Для досягнення поставленої мети визначено такі наукові завдання: розкрити сутність ринку приватної медицини; визначити місце приватних медичних закладів у системі охорони здоров'я; розкрити й проаналізувати особливості

регулювання ринку приватної медицини; дати рекомендації щодо можливостей розвитку приватних медичних закладів України.

Для вирішення поставлених завдань було використано такі методи: аналіз, синтез, узагальнення, індукція, аналогія, системний підхід.

Виклад основного матеріалу. Стаття 49 Конституції України гарантує кожному громадянину право на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування. Сучасна медична система України дісталася нам у спадок з часів Радянського Союзу, тому більшість закладів медичної галузі функціонує в державному секторі (приблизно 85–90%), у той час як на приватний сектор припадає приблизно 10–15%. Водночас, приватні медичні заклади протягом останніх років демонструють досить високі темпи зростання, адже частка приватних медичних закладів ще у не настільки далекому 2012 році становила лише 1%.

На функціонування ринку приватної медицини прямо чи опосередковано впливає ряд стримуючих факторів, серед них:

- низька купівельна спроможність населення країни;
- нестабільність національної валюти;
- недосконале нормативно-правове регулювання галузі (особливо у контексті ринку приватної медицини);
- надмірна бюрократизація системи ліцензування приватних медичних закладів;
- недостатній доступ до кредитних позикових ресурсів задля розширення обсягів діяльності.

У той же час каталізуючими факторами розвитку ринку приватної медицини є кризовий стан державної медицини, недосконалість її реформування, недостатність бюджетного фінансування державних програм, пов'язаних з розвитком системи охорони здоров'я.

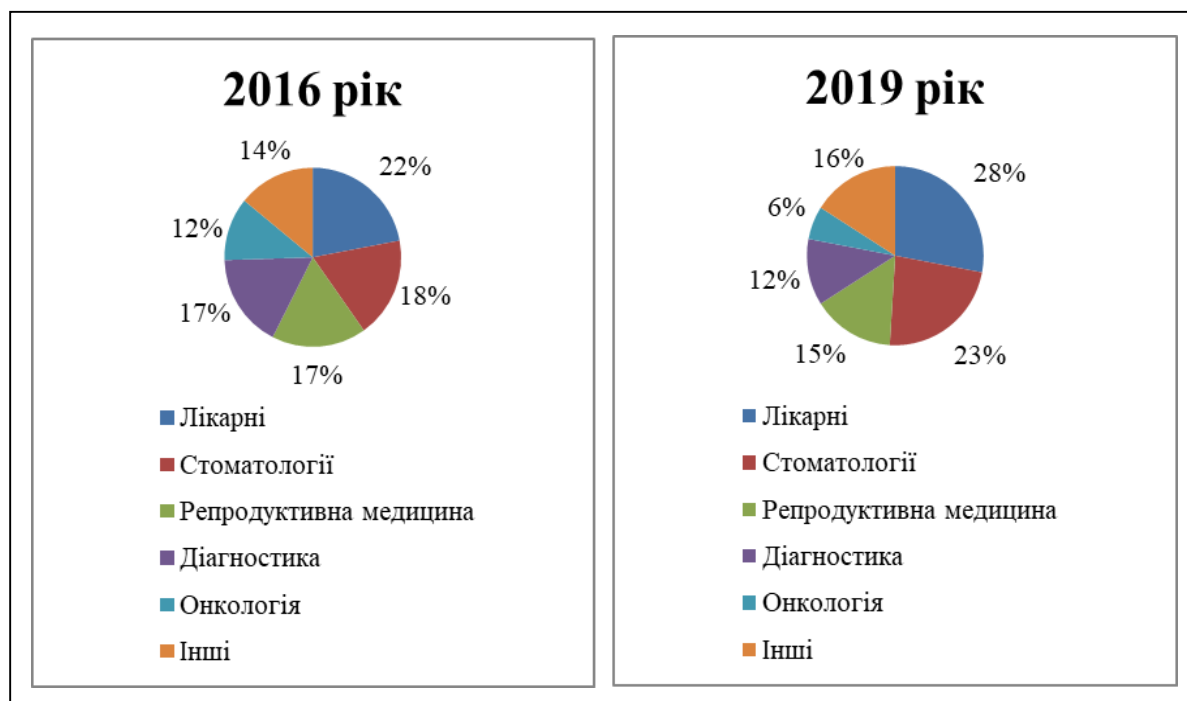


Рисунок 1. Характеристика закладів приватної медицини відповідно до пропонованих ними послуг (2016, 2019 pp.)

Figure 1. Characteristics of private medical institutions in accordance with their services (2016, 2019)

Джерело: оцінка Pro consulting [1].

Вагомими перевагами приватних медичних закладів України є:

- доступність та оперативність отримання медичної послуги;
- якісне оснащення та устаткування медичного закладу;
- гарантована кваліфікація медичного персоналу;
- відповідальність та організованість процесу лікування;
- можливість отримання додаткових послуг.

Переважає більшість закладів приватної медицини зосереджена у найбільш платоспроможних регіонах України, а саме у столиці, де функціонує близько 50% всіх приватних закладів країни, Харкові, Дніпрі, Одесі та ін. Незважаючи на те, що 70% ринку приватної медицини представлені відносно невеликими центрами, кабінетами, лабораторіями, протягом останніх років зарубіжні інвестори почали активніше вкладати кошти в розвиток крупніших приватних медичних закладів.

Роки роботи приватних медичних закладів виділили очевидних лідерів галузі, а їх доходи почали вимірюватися не десятками, а сотнями мільйонів гривень (рисунок 2).

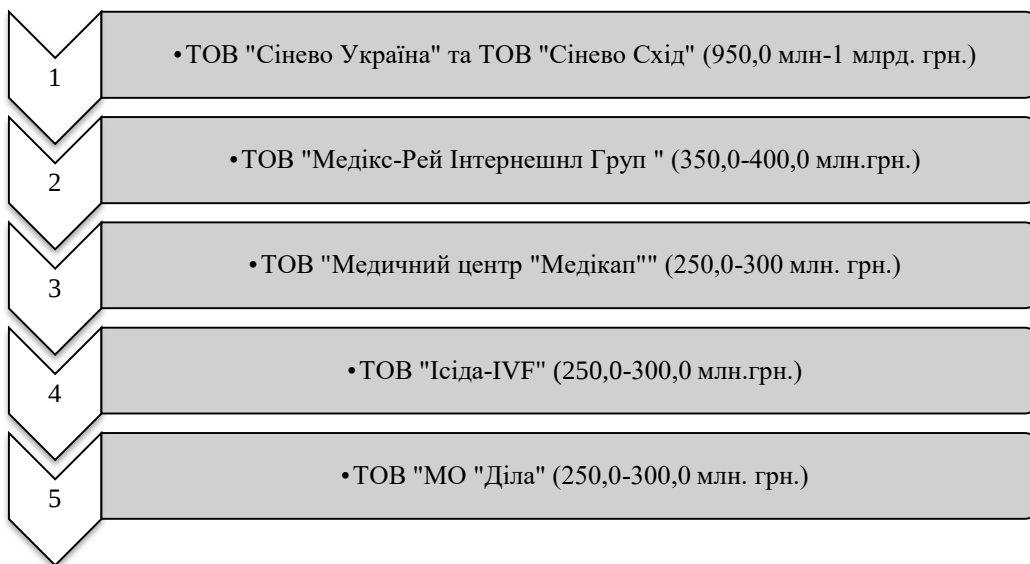


Рисунок 2. Топ-5 приватних медичних закладів України та обсяги їх доходу [2]

Figure 2. TOP-5 private medical institutions in Ukraine and their income volumes [2]

Найприбутковішим приватним медичним закладом України, як бачимо з рисунку 2, є ТОВ «Сінево Україна» та ТОВ «Сінево Схід» із сукупним річним доходом у майже 1 млрд. гривень. ТОВ «Медікс-Рей Інтернешнл Груп» (Лікарня ізраїльської онкології «LISOD») займає другу позицію з доходом близько 400 млн. гривень і третя позиція рейтингу належить ТОВ «Медичний центр «Медікап»» із доходом у 300 млн. гривень [2].

Вартість лікування у приватних медичних закладах значною мірою залежить не від якості пропонованих послуг, а від «статусності» закладу. При наданні однакових послуг при аналогічному рівні якості різниця в ціні може коливатися в межах 50–80%. Тобто кінцевий споживач медичної послуги переплачує за репутацію.

Недооціненим залишається внесок закладів приватної медицини у фінансування медичної галузі в цілому. На думку окремих фахівців, «тіньова складова» ринку приватної медицини в Україні становить понад 2 млрд. доларів США. Можна припустити, що за державної підтримки розвитку ринку приватної медицини та мінімізації перешкод розвитку галузі, дані кошти перестануть бути «тіньовими» й

держава у вигляді податків зможе доотримати близько 1 млрд. гривень на рік, що створить сприятливі умови для фінансування системи охорони здоров'я в цілому.

ВООЗ була розроблена європейська політика «Здоров'я-2020», яка оголосила, що всі детермінанти й складові здоров'я взаємопов'язані між собою, всі чинники впливу на нього (фізичні, психологічні, соціальні, екологічні) є суттєвими. Це підтверджує важливість розроблення мультигранних багатофакторних стратегій, а не проведення разових відокремлених заходів та постановки завдання мобілізації зусиль з усіх напрямків з метою досягнення комбінованого ефекту впливу на проблеми, що вирішуються. Засади європейської політики «Здоров'я-2020» визначили два основні стратегічні напрями в контексті охорони здоров'я, а саме: покращення здоров'я громадян та скорочення нерівності стосовно здоров'я з можливістю удосконалення колективного керівництва та лідерства [3, с. 45]. З огляду на це, ми визначили такі цільові орієнтири розвитку ринку приватної медицини в Україні у контексті європейської політики «Здоров'я-2020»: підвищення середньої тривалості життя, скорочення передчасної смертності серед населення, скорочення несправедливості стосовно здоров'я, підвищення рівня здоров'я населення, інвестування в здоров'я на всіх етапах життя населення, зміцнення системи охорони здоров'я з орієнтацією на потреби людей, загальне охоплення та «право на здоров'я» (рисунк 3).

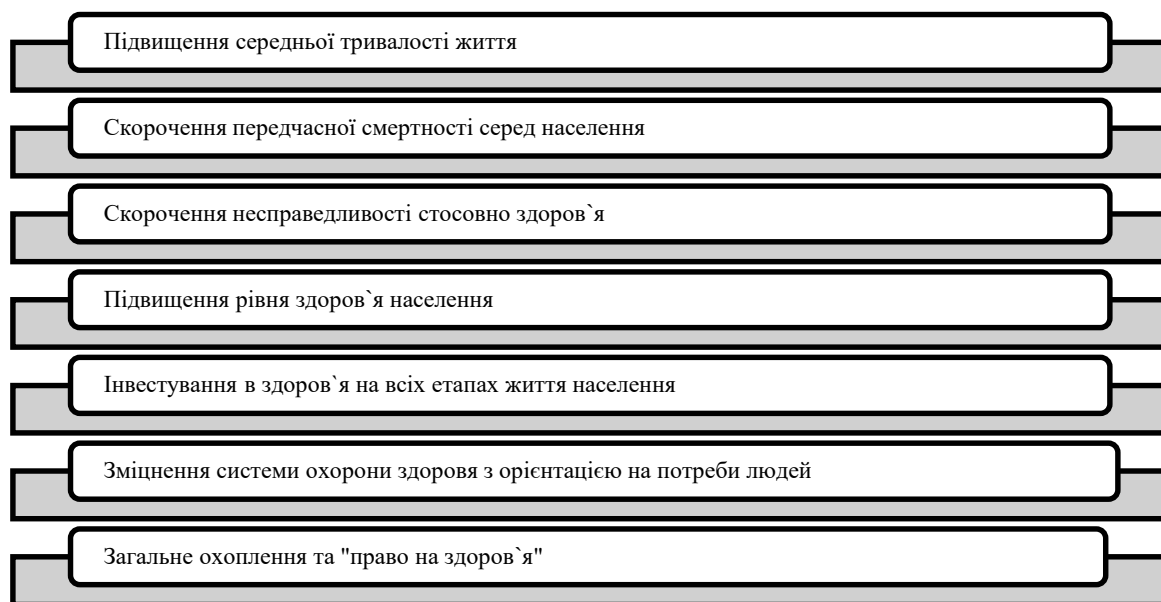


Рисунок 3. Цільові орієнтири розвитку ринку приватної медицини в Україні в контексті європейської політики «Здоров'я-2020» [3]

Figure 2. Targets for the development of private medicine market in Ukraine in the context of the European «Health 2020» policy [3]

Оскільки приватна система охорони здоров'я бере участь в реалізації не тільки приватних, а й публічних інтересів, то виникає необхідність державного контролю реалізації цих інтересів. Основними цілями державного регулювання ринку приватної медицини України є:

- збалансований розвиток інфраструктури системи охорони здоров'я у взаємозв'язку з соціально-економічним розвитком;
- створення сприятливих умов для розвитку та впровадження інновацій в діючій системі охорони здоров'я;

- розвиток конкуренції на ринку приватних медичних послуг, створення умов для справедливої конкуренції виробників медичних послуг;
- заміна поняття «конкуренція на ринку» поняттям «конкуренція за ринок» у сегментах, де надмірна конкуренція може носити деструктивний характер;
- захист економічних інтересів користувачів приватних медичних послуг і сумлінних виробників медичних послуг;
- підтримання можливості експорту медичних послуг і створення сприятливих умов для вітчизняних виробників на міжнародних ринках медичних послуг;
- підтримання інвестиційних проектів, особливо значущих для ліквідації «вузьких місць» в інфраструктурі ринку приватної медицини;
- підтримання користувачів або виробників медичних послуг у випадках, коли вільний ринок не в змозі забезпечити необхідний обсяг та якість послуг за помірними цінами.

Висновки. Аналіз системи охорони здоров'я України показує, що розвитку ринку приватної медицини в нашій країні заважає не тільки низька купівельна спроможність населення, а й недосконала нормативно-правова база, що регулює дану галузь. Оскільки в сучасній вітчизняній системі охорони здоров'я частка приватного сектора значно розширюється, то об'єктивно посилюється й роль та значущість заходів щодо державного регулювання даного сектора в силу соціальної й політичної пріоритетності галузі. Основоположні засади європейської політики «Здоров'я-2020» мають колосальне значення для розвитку систем охорони здоров'я всього світу та можуть бути використані при стратегічному плануванні реформування ринку приватної медицини України. Зміни в стратегії державного управління приватними медичними закладами є необхідною передумовою розвитку кардинально нового потенційно здорового суспільства.

Conclusions. Analysis of the health care system in Ukraine shows that the development of private medicine market in our country is hindered not only by the low purchasing power of the population, but also by the imperfect regulatory framework governing this industry. As the share of the private sector in modern national health care system is significantly extending, the role and importance of measures for this sector state regulation due to the social and political priority of the industry is reasonably increasing. The fundamental principles of the European «Health-2020» Policy are of great importance for the development of health care systems around the world and can be used in strategic planning of private medicine market reformation in Ukraine. Changes in the strategy of public administration of private medical institutions are prerequisites for the development of radically new potentially healthy society.

Список використаної літератури

1. Маркетингові дослідження та бізнес-консалтинг. URL: <https://pro-consulting.ua/ua> (дата звернення: 08.04.2020).
2. Куплю здоров'я: ТОП приватних медичних закладів України. URL: <https://youcontrol.com.ua/data-research/kupliu-zdorovia-top-pryvatnykh-medychnykh-zakladiv-ukrayiny/> (дата звернення: 08.04.2020).
3. Шафранський В. В. Європейська політика «Здоров'я-2020»: використання науково обґрунтованих стратегій для отримання позитивних результатів. Економіка і право охорони здоров'я. № 1 (3). 2016. С. 44–48.
4. The Marmot Review. Fair society, healthy lives: strategic review of health inequalities in England 2010. London: Marmot Review, 2010.

References

1. Marketynhovi doslidzhennia ta biznes-konsaltnh. URL: <https://pro-consulting.ua/ua> (accessed: 08.04.2020).
2. Kupliu zdorovia: TOP pryvatnykh medychnykh zakladiv Ukrainy. URL: <https://youcontrol.com.ua/data-research/kupliu-zdorovia-top-pryvatnykh-medychnykh-zakladiv-ukrayiny/> (accessed: 8 April 2020).
3. Shafranskyi V. V. Yevropeiska polityka “Zdorovia-2020”: vykorystannia naukovo obgruntovanykh stratehii dlia otrymannia pozytyvnykh rezultativ. Ekonomika i pravo okhorony zdorovia. No. 1 (3). P. 44–48.
4. The Marmot Review. Fair society, healthy lives: strategic review of health inequalities in England 2010. London: Marmot Review, 2010.

УДК 351

АНАЛІЗ ПЕРЕДУМОВ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТУ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ В СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Сергій Петрик

Міжрегіональна академія управління персоналом, Київ, Україна

Резюме. Актуальність та важливість сфери охорони здоров'я для держави й суспільства диктується високим рівнем відповідальності перед сучасними та майбутніми поколіннями у контексті збереження здоров'я нації та генофонду українського народу. Важливим елементом забезпечення потреб громадян у медичних послугах є наявність відповідних потреб лікарняних закладів, кваліфікованих медичних працівників, а також забезпечення доступності та якості медичної допомоги. На сьогодні в Україні відбуваються процеси реформування сфери охорони здоров'я, відповідно вони торкаються і лікарняних закладів. Також в Україні спостерігаються тенденції залучення приватного капіталу у сферу охорони здоров'я задля її модернізації та підвищення рівня якості й доступності медичних послуг. Одним із інструментів державної політики у сфері охорони здоров'я є державно-приватне партнерство, розвиток якого дозволить удосконалити процеси в сфері охорони здоров'я, особливо в умовах обмеженості державних фінансів, дефіциту бюджету та існування інших кризових явищ. Для оцінювання передумов розвитку державно-приватного партнерства як інструменту вдосконалення державної політики в сфері охорони здоров'я, здійснено дослідження за такими напрямками: обґрунтування властивостей систем охорони здоров'я, що існують у світі; аналіз сучасного стану суб'єктів надання послуг у сфері охорони здоров'я; окреслення передумов і стратегічних цілей реформування системи охорони здоров'я України; ідентифікація векторів розвитку державно-приватного партнерства в сфері охорони здоров'я. У процесі проведення досліджень за окресленими напрямками охарактеризовано класичні системи охорони здоров'я, визначено їх властивості та механізми фінансування сфери охорони здоров'я. Здійснено аналіз сучасного стану лікарняних закладів, зокрема аналіз динаміки кількості лікарняних закладів, у тому числі за видами відомчого підпорядкування за період 2010–2018 рр. та визначено основні тенденції у даній сфері. Проведено дослідження нормативно-правових актів, що дозволило сформулювати передумови та цілі реформування вітчизняної системи охорони здоров'я. Зважаючи на отримані результати, а також дослідження у напрямі ідентифікації векторів розвитку державно-приватного партнерства в сфері охорони здоров'я, окреслено потенціал державно-приватного партнерства як інструменту вдосконалення державної політики в зазначеній сфері.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, державне управління, система охорони здоров'я, державна політика, аналіз.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.198

Отримано 04.05.2020

UDC 351

ANALYSIS OF THE PREREQUISITES FOR PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP DEVELOPMENT AS A TOOL FOR PUBLIC HEALTH POLICY IMPROVEMENT

Sergiy Petryk

Interregional Academy of Personnel Management, Kyiv, Ukraine

Summary. The relevance and importance of health care to the state and society is dictated by the high level of responsibility to the present and future generations in the context of preserving the health of the nation

and gene pool of Ukrainian people. An important element in meeting the needs of citizens for health care services is the availability of appropriate needs of hospitals, qualified health care professionals, and ensuring the availability and quality of health care. At present, health care reform is underway in Ukraine, and these processes are affecting hospitals. In order to evaluate the prerequisites for public-private partnership development as a tool for improving public health care policy, the investigation is carried out in the following areas: first, the substantiation of the properties of health systems existing in the world; second, analysis of the current state of health care providers; third, outlining the preconditions and strategic goals of reforming Ukraine's health care system; fourth, the identification of vectors for public-private partnership development of in the field of health care. Therefore, reform uncertainty is being hampered not only by the development of the private medical sector, but also by the public health care network, as any transformation affects directly market participants. The process of reforming the health care system is an important component of Ukraine's achievement of strategic goals in the context of meeting the requirements of the European Community for the Association Agreement and ensuring sustainable development. Harnessing the potential of public-private partnerships in the healthcare sector will help to modernize the national healthcare system by attracting additional investments, resources, including intellectual ones, optimizing public and local budget expenditures, and creating competitive conditions in this field, which will allow improve the quality and accessibility of health care. While carrying out the investigations in the outlined areas, firstly, the classical health care systems are characterized, their properties and mechanisms of financing the health care sector are determined; secondly, analysis of the current state of hospitals, particularly analysis of the hospitals number dynamics, including the types of departmental subordination for the period 2010–2018 and identified and the main trends in this area are determined; thirdly, the investigation of laws and regulations enabling to form the preconditions and goals of national health care system reformation is carried out. Taking into account the obtained results, as well as investigation in the identification of the vectors of public-private partnership in health care field, the potential of public-private partnership as a tool for improving public policy in this area is outlined.

Key words: public-private partnership, public administration, health care system, public policy, analysis

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.198

Received 04.05.2020

Постановка проблеми. Сфера охорони здоров'я є однією з найважливіших як з позицій держави, так і з позицій життєдіяльності суспільства та окремого громадянина. Право на охорону здоров'я є природним, непорушним та невід'ємним, а також відноситься до конституційних прав громадян. Актуальність і важливість сфери охорони здоров'я для держави та суспільства диктується високим рівнем відповідальності перед сучасними та майбутніми поколіннями у контексті збереження здоров'я нації та генофонду українського народу. Зважаючи на це, актуалізується проблематика удосконалення системи охорони здоров'я, пошуку механізмів державного управління для забезпечення використання потенціалу, запровадження інноваційних інструментів та прийняття ефективних державно-управлінських рішень задля підвищення рівня здоров'я суспільства, протидії проявам та поширенню захворювань, збільшення тривалості життя, поліпшення спадковості тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку державної політики та механізмів державного управління в сфері охорони здоров'я піднімалися в працях вчених: П. Беллі, П. Рандол, Дж. Кутзін, О. Коваль, К. Бермутова, О. Виноградова, В. Лехан, Н. Авраменко, Ю. Вороненко та інші.

Метою дослідження є аналіз передумов розвитку державно-приватного партнерства як інструменту вдосконалення державної політики в сфері охорони здоров'я.

Постановка завдання. Для досягнення поставленої мети необхідним є здійснення дослідження за такими напрямками: обґрунтування властивостей систем охорони здоров'я, що існують у світі; аналіз сучасного стану суб'єктів надання послуг у сфері охорони здоров'я; окреслення передумов та стратегічних цілей реформування системи охорони здоров'я України; ідентифікація векторів розвитку державно-приватного партнерства в сфері охорони здоров'я. Для вирішення поставлених завдань було використано методи: аналіз, синтез, узагальнення, індукція, аналогія, системний підхід.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування та реалізація державної політики є складним та розгалуженим процесом, що у будь-якому випадку повинен базуватися на якісному аналізі проблеми політики, а також передбачає прийняття відповідних державно-управлінських рішень у межах функціонування законодавчої, виконавчої та судової гілок влади. Не можна визначити найбільш важливішу галузь державного управління й відповідно сферу державної політики, адже відповідна політика є продуктом запиту й потреб громадян. Важливість сфери охорони здоров'я неможливо переоцінити, адже здоров'я та безпечне співіснування громадян будь-якої соціально орієнтованої країни актуальне завдання, що зумовлює постійний пошук механізмів удосконалення системи охорони здоров'я. Важливим елементом забезпечення потреб громадян у медичних послугах є наявність відповідних потреб лікарняних закладів, кваліфікованих медичних працівників, а також забезпечення доступності та якості медичної допомоги. На сьогодні в Україні відбуваються процеси реформування сфери охорони здоров'я, відповідно ці процеси торкаються і лікарняних закладів.

Для оцінювання передумов розвитку державно-приватного партнерства як інструменту вдосконалення державної політики в сфері охорони здоров'я доцільно здійснити дослідження за такими напрямками: обґрунтування властивостей систем охорони здоров'я, що існують в світі; аналіз сучасного стану суб'єктів надання послуг у сфері охорони здоров'я; окреслення передумов та стратегічних цілей реформування системи охорони здоров'я України; ідентифікація векторів розвитку державно-приватного партнерства в сфері охорони здоров'я. Розглянемо детальніше кожен із зазначених напрямів.

Властивості систем охорони здоров'я в світі. «Кожна країна з урахуванням історичних, політичних, соціальних та економічних умов розвитку самостійно визначає політику в сфері охорони здоров'я та формує власну модель її організації й фінансового забезпечення. Проте, незважаючи на національні особливості функціонування системи охорони здоров'я, основою для формування фінансових відносин у даній сфері, завжди служить та чи інша класична модель фінансового забезпечення» [5, с. 110].

На сьогодні існує ряд систем охорони здоров'я, застосування яких у різних країнах свідчить про їх дієвість/не дієвість, що дозволяє визначити переваги, недоліки з метою використання напрацювань, їх адаптації до національних особливостей у забезпеченні вдосконалення вітчизняної системи охорони здоров'я. В свою чергу, існують різні підходи до класифікації систем охорони здоров'я, однак у ході реформування або ж удосконалення національних систем охорони здоров'я найчастіше експерти спираються на класифікацію систем охорони здоров'я, згідно з якою виділяють систему охорони здоров'я Отто фон Бісмарка, систему охорони здоров'я У. Бевериджа та систему охорони здоров'я Семашка. Основною ознакою поділу систем на зазначені види є їх відмінність у використанні системи фінансового забезпечення сфери охорони здоров'я.

Зважаючи на це, за класифікаційною ознакою – залежно від механізму фінансового забезпечення сфери охорони здоров'я, системи охорони здоров'я можна поділити на такі види:

- німецька система охорони здоров'я (модель фінансування охорони здоров'я Отто фон Бісмарка);
- англійська система охорони здоров'я (модель фінансування охорони здоров'я У. Бевериджа);
- радянська система охорони здоров'я (модель фінансування охорони здоров'я Семашка).

Як зазначає В. Д. Долот [3] «В даний час системи охорони здоров'я економічно розвинених країн повною мірою не вкладаються ні в одну з цих моделей. Реформи еволюціонують, запозичуючи один в одного ідеї та окремі елементи. Сучасні системи охорони здоров'я стали, по суті, настільки гібридними, що часом важко сказати, яка модель взята за основу».

Німецька система охорони здоров'я, модель фінансування охорони здоров'я Отто фон Бісмарка, що визнана першою державною системою охорони здоров'я, яку взяли за основу ряд країн Європи (Німеччина, Австрія, Франція, Нідерланди, Бельгія, Люксембург, Швейцарія та інші країни Центральної і Східної Європи), базується на використанні фондів страхування. Фінансування витрат на лікування здійснюється за рахунок обов'язкових відрахувань із заробітної плати до відповідних фондів (за таким принципом створюються фонди на випадок безробіття, пенсійні фонди), та у випадку хвороби покриває до 75% витрат на лікування, а решту витрат пацієнти оплачують самостійно. «Модель Бісмарка передбачає фінансування сфери охорони здоров'я не менше 60% усіх витрат за рахунок фонду чи фондів обов'язкового медичного страхування. Решта витрат (до 40%) фінансуються за рахунок коштів бюджету, добровільного медичного страхування, коштів, отриманих за надання платних медичних послуг, благодійних організацій та спонсорської допомоги, міжнародних програм охорони здоров'я. Згідно з даною моделлю обов'язковому медичному страхуванню підлягає майже все населення країни. Громадяни, які прагнуть отримувати більше різних медичних послуг окрім тих, що входять до переліку обов'язкового медичного страхування, мають право на добровільне медичне страхування. Позитивними рисами такої моделі фінансування сфери охорони здоров'я є: ефективний перерозподіл фінансових ресурсів та направлення їх туди, де вони необхідні, рівний доступ кожного до медичної допомоги незалежно від його фінансового стану (багатий платить за бідного), неможливість зловживання з метою отримання обсягу медичної допомоги понад потребу, висока якість медичних послуг» [1].

Серед переваг даної системи, яка проявила свою ефективність у 19 столітті, визначають стимулювання зайнятості й ефективність лікування інфекційних хвороб, травмів на виробництві тощо, тобто таких що не потребують довготривалого лікування. На сьогодні українці хворіють на хронічні хвороби (серцево-судинні хвороби, діабет), що потребують довготривалого або постійного їх лікування, тому фінансова спроможність даної системи є під питанням.

Англійська система охорони здоров'я, модель фінансування охорони здоров'я У. Беверіджа, що поширилася у Великобританії, Швеції, Данії, Ірландії й інших країнах, полягає у забезпеченні охорони здоров'я за рахунок держави, так званий принцип «страхування без внесків». Тобто є заклади охорони здоров'я, які знаходяться в державній та муніципальній власності, та надають медичну допомогу, що є гарантованою законодавством. Петрушка О. В. зазначає, що «державна форма фінансування заснована на концепції В. Беверіджа, яка полягає у тому, що система охорони здоров'я фінансується за рахунок цільового оподаткування, а медичне обслуговування доступне для всіх верств населення. Медичний персонал отримує заробітну плату залежно від кількості пацієнтів, яких він обслуговує. Така система домінує в багатьох розвинених країнах і запроваджена у Великобританії, Данії, Ірландії, Канаді та інших країнах. До її переваг можна віднести загальну доступність медичного обслуговування, контроль із боку держави над витратами, справедливість розподілу засобів» [6, с. 1190].

Фінансування витрат на охорону здоров'я здійснюється із державного бюджету, що формується за рахунок податків. Модель передбачає існування також приватних медичних закладів, де за окрему плату кожен може отримати відповідні медичні послуги.

Серед переваг даної системи слід наголосити на її гуманності та соціальній справедливості, а також її ефективність в умовах зростання вартості лікування, що за умови функціонування системи охорони здоров'я на основі зазначеної моделі, є не настільки гостро відчутним для населення порівняно з системами обов'язкового/добровільного медичного страхування, коли відповідно збільшується страховий внесок.

Камінська Т. М., розглядаючи різні системи фінансування сфери охорони здоров'я та порівнюючи запропоновані Отто фон Бісмарком та У. Беверіджем, вказує на наступне: «Обидві системи – Беверіджа і Бісмарка – не виключають добровільне медичне страхування (ДМС), яке здійснюється лише комерційними страховими компаніями. Воно може бути колективним (груповим), коли страхувальником виступає підприємство, а застрахованими – його робітники. Інший варіант – індивідуальне добровільне страхування, коли і страхувальником, і застрахованим виступає фізична особа» [4, с. 285].

Радянська система охорони здоров'я або модель фінансування охорони здоров'я Семашка, полягала у забезпеченні повного безкоштовного медичного обслуговування своїм громадянам. Навіть у свій час Всесвітня організація охорони здоров'я рекомендувала іншим країнам положення даної моделі як зразкові.

«У ряді постсоціалістичних країн (Азербайджані, Вірменії, Грузії, Молдавії, Таджикистані) такі гарантії були радикально скорочені. Однак у більшості країн з перехідною економікою гарантії безкоштовного отримання медичної допомоги або не змінювалися, або були лише незначно модифіковані. В Албанії, Болгарії, Киргизії, Македонії, Словенії, Хорватії, Чехії, Естонії була введена фіксована співоплата пацієнтів за надані їм медичні послуги, розміри якої був незначним порівняно з вартістю наданих послуг. У результаті характерною особливістю країн з перехідною економікою став значний розрив між гарантованими правами громадян на отримання безкоштовної медичної допомоги, їх реальним фінансуванням» [7].

Після розпаду Радянського союзу більшість країн колишньої співдружності отримали у спадок дану систему, в тому числі й Україна. Після Революції гідності в Україні розпочалися процеси реформування. Дієвість та ефективність системи охорони здоров'я Семашка поставлено під сумнів, що зумовило значні трансформації у даній сфері. Країни, в основі систем охорони здоров'я яких є модель Семашка, нині здійснюють реформування у напрямку соціального страхування, комбінованих моделей. У зв'язку з бюрократичними характеристиками даної системи, використанням командно-адміністративних методів управління у сфері охорони здоров'я, централізованого планування, а також неможливістю використання ринкових механізмів дану систему практично неможливо удосконалити та/або модернізувати. Існування приватного сектора медицини не передбачено даною системою, що, в свою чергу, зумовлює негативний вплив на ефективність використання ресурсів та підвищення якості надання медичних послуг, орієнтацію на потреби споживачів та результати. Система Семашка, та, як наслідок, сфера охорони здоров'я залежить від структури та обсягу державного бюджету, що негативно позначається на результативності системи, особливо в умовах необхідності підвищення рівня ефективності використання коштів державного бюджету, підвищення якості послуг та орієнтації на потреби споживачів.

Жодна із систем охорони здоров'я нині не функціонує у її первинному вигляді, адже національна система охорони здоров'я будь якої країни світу – це продукт системи її публічного управління. Однак розглянуті класичні системи охорони здоров'я тією чи іншою мірою є основою національних систем охорони здоров'я, адаптовані до національних особливостей та удосконалені в забезпеченні потреб та вирішенні поставлених завдань. Визначення переваг і недоліків систем охорони здоров'я є необхідною умовою успіху процесу здійснення реформ у сфері охорони здоров'я, адже

будь-які дії/бездіяльність органів влади в процесі провадження політики адаптації досвіду необхідно узгоджувати з національними пріоритетами, традиціями та особливостями. Ефективність та дієвість будь-якого виду систем охорони здоров'я залежно від механізму фінансового забезпечення, або ж комбінації окремих параметрів (механізмів фінансового забезпечення) систем охорони здоров'я визначатимуться наявними фінансовими можливостями держав, їх соціальними пріоритетами та соціальними цінностями.

Сучасний стан суб'єктів надання послуг у сфері охорони здоров'я. В Україні лікарняні заклади за відомчим підпорядкуванням можна поділити на такі види: лікарняні заклади системи Міністерства охорони здоров'я, лікарняні заклади інших міністерств та відомств, лікарняні заклади приватної власності. Внаслідок реформування змінюється кількість лікарняних закладів, що належать до відомства Міністерства охорони здоров'я та до відомства інших міністерств. Тобто зменшується частка лікарняних закладів державної форми власності, натомість розширюється мережа лікарняних закладів приватної форми власності.

На основі даних Довідника «Медичні кадри та мережа закладів охорони здоров'я системи МОЗ України за 2017–2018 роки» Державного закладу «Центр медичної статистики МОЗ України» [1] визначено динаміку кількості лікарняних закладів за період 2010–2018 рр. Слід зазначити, що сучасна реформа охорони здоров'я розпочата внаслідок євроінтеграційних процесів, після Революції гідності 2013–2014 рр. Однак у вибірку включено період реалізації попередньої реформи охорони здоров'я, що була розпочата у 2011 році.

Лікарняні заклади України у розрізі відомчого підпорядкування та динаміка їх кількості за період 2010–2018 рр. наведено у таблиці 1.

Таблиця 1. Лікарняні заклади України у розрізі відомчого підпорядкування: динаміка кількості за період 2010–2018 рр.*

Table 1. Hospitals of Ukraine in the context of departmental subordination: the number dynamics for the period 2010–2018*

Показник	Дані за роками							
	2010	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Лікарняні заклади України								
Усього, одиниць	2763	2369	2156	1793	1775	1743	1714	1671
<i>Відхилення кількості лікарняних закладів у порівнянні із попереднім роком:</i>								
- абсолютне, од.	X	X	-213	-363	-18	-32	-29	-43
- відносне, %	X	X	-8,99	-16,84	-1,00	-1,80	-1,66	-2,51
<i>Відхилення кількості лікарняних закладів у порівнянні із базовим роком:</i>								
- абсолютне, од.	X	-394	-607	-970	-988	-1020	-1049	-1092
- відносне, %	X	-14,26	-21,97	-35,11	-35,76	-36,92	-37,97	-39,52
Лікарняні заклади системи МОЗ								
Всього, одиниць	2442	2042	1819	1504	1539	1506	1475	1416
<i>Відхилення кількості лікарняних закладів системи МОЗ у порівнянні з попереднім роком:</i>								
- абсолютне, од.	X	X	-223	-315	35	-33	-31	-59
- відносне, %	X	X	-10,92	-17,32	2,33	-2,14	-2,06	-4,00
<i>Відхилення кількості лікарняних закладів системи МОЗ у порівнянні із базовим роком:</i>								
- абсолютне, од.	X	-400	-623	-938	-903	-936	-967	-1026
- відносне, %	X	-16,38	-25,51	-38,41	-36,98	-38,33	-39,6	-42,01
Лікарняні заклади інших міністерств та відомств								
Усього, одиниць	229	233	240	208	152	147	135	124
<i>Відхилення кількості лікарняних закладів інших міністерств та відомств у порівнянні з попереднім роком:</i>								
- абсолютне, од.	X	X	7	-32	-56	-5	-12	-11
- відносне, %	X	X	3,00	-13,33	-26,92	-3,29	-8,16	-8,15

Закінчення таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Відхилення кількості лікарняних закладів інших міністерств та відомств у порівнянні з базовим роком:</i>								
- абсолютне, од.	X	4	11	-21	-77	-82	-94	-105
- відносне, %	X	1,75	4,80	-9,17	-33,62	-35,8	-41,05	-45,85
Лікарняні заклади приватної власності								
Усього, одиниць	92	94	97	81	84	90	104	131
<i>Відхилення кількості лікарняних закладів приватної власності у порівнянні з попереднім роком:</i>								
- абсолютне, од.	X	X	3	-16	3	6	14	27
- відносне, %	X	X	3,19	-16,49	3,70	7,14	15,56	25,96
<i>Відхилення кількості лікарняних закладів приватної власності у порівнянні з базовим роком:</i>								
- абсолютне, од.	X	2	5	-11	-8	-2	12	39
- відносне, %	X	2,17	5,43	-11,96	-8,70	-2,17	13,04	42,39

*Складено та розраховано на основі [2].

Дані, зазначені у таблиці 1 щодо динаміки кількості лікарняних закладів, у тому числі за видами відомчого підпорядкування за період 2010–2018 рр., дозволяють зробити наступні висновки. Насамперед, слід зазначити, що за аналізований період кількість лікарняних закладів України має тенденцію до зменшення. У 2018 році порівняно із 2010 роком кількість лікарняних закладів зменшилася на 39,52%, або ж у абсолютному вираженні відхилення – на 1092 одиниці, а саме, у 2010 році налічувалося 2763 лікарняних заклади, а у 2018 році даний показник зменшився до рівня 1671 одиниці. Найбільше відхилення спостерігається у 2014 році порівняно із 2013 роком та у 2013 році порівняно із 2012 роком. У 2013 році порівняно із попереднім роком кількість лікарняних закладів скоротилася на 213 одиниць, або ж на 8,99%. У свою чергу у 2014 році налічувалося 1793 лікарняних заклади, що на 363 одиниці менше аналогічного показника попереднього 2013 року. Незначна зміна кількості закладів охорони здоров'я зафіксовано у 2015 році порівняно із 2014 роком – це 18 одиниць, або ж 1%.

Лікарняні заклади, що знаходяться у відомстві Міністерства охорони здоров'я України, також мають тенденцію до зменшення кількості за аналізований період. За період 2010–2018 років, кількість таких закладів зменшилася майже на половину, а саме: з 2442 лікарняних заклади у 2010 році до рівня 1416 одиниць у 2018 році відповідно, тобто на 42,01%, або ж на 1026 лікарняних заклади. Аналогічно загальній ситуації, лікарняні заклади, що підпорядковуються профільному міністерству у найбільшій кількості, припинили своє існування у 2013 та 2014 роках, а саме: у 2013 році порівняно із 2012 роком кількість таких закладів зменшилася на 223 одиниці (10,92%), а у 2014 році відбулося скорочення закладів охорони здоров'я порівняно із 2013 роком ще на 315 одиниць, або ж на 17,32%.

Щодо оцінювання кількісного стану лікарняних закладів, які знаходяться у відомчому підпорядкуванні інших міністерств та відомств, слід відзначити, що їх кількість у загальній структурі лікарняних закладів України є не настільки значною як закладів системи Міністерства охорони здоров'я. У 2010 році їх налічувалося 229 одиниць, а у 2018 році даний показник знизився на 105 одиниць, або ж на 45,85% і становив 124 заклади. Доцільно зауважити, що темп зменшення даних закладів порівняно з іншими видами закладів є найвищим. Адже в цілому за аналізований період загальна кількість лікарняних закладів незалежно від відомчого підпорядкування зменшилася на 39,52%, а закладів інших відомств та міністерств – на 45,85%.

Не зважаючи на загальну тенденцію зменшення кількості лікарняних закладів за період 2010–2018 рр., прослідковується позитивна тенденція розширення мережі лікарняних закладів приватної власності. У 2010 році їх кількість налічувала 92 одиниці.

В період до 2013 року збільшення кількості було несуттєвим, а саме, на 5,43% або ж на 5 одиниць та у 2013 році становила 97 лікарняних закладів. У 2014 році кількість лікарняних закладів приватної власності зменшилася до рівня 81 одиниці, на 16 закладів, або ж на 16,49% менше у порівнянні з попереднім роком. Починаючи з 2015 року прослідковується стабільна динаміка розширення мережі приватних лікарняних закладів, а саме: на 3 заклади або ж на 3,7% до рівня 84 одиниці у 2015 році порівняно з попереднім; на 6 одиниць, або ж на 7,14%, – у 2016 році порівняно із 2015 роком; на 14 одиниць у 2017 році порівняно із 2016 роком складає у 2017 році 104 лікарняні приватні заклади; та до рівня 131 закладу у 2018 році, що на 39 одиниць, або ж на 42,39% більше, ніж у 2010 році.

Зазначені вище дані щодо динаміки кількості лікарняних закладів, у тому числі за видами відомчого підпорядкування за період 2010–2018 рр. свідчать про: тенденцію зменшення загальної кількості лікарняних закладів в Україні; скорочення мережі лікарняних закладів системи Міністерства охорони здоров'я, а також закладів, що належать до відомства інших міністерств; розширення мережі приватних лікарняних закладів.

Передумови й стратегічні цілі реформування системи охорони здоров'я України. В сучасних умовах реалізації комплексних реформ, вагомого значення набувають трансформаційні процеси, що відбуваються у вітчизняній системі охорони здоров'я. Серед передумов реформування вітчизняної системи охорони здоров'я доцільно виділити такі:

- система охорони здоров'я України не відповідає вимогам міжнародної та європейської спільнот, у тому числі вимогам Угоди про асоціацію України та Європейського Союзу;
- негативна динаміка показників тривалості життя українців, показників смертності, паління, надмірного вживання алкоголю, поширення інфекційних захворювань, високого рівня травматизму тощо, а також нездатність існуючої системи охорони здоров'я повною мірою протистояти сучасним викликам у забезпеченні задоволення потреб громадян;
- неефективне та нераціональне використання видатків бюджету на систему охорони здоров'я, з одного боку, а з іншого боку, – недостатній обсяг видатків для задоволення потреб населення, адже значна частка ВВП витрачається безпосередньо на систему охорони здоров'я. Однак показник ВВП України в цілому та у розрахунку на душу населення є значно нижчим, ніж у більшості країн Західної та Східної Європи;
- система фінансування та управління у сфері охорони здоров'я базується на жорстких процедурах із використанням традиційного інструментарію, є громіздкою, що не відповідає сучасним потребам, зумовлюючи обмеженість доступу громадян до медичного забезпечення тощо.

Серед інших проблем, що зумовлені внаслідок функціонування існуючої системи охорони здоров'я, а також зважаючи на постійні реформи у даній сфері, що розпочиналися та, на жаль, не мали ефективного завершення внаслідок зміни політичного керівництва країни, доцільно навести наступне:

- недовіра громадян до закладів охорони здоров'я, що зумовило поширення самолікування та звернення до нетрадиційної медицини тощо. Це призводить до поширення випадків запущеності захворювань, розповсюдження інфекційних захворювань, інвалідності, смертності тощо;
- високий рівень корупції, як в системі закладів освіти при підготовці фахівців для сфери охорони здоров'я, так і під час професійної діяльності. Така ситуація в системі охорони здоров'я викликана диспропорцією між високим рівнем та жорсткими вимогами до фахівців (лікарів, медичного персоналу) як під час навчання, у процесі доступу до професійної діяльності, так і під час здійснення професійних повноважень, з одного

боку, та з іншого, – низьким рівнем винагороди за працю, соціальних гарантій, якості матеріально-технічного забезпечення професійної діяльності та умов праці.

З огляду на незадовільність системи охорони здоров'я, у тому числі окреслену вище проблематику існуючої системи, а також враховуючи європейський вибір українців, у 2015 році Указом Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 схвалено Стратегію сталого розвитку «Україна-2020» [8]. Стратегією сталого розвитку «Україна-2020» [8] задекларовано «мету, вектори руху, дорожню карту, першочергові пріоритети та індикатори належних оборонних, соціально-економічних, організаційних, політико-правових умов становлення та розвитку України».

Серед першочергових завдань уряду визначено реформу системи охорони здоров'я та зазначено, що «Метою державної політики у цій сфері є кардинальне системне реформування, спрямоване на створення системи, орієнтованої на пацієнта, здатної забезпечити медичне обслуговування для всіх громадян України на рівні розвинених європейських держав. Головними напрямками реформ мають стати підвищення особистої відповідальності громадян за власне здоров'я, забезпечення для них вільного вибору постачальників медичних послуг належної якості, надання для цього адресної допомоги найбільш соціально незахищеним верствам населення, створення бізнес-дружньої обстановки на ринку охорони здоров'я. Орієнтиром у проведенні реформи є програма Європейського Союзу «Європейська стратегія здоров'я-2020» [8].

З позицій стратегічного управління, стратегія є рамковим документом, що уособлює бачення, цінності відповідної сфери, визначає принципи, пріоритетні напрями діяльності та формує завдання. Стратегія є основою для формування та реалізації відповідної політики в цілому та прийняття необхідних державно-управлінських рішень, у тому числі тих, що стосуються й обсягів фінансування реалізації політики та/або відповідних рішень, дій.

Розвиток державно-приватного партнерства в сфері охорони здоров'я. Сфера охорони здоров'я України потребує модернізації, однак в сучасних умовах економічної кризи, здійснити таке оновлення лише за рахунок бюджетних коштів є неможливим. Розвинені країни світу уже використовують механізми залучення приватного сектора, капіталу та ресурсів суб'єктів бізнесу з метою підвищення ефективності функціонування державних структур, оновлення об'єктів державної власності, вдосконалення інфраструктури та підвищення рівня якості надання послуг суспільству. Механізмом, що виявив свою ефективність та дієвість у процесі модернізації, впровадження інновацій, технологічного забезпечення та підвищення якості надання послуг у сфері охорони здоров'я є державно-приватне партнерство.

Державно-приватне партнерство – це взаємодія держави та приватного сектора щодо реалізації проектів у суспільно важливих сферах шляхом об'єднання їх зусиль, ресурсів та врахування інтересів кожного із партнерів.

Переваги державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я:

- залучення приватного фінансування в сферу охорони здоров'я дозволяє, з одного боку, удосконалити, модернізувати заклади охорони здоров'я, а з іншого боку, – оптимізувати витрати державного та місцевого бюджетів;
- державно-приватне партнерство як механізм реалізації проектів дозволяє розподілити ризики між державою та суб'єктом господарювання;
- взаємодія учасників державно-приватного партнерства – це можливість доступу до ресурсів, залучення до сфери охорони здоров'я технологічних, наукомістких, інтелектуальних ресурсів, упровадження інновацій та використання сучасних інструментів управління й адміністрування;

- механізм державно-приватного партнерства сприяє інвестуванню додаткових ресурсів у відновлення існуючих закладів охорони здоров'я, підвищенню ефективності державного управління організаціями, що знаходяться в державній власності та контроль за якими належить державі.

Розвиток державно-приватного партнерства в цілому та у сфері охорони здоров'я зокрема, на даному етапі розвитку буде залежати від рівня зацікавленості органів публічного управління. Адже саме на органи державної влади та органи місцевого самоврядування покладено функцію формування та реалізації публічної політики з розвитку державно-приватного партнерства в сфері охорони здоров'я. Процес формування та реалізації публічної політики не обмежується лише органами державної влади та органами місцевого самоврядування. Задля підвищення ефективності такої політики доцільно залучати до даного процесу інших стейкхолдерів, наприклад суб'єктів господарювання, інститути громадянського суспільства, наукові кола тощо. У частині завдань органів публічного управління щодо розвитку державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я доцільно зазначити такі:

- удосконалення нормативно-правової бази державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я;
- сприяння розвитку здорової конкуренції серед учасників державно-приватного партнерства;
- формування умов реалізації проєктів, що, з одного боку, дозволяють забезпечити достатній рівень рентабельності проєктів для приватних партнерів, а з іншого боку, – забезпечити збереження соціальних гарантій держави перед населенням та забезпечити громадян доступними медичними послугами;
- створення умов розвитку державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я на регіональному рівні, розроблення програм соціально-економічного розвитку, ініціювання заходів, проєктів, що сприятимуть мотивації та залученню приватного партнера;
- підготовка та підвищення кваліфікації посадових осіб органів державної влади та органів місцевого самоврядування, до сфери компетенції яких належать функції щодо розвитку державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я, організації та супроводу відповідних проєктів тощо.

Державно-приватне партнерство в сфері охорони здоров'я може здійснюватися шляхом застосування в межах діючого законодавства різних механізмів взаємодії держави та бізнесу. На сучасному етапі розвитку державно-приватного партнерства в сфері охорони здоров'я до основних механізмів взаємодії держави та приватного сектора можна віднести концесію, спільну діяльність, оренду, співробітництво на основі договору управління майном та спільне підприємство. Дані механізми взаємодії задекларовані у Методичних рекомендаціях для державних та комунальних закладів охорони здоров'я, для працівників органів управління у сфері охорони здоров'я для впровадження проєктів державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я Міністерства охорони здоров'я України.

Висновки. На основі проведеного дослідження передумов розвитку державно-приватного партнерства в сфері охорони здоров'я можна зробити висновки.

Невизначеність реформ є на заваді не лише розвитку приватного сектора медицини, а й державної мережі закладів охорони здоров'я, адже будь які трансформації безпосередньо впливають на учасників ринку. З іншого боку, напрям розвитку сфери охорони здоров'я суттєво залежить від економічного розвитку держави (чи то приватний сектор медицини, чи розвиток саме державних закладів охорони здоров'я), а також рівня доходів та фінансово-економічного становища суспільства. Розвиток медицини в Україні – це не лише запорука забезпечення здоров'я нації, якісного життя українців,

збереження їх потенціалу та генофонду, а також можливість розвитку економіки, підвищення рівня ВВП та покращення загального добробуту. Як показує практика розвинених країн, у фокусі їх державної політики знаходиться міжнародний медичний туризм як перспективний напрям залучення іноземних інвестицій та створення позитивного іміджу держави.

Процес реформування системи охорони здоров'я є важливою складовою досягнення Україною стратегічних цілей у контексті забезпечення вимог європейської спільноти щодо Угоди про асоціацію та забезпечення сталого розвитку. Досягнення стратегічних цілей у контексті реформування системи охорони здоров'я є необхідною умовою для забезпечення прав людини у сфері охорони здоров'я, що особливо актуалізується зважаючи на негативні тенденції показників здоров'я, захворювань, смертності українців тощо, а також за потреби повернення довіри до вітчизняної системи охорони здоров'я та формування культури медичної діагностики й лікування у відповідних закладах.

Використання потенціалу державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я дозволить модернізувати вітчизняну систему охорони здоров'я шляхом залучення додаткових інвестицій, ресурсів, у тому числі інтелектуальних, оптимізувати видатки державного та місцевого бюджетів, а також створити конкурентоспроможні умови в даній сфері, що дозволить підвищити якість і доступність медичного обслуговування.

Conclusions. On the basis of the investigation of the preconditions for public-private partnership development in the field of health care, the following can be concluded.

Uncertainty of reforms hinders not only the development of private medical sector, but also the state network of health care institutions, as any transformations affect directly market participants. On the other hand, the direction of health care development depends significantly on the state economic development (whether the private medical sector or the development of public health care institutions), as well as the income level and society financial and economic status. The development of medicine in Ukraine is not only guarantee of providing the nation health, life quality of Ukrainians, preserving their potential and gene pool, but also the opportunity to develop the economy, increase GDP and improve overall well-being. As the developed countries practice shows, the focus of their public policy is international medical tourism as promising area of attracting foreign investment and creating the state positive image.

The process of health care system reformation is an important component of Ukraine's achievement of its strategic goals in the context of meeting the requirements of the European Community for the Association Agreement and ensuring sustainable development. Achieving strategic goals in the context of health care reformation is the prerequisite for ensuring human rights in the field of health care, especially relevant while taking into account the negative trends in health, disease, mortality indices among Ukrainians, as well as the need to restore confidence in the national health care system and the formation of medical diagnosis and treatment culture in relevant institutions.

The use of public-private partnership potential in health care field makes it possible to modernize the national health care system by attracting additional investments, resources, including intellectual one, to optimize expenditures of the state and local budgets, as well as to create competitive conditions in this area enabling to improve the quality and availability of medical care.

Список використаної літератури

1. Бондар А. В. Фінансування сфери охорони здоров'я у зарубіжних країнах. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2011. № 720. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/16620/1/344-587-588.pdf> (дата звернення: 12.03.2020).

2. Довідник «Медичні кадри та мережа закладів охорони здоров'я системи МОЗ України за 2017–2018 роки». Державний заклад «Центр медичної статистики МОЗ України». 2019. С. 57.
3. Долот В. Д. Система охорони здоров'я в Україні: вибір національної моделі розвитку. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2013. № 2. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=658> (дата звернення: 12.03.2020).
4. Камінська Т. М. Світові моделі фінансування охорони здоров'я. Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». 2012. № 1 (8). С. 284–285.
5. Карпишин Н., Комуницька М. Класичні моделі фінансового забезпечення охорони здоров'я. Світ фінансів. 2008. № 1 (14). С. 110–117.
6. Петрушка О. В. Особливості функціонування моделей медичного страхування в економічно розвинутих країнах. Економіка і суспільство. 2017. № 13. С. 1189–1192.
7. Бесстремная Г. Е. та ін. Российское здравоохранение: оплата за наличный расчет / за ред. С. В. Шишкина. Москва: Независимый институт социальной политики, 2004. 196 с.
8. Стратегія сталого розвитку «Україна-2020»: схвал. Указом Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.

References

1. Bondar A. V. Finansuvannja sfery ohorony zdorov'ja u zarubizhnyh kraj'nah. Financing of healthcare in foreign countries. URL: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/16620/1/344-587-588.pdf>. [In Ukrainian].
2. Dovidnyk “Medychni kadry ta merezha zakladiv ohorony zdorov'ja systemy MOZ Ukrai'ny za 2017–2018 roky”. Directory “Medical Staff and Network of Healthcare Institutions of the Ministry of Health of Ukraine for 2017–2018”. Derzhavnyj zaklad “Centr medychnoi' statystyky MOZ Ukrai'ny” – State Institution “Center for Medical Statistics of the Ministry of Health of Ukraine.” 2019. [In Ukrainian].
3. Dolot V. D. Systema ohorony zdorov'ja v Ukrai'ni: vybir nacional'noi' modeli rozvytku. Health care system in Ukraine: choice of national development model. Derzhavne upravlinnja: udoskonalennja ta rozvytok – Public Administration: Improvement and Development, 2 Retrieved from. 2013. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=658>. [In Ukrainian].
4. Kamins'ka T. M. Svitovi modeli finansuvannja ohorony zdorov'ja. World Health Financing Models. Visnyk Nacional'nogo universytetu “Jurydychna akademija Ukrai'ny imeni Jaroslava Mudrogo” – Bulletin of the National University “Yaroslav the Wise Law Academy of Ukraine”. 2012. № 1 (8). P. 284–285. [In Ukrainian].
5. Karpys'hyn N. & Komunic'ka M. Klasychni Modeli finansovogo zabezpechennja ohorony zdorov'ja. Classic Healthcare Financing Models. Svit finansiv – The world of finance, 2008. № 1 (14). P. 110–117. [In Ukrainian].
6. Petrushka O. V. Osoblyvosti funkcionuvannja modelej medychnogo strahuvannja v ekonomichno rozvynutyh kraj'nah. Features of functioning of models of health insurance in economically developed countries. Groshi, finansy i kredyt – Money, finance and credit. 2017. № 13. P. 1189–1192. [In Ukrainian].
7. Rossyjskoe zdavoohranenye: oplata za nalychnyj raschet. Russian healthcare: cash payment. Nezavysymyj ynstytut socyal'noj polytyky. Moscow: Independent Institute for Social Policy, 2004. 196 p. [In Russian].
8. Strategija stalogo rozvytku “Ukrai'na-2020”. Steel Development Strategy “Ukraine-2020”. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>. [In Ukrainian].

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 334:339.9

МІЖНАРОДНА ТЕХНІЧНА ДОПОМОГА ДЛЯ УКРАЇНИ

Борис Беззубко¹; Юлія Беззубко²

¹Донбаська національна академія будівництва і архітектури,
Краматорськ, Україна

²Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна, Харків, Україна

Резюме. Досліджено сутність явища «міжнародна допомога». Встановлено, що більшість дослідників визначають думку щодо позитивної ролі міжнародної допомоги для країн-реципієнтів, але акцентують увагу на наявності дискусійних питань, які пов'язані з недостатнім дослідженням ряду теоретичних та практичних питань даного явища. Виділено такі види міжнародної допомоги: гуманітарна допомога; міжнародна технічна допомога. Міжнародна технічна допомога здійснюється у вигляді наукової та технічної допомоги. Запропоновано визначення міжнародної технічної допомоги – це допомога, яка надається за різними умовами у відповідності з договором у рамках міжнародного співробітництва у формах (безповоротна, поворотна) від офіційних та неофіційних установ країн-донорів, міжнародних організацій, приватних осіб, що надається країні-реципієнту з метою вирішення актуальних завдань для забезпечення сталого розвитку країни. Доведено, що міжнародна технічна допомога відіграє позитивну роль у соціально-економічному розвитку України, особливо у процесах відновлення Донецької та Луганської областей від наслідків військового конфлікту на сході України. У 2018 році в Україні реалізовували понад 600 проектів міжнародної технічної допомоги вартістю близько 6 млрд. дол. США. Встановлено: найбільшими донорами МТД у 2018 р. виступали США – сума допомоги склала понад 2 млрд. дол. США, Європейський банк реконструкції та розвитку – 800 млн. дол. США, країни Європейського Союзу – 500 млн. дол. США. Проаналізовано здійснення міжнародної технічної допомоги для України. Рекомендовано прийняття Закону України «Про міжнародну технічну допомогу», в якому будуть визначені типи та форми допомоги, нормативно-правовий порядок укладання договорів про надання допомоги, здійснення використання, контролю та моніторингу цих процесів.

Ключові слова: міжнародна технічна допомога, соціально-економічний розвиток, міжнародна допомога.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.210

Отримано 30.04.2020

UDC 334:339.9

INTERNATIONAL TECHNICAL ASSISTANCE FOR UKRAINE

Borys Bezzubko¹; Yuliia Bezzubko²¹Donbas National Academy of Civil Engineering and Architecture,
Kramatorsk, Ukraine²V. N. Karazin Kharkiv National University, Kharkiv, Ukraine

Summary. The essence of «international assistance» phenomenon is investigated in this paper. It is determined that most researchers consider the positive role of international assistance for recipient countries, but emphasize the presence of discussing issues related to the lack of investigations of a number of theoretical and practical aspects of this phenomenon. The objective of the investigation is to clarify the terminological apparatus of the «international assistance», «international technical assistance» concepts, their typology; in the analysis of current features of international assistance for Ukraine. The following types of international assistance are highlighted: humanitarian assistance and international technical assistance. International technical assistance is provided in the form of scientific and technical assistance. It is proposed to define international technical assistance as assistance provided under various conditions in accordance with the treaty in the framework of international cooperation in forms (irreversible, rotary) from official and informal institutions of donor countries, international organizations, individuals, which is provided to the recipient country for the purpose to solve the urgent tasks for ensuring sustainable country development. It is proved that international technical assistance plays a positive role in the socio-economic development of Ukraine, especially in the processes of Donetsk and Luhansk regions reconstruction from the consequences of the military conflict in eastern Ukraine. In 2018, more than 600 international technical assistance projects with the cost amounted to 6 billion U.S. dollars were implemented in Ukraine. It was determined that the largest donors of international technical assistance in 2018 were the United States – the assistance amounted to more than 2 billion U. S. dollars, European Bank for Reconstruction and Development – 800 million U. S. dollars, European Union countries – 500 million U. S. dollars. The implementation of international technical assistance for Ukraine is analyzed. It is recommended to adopt the Law of Ukraine «On International Technical Assistance», specifying the types and forms of assistance, the regulatory procedure for concluding aid agreements, the implementation, control and monitoring of these processes.

Key words: international technical assistance, socio-economic development, international assistance.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.210

Received 30.04.2020

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку України характеризується наявністю значних соціально-економічних, екологічних проблем. Погіршення стану розвитку країни пов'язано з виникненням військового конфлікту на сході України. Міжнародна допомога відіграє значну роль у багатьох країнах світу, які зустрічаються з подібними проблемами. Однак існує недостатнє опрацювання як теоретичних, так і практичних питань надання міжнародної допомоги в Україні. Це зумовлює актуальність даної теми, необхідність її подальшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед дослідників різних аспектів надання міжнародної допомоги Україні слід назвати Плоского К. В. [1], Кістерського Л. Л., Липову Т. В. [2], Рудницького І. А. [3], Макоту Г. [4]. Більшість дослідників визначають думку щодо позитивної ролі міжнародної допомоги для країн-реципієнтів, але акцентують увагу на наявності дискусійних питань, які пов'язані з недостатнім дослідженням ряду теоретичних і практичних питань даного явища.

Мета дослідження полягає в уточненні термінологічного апарату понять «міжнародна допомога», «міжнародна технічна допомога», їх типологією; в аналізі сучасних особливостей здійснення міжнародної допомоги для України.

Постановка завдання. Для досягнення поставленої мети визначено такі наукові завдання: характеристика поняття міжнародної допомоги, її типів; аналіз здійснення міжнародної технічної допомоги для України. Для вирішення поставлених завдань використано методи узагальнення й порівняння – для дослідження існуючих визначень «міжнародна допомога», «міжнародна технічна допомога»; статистичного аналізу – для дослідження даних стосовно динаміки міжнародної технічної допомоги.

Виклад основного матеріалу. Внаслідок несформованості понятійно-термінологічного апарату у фахових публікаціях для характеристики міжнародної допомоги використовують різноманітні поняття у правовій, економічній площині, гуманітарній сфері і державному управлінні – «міжнародна допомога», «зовнішня допомога», «міжнародна технічна допомога», «зарубіжна допомога», «гуманітарна допомога» й ін.

Не існує окремого закону в Україні, який визначає різноманітні питання надання міжнародної допомоги і міжнародної технічної допомоги. В Україні ці питання регулює постанова Кабінету міністрів України № 153 від 15.02.2002 р. «Про створення єдиної системи залучення, використання та моніторингу міжнародної технічної допомоги» [5]. У цьому документі визначається, що міжнародна технічна допомога – фінансові та інші ресурси й послуги, що відповідно до міжнародних договорів України надаються донорами на безоплатній та безповоротній основі з метою підтримання України. До національної нормативно-правової бази, яка розглядає різноманітні аспекти надання міжнародної допомоги, слід віднести також закони України «Про міжнародні договори України» [6] та «Про гуманітарну допомогу» [7].

Серед нормативно-правових міжнародних документів слід виділити Паризьку декларацію щодо підвищення зовнішньої допомоги (2005 р.), яка визначає принципи та механізми реформування системи надання й управління допомогою, формує систему з 12 показників оцінювання прогресу її виконання.

З метою визначення поняття міжнародна допомога і міжнародна технічна допомога було здійснено виділення таких її типів:

1. Залежно від спрямованості на вирішення конкретних завдань у міжнародній допомозі можливо виділити:

а) гуманітарну допомогу;

б) міжнародну технічну допомогу, яка здійснюється переважно в таких її видах: наукова й технічна.

У більшості міжнародних нормативно-правових документах використовується поняття «міжнародна технічна допомога» (МТД). Необхідно відзначити, що немає точного визначення й самого поняття МТД. Деякі визначення стосовно МТД були систематизовані у вигляді (таблиця 1).

Таблиця 1. Характеристика поняття «міжнародна технічна допомога»

Table 1. Characteristics of «international technical assistance» concept

Автори	Визначення
1	2
Кістерський Л. Л., Липова Т. В. [2]	Міжнародна допомога включає офіційні джерела допомоги та приватні надходження, що надходять через неурядові організації (асоціації, фонди). Офіційні джерела – це офіційна допомога у розвитку, яка включає пільгове кредитування, технічну допомогу, товарну допомогу. Технічна допомога – передача країнам-донорам ресурсів на безоплатній і безповоротній основі для підтримання соціально-економічного розвитку та ринкових перетворень у країні-реципієнті

Закінчення таблиці 1

1	2
Братко І. В. [8]	МТД – безповоротна та безоплатна офіційна допомога у розвитку, що надається країні-реципієнту міжнародними організаціями і країнами-донорами в рамках техніко-економічного співробітництва для забезпечення сталого розвитку країни-реципієнта й здійснення позитивних перетворень у міжнародному співтоваристві
Рудніцький І. А., Мильченко О. М., Островський О. В., Троцький І. В. [3]	МТД у соціально-економічній сфері – роботи і послуги; права, інтелектуальної власності; фінансові ресурси (гранти), які надаються на пільговій основі (що означає наявність частки позики не менше 25%, що не вимагає повернення) або безкоштовно та безповоротно для створення умов проведення реформ і реалізації програм соціально-економічного розвитку України
Макота Г. [4]	МТД – це комплекс правових, інформаційних, організаційних, матеріально-технічних, фінансових заходів органів державної влади України для забезпечення ефективності міжнародного технічного співробітництва

2. Залежно від донора допомоги можна виділити такі типи МТД:

- а) офіційна допомога від державних установ країн світу;
- б) допомога від міжнародних неурядових організацій;
- в) допомога від приватних осіб.

3. Залежно від форми зворотності допомоги:

- а) безповоротна МТД;
- б) МТД поворотна у повному обсязі;
- в) МТД поворотна на пільгових засадах.

Виділено такі особливості надання МТД у сучасних умовах для України:

- 1) МТД надається переважно безповоротно;
- 2) міжнародна допомога звільняється від оподаткування (сплати митного збору та податку на додану вартість);
- 3) має цільовий характер; надається виключно з метою досягнення цілей міжнародних програм і проектів.

Найпоширенішими видами МТД, які використовуються в сучасних умовах, є такі:

- а) надання технічних засобів;
- б) фінансові ресурси, гранти.

До видів науково-технічної міжнародної допомоги відносяться:

- а) проведення тренінгів, консультацій з метою набуття нових знань і навичок;
- б) передавання прав інтелектуальної власності;
- в) передавання нових технологій.

Таким чином, після здійснення характеристики основних типів МТД в якості можливого визначення запропоновано наступне: міжнародна технічна допомога – це допомога, яка надається за різними умовами у відповідності з договором у рамках міжнародного співробітництва у формах (безповоротна, поворотна) від офіційних та неофіційних установ країн-донорів, міжнародних організацій, приватних осіб, що надається країні-реципієнту з метою вирішення актуальних завдань для забезпечення сталого розвитку країни.

Слід зазначити, що серед науковців існують суперечливі оцінки щодо ролі МТД у розвитку країн-реципієнтів. За думкою Плоского К. В. [1], в одних державах зовнішня допомога суттєво прискорила суспільно-політичне, соціально-економічне реформування, в інших країнах, не зважаючи на значні обсяги підтримання,

спостерігається ефект уповільнення або навіть гальмування реформ; реципієнти використовують МТД для захисту власних економічних і політичних інтересів.

На наш погляд, міжнародна технічна допомога відіграє позитивну роль у соціально-економічному розвитку України, особливо у процесах відновлення Донецької та Луганської областей від наслідків військового конфлікту на сході України. Загальна динаміка проектів МТД в Україну наведена на рисунку 1.

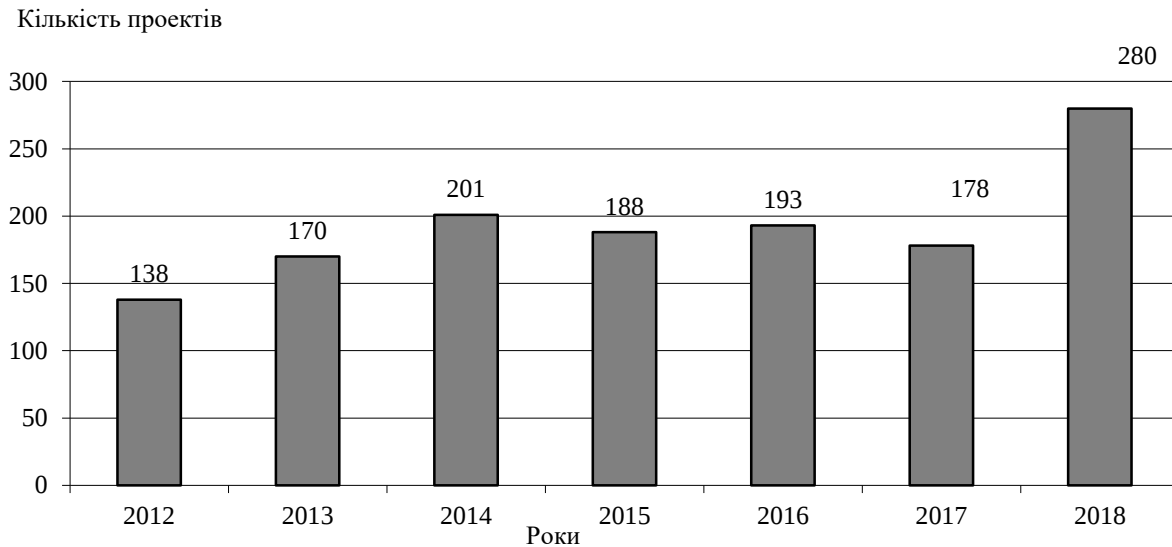


Рисунок 1. Кількість нових зареєстрованих проектів МТД за рік [9]

Figure 1. Number of registered international technical assistance projects per year [9]

За даними рисунка 1 можна зробити висновок, що кількість зареєстрованих проектів МТД постійно збільшується. За період (2012–2018 рр.) кількість нових проектів зросла у понад 2 рази. За даними офіційного веб-порталу координації міжнародної технічної допомоги у 2018 році в Україні реалізували понад 600 проектів МТД вартістю близько 6 млрд. дол. США [10]. Тільки у 2018 році Міністерство економічного розвитку України зареєструвало 264 нових проектів МТД з загальним обсягом фінансування у понад 953 млн. дол. США, що на 50% більше, ніж у 2017 році.

Найбільшими донорами МТД у 2018 р. виступали США – сума допомоги склала понад 2 млрд. дол. США (124 проекти), ЄБРР – 800 млн. дол. США, країни Європейського Союзу – 500 млн. дол. США. Розподіл МТД за напрямками діяльності наведено на рисунку 2.

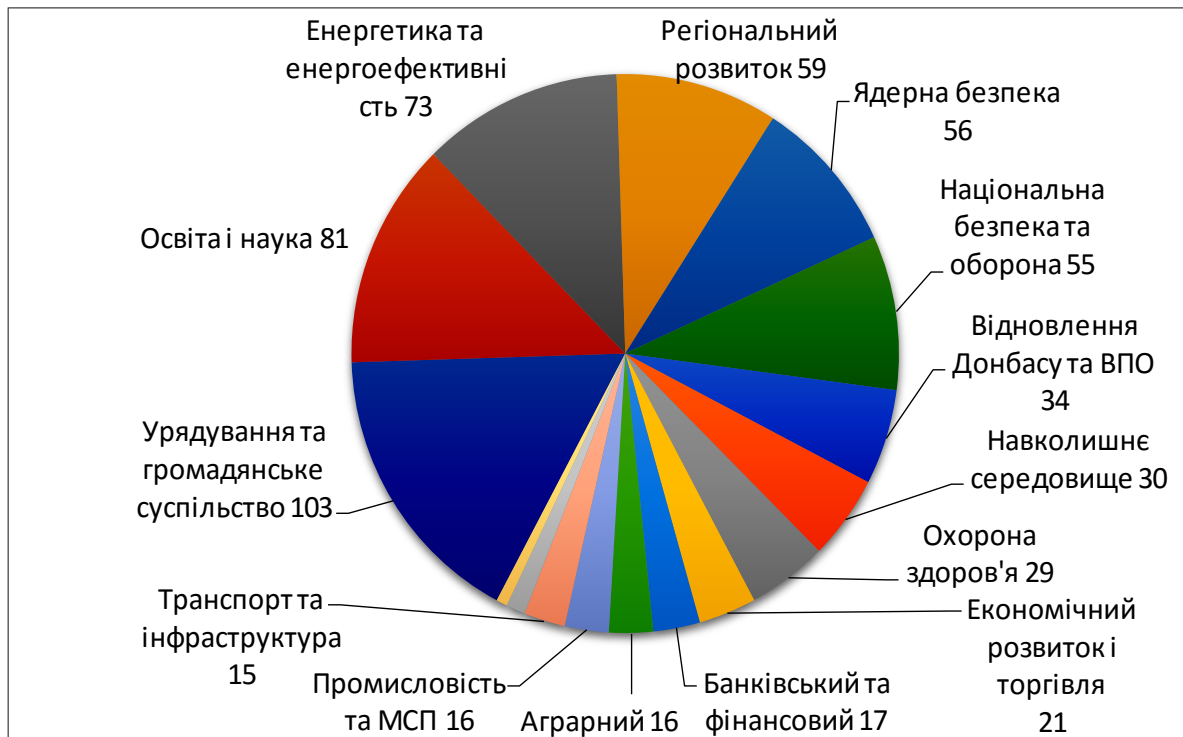


Рисунок 2. Розподіл міжнародної технічної допомоги в Україні в 2018 р. за напрямами діяльності, кількість проєктів [9]

Figure 2. Distribution of international technical assistance in Ukraine in 2018 by activity directions, number of projects [9]

Висновки. Визначено позитивну роль МТД в Україні. Охарактеризовано поняття «міжнародна допомога» і «міжнародна технічна допомога», її типів; проаналізовано здійснення міжнародної технічної допомоги для України. Рекомендовано прийняття Закону України «Про міжнародну технічну допомогу», в якому будуть визначені типи та форми МТД, нормативно-правовий порядок укладання договорів про надання МТД, здійснення використання, контролю та моніторингу цих процесів.

Conclusions. The positive role of ITA in Ukraine is defined. The characteristics of the terms «international assistance» and «international technical assistance» its types, are given; implementation of international technical assistance for Ukraine is analyzed. It is recommended to adopt the Law of Ukraine «On International Technical Assistance», specifying types and forms of ITA, the regulatory procedure for concluding contracts on ITA supply implementation, control, and monitoring of these processes.

Список використаної літератури

1. Плоский К. В. Міжнародна технічна допомога як міждисциплінарна науково-практична проблема. Державне управління: теорія та практика. 2013. № 2. С. 129–139. URL: <http://academy.gov.ua/ej/ej18/PDF/17.pdf>.
2. Кістерський Л. Л., Липова Т. В. Міжнародна технічна допомога: шляхи підвищення ефективності: монографія. Київ, 2010. С. 17.
3. Рудницький І. А., Мильченко О. М., Островський О. В., Троїцький І. В. Стан і проблеми залучення міжнародної технічної допомоги в інтересах розвитку системи підготовки національних контингентів та національного персоналу. Збірник наукових праць Центру воєнно-стратегічних досліджень Національного університету оборони України імені Івана Черняховського. 2014. № 3. С. 19–27.

4. Макота Г. Міжнародна технічна допомога як основна категорія в теорії та практиці міжнародного технічного співробітництва. Ефективність державного управління. Збірник наукових праць. 2014. Вип. 39. С. 55–64.
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про створення єдиної системи залучення, використання та моніторингу міжнародної технічної допомоги» від 15.02.2002 р., № 153. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/153-2002-%D0%BF>.
6. Закон України «Про міжнародні договори України» від 29.06.2004 року. № 1906-IV. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1906-15>.
7. Закон України «Про гуманітарну допомогу» від 22 жовтня 1999 року. № 1192-XIV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1192-14>.
8. Братко І. В. Правове регулювання міжнародної технічної допомоги: стан, тенденції та перспективи розвитку: автореф. дис. ... канд. ю. н.: 12.00.11 – Міжнародне право. Київ: Київ. нац. унт. ім. Т. Г. Шевченка: 2011. 20 с.
9. Інформація щодо міжнародної технічної допомоги, що надається Україні за результатами проведеного Мінекономрозвитку моніторингу проектів за 2018 рік. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. 2019. С. 3.

References

1. Ploskyj K. V. Mizhnarodna tekhnichna dopomogha jak mizhdyscyplinarna naukovo-praktychna problema. Derzhavne upravlinnja: teorija ta praktyka. 2013. № 2. P. 129–139. URL: <http://academy.gov.ua/ej/ej18/PDF/17.pdf>.
2. Kistersjkyj L. L., Lypova T. V. Mizhnarodna tekhnichna dopomogha: shljakhy pidvyshhennja efektyvnosti: monoghrafija. Kyiv: 2010. P. 17.
3. Rudnicjkyj I. A., Myljchenko O. M., Ostrovsjkyj O. V., Trocjkyj I. V. Stan i problemy zaluchennja mizhnarodnoji tekhnichnoji dopomoghy v interesakh rozvytku systemy pidghotovky nacionalnykh kontyngentiv ta nacionalnogho personalu. Zbirnyk naukovykh pracj Centru vojenno-strategichnykh doslidzhenj Nacionalnogho universytetu oborony Ukrainy imeni Ivana Chernjakhovskogho. 2014. № 3. P. 19–27.
4. Makota Gh. Mizhnarodna tekhnichna dopomogha jak osnovna kateghorija v teoriji ta praktyci mizhnarodnogho tekhnichnogho spivrobitnytva. Efektyvnistj derzhavnogho upravlinnja. Zbirnyk naukovykh pracj. 2014. Vyp. 39. P. 55–64.
5. Postanova Kabinetu ministriv Ukrainy “Pro stvorennya jedynoji systemy zaluchennja, vykorystannja ta monitorynghu mizhnarodnoji tekhnichnoji dopomoghy” vid 15.02.2002 r. № 153. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/153-2002-%D0%BF>.
6. Zakon Ukrainy “Pro mizhnarodni doghovory Ukrainy” vid 29.06.2004 roku. № 1906-IV. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1906-15>.
7. Zakon Ukrainy “Pro ghumanitarnu dopomoghu” vid 22 zhovtnia 1999 roku. № 1192-XIV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1192-14>.
8. Bratko I. V. Pravove rehuljuvannja mizhnarodnoji tekhnichnoji dopomoghy: stan, tendenciji ta perspektyvy rozvytku: avtoref. dys. ... k. ju. n.: 12.00.11 – mizhnarodne pravo. Kyiv: Kyiv. nac. unt. im. T. Gh. Shevchenka, 2011. 20 p.
9. Informacija shhodo mizhnarodnoji tekhnichnoji dopomoghy, shho nadajetsja Ukraini za rezuljtatamy provedenogho Minekonomrozvytku monitorynghu proektiv za 2018 rik. Ministerstvo ekonomichnogho rozvytku i torghivli Ukrainy. 2019. P. 3.

УДК 351.824.11:338.22 (477)

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ДЖЕРЕЛ ГАЗОПОСТАЧАННЯ ЯК АСПЕКТ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Марія Шкурат; Вікторія Короленко

Донецький національний університет імені Василя Стуса,
Вінниця, Україна

Резюме. Досліджено питання диверсифікації енергоресурсів та пошук напрямків підвищення енергетичної ефективності для забезпечення високого рівня енергетичної безпеки держави. Україна тривалий час відчувала тиск з боку Російської Федерації, оскільки вона була єдиним постачальником природного газу для нашої країни. Наразі російський газ перетворюється на європейський і лише тоді постачається до України. Таким чином, наша держава стимулює розвиток транзиту й отримує значні надходження до держбюджету. Однак на європейській «газовій карті» відбуваються значні зміни, що пов'язано із запуском нових газопроводів, які оминають територію України. Відтак, наша держава буде недоотримувати дохід до державного бюджету за рахунок зменшення обсягів транзиту, а також зменшиться обсяг палива, який наша держава імпортує з ЄС. Тому необхідно диверсифікувати джерела енергопостачання, щоб знову не потрапити в «газову» залежність від Російської Федерації. Крім того, майже половину споживання природного газу Україна компенсує за рахунок власного видобутку. Інша половина припадає на імпорт. Однією з альтернатив природному газу є зріджений природний газ (Liquefied Natural Gas – LNG). Він утворюється шляхом сильного стиснення, а по прибуттю на терміналі відбувається регазифікація – повернення в газоподібний стан. За попередніми прогнозами в 2020 році частка LNG на світовому ринку складе близько 35%, а вже до 2030 року очікується ріст до 60%. У статті зазначено, що нині ринок зрідженого газу розвивається швидше, ніж ринок природного газу, що пояснюється низькою вартістю продукції та великою пропозицією на ринку. Тому зріджений природний газ обійдеться Україні дешевше, ніж російський чи європейський. Перші поставки LNG в Україну вже здійснені через польський термінал в Свіноуйсьце. Крім того, розглядаються варіанти побудови власного стаціонарного терміналу чи плавучого регазифікатора. Таким чином, проведене дослідження чітко окреслює необхідність України диверсифікувати джерела енергопостачання, розглядає LNG як головну альтернативу природному газу та визначає основні шляхи транспортування зрідженого газу до України.

Ключові слова: диверсифікація енергоресурсів, енергетична залежність, транзит газу, газотранспортна система, зріджений природний газ.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.217

Отримано 21.04.2020

UDC 351.824.11:338.22 (477)

DIVERSIFICATION OF GAS SUPPLY SOURCES AS AN ASPECT OF UKRAINE'S ENERGY SECURITY

Mariia Shkurat; Viktoriia Korolenko

Vasyl' Stus Donetsk National University, Vinnytsia, Ukraine

Summary. The problem of energy diversification and the search for the ways of improving energy efficiency to provide high level of the state energy security are investigated in this paper. For a long time Ukraine remained under the pressure from the Russian Federation as it was the sole supplier of natural gas to our country. At present, Russian gas is transformed into European gas and only then it is supplied to Ukraine. Thus, our state stimulates the transit development and receives significant revenues to the state budget. However, significant

changes are taking place on the European «gas map», due to putting into operation new gas pipelines that bypass the territory of Ukraine. Therefore, our state receives less revenue to the state budget, due to reduction of transit volume, and the fuel volume imported by our country from the EU decreases. Therefore, it is necessary to diversify energy sources in order not to avoid «gas» reliance on the Russian Federation again. In addition, almost half of Ukraine's natural gas consumption is compensated for its own production. The other half is imported. One of the natural gas alternatives is Liquefied Natural Gas (LNG). It is formed by strong compression, and on the input terminal it is regasified – returned to gaseous state. According to previous forecasts in 2020, the share of LNG in the world market will be about 35%, and by 2030 it is expected to grow up to 60%. It is noted in this paper that at present the liquefied gas market is developing faster than the natural gas market. This fact is explained by low production cost and high market supply. Therefore, liquefied natural gas will cost for Ukraine less than Russian or European ones. The first deliveries of LNG to Ukraine have already been performed through the Polish terminal in Swinoujscie. Options for the construction of own fixed terminal or floating regasifier are considered as well. Thus, carried out investigation clearly specifies Ukraine's need to diversify its energy sources. LNG is considered to be a major alternative to natural gas, and the main roads of liquefied gas transportation to Ukraine are defined.

Key words: diversification of energy resources, energy dependence, gas transit, gas transportation system, liquefied natural gas.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.03.217

Received 21.04.2020

Постановка проблеми. Сучасний стан енергетичної галузі України потребує кардинальних змін. Видобуток газу за останні роки в Україні стабільно скорочувався, розроблення нових газових родовищ ведеться неефективно, через анексію Криму було відкладено розроблення морського шельфу Чорного моря. Наразі наша держава покриває лише половину своїх енергетичних потреб за рахунок внутрішніх ресурсів, інша половина – імпортується з ЄС. Фактично Україна імпортує російський газ, який де-юре став європейським. Така залежність України від поставок російського природного газу безпосередньо впливає на енергетичну безпеку держави. Тому вирішення проблеми енергетичної залежності вимагає подальших наукових досліджень та полягає у диверсифікації джерел і шляхів постачання природного газу в Україну.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми диверсифікації джерел енергопостачання розглядають В. Геєць, А. Шидловський, А. Шевцов, М. Гончар, П. Завгородній та інші. Мінливість сучасної енергетичної ситуації вимагає швидкого реагування на світові зміни та пошуку нових шляхів диверсифікації енергоресурсів. У роботах Д. Лавникевича [2], В. Обуха [4], В. Сердюка, С. Франишиної, Н. Дишкант [5], М. Шевченка [6], І. Гошовського, А. Муравського [8] та А. Степанової [9] висвітлено сучасний енергетичний потенціал України, обґрунтовано можливі сценарії подальшого стану газотранспортної системи України. Однак в умовах динамічного розвитку світового ринку газу багато проблем залишаються невирішеними і потребують подальших досліджень.

Метою дослідження є висвітлення необхідності забезпечення енергетичної безпеки України через диверсифікацію джерел газопостачання.

Постановка завдання. Для досягнення поставленої мети визначено такі наукові завдання: обґрунтування потреби диверсифікації джерел газопостачання, висвітлення основних тенденцій на світовому ринку енергоносіїв, визначення шляхів диверсифікації поставок природного газу в Україну, вивчення аспектів реалізації будівництва сучасного LNG-терміналу з урахуванням зростаючого попиту на ринку зрідженого природного газу.

Для вирішення поставлених завдань застосовано методи аналізу та синтезу (для висвітлення основних суперечностей в енергетичному секторі); причинно-наслідкового зв'язку (для виявлення взаємозалежностей в енергетичній сфері); спостереження і порівняння (для дослідження імпорту й транзиту природного газу); метод аналогій (для формування перспективних напрямів постачання енергоресурсів); графічний метод (для наочного відображення динаміки споживання, імпорту й транзиту природного газу в

Україні); різні прийоми статистичного аналізу; узагальнення (для виділення основних проблем і перспектив розвитку енергетичної сфери України).

Виклад основного матеріалу. У 2019 році частка російського газу в газовому імпорті ЄС становила близько 42,5%. Висока залежність від російського газу дає можливість Росії впливати на економічне та політичне становище європейських держав. Динаміка споживання природного газу в Україні за останні 10 років свідчить про щорічне зменшення використання цього виду палива (рисунок 1). Майже половина необхідного обсягу природного газу покривається за рахунок власного видобутку, який щороку зростає. Відтак, за останні 5 років видобуток власного газу збільшився з 19,9 мільярда кубометрів у 2015 році до 20,7 мільярда кубометрів у 2019 році. Відповідно дефіцит палива компенсується за рахунок імпорту з ЄС. Наприклад, у 2019 році Україна імпортувала 14,3 мільярда кубометрів, що становить 48% від загального споживаного газу цього року.

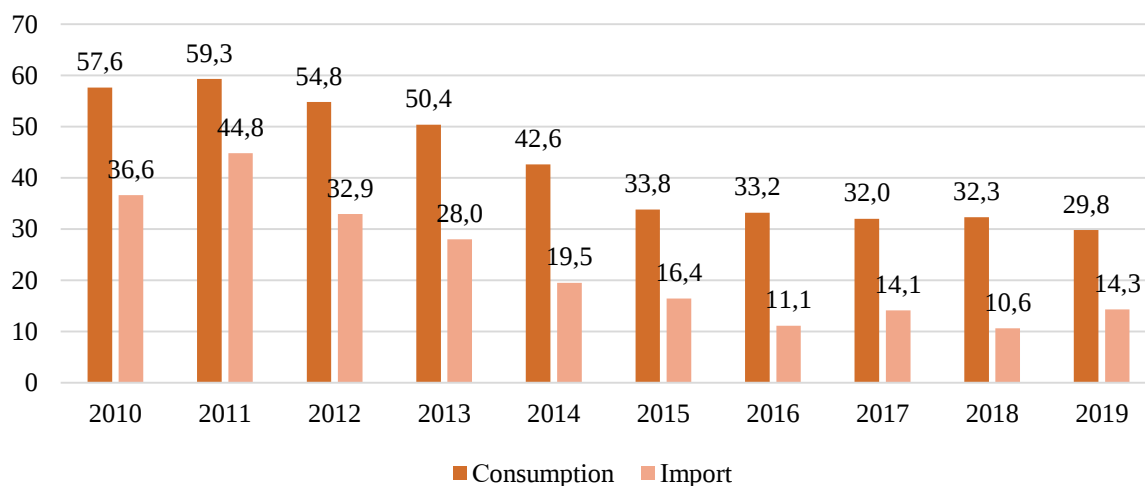


Рисунок 1. Обсяги споживання й імпорту природного газу в Україну за 2010–2019 роки, млрд. кубометрів, складено автором на основі [1]

Figure 1. Volumes of natural gas consumption and import to Ukraine in 2010–2019, billion cubic meters, developed by the author on the basis of [1]

Закуповуючи російський газ по реверсу з ЄС, Україна стимулює розвиток транзиту. Адже купуючи газ в європейських компаній, наша держава безпосередньо впливає на обсяг імпорту російського газу, який буде проходити транзитом через газотранспортну систему України. Таким чином, у 2017 році транзит газу через України сягнув рекордного з 2011 року обсягу, а саме 93,5 мільярда кубометрів, що на 12% більше, ніж за попередній рік. Однак у 2018–2019 роках обсяг транзиту зменшився і становить 86,8 мільярда кубометрів і 89,6 мільярда кубометрів відповідно (рисунок 2).

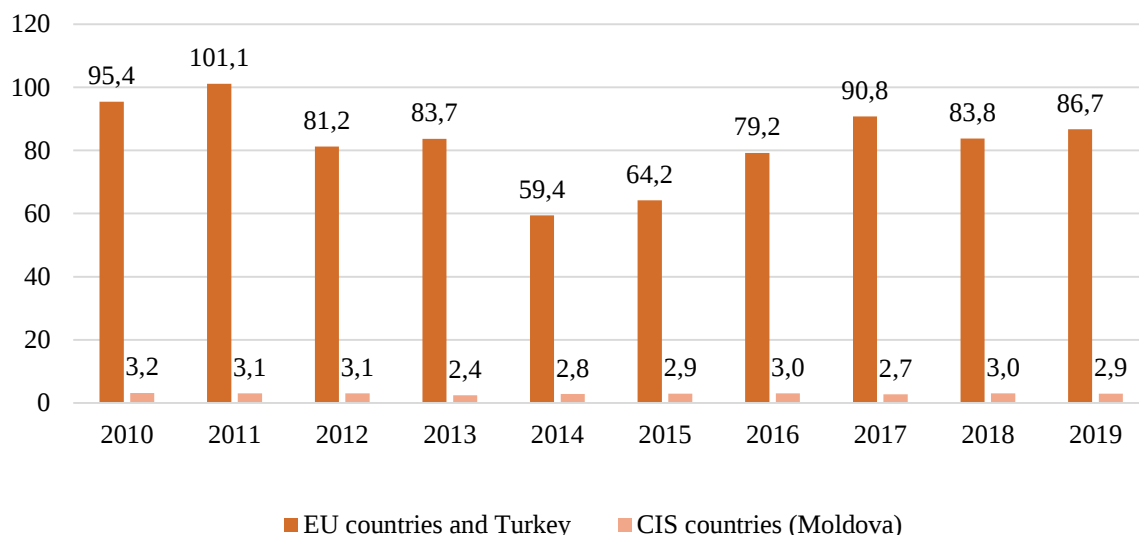


Рисунок 2. Обсяги транзиту природного газу через територію України за 2010–2019 роки, млрд. кубометрів, складено автором на основі [1]

Figure 2. Volumes of natural gas transit through the territory of Ukraine in 2010–2019, billion cubic meters, developed by the author on the basis of [1]

Основною причиною зростання транзиту у 2017 році було підвищення попиту на природний газ в Європі, особливо в перші місяці 2017 року і влітку через нетипову спеку та низьке виробництво електроенергії на європейських ГЕС. За даними Європейської комісії у 2017 році розподіл обсягів транзиту газу на ринок ЄС був таким: Україна – 44%, Північний потік – 30% та Білорусь – 24%. Зменшення транзиту газу до ЄС в 2018–2019 роках зумовлюється запуском нових газопроводів, які оминають територію України. Прогнозується, що обсяг транзиту буде надалі скорочуватися, оскільки з початку 2020 року через газотранспортну систему України транзит газу становив 6,5 мільярда кубометрів, що на 53% менше у порівнянні з аналогічним періодом попереднього року [1].

Газотранспортна система України є однією з найпотужніших в Європі. Пропускна здатність на вході складає близько 304 мільярдів кубометрів, на виході – 178,5 мільярда кубометрів, у тому числі в європейські країни і Туреччину – 146 мільярдів кубометрів. Основною складовою газотранспортної системи України є мережа магістральних газопроводів та газопроводів-відгалужень, що є єдиним технологічним комплексом, який працює в безперервному режимі. Загальна довжина газопроводів, які експлуатуює група Нафтогаз, становить понад 38 тисяч кілометрів [1].

Дохід України від транзиту газу щороку складає близько 3 мільярдів доларів США. Таким чином, від кожного мільярда кубометрів природного газу, який доставляється транзитом, Україна в середньому отримує 32 мільйони доларів США. Тому відкриття нових шляхів поставок природного газу до країн ЄС суттєво знизить дохід України. Наприклад, запуск Трансанатолійського газопроводу (TANAP) дозволить знизити залежність європейських держав від поставок природного газу з Російської Федерації. Однак даний газопровід прокладений в обхід території України, він постачатиме газ з родовищ Каспійського регіону через Грузію до Туреччини і країн Європи. Пропускна спроможність першої нитки трубопроводу TANAP складе 16 мільярдів кубометрів газу в рік. З них приблизно 6 мільярдів кубометрів буде забирати Туреччина, решта піде в Європу. Таким чином, транзит газу

через Україну знизиться на 10 мільярдів кубометрів у рік, що становить близько 320 мільйонів доларів США. Надалі, при запуску другої нитки, пропускна здатність TANAP може вирости до 31 мільярда кубометрів у рік, відповідно втрати України від транзиту знову збільшаться. Влітку 2018 року відбувся запуск першої частини газопроводу TANAP до Туреччини, планується, що вже до кінця 2020 року газ буде транспортуватися до країн Європи [2].

Крім TANAP планується запуск російського проекту «Турецький потік», який має дві нитки пропускною спроможністю по 15,75 мільярда кубометрів газу на рік. Перша нитка, створена для транспортування газу до Туреччини, введена в експлуатацію з січня 2020 року. Друга нитка газопроводу прокладена до країн Південної та Південно-Східної Європи і може бути введена в експлуатацію наприкінці 2020 року. Поставки газу до Болгарії й Угорщини через «Турецький потік» дозволять відмовитися від транзиту через територію України. За словами експертів транзит скоротиться приблизно на 15 мільярдів кубометрів у рік, що становить близько 480 мільйонів доларів США [3].

Однак втрати України від транспортування газу збільшаться, коли відбудеться запуск ще одного російського газопроводу до країн Європи «Північний потік-2», який матиме потужність до 55 мільярдів кубометрів газу на рік. Разом російські газопроводи «Турецький потік» і «Північний потік-2» можуть транспортувати до 86,5 мільярда кубометрів газу на рік, а це приблизно весь обсяг транзиту, який наразі проходить через газотранспортну систему України. Хоча наприкінці 2019 року уряд США запровадив санкції щодо вищеназаних російських газопроводів заради забезпечення «європейської енергетичної безпеки», проте російська сторона очікує продовження будівництва й подальшого запуску цих проектів.

З 2020 року набув чинності новий п'ятирічний договір про організацію транзиту між «Нафтогазом» та «Газпромом». За цим договором мінімальні обсяги транзиту газу через територію України у 2020 році складають 65 мільярдів кубометрів, у 2021–2024 роках – 40 мільярдів кубометрів. Тобто в сумі 225 мільярдів кубометрів, що становить близько 7,2 мільярда доларів США за 5 років. Однак якщо США продовжить санкції щодо російських газопроводів, то через територію України буде транспортуватися більше газу, ніж мінімальні обсяги, а це додаткові доходи за вищими тарифами [4].

Таким чином, через рік на півдні Європи може утворитися надлишок пропозиції природного газу, оскільки буде запущено одразу кілька проектів. У такому разі сформується нова європейська «газова карта». Проте зменшення обсягів поставок російського газу до ЄС призведе до нестачі палива для нашої держави. Адже Україна не зможе компенсувати власний дефіцит природного газу через поставки зі Словаччини, де російський газ юридично перетворюється на європейський, а далі надходить до України. Тому необхідно шукати додаткові джерела газопостачання.

Наразі у світі активно зростає частка ринку зрідженого природного газу (Liquefied Natural Gas – LNG). Він утворюється шляхом сильного стиснення, при якому природний газ зменшується в об'ємі приблизно в 600 разів, тобто тонна LNG – це близько 1380 кубометрів природного газу. Транспортується він спеціальними танкерами, по прибуттю на терміналі відбувається регазифікація – повернення в газоподібний стан. За попередніми прогнозами в 2020 році частка LNG на світовому ринку складе близько 35%, а вже до 2030 року очікується ріст до 60% [5].

Нині у світі налічується 19 країн-експортерів LNG та 40 країн-імпортерів. Катар є лідером серед експортерів, на його частку припадає близько 36% світового ринку LNG. Експортні поставки LNG у минулому році наростили Австралія, США, Ангола, Нігерія, Малайзія, Алжир, Росія і Бруней. Азія залишається основним споживачем світового LNG, незважаючи на погіршення регіональної економічної ситуації в цілому. На Японію,

Китай та Південну Корею щорічно припадає близько 70% світового імпорту LNG. До списку найбільших імпортерів LNG входять також Пакистан, Тайвань, Таїланд. Європейські країни починаючи з 2015 року активно збільшують обсяги споживання LNG, найбільшими імпортерами є Іспанія, Італія, Португалія. Поставки LNG з регазифікаційного терміналу здійснюються швидше, ніж імпорт звичайного газу по трубопроводу. Саме тому багато регіонів світу продовжують нарощувати регазифікаційні потужності в очікуванні поставок LNG [6].

Проект будівництва LNG-терміналу в Україні обговорювався ще в 2012 році, коли російський «Газпром» в черговий раз підняв ціни на блакитне паливо. Однак достатнього фінансування проект не отримав. Середня вартість будівництва в порту газового терміналу потужністю 10 мільярдів кубометрів становить 800 мільйонів євро. Тривалість будівництва такого терміналу оцінюється в 5 років. Проте можна не будувати стаціонарний термінал, а використовувати плавучий регазифікатор (Floating Storage Regasification Unit – FSRU). Американська компанія «Excelerate Energy» пропонувала Україні в оренду FSRU річною потужністю в 5 мільярдів кубометрів за ціною 60 мільйонів доларів США. Тривалість робіт, необхідних для введення в експлуатацію такого терміналу, оцінюється в 2 роки. Обидва варіанти передбачають наявність відповідної інфраструктури (достатня глибина для заходу газозовів, підключення до газотранспортної системи країни). Головні відмінності зосереджені у вартості установок, термінах введення в експлуатацію та виробничих потужностях. Однак Босфор, який контролюється Туреччиною, досі залишається закритим для суден із зрідженим природним газом на борту. Втім, формально Туреччина перешкоджати не може, але без досягнення окремих домовленостей з турецькою стороною танкери будуть простоювати на підході до протоки по кілька тижнів, що може підвищити їх собівартість і, відповідно, знизити конкурентоспроможність [7].

На початку 2020 року Україна вперше отримала поставки LNG з Катару, Норвегії і США через польський газовий термінал у Свіноуйсьце. Його загальна потужність становить 5 мільярдів кубометрів і розрахована на задоволення близько 30% загального внутрішнього попиту Польщі. Але планується розширення потужностей до 7,5 мільярда кубометрів, що дозволить постачати LNG до України в більших обсягах і знизить собівартість регазифікації. Адже чим більше газу привозять у порт газозови, тим дешевше коштує кубометр регазифікації. Проте наразі річна технічна потужність газотранспортного маршруту «Польща–Україна» не перевищує 1,5 мільярда кубометрів й існуючі плани спрямовані на збільшення пропускної здатності тільки до 2 мільярдів кубометрів [8].

Варто зазначити, що за рахунок відкриття нових газових родовищ експерти прогнозують різке падіння вартості катарського LNG до 140 доларів США за тисячу кубометрів. З урахуванням доставки і регазифікації в Україні його вартість навряд чи перевищить 200 доларів США, що дешевше європейської та російської альтернатив. Крім того, плавучий термінал потужністю 5 мільярдів кубометрів на рік може забезпечити третину імпорту газу (у 2019 році імпорт газу з ЄС становив 14,3 мільярда кубометрів) [8].

Таким чином, диверсифікація газових енергоносіїв є стратегічним завданням для України. Необхідно залучати нові джерела газопостачання і найоптимальнішим на даний момент є саме LNG. Залежність від російського «Газпрому» вже не раз оберталася для України великими фінансовими втратами та політичними суперечками. Тому нашій державі необхідно досягти високого рівня національної енергетичної безпеки [9].

Висновки. Україна тривалий час відчувала тиск з боку Російської Федерації, оскільки вона була єдиним постачальником природного газу для нашої країни. Наразі російський газ перетворюється на європейський і лише тоді постачається до України.

Таким чином, наша держава стимулює розвиток транзиту й отримує значні надходження до держбюджету. Однак відкриття нових шляхів поставок природного газу до ЄС (TANAP, «Турецький потік», «Північний потік-2») значно скоротить дохід України від транзиту та зменшить обсяг палива, який наша держава імпортує з ЄС. Питання диверсифікації енергоресурсів та пошук напрямків підвищення енергетичної ефективності є надзвичайно актуальним для більшості країн світу. Нині ринок зрідженого газу розвивається швидше, ніж ринок природного газу, що пояснюється низькою вартістю продукції та великою пропозицією на ринку. Тому зріджений природний газ обійдеться Україні дешевше, ніж російський чи європейський. Перші поставки LNG в Україну вже здійснені через польський термінал у Свіноуйсьце. Крім того, планується нарощувати потужності польських LNG-терміналів та збільшувати пропускну спроможність газотранспортного маршруту «Польща–Україна». В сучасних умовах динамічного розвитку європейської «газової карти» перспективним є розширення маршрутів поставок альтернативних енергоносіїв, зокрема зрідженого газу. Проведене дослідження чітко окреслює необхідність України диверсифікувати джерела енергопостачання для забезпечення високого рівня енергетичної безпеки держави. Цього можна досягти шляхом будівництва LNG-терміналу. Хоча Туреччина не дає дозвіл на переміщення LNG-танкерів через Босфор вже протягом 8 років (ще з 2012 року, коли вперше заговорили про поставки LNG до України), дану суперечку можна владнати дипломатичним шляхом. Адже плавучий термінал потужністю 5 мільярдів кубометрів на рік може забезпечити третину імпорту газу. Крім того, частина зрідженого газу буде надходити від LNG-терміналу в Свіноуйсьце. У будь-якому разі перед Україною стоїть безліч способів диверсифікувати джерела енергопостачання. Крім того, з урахуванням високої енергоємності та низької енергетичної ефективності стратегічно важливими завданнями для України є поетапна перебудова енергетичної політики відповідно до тенденцій світового ринку.

Conclusions. For a long time Ukraine remained under the pressure from the Russian Federation as it was the sole supplier of natural gas to our country. At present, Russian gas is transformed into European gas and only then it is supplied to Ukraine. Thus, our state stimulates the transit development and receives significant revenues to the state budget. However, the opening of new natural gas supply routes to the EU (TANAP, Turkish Stream, North Stream-2) will significantly reduce Ukraine's transit revenue and reduce the volume of fuel imported by our country from the EU. The problem of energy resources diversification and the search for the ways of improving energy efficiency are extremely important for most countries in the world. At present the liquefied gas market is developing faster than the natural gas market due to low production cost and high market supply. Therefore, liquefied natural gas will cost for Ukraine less than Russian or European ones. The first deliveries of LNG to Ukraine have already been performed through the Polish terminal in Swinoujscie. In addition, it is planned to increase the Polish LNG terminals capacity and increase the capacity of the Poland-Ukraine gas transport route. Under modern conditions of dynamic European «gas map» development, the expansion of supply routes for alternative energy sources, including liquefied gas is promising one. Carried out investigation clearly specifies Ukraine's need to diversify its energy sources in order to provide high level of energy security for the country. This can be achieved by LNG terminal construction. Although Turkey has not granted the permission to move LNG tankers across the Bosphorus for 8 years (since 2012, when LNG deliveries were discussed in Ukraine for the first time), this dispute can be settled diplomatically. Nevertheless the floating terminal with capacity of 5 billion cubic meters per year can provide one third of gas imports. In addition, some of the liquefied gas will be delivered from LNG terminal in Swinoujscie. In any case, Ukraine has many ways to diversify its energy sources. In addition, taking into account high

energy consumption and low energy efficiency, the gradual restructuring of energy policy relatively to global market trends is strategically important task for Ukraine.

Список використаної літератури

1. Naftogaz Europe. URL: <https://naftogaz-europe.com>.
2. Лавникевич Д. Новая «газовая карта» Европы. Сколько Украина может потерять из-за TANAP. Dsnews. 2018. URL: <http://www.dsnews.ua/economics/prisosatsya-k-novoy-trube-smozhet-li-ukraina-pod-pityvatsya-13062018220000>.
3. Брушко В., Шандро О. Каспійський регіон у контексті енергетичної дипломатії України. Науковий вісник Дипломатичної академії України. 2016. Вип. 23 (3). С. 144–155.
4. Обух В. «Газовий» старт-2020: новий контракт, європейські правила і... вищі ціни. Укрінформ. 2020. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2849463-gazovij-start2020-novij-kontrakt-evropejski-pravi-la-i-vi-si-cini.html>.
5. Сердюк В., Франишина С., Дишкант Н. Напрямки диверсифікації енергозабезпечення економіки України в контексті світових тенденцій. Вісник Вінницького політехнічного інституту. 2017. № 2. С. 32–38.
6. Шевченко М. Рынок сжиженного газа бьет рекорды. Порты Украины. 2018. URL: <https://ports.com.ua/articles/rynok-szhizhennogo-gaza-bet-rekordy>.
7. Кто построит новый газовый терминал для президента. URL: <https://delo.ua/business/kto-postroit-novyy-spg-terminal-dlja-prezidenta-340443>.
8. Гошовский И., Муравский А. Газ придёт морем: Украина возвращается к идее LNG-терминала. Порты Украины. 2018. URL: <https://ports.com.ua/articles/gaz-pridet-morem-ukraina-vozvrashchaetsya-k-idee-lng-terminala>.
9. Степанова А. Диверсифікація енергетичної залежності України. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2015. Вип. 7. С. 69–73.

References

1. Naftogaz Europe. URL: <https://naftogaz-europe.com>. [In Ukrainian].
2. Lavnykevych D. Novaia "gazovaia karta" Evropy. Skolko Ukraina mozhete poteriati iz-za TANAP. Dsnews. 2018. URL: <http://www.dsnews.ua/economics/prisosatsya-k-novoy-trube-smozhet-li-ukraina-podpityvatsya-13062018220000>. [In Russian].
3. Brushko V., Shandro O. Kaspiiskii rehion u konteksti enerhetychnoi dyplomatii Ukrainy. Naukovyi visnyk Dyplomatychnoi akademii Ukrainy. 2016. No. 23 (3). P. 144–155. [In Ukrainian].
4. Obukh V. "Hazoviy" start-2020: novyi kontrakt, yevropeyski pravyla i... vyshchi tsyny. Ukrinform. 2020. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2849463-gazovij-start2020-novij-kontrakt-evropejski-pravi-la-i-vi-si-cini.html>. [In Ukrainian].
5. Serdiuk V., Franyshyna S., Dyshkant N. Napriamky dyversyfikatsii enerhozabezpechennia ekonomiky Ukrainy v konteksti svitovykh tendentsii. Visnyk Vinnytskoho politekhnichnoho instytutu. 2017. No. 2. P. 32–38. [In Ukrainian].
6. Shevchenko M. Rynok szhizhennogo gaza byot rekordy. Porty Ukrainy. 2018. URL: <https://ports.com.ua/articles/rynok-szhizhennogo-gaza-bet-rekordy>. [In Russian].
7. Kto postroit novyy gazovyy terminal dlia prezidenta. URL: <https://delo.ua/business/kto-postroit-novyy-spg-terminal-dlja-prezidenta-340443>. [In Russian].
8. Hoshovskiy I., Muravskiy A. Gaz pridyot morem: Ukraina vozvrashchaetsia k idee LNG-terminala. Porty Ukrainy. 2018. URL: <https://ports.com.ua/articles/gaz-pridet-morem-ukraina-vozvrashchaetsya-k-idee-lng-terminala>. [In Russian].
9. Stepanova A. Dyversyfikatsiia enerhetychnoi zalezhnosti Ukrainy. Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika. 2015. No. 7. P. 69–73. [In Ukrainian].

РЕЦЕНЗІЯ

на монографію

Г. С. Лопушняк та Х. В. Рибчанської

«ВИЩА ОСВІТА УКРАЇНИ: ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ»

REVIEW

of the monograph by

G. S. Lopushnyak and Kh. V. Rybchanska

"HIGHER EDUCATION IN UKRAINE: STATE REGULATION AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT"

Процеси модернізації вищої освіти нині відбуваються у більшості розвинених країн світу, що зумовлено їх поступом у напрямі економіки знань та відповідальною роллю держави в забезпеченні соціального прогресу. У множині проблем розбудови Української держави на основі соціально орієнтованої ринкової моделі особливого значення набуває проблема удосконалення системи регулювання забезпечення підготовки фахівців з вищою освітою, що викликане необхідністю злагодженого поєднання елементів державного регулювання та ринкової саморегуляції у вищій школі.

Саме тому актуальності набуває теоретико-методологічне обґрунтування підходів до модернізації механізмів державного регулювання вітчизняної вищої освіти як цілісної системи на інноваційних та фінансово стійких засадах. Це дозволить забезпечити стає зростання України в сучасних умовах розбудови економіки знань. Зазначене визначає актуальність та практичну цінність монографії Г.С. Лопушняк та Х. В. Рибчанської.

Ознайомлення зі змістом монографії дало змогу стверджувати, що їй властива добре продумана структура, чітка логіка викладення матеріалу.

Монографія «Вища освіта України: державне регулювання та перспективи розвитку» охоплює широке коло питань теоретичного й прикладного характеру, що висвітлюють проблематику державного регулювання вищої освіти. Зокрема, заслуговує на увагу детальний аналіз принципів, на яких має ґрунтуватися зазначений процес, а також пропозиції щодо розширення їх переліку з аргументованим обґрунтуваннями доцільності їхнього застосування. Не менш значущим є і дослідження методів державного регулювання вищої освіти, в результаті якого авторам вдалося виокремити основні ознаки класифікації зазначених методів, за якими й було здійснено їх групування. Крім того автори виділили форми та інструменти цих методів.

Належна увага в монографії приділена оцінюванню сучасного стану підготовки фахівців у системі вищих навчальних закладів. У результаті виявлено сталі тенденції зменшення кількості вищих навчальних закладів та студентів, а також аргументовано невідповідність кількісних і якісних параметрів підготовки фахівців фактичним потребам національної економіки. Також автори встановили взаємозалежність індексу

людського розвитку та індексу «Дослідницьке співробітництво університетів з промисловістю», що дало їм можливість зробити висновок щодо необхідності посилення співпраці вищих навчальних закладів з суб'єктами підприємницької діяльності.

Варто відзначити й достатньо логічне обґрунтування авторами власної позиції щодо необхідності зміни підходів до фінансування вищої освіти, яке було зроблено на основі відповідного аналізу. В цьому контексті цікавою і достатньо обґрунтованою є пропозиція щодо розроблення й упровадження п'ятикомпонентної моделі фінансування зазначеної сфери, яка доповнюється змінами: формули розрахунку середньорічної вартості навчання одного студента; підходів до формування й розміщення державного замовлення та пропозиціями щодо удосконалення системи оплати праці науково-педагогічних працівників. Зокрема автори запропонували доповнити діючу Єдину тарифну сітку 26–30 розрядами, розрахували відповідні тарифні коефіцієнти для кожного тарифного розряду та побудували на їх основі схему посадових окладів науково-педагогічних працівників.

Не оминули автори увагою й проблематику освітньої міграції, яка посилилася останніми роками. Заслужують на увагу й пропозиції щодо ефективнішого застосування контрольних методів державного регулювання вищої освіти.

Належний ступінь обґрунтованості наукових положень даного дослідження підтверджується коректним та раціональним застосуванням загальнонаукових і спеціальних методів дослідження. Також слід відзначити й здійснений авторами критичний аналіз значної кількості нормативно-правових актів у сфері державного регулювання вищої освіти та подання пропозиції щодо їх удосконалення.

Монографія написана на високому теоретичному й методичному рівні, мова авторів змістовно насичена, але водночас доступна читачеві. У цілому роботу авторів можна вважати вагомим внеском у розвиток економічної та управлінської науки, а появу монографії «Вища освіта України: державне регулювання та перспективи розвитку» своєчасною й цікавою не лише для наукової спільноти, а й для політиків, державних управлінців та громадських діячів.

З. М. Лободіна,

докт. економ. наук, доцент,
професор кафедри фінансів ім. С. І. Юрія
Тернопільського національного
економічного університету

Z. M. Lobodina,

Doctor of economics, Associate Professor,
Professor of Department of Finance named after S. I. Yuriy,
Ternopil National Economic University

[illegible]

ГАЛИЦЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК

Науковий журнал

№ 3 (64) 2020

Переклад *Л. В. Джиджори.*
Редактор *Є. І. Гриценко.*
Коректор *Н. Б. Коваль.*
Комп'ютерне макетування *А. П. Катрич.*

Тираж 100 пр. Зам. № 3310.

Видавець Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
вул. Руська, 56, м. Тернопіль, 46001
E-mail: vydavnytstvo@tu.edu.te.ua

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції ДК № 4226 від 08.12.2011 р.